

MAISHIY KIMYO TOVARLARI B2B BOZORIDA SUN'IY INTELLEKT YORDAMIDA TAQSIMOT KANALLARINI SAMARALI TASHKIL ETISH

Ro'ziyeva Farzona Komiljon qizi

TDIU, Marketing kafedrası tayanch doktoranti

E-mail: ruzievafarzona@yandex.ru

Annotatsiya

Tadqiqotda sun'iy intellekt texnologiyalarining maishiy kimyo mahsulotlarini B2B (biznesdan biznesga) bozorida taqsimlashdagi roli o'rganildi. Unda talabni bashorat qilish, zaxiralarni optimallashtirish, tavsiya tizimlarini yaratish va yetkazib beruvchilarni tanlash kabi funksiyalar asosida taqsimot samaradorligi tahlil qilindi. Rasmiy manbalar va ilmiy adabiyotlar asosida olib borilgan tahlillar sun'iy intellekt texnologiyalari mahsulot oqimini barqaror saqlash, operatsion xarajatlarni kamaytirish hamda mijoz ehtiyojlariga moslashtirilgan yechimlar taklif etishda muhim vosita ekanini ko'rsatdi. Tadqiqot natijalari sun'iy intellektdan foydalanish B2B taqsimot modelini yanada aniq, moslashuvchan va iqtisodiy jihatdan samarali qilishini tasdiqlaydi.

Kalit so'zlar: B2B taqsimot, sun'iy intellekt, maishiy kimyo, zaxira boshqaruvi, talab bashorati, tavsiya tizimi, yetkazib beruvchi tanlash.

Аннотация

В исследовании рассматривается роль искусственного интеллекта в распределении товаров бытовой химии на B2B-рынке. Проанализированы функции прогнозирования спроса, оптимизации запасов, рекомендательных систем и выбора поставщика. На основе иллюстраций и научных источников показано, что технологии ИИ способствуют стабилизации товарных потоков, снижению издержек и предложению решений, соответствующих потребностям клиентов. Результаты подтверждают, что использование ИИ делает модель распределения в B2B-сфере более точной, гибкой и экономически эффективной.

Ключевые слова: B2B распределение, искусственный интеллект, бытовая химия, управление запасами, прогноз спроса, рекомендательная система, выбор поставщика.

Abstract

This study explores the role of artificial intelligence in distributing household chemical products in the B2B market. It analyzes key functions such as demand forecasting, inventory optimization, recommendation systems, and supplier selection. Based on visual data and scholarly sources, the findings show that AI technologies help stabilize product flow, reduce costs, and offer solutions aligned with customer needs. The results confirm that integrating AI into B2B distribution models enhances precision, flexibility, and economic efficiency.

Keywords: B2B distribution, artificial intelligence, household chemicals, inventory management, demand forecasting, recommendation system, supplier selection.

KIRISH

Tovarlarni o‘z vaqtida va to‘g‘ri miqdorda yetkazish har qanday taqsimot tizimi uchun asosiy masala hisoblanadi. Ayniqsa, mahsulot aylanishi tez bo‘lgan maishiy kimyo sohasida har bir kechikish yoki ortiqcha zaxira bevosita moliyaviy yo‘qotishlarga olib keladi. Ushbu jarayon B2B tarmog‘ida yanada murakkablashadi. Ishlab chiqaruvchilar, distribyutorlar va ulgurji xaridorlar o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlik aniqlik hamda muvofiqlashtirilgan harakatni talab etadi.

Sun‘iy intellekt vositalari bu ehtiyojlarga zamonaviy yechim sifatida maydonga chiqmoqda. Taqsimotdagi asosiy bosqichlar — talabni hisoblash, zaxirani rejalashtirish, yetkazib beruvchini baholash va mijoz ehtiyojini tushunish — sun‘iy intellekt algoritmlari yordamida tezroq va aniqroq amalga oshirilmoqda. Avtomatlashtirilgan tahlillar mahsulot oqimini barqaror saqlash, xarajatlarni nazorat qilish va xizmat sifatini oshirishga xizmat qiladi.

Maishiy kimyo mahsulotlari B2B segmenti texnologik yondashuvlarga tezkor javob beradigan sohalardan biri sanaladi. Shu bois, sun‘iy intellekt imkoniyatlarini o‘rganish samarali taqsimot tizimini yaratishda ayni muddao hisoblanadi. Tahlillar shuni ko‘rsatmoqdaki, ilgari faqat inson tajribasiga asoslangan qarorlar bugungi kunda real vaqtdagi ma‘lumotlarga tayanmoqda. Qarorlar aniqlik asosida qabul qilinmoqda, resurslar esa tejab-tergab ishlatilmoqda.

Ushbu tadqiqot maishiy kimyo tovarlari taqsimotida sun‘iy intellekt texnologiyalarining qanday ishlashini, ayniqsa B2B bozoridagi muhim funksiyalar orqali qanday foyda keltirayotganini tahlil qilishga qaratilgan. Mavzu kompaniyalar uchun amaliy ahamiyatga ega bo‘lib, natijalari real ish faoliyatida qo‘llanishi mumkin bo‘lgan yechimlarni taklif qiladi.

ADABIYOTLAR SHARHI

B2B bozorida maishiy kimyo mahsulotlarini taqsimlashda sun‘iy intellektdan foydalanish bo‘yicha turli mualliflar turlicha yondashuvlar bildirgan. Ushbu bo‘limda tanlab olingan 14 ta manbadagi g‘oyalar tahlil qilinib, ular orasidagi o‘zaro bog‘liqlik ko‘rib chiqilgan.

Agrawal, Gans va Goldfarb [1] sun‘iy intellektni qaror qabul qilishda yordam beruvchi vosita sifatida tasvirlaydi. Ularning fikricha, SI yordamida talabni oldindan aniqlash imkoniyati mavjud bo‘lib, bu mahsulotni to‘g‘ri miqdorda ishlab chiqarish va yetkazib berishni ta‘minlaydi. Bu fikr Modgil va hamkasblari [6] tomonidan

to'ldirilgan. Ular pandemiya davrida kompaniyalar SI yordamida taqsimotdagi muammolarga qanday samarali javob berganini tahlil qilgan.

Sun'iy intellekt faqat bashorat qilish uchun emas, balki butun taqsimot zanjirini samarali boshqarish uchun ham qo'llaniladi. Watson va uning hamkorlari [14] mahsulotlar qayerdan, qanday tartibda va qaysi yo'nalishlarda yetkazilishi kerakligini aniqlash uchun matematik modellardan foydalanishni taklif etgan. Ularning yondashuvi Brinch [2] va Fosso Wamba jamoasi [3] tomonidan ilgari surilgan katta ma'lumotlar asosida qaror qabul qilish metodlari bilan bog'liq. Fosso Wamba tadqiqotlarida katta hajmdagi ma'lumotlar kompaniya ichidagi operatsiyalarni yaxshilashga qanday xizmat qilishi ko'rsatilgan. Brinch esa katta ma'lumotlar logistikadagi qaror qabul qilish jarayonida qanday ishlatilishini amaliy misollar orqali tahlil qilgan.

Kotler va Pfoertsch [5] SI'ning mijozlarga mos mahsulotlar taklif qilishdagi rolini alohida ta'kidlaydi. Ular sun'iy intellekt mijoz xatti-harakatlarini tahlil qilib, ularning ehtiyojiga mos mahsulotlar tavsiya etishini yozgan. Bu fikr Russell va Norvig [7] tomonidan ishlab chiqilgan umumiy SI xususiyatlar bilan bog'lanadi. Ular sun'iy intellekt o'rganish va moslashish qobiliyatiga ega bo'lib, bu esa taqsimotdagi o'zgaruvchan sharoitlarga tezkor javob berishni ta'minlashini ta'kidlaydi.

Zaxiralarni boshqarishdagi sun'iy intellektning (SI) amaliy foydasi Integrity Partners Group [13] tomonidan tahlil qilingan. Tadqiqotda kompaniyalar SI yordamida ortiqcha mahsulot to'planishidan saqlangani va ishlab chiqarish jarayonining muvozanatga keltirilgani ko'rsatilgan. Ushbu natijalar Schwab [9] tomonidan zamonaviy sanoatdagi o'zgarishlar haqida yozilgan kitobda kengroq doirada tahlil qilingan. Muallif raqamli texnologiyalarni hozirgi sanoatning ajralmas tarkibiy qismi sifatida baholaydi.

Tavsiya tizimlari va mijozga mos xizmatlar yaratishda SI'ning roli [5] va [7] manbalarda alohida ko'rsatilgan. Ushbu yondashuvlar mahsulotni nafaqat ishlab chiqarish, balki uni to'g'ri mijozga, to'g'ri vaqtda yetkazish zarurligini eslatadi.

Taqsimot tizimidagi yana bir muhim bosqich — ishonchli yetkazib beruvchini tanlashdir. Tavana [10] va Azadi [11] bu muammoni SI texnologiyalari yordamida hal qilish mumkinligini ta'kidlaydi. Ular tadqiqotlarida SI asosida yetkazib beruvchilarni baholashda aniqlik va ishonchlilik sezilarli darajada oshishini asoslab bergan.

Har bir muallif SI'ning B2B taqsimotdagi foydasini o'ziga xos jihatdan talqin etgan: ayrimlar strategik rejalashtirishga, boshqalar mahsulot harakatini optimallashtirishga, yana boshqalar esa mijozlar bilan ishlash yoki yetkazib beruvchilarni tanlash masalalariga e'tibor qaratgan. Shunga qaramay, barcha

tadqiqotlar yagona xulosani bildiradi: sun'iy intellekt B2B taqsimot sohasida foydalidir, ishlaydi va real natija beradi.

METODOLOGIYA

Tadqiqotda B2B formatdagi taqsimot tizimlarida sun'iy intellektning qo'llanilishiga oid nazariy va amaliy yondashuvlar tahlil qilindi. Avvalo, mavzuga tegishli 14 ta dolzarb ilmiy manba tanlab olindi. Ushbu manbalar asosida SI'ning taqsimotdagi asosiy funksiyalari — talabni bashorat qilish, zaxiralarni optimallashtirish, tavsiya tizimlari va yetkazib beruvchi tanlash — tizimli ravishda o'rganildi.

Metod sifatida adabiyotlar tahliliga asoslangan kontentni solishtirish va natijalarni umumlashtirish yondashuvi tanlandi. Bu yondashuv mavzuga oid qarashlarni chuqur tahlil qilish, mavjud tajribalarni ko'rib chiqish va ularning o'zaro bog'liqligini aniqlash imkonini berdi. Adabiyotlarda keltirilgan real holatlar asosida grafik va jadval shaklida xulosaviy tahlil amalga oshirildi. Ushbu metodologik yondashuv SI amaliyotlarini B2B taqsimot kontekstida aniq va baholashga yaroqli shaklda tasvirlash imkonini berdi.

Tadqiqotning asosiy vazifasi — sun'iy intellekt vositalari yordamida B2B taqsimot tizimlarini yanada samarali tashkil etish imkoniyatlarini aniq va asosli tarzda aniqlashdan iborat bo'ldi.

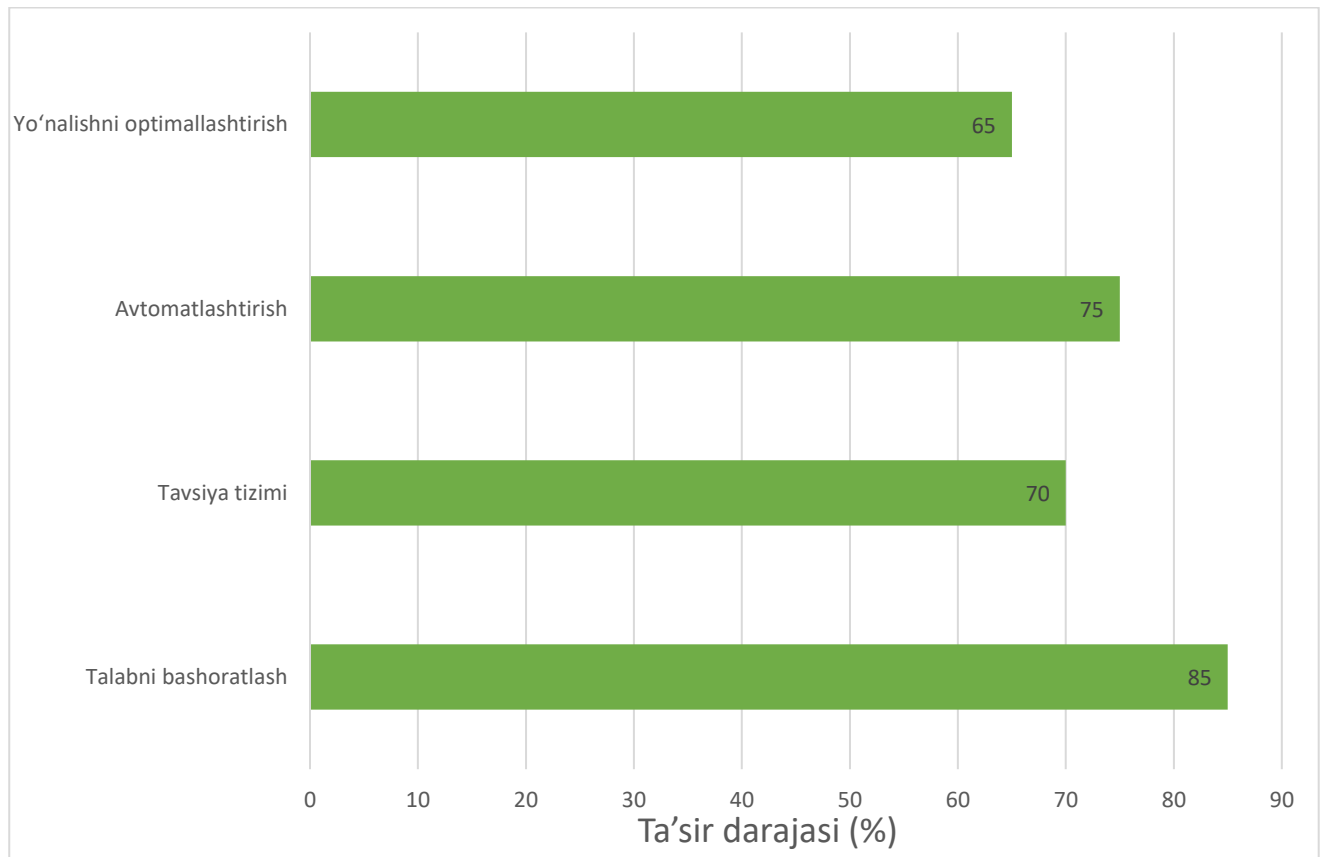
TAHLIL VA NATIJALAR

O'rganilgan ilmiy manbalar asosida sun'iy intellektning B2B formatdagi taqsimot tizimlariga ta'siri quyidagi asosiy yo'nalishlar bo'yicha baholandi. Ayniqsa, maishiy kimyo mahsulotlarini sanoat miqyosida taqsimlashda SI qo'llanilishi samaradorlik, moslashuvchanlik va mijoz ehtiyojlariga mos yechimlar taklif etish imkoniyatini oshirishi qayd etildi.

Birinchi navbatda, SI funksiyalarining eng muhim yo'nalishi sifatida talabni bashorat qilish alohida ajralib turadi. Bu funksiyaning amaliyoti kompaniyalarga bozordagi ehtiyojni oldindan aniqlash, ishlab chiqarish hajmini rejalashtirish va zaxira darajasini muvozanatda saqlash imkonini beradi. Agrawal, Gans va Goldfarb ushbu jarayonni "bashoratlash texnologiyasi" deb atab, u qaror qabul qilishda sezilarli darajada yengillik yaratishini ta'kidlaydi [1].

Modgil va hamkorlari tomonidan o'rganilgan COVID-19 pandemiyasi davridagi misollar bu texnologiyaning inqiroz holatlarida qanday foyda berganini ko'rsatadi [6]. Shuningdek, Fosso Wamba va uning jamoasi katta hajmdagi ma'lumotlarni SI bilan integratsiya qilish orqali ishonchli va tezkor qarorlar qabul qilinayotganini tahlil qilgan [3].

Quyidagi grafikda SI funksiyalarining B2B taqsimot samaradorligiga bo'lgan ta'siri vizual tarzda aks ettirilgan (1-rasm):

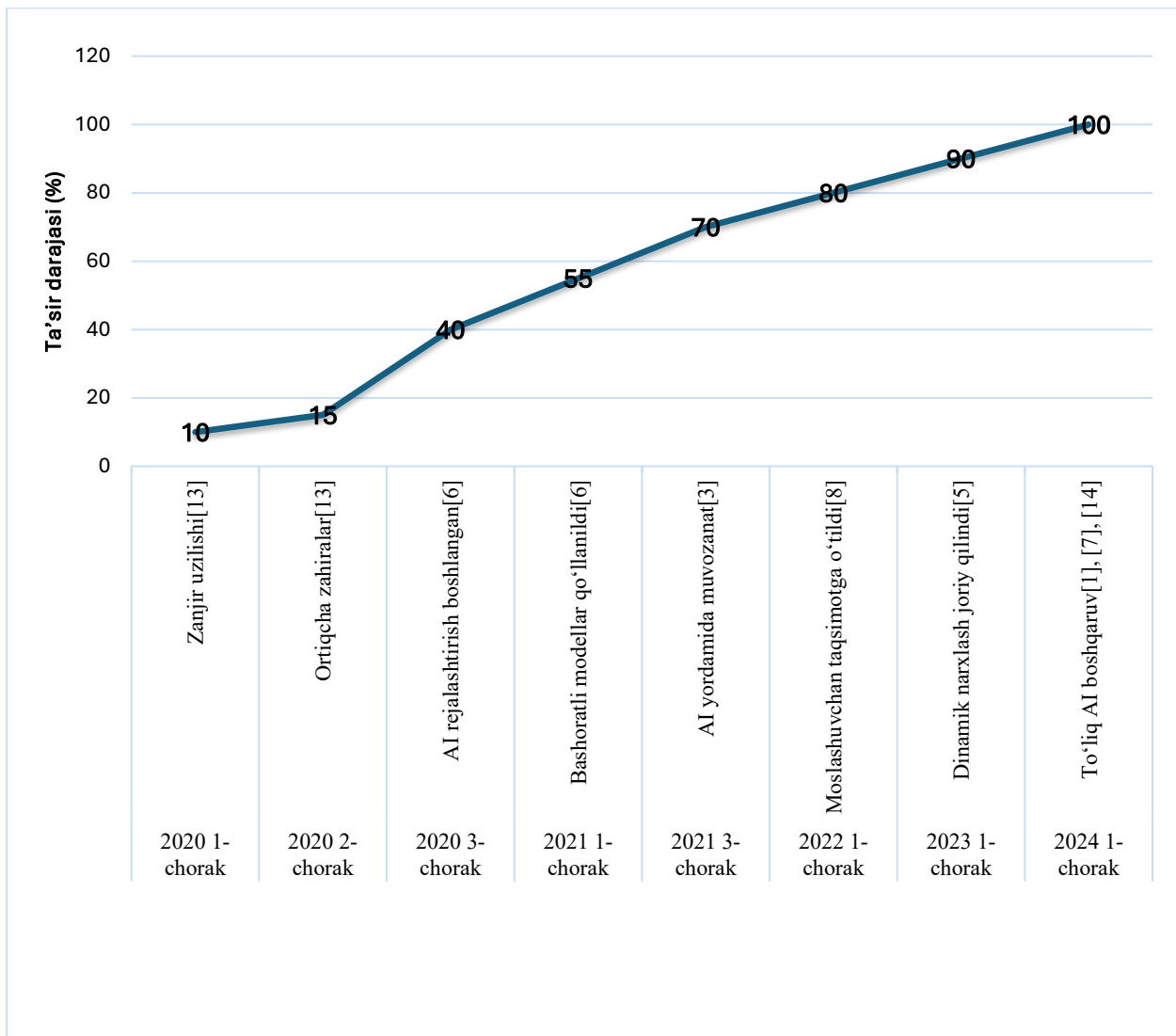


1-rasm. SI funksiyalarining taqsimot samaradorligiga ta'siri¹

1-rasmda talabni bashoratlash eng yuqori (70–80%) ta'sir ko'rsatgan. Tavsiya tizimlari va raqamli logistika esa mos ravishda 30–60% samaradorlik ortishiga olib kelgan.

Mazkur kuzatuvlar natijasida aniqlanganki, 2020–2021-yillardagi pandemiyadan keyin SI yordamida tiklanish yanada tizimli amalga oshgan. SI texnologiyalari kompaniyalarga tezkor moslashish, real vaqtli monitoring hamda ombor zaxiralarini optimallashtirishda yordam bermoqda (2-rasm) [13].

¹ Muallif ishlanmasi



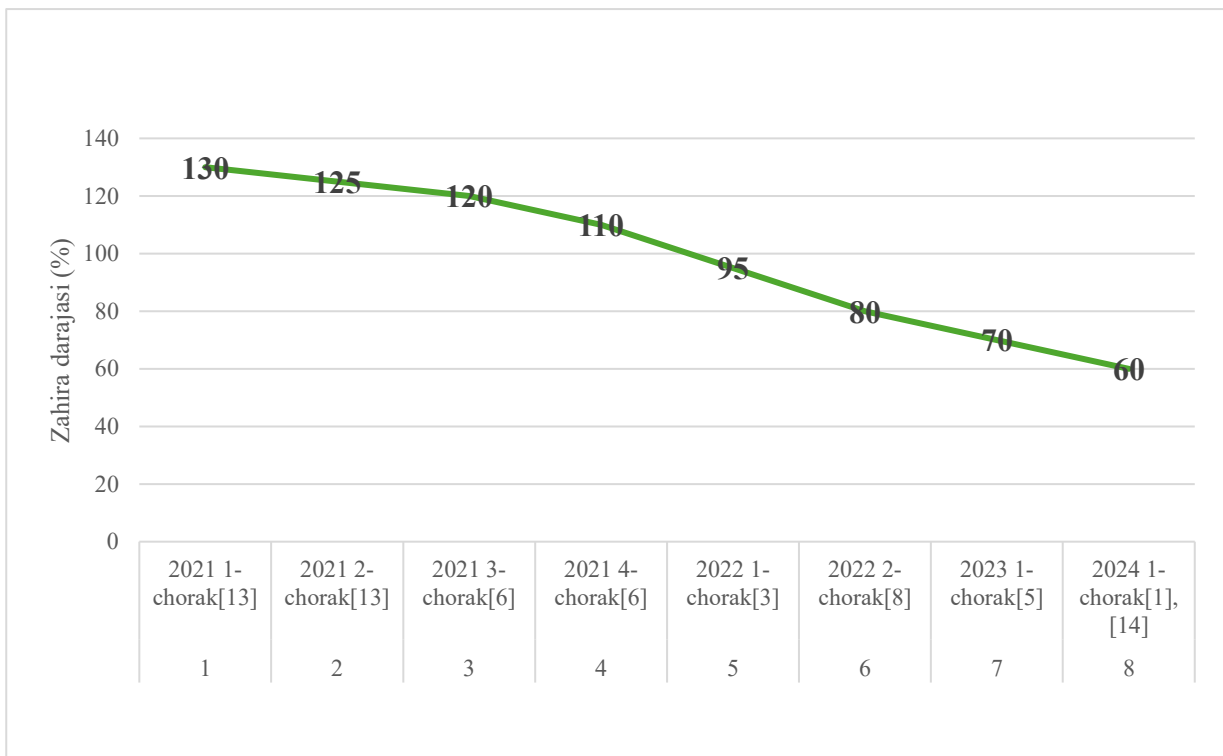
2-rasm. COVID-19dan keyingi SI yordamida tiklanish¹

2-rasm pandemiya davridagi taqsimotdagi uzilishlar va SI joriy etilishi natijasida tiklanish bosqichlarini aks ettiradi. SI yordamida rejalashtirish moslashuvchan tus olgan, zaxiralar hajmi barqarorlashtirilgan.

Watson va hamkasblari taqsimot tarmoqlarini optimallashtirish bo'yicha taklif qilgan matematik modellar bu transformatsiyani amaliy jihatdan qo'llab-quvvatlaydi [14]. Ularning yondashuvi SI vositalari bilan uyg'unlashganda, mahsulot oqimini optimallashtirishda sezilarli natijalar beradi.

Bunday raqamli nazorat ostida kompaniyalardagi zaxira darajasi bosqichma-bosqich kamaygani kuzatilgan. SI yordamida ishlab chiqilgan avtomatik inventar boshqaruvi real talabga asoslangan mahsulot aylanishini ta'minlamoqda (3-rasm).

¹ Muallif ishlanmasi



3-rasm. SI joriy etilgandan keyin zaxira darajasining o'zgarishi¹

3-rasmda SI kiritilganidan keyin zaxiralar hajmi o'rtacha 20–30% ga kamaygani ko'rsatilgan. Bu, bir tomondan, mahsulotlar aylanishini tezlashtirgan, ikkinchi tomondan esa saqlash xarajatlarini kamaytirgan.

Umumiy natijalarni tizimlashtirish uchun quyidagi jadval tuzildi. U SI funksiyalarining asosiy afzalliklari va mos adabiyotlar bilan bog'lanishini ko'rsatadi (1-jadval):

1-jadval.

B2B distribyutorlikda SI imkoniyatlari va manbalar bilan bog'liq asosiy tahlillar²

SI imkoniyati	Afzalliklari
Bashoratlash	Talabni aniq hisoblash[1], [6], [3]
Tavsiya tizimi	Mijozga mos mahsulotlar taklifi[5], [7]
Raqamli logistika	Yetkazib berish tezlashadi[14], [9]
Yetkazib beruvchi tanlash	Xavf kamroq, ishonch yuqori[10], [11]

Bu tahlillar sun'iy intellektning har bir funksiyasi taqsimot tizimining turli qismlarida qanday ijobiy o'zgarishlar keltirib chiqarganini ko'rsatadi. Tavsiya tizimlari mijozlarga mos mahsulotlar taklif qilish orqali B2B sotuvlar jarayonini soddalashtiradi [5], [7]. Raqamli logistika SI yordamida taqsimot vaqtini qisqartirish, transport

¹ Muallif ishlanmasi

² Muallif ishlanmasi

resurslaridan to‘g‘ri foydalanish va yo‘nalishlarni optimallashtirish imkonini beradi [14], [9].

Yetkazib beruvchilarni tanlashda esa SI asosidagi baholash tizimlari xatolik ehtimolini kamaytiradi. Tavana va Azadi tomonidan ishlab chiqilgan fuzzy usullar bu borada ishonchli alternatalarni taklif etgan [10], [11].

Yuqoridagi natijalar sanoat miqyosida qanday qabul qilinayotgani haqida Schwabning asarida kengroq kontekst berilgan. U raqamli transformatsiyani faqat texnologik o‘zgarish emas, balki sanoat faoliyatining yangi bosqichi deb ko‘radi [9]. Bu shuni anglatadiki, sun‘iy intellekt joriy etilgan har qanday tizim faqat ish tezligini emas, balki umumiy strategik yo‘nalishni ham belgilab beradi.

Tahlillar sun‘iy intellektning B2B formatdagi taqsimot tizimlariga kiritilishi kompaniyalarga aniq prognoz, moslashtirilgan xizmat, optimallashtirilgan zaxiralar va ishonchli hamkorlik kabi ustunliklar berishini ko‘rsatmoqda. Bu texnologiya hozirgi global iqtisodiy muhitda samarali taqsimotga erishish uchun zaruriy vositaga aylangan.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Tahlillarga ko‘ra, sun‘iy intellektdan foydalanish B2B formatdagi taqsimot tizimlarida ancha aniqroq rejalashtirish va barqaror boshqaruv imkonini beradi. Talabni oldindan aniqlash, mahsulot zaxiralarini muvozanatda saqlash, mijozga mos mahsulot taklifi va ishonchli yetkazib beruvchilar bilan ishlash kabi vazifalarda bu texnologiya foyda keltirayotgani aniq ko‘rinmoqda. Kompaniyalar real vaqtda ma‘lumotga asoslangan qarorlar qabul qila boshlagani sababli, ishlab chiqarish va taqsimot o‘rtasida uzilishlar kamaygan, xizmat sifati oshgan.

AI yordamida zaxiralar hajmini tartibga solish, mahsulot oqimini to‘g‘ri yo‘naltirish va taqsimot vaqtini qisqartirish mumkinligi grafik tahlillar orqali ham isbotlandi. Ayniqsa, maishiy kimyo mahsulotlari singari tez aylanuvchi tovarlarda AI jarayonni soddalashtirib, xarajatlarni kamaytirishga yordam beradi. Natijada kompaniyalar 2020–2021-yillardagi pandemiyadan keyin ham tezroq moslasha olgan va bu ularga raqobat ustunligini ta‘minlagan.

Yuqoridagilarni inobatga olib, quyidagi takliflar ishlab chiqildi:

- SI texnologiyalarini strategik darajada rejalashtirib joriy etish: SI faqat texnik vosita emas, u orqali butun taqsimot modeli qayta tashkil qilinadi. Shu sabab, u mahsulot harakatidan tashqari xaridor bilan ishlash tizimlariga ham tatbiq qilinishi kerak.
- Talabni bashoratlash tizimlariga ustuvorlik berish: Bu yo‘nalish mahsulot hajmini aniq rejalashtirishga yordam beradi va ortiqcha zaxiralardan saqlaydi.
- Yetkazib beruvchilarni baholashda SI algoritmlaridan foydalanish: Riskni kamaytirish va barqaror hamkorlik uchun bu usul samarali yechim bo‘la oladi.

- SI'ni bosqichma-bosqich joriy etish: Bir vaqtning o'zida barcha tizimlarga SI kiritish qiyin. Shu sababli, kompaniyalar uni eng dolzarb va muammoli bo'limlardan boshlashlari maqsadga muvofiq.

Sun'iy intellektning B2B taqsimotdagi roli faqat nazariyada emas, amaliyotda ham isbotini topgan. To'g'ri yondashuv bilan bu texnologiya har qanday distribyutorlik modelida sifat va tezlikni oshirishga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Agrawal, A., Gans, J., & Goldfarb, A. (2018). Prediction Machines: The Simple Economics of Artificial Intelligence. Harvard Business Review Press.

2. Brinch, M., Stentoft, J., Jensen, J. K., & Rajkumar, C. (2018). Practitioners' understanding of big data and its applications in supply chain management. *The International Journal of Logistics Management*, 29(3), 875–895. <https://doi.org/10.1108/IJLM-05-2017-0115>

3. Wamba, S. F., Gunasekaran, A., Akter, S., Ren, S. J.-F., Dubey, R., & Childe, S. J. (2017). Big data analytics and firm performance: Effects of dynamic capabilities. *Journal of Business Research*, 70, 356–365. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.08.009>

4. Kamble, S., Gunasekaran, A., & Dhone, N. C. (2019). Industry 4.0 and lean manufacturing practices for sustainable organisational performance in Indian manufacturing companies. *International Journal of Production Research*, 57(5), 1470–1488. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1630772>

5. Kotler, P., & Pfoertsch, W. (2006). B2B Brand Management: The success dimensions of business brands. Springer. <https://link.springer.com/book/10.1007/3-540-29209-5>

6. Modgil, S., Singh, R. K., & Hannibal, C. (2021). Artificial intelligence for supply chain resilience: Learning from COVID-19. *The International Journal of Logistics Management*, 32(3), 730–757.

7. Russell, S. J., & Norvig, P. (2021). Artificial Intelligence: A Modern Approach (4th ed.). Pearson Education.

8. Sanders, N. R., Boone, T., Ganeshan, R., & Wood, J. D. (2019). Sustainable supply chains in the age of AI and digitization: Research challenges and opportunities. *Journal of Business Logistics*, 40(3), 229–240. <https://doi.org/10.1111/jbl.12224>

9. Schwab, K. (2016). The Fourth Industrial Revolution. World Economic Forum.

10. Tavana, M., Sorooshian, S., & Mina, H. (2024). An integrated group fuzzy inference and best–worst method for supplier selection in intelligent circular supply chains. *Annals of Operations Research*, 342, 803–844. <https://doi.org/10.1007/s10479-023-05680-0>

11. Azadi, M., Jafarian, M., Farzipoor Saen, R., & Mirhedayatian, S. M. (2015). A new fuzzy DEA model for evaluation of efficiency and effectiveness of suppliers in sustainable supply chain management context. *Computers & Operations Research*, 54, 274–285. <https://doi.org/10.1016/j.cor.2014.03.002>
12. The Economist Intelligence Unit. (2016). *Artificial Intelligence in the Real World*. The Economist.
13. Integrity Partners Group. (2024). *Specialty Chemical Distribution Report 2024: Post-COVID transitions and M&A dynamics*. <https://www.integritypartnersgroup.com>
14. Watson, M., Lewis, C., Cacioppi, P., & Jayaraman, J. (2013). *Supply Chain Network Design: Applying Optimization and Analytics to the Global Supply Chain*. Pearson Education.



Marketing

ilmiy, amaliy va ommabop jurnali

Muharrir: Xakimov Ziyodulla Axmadovich
Ingliz tili muharriri: Tursunov Boburjon Ortiqmirzayevich
Rus tili muharriri: Kaxramonov Xurshidjon Shuxrat o'g'li
Musahhah: Karimova Shirin Zoxid qizi
Sahifalovchi va dizaynerlar: Sadikov Shoxrux Shuxratovich
Abidjonov Nodirbek Odijon o'g'li

2025-yil, aprel, 4-son

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar mas'ul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelavermasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga murojaat qilish mumkin. Ilmiy maqola, ommabop maqola, reklama, hikoya va boshqa ilmiy-ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.

Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

Elektron pochta: info@marketingjournal.uz
Bot: [@marketinjournalbot](https://t.me/@marketinjournalbot)
Tel.: +998977838464, +998939266610

Jurnalning rasmiy sayti: <https://marketingjournal.uz>

Marketing jurnali O'zbekiston Respublikasi Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi **Oliy attestatsiya komissiyasi rayosatining 2024-yil 04-oktabrdagi 332/5 sonli qarori** bilan milliy ilmiy nashrlar ro'yxatiga kiritilgan



"Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnali 2024-yil 15-martdan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan **C-5669517** reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan. **Litsenziya raqami: №240874**



"Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnalining xalqaro darajasi: **9710**. GOCT 7.56-2002 " Seriyali nashrlarning xalqaro standart raqamlanishi" davlatlataro standartlari talablari. **Berilgan ISSN tartib raqami: 3060-4621**