

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA SAVDONI BOSHQARISHNING O‘ZIGA XOS XUSUSIYATI

Soliyeva Gulbahor Axmadjanovna

NamMTI dotsenti, PhD

Annotatsiya

Ushbu maqolada O‘zbekistonda savdoni boshqarishning o‘ziga xos xususiyati, savdoning ahamiyati, savdoni boshqarishning muhim xususiyatlari va huquqiy asoslari yoritilgan.

Kalit so‘zlar. Savdo, savdoni boshqarish, savdo tarmoqlari, savdo infratuzilmasi, savdo korxonalari, raqobatbardoshlik, savdo subyektlari

Аннотация

В данной статье освещаются особенности управления торговлей в Узбекистане, значение торговли, важные особенности и правовые основы управления торговлей.

Ключевые слова: Торговля, управление торговлей, торговые отрасли, инфраструктура торговли, торговые предприятия, конкурентоспособность, субъекты торговли

Abstract

This article highlights the features of trade management in Uzbekistan, the importance of trade, important features and legal framework for trade management.

Keywords: Trade, trade management, trade industries, trade infrastructure, trade enterprises, competitiveness, trade entities

KIRISH

Savdo mamlakat iqtisodiyotining rivojlanishini, ishlab chiqarish va xizmatlar tarmoqlarini jahon bozorlaridagi konyunktura (talab, taklif va baho) o‘zgarishlariga muvofiqlashib borishini, moliyaviy inqirozlarni oldini olishni, aholining tovarlar va xizmatlarga bo‘lgan talablarini to‘laroq qondirilishini ta’minlovchi muhim ijtimoiy-iqtisodiy jarayon.

Savdo mamlakatdagi ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste’mol jarayonlarining qon tomirini tashkil etadi. Savdo iste’mol bilan ishlab chiqarishni bir-biriga bog‘laydi, aholi talab-ehtiyojlaridagi o‘zgarishlarni hisobga olib ishlab chiqarishga yangi buyurtmalar beradi va uni yangi tovarlar assortimentini o‘zlashtirishga – texnologiyani yangilash va korxonani modernizatsiya qilishga undaydi. Savdo tarmoqlarini samarali faoliyati natijasida mamlakat aholisining moddiy va ma’naviy ehtiyojlari to‘laroq qondiriladi, iqtisodiyot sohalari mahalliy va jahon bozorlaridagi raqobat muhitiga moslashib borishlariga zaruriyat tug‘iladi. Demak, savdo mamlakat iqtisodiyotining rivojlanishini, ishlab chiqarish va xizmatlar tarmoqlarini jahon bozorlaridagi konyunktura (talab, taklif va baho) o‘zgarishlariga muvofiqlashib borishini, moliyaviy inqirozlarni oldini olishni, aholining tovarlar va

xizmatlarga bo'lgan talablarini to'laroq qondirilishini ta'minlovchi muhim ijtimoiy-iqtisodiy jarayon.[1]

ADABIYOTLAR SHARHI

Ilmiy va o'quv adabiyotlarda ko'proq savdoning iqtisodiy jarayon, munosabatlar yoki alohida tarmoq deb qarab kelingan. Masalan, B.A.Abdukarimov "Ichki savdo iqtisodiyoti" [2] darsligida – «Savdo – birinchidan, tovarlarni sotish bilan bog'liq bo'lgan xo'jalik aloqalar va tovar ayirboshlash jarayonida vujudga keladigan iqtisodiy munosabatlarni anglatadi. Ikkinchidan, iqtisodiyot tarmog'i sifatida ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida mustaqil bo'lgan soha korxonalari majmuasidir» deb ta'rif berilgan.

O'zbekiston milliy ensiklopediyasida «Savdo 1) tovar muomalasining bir turi, mehnat mahsulotlari va xizmatlarni oldi-sotdi yo'li bilan ayirboshlash shakli. Bunda tovar xaridi miqdori, tovar sifati, sotishdan oldin yoki keyin xizmat haqini hisob-kitob qilish tartibi va boshqalar shartlashiladi; 2) sotuvchilar va xaridorlar o'rtasidagi qiymat almashinuviga doir munosabatlar» deb ta'rif berilgan.

A.Smit "Ayriboshlash (savdo)" kengaytirilgan takror ishlab chiqarish jarayonining ajralmas qismi – muhim bosqichi hisoblanadi. "Ayriboshlash" bir tomondan, ishlab chiqarish va u taqozo etgan taqsimot, ikkinchi tomondan, iste'mol oralig'idagi o'zaro bog'lovchi jarayonni ifodalaydi", D.Rikardo esa "Ayriboshlash" – mehnat mahsulotlari hamda faoliyatlar yoki qobiliyatlar almashuvi shaklida amalga oshiriladi. "Ayriboshlash"ni kelib chiqishi va shart-sharoitlari jamiyatdagi mehnat taqsimotiga asoslanadi. "Ayriboshlash" shakllari va uning xilma-xilligi ishlab chiqarishning rivojlanishi hamda ixtisoslashuviga bog'liq"deb ta'kidlashgan.

O'zbekiston hududida ilk bor savdo xizmati sohasi bo'yicha qalam tebratgan Yusuf Xos Xojib bo'lsa, bugungi kunda olimlardan A.S.Soliyev, Yo.A.Abdullayev, B.A.Abdukarimov, Z.N.Qurbanov, Z.Dj.Adilova, M.T.Alimova, M.R.Boltabayev, D.R.Zaynalov, Q.J.Mirzayev, B.N.Navro'zzoda, I.Ochilov, M.Q.Pardayev, M.M.Muxammedov, M.E.Po'latovlar ushbu sohaning ilmiy muammolarini tadqiq etganlar.

METODOLOGIYA

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son¹ "2022 — 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida", [3] O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 6-sentyabrdagi PF-5813-son² «Savdo va xizmat ko'rsatish sohasidagi hisob-kitoblar tizimiga zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy qilish hamda ushbu sohada jamoatchilik nazoratini kuchaytirish chora-tadbirlari to'g'risida»[4], O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 30-oktyabrdagi PF-5564-son³«Tovar bozorlarida savdoni yanada erkinlashtirish va raqobatni rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi farmonlari[5], O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 27-yanvardagi PQ-104-

¹ <https://lex.uz/ru/docs/-5841063>

² <https://lex.uz/docs/-4502381>

³ <https://lex.uz/ru/docs/-4030912>

son¹«Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida»[6], O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021-yil 4-iyundagi PQ-5136-son ²«Ko‘chma savdo faoliyatiga axborot texnologiyalarini joriy etish va savdo avtomati orqali chakana savdo faoliyati bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlik subyektlarini qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi[7] qarorlari hamda mazkur faoliyatga tegishli boshqa me‘yoriy-huquqiy hujjatlarda savdoni yanada rivojlantirish bo‘yicha muhim vazifalar belgilangan.

Yangi O‘zbekistonda aholiga savdo xizmati ko‘rsatish hajmi va sifatini oshirish, savdo infratuzilmasini rivojlantirish, elektron tijorat va raqamli platformalarni joriy etish natijasida savdo korxonalari raqobatbardoshligi va iqtisodiy samaradorligi oshib bormoqda. «Respublika hududlarida savdo infratuzilmasini rivojlantirish, bunda har bir hududda yirik ulgurji-savdo markazlari, yirik tuman/shaharlarda kamida 3 tadan zamonaviy savdo markazlarini tashkil etish» savdo sohasidagi muhim vazifalardan biri sifatida belgilab berilgan. Bu borada savdo korxonalari raqobatbardoshligini baholash uslubiyatini takomillashtirish, klaster tizimi doirasida iqtisodiy munosabatlarni samarali tashkil etish, «biznes-iste‘molchi» tamoyili bo‘yicha o‘zaro manfaatli ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlarni takomillashtirish va savdo xizmatlarining prognoz parametrlarini yalpi ichki mahsulot, xizmatlar va savdo xizmatlari o‘zgarish sur‘ati ko‘rsatkichlarini e‘tiborga olgan holda asoslash yo‘nalishida tadqiqotlarni amalga oshirish taqozo etilmoqda.

Savdoni boshqarish, umumiy korxona boshqaruvi nazariyasiga asoslangan holda, savdo korxonasi faoliyatining o‘ziga xos xususiyatlari bilan bog‘liq holda ko‘plab funksional boshqaruv turlarining texnikasi va usullarini birlashtiradi. Xususan, savdo menejmenti ishlab chiqarishni boshqarish, innovatsiyalarni boshqarish, xodimlarni boshqarish, moliyaviy menejment va savdo korxonalarida qo‘llanilishi mumkin bo‘lgan boshqa funksional boshqaruv turlaridan foydalanadi.

Savdoni boshqarishning muhim xususiyati savdo korxonasi faoliyatining turli jihatlari bilan bog‘liq barcha boshqaruv qarorlarini shakllantirishning murakkab xarakterga ega. Ushbu boshqaruv qarorlarining barchasi bir-biri bilan chambarchas bog‘liq bo‘lib, tijorat korxonasi iqtisodiy faoliyatining yakuniy samaradorligiga bevosita yoki bilvosita ta‘sir ko‘rsatadi.

Savdoni boshqarish o‘zaro bog‘liq boshqaruv qarorlarini ishlab chiqishdan iborat bo‘lgan murakkab harakatlar tizimi sifatida qaraladi, ularning har biri savdo korxonasi xo‘jalik faoliyatining yakuniy samaradorligiga hissa qo‘shadi.

Bir tarmoqning xo‘jalik yurituvchi subyektlari sifatida barcha savdo korxonalari savdo-texnologik va savdo-iqtisodiy jarayonlarning ko‘plab umumiy xususiyatlariga ega bo‘lsa-da, ularning o‘ziga xos tashkiliy shakllari, qo‘llaniladigan texnologiyalari va biznes sharoitlari o‘rtasidagi farqlar juda katta bo‘lib, bu shunga mos ravishda biznesning ikkala xususiyatlariga ham ularning faoliyatini boshqarish jarayoni va ushbu faoliyatning yakuniy natijalariga ta‘sir qiladi.

¹ <https://lex.uz/docs/-5840284>

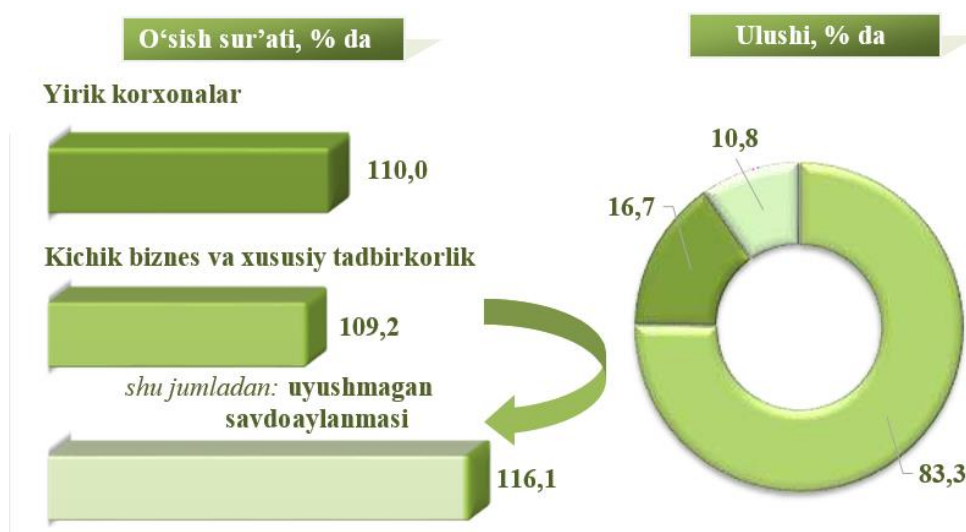
² <https://lex.uz/docs/-5443918>

Jahonda savdo korxonalari raqobatbardoshligi va iqtisodiy samaradorligini oshirish borasida global makonda ulgurji-taqsimot markazlari hamda samarali logistik tizimlarni rivojlantirish, mahsulotlarga qo'shimcha ishlov berish, qadoqlash, saqlash, tashish va sotish jarayonlarini tashkil etishning yagona milliy markazini shakllantirish, tovarlarni mintaqalararo qayta taqsimlash jarayonlari tadqiq etilmoqda. Savdo korxonalarini tashkil etishda innovatsion yondashuvlardan foydalanish, zamonaviy xaridorning ma'naviy-ruhiy holatini modellashtirish, savdo munosabatlari ishtirokchilari o'rtasidagi o'zaro ta'sir va biznes-modelning yangi shakllarini joriy etish, xaridorlar bilan o'zaro aloqalarni mustahkamlash uchun sotish kanallarini yaqinlashtirish, konvergensiya jarayonlarini namoyon etuvchi ta'minotchilar, magazinlar, internet-maydonchalar bilan hamkorlikni kuchaytirish ustuvor tadqiqot yo'nalishlaridan hisoblanadi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Respublikamizda 2024-yil 1-iyul holatiga chakana savdo sohasida faoliyat ko'rsatayotgan korxonalar soni 88541 tani tashkil etib, 2023-yilga nisbatan 6851 taga kamaygan (o'sish sur'ati 92,8%). Shundan faoliyat ko'rsatayotgan yirik korxonalar soni 324 tani, kichik korxona va mikrofirmalar soni 88217 tashkil qildi. Shu jumladan, savdo sohasida yuridik shaxs sifatida tashkil etmasdan faoliyat olib borayotgan YATTLar va uyushmagan savdo (jismoniy shaxslar)ning kuzatuvlar asosida yig'ilgan ma'lumotlari, chakana savdo ko'rsatkichlariga kiritilgan.[8]

Yuqorida qayd etilgan tadbirkorlik sub'yektlari faoliyati natijasida, 2024-yilning yanvar-iyun oylarida respublikaning chakana tovar aylanmasi 154618,1 mlrd. so'mni tashkil etib, 2023-yilga nisbatan 108,4 % ga oshgan. Shu jumladan, yirik korxonalarning tovar aylanmasi 27 794,6 mlrd. so'mni (o'sish sur'ati 109,4 %), kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'yektlarining tovar aylanmasi 110 138,2 mlrd. so'mni (o'sish sur'ati 107,4 %), uyushmagan savdo tovar aylanmasi 16 685,3 mlrd. so'mni (o'sish sur'ati 114,1 %) tashkil etdi.



1-rasm. Chakana savdo aylanmasining asosiy ko'rsatkichlari¹

¹ https://stat.uz/uz/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=424&id=3129&Itemid=1000000000000

Chakana savdo tovar aylanmasi tarkibida yirik korxonalar ulushi 18,0 %, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'yektlari 71,2 %, shu jumladan uyushmagan savdo aylanmasi 10,8 % ni tashkil qildi.

Chakana savdo aylanmasi – aholiga shaxsiy, oilaviy, maishiy va tadbirkorlik faoliyati bilan bog'liq bo'lmagan shu kabi foydalanish uchun sotilgan tovarlarning qiymati hisoblanadi.

Chakana savdo aylanmasi (umumiy ovqatlanish korxonalari aylanmasini qo'shmagan holda) aholi jon boshiga 6,2 % ga oshdi va 4 182,6 ming so'mni tashkil etdi. (2023-yilning mos davrida – 3 679,9 ming so'm). Toshkent shahrida (13 149,0 ming so'm), Navoiy (5 383,3 ming so'm) va Toshkent (4 693,3 ming so'm) viloyatlarida eng yuqori o'rtacha jon boshiga tovar ayirboshlash qayd etilgan bo'lsa, eng kam o'rtacha jon boshiga tovar ayirboshlash esa Qoraqalpog'iston Respublikasida (2 598,7 ming so'm), Sirdaryo (2 690,9 ming so'm) va Qashqadaryo (2 897,1 ming so'm) viloyatlarida qayd etildi(1-jadval).

1-jadval

Chakana savdo tovar aylanmasi (2024-yil yanvar-iyun holatiga)¹

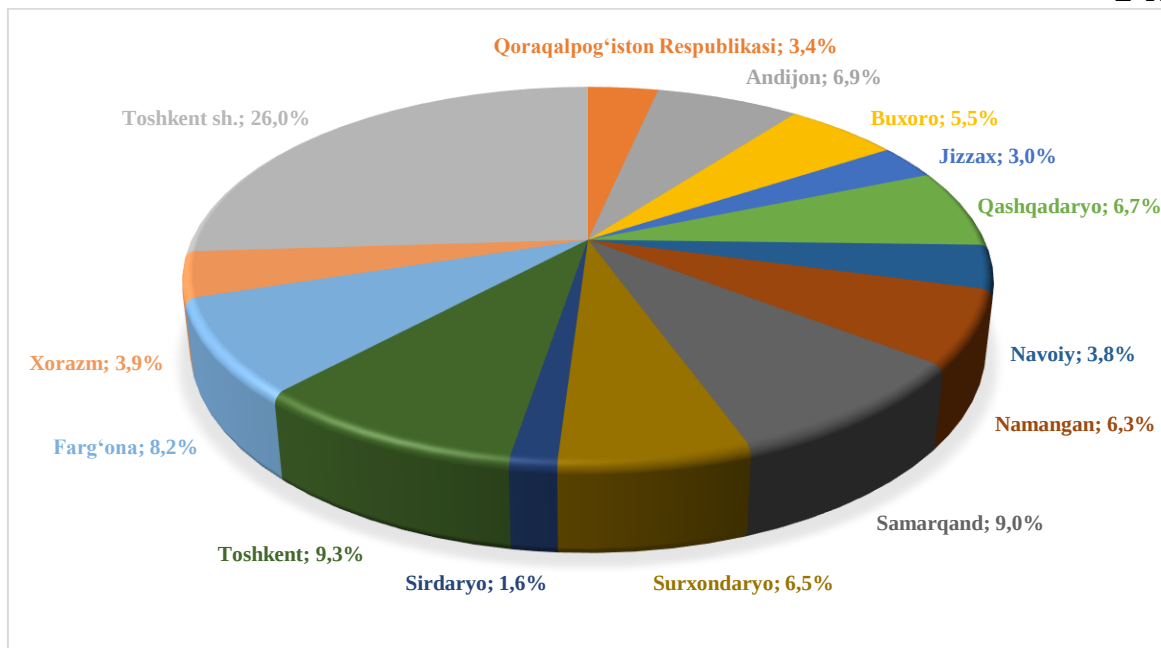
	<i>Jami</i>		<i>Aholi jon boshiga</i>	
	<i>mlrd. so'm</i>	<i>2023-yilning mos davriga nisbatan, % da</i>	<i>ming so'm</i>	<i>2023-yilning mos davriga nisbatan, % da</i>
O'zbekiston Respublikasi	154 618,1	108,4	4 182,6	106,2
Qoraqalpog'iston Respublikasi	5 220,6	107,3	2 598,7	105,8
<i>viloyatlar:</i>				
Andijon	10 682,6	108,6	3 133,3	106,4
Buxoro	8 496,4	107,6	4 142,8	105,9
Jizzax	4 568,8	107,4	3 016,5	105,2
Qashqadaryo	10 364,0	107,6	2 897,1	105,2
Navoiy	5 814,5	108,2	5 383,3	106,2
Namangan	9 766,0	109,8	3 170,3	107,4
Samarqand	13 889,3	107,8	3 284,5	105,5
Surxondaryo	10 063,9	109,1	3 479,5	106,4
Sirdaryo	2 470,2	106,4	2 690,9	104,4
Toshkent	14 387,7	109,4	4 693,3	107,3
Farg'ona	12 626,6	107,5	3 094,7	105,3
Xorazm	6 057,8	107,4	3 025,3	105,4
Toshkent sh.	40 209,7	108,4	13 149,0	105,6

¹ https://stat.uz/img/chorak_natijalar/yanvar-iyun/uz/7_istemol-bozori_p82271.pdf

2024-yil yanvar-iyun oylarida 2023-yilga nisbatan respublikaning Namangan (109,8 %), Toshkent (109,4 %), Surxondaryo (109,1 %) va Andijon (108,6 %) viloyatlarida chakana savdo tovar aylanmasining eng yuqori o'sish sur'atlari qayd etildi.

Chakana savdo tovar aylanmasi umumiy hajmida eng katta ulush Toshkent shahri hisobiga to'g'ri keldi va 26,0 % ni tashkil etdi, Toshkent viloyati 9,3 %, Samarqand viloyati 9,0 %, Farg'ona viloyati 8,0 %, Andijon viloyati 6,9 % ni tashkil etgan bo'lsa, Sirdaryo viloyati 1,6 % va Jizzax viloyati 3,0 % ulush bilan eng past ko'rsatkichlarni qayd etdi(2-rasm).

2-rasm



2-rasm. Hududlarning jami chakana tovar aylanmasidagi ulushi (2024-yilning yanvar-iyun holatiga, % da)

Respublika chakana savdo tovar aylanmasida eng yuqori ulushni Toshkent shahri 26,0 % ulush bilan 40 209,7 mlrd. so'mni tashkil etdi. Respublika chakana savdo tovar aylanmasida eng quyi ulushni Sirdaryo viloyati 1,6 % ulush bilan 2 470,2 mlrd. so'mni tashkil etdi.

XULOSA VA TAVSIYALAR

Yuqoridagilardan ko'rinib turibdiki, chakana savdo aylanmasining o'sishi aholining iste'mol tovarlariga bo'lgan ehtiyojlarini to'laroq qondirish, ularning iste'mol xarajatlarini tejash, xizmat ko'rsatish madaniyatini oshirishga va shunga mos ravishda savdo korxonasining foyda miqdorini maksimal darajada oshirishga yordam beradi.

Savdoni boshqarishni asosiy maqsadi strategik istiqbolda savdo korxonasining yuqori rivojlanish sur'atlarini ta'minlash va uning iste'mol bozorida raqobatbardosh mavqeyini oshirishdir.

Ushbu asosiy maqsaddan kelib chiqib, savdoni boshqarishning asosiy vazifalari:

1. Iste'mol bozorining tanlangan segmenti doirasida iste'molchilarning tovarlarga bo'lgan talabini eng to'liq qondirish uchun shart-sharoitlarni shakllantirish. Bu vazifani iste'mol bozorida o'z o'rnini qidirayotgan savdo korxonasi amalga oshiradi; iste'mol bozorining ushbu segmentida mijozlar talabining asosiy parametrlarini aniqlash; iste'molchilarning tovarlarga bo'lgan talabini qondirishga qaratilgan samarali assortiment siyosatini shakllantirish; savdo korxonasi tomonidan sotiladigan tovarlar assortimentining barqarorligini ta'minlash.

2. Savdo xizmatini yuqori darajada ta'minlash. Ushbu vazifa xaridorlarning savdo xizmatlari darajasiga bo'lgan barcha asosiy talablarini qondirish orqali amalga oshiriladi, uning mohiyati iste'mol bozorining ma'lum bir segmentining o'ziga xos xususiyatlarini hisobga olgan holda, savdo korxonasida zarur tovarlarni eng kam vaqt va eng katta qulaylik bilan sotib olishni ta'minlashdan iborat. Bu talablar tashkiliy-texnologik chora-tadbirlarning butun majmuasi bilan ta'minlanadi, ular birgalikda savdo xizmatlarining zarur darajasini tashkil qiladi.

3. Korxonada savdo-texnologik va savdo-iqtisodiy jarayonlarni amalga oshirishning yetarli iqtisodiy samaradorligini ta'minlash. Bu vazifa tovarlar harakati va mijozlarga xizmat ko'rsatish bilan bog'liq individual texnologik jarayonlar va operatsiyalarni tashkil etish uchun mehnat, moddiy va moliyaviy resurslarning xarajatlarini minimallashtirish orqali amalga oshiriladi; yakka tartibdagi tijorat bitimlarini va umuman tijorat faoliyatini amalga oshirish uchun; tijorat korxonasini boshqarish funksiyalarini bajarish.

4. Savdo korxonasi ixtiyorida qoladigan foyda miqdorini maksimal darajada oshirish, undan samarali foydalanishni ta'minlash. Bu vazifa korxona tovar aylanmasi hajmini optimallashtirish orqali amalga oshiriladi; uning aktivlarini samarali boshqarish; maqsadli narx, amortizatsiya va soliq siyosatini olib borish; foydaning kapitallashtirilgan va iste'mol qilingan qismlari nisbatini optimallashtirish.

Savdo korxonalari raqobatbardoshligi va iqtisodiy samaradorligini oshirish uchun:

1. Iste'mol bozorining tanlangan segmenti doirasida iste'molchilarning tovarlarga bo'lgan talabini eng to'liq qondirish uchun shart-sharoitlarni shakllantirish.

2. Savdo xizmatini yuqori darajada ta'minlash.

3. Korxonada savdo-texnologik va savdo-iqtisodiy jarayonlarni amalga oshirishning yetarli iqtisodiy samaradorligini ta'minlash.

5. Rivojlangan davlatlarning savdo xizmatlari ko'rsatish tajribasini o'rganish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. G.A. Soliyeva. **Savdo menejmenti**. O'quv qo'llanma. Namangan: "Sunrise-Pro" nashriyoti, 2024. - 263 b.
2. B.A. Abdukarimov. **Ichki savdo iqtisodiyoti**. Darslik. Toshkent, 2010. - 384 b.
3. <https://stat.uz/uz/default/choraklik-natijalar/53709-2024#yanvar-iyun>
4. U. Normurodov. **O'zbekistonda savdo korxonalari raqobatbardoshligi va iqtisodiy samaradorligini oshirish**. PhD dissertatsiya avtoreferati. 2022-yil.