

**URGANCH DAVLAT UNIVERSITETI  
HUZURIDAGI PhD. 03/28.08.2020.I.55.03 RAQAMLI  
ILMIY DARAJALAR BERUVCHI ILMIY KENGASH**

---

**URGANCH DAVLAT UNIVERSITETI**

**AHMEDOV SHOHJAHON KAHRAMON O'G'LI**

**CHAKANA SAVDO TARMOG'INI RIVOJLANTIRISHNING HUDUDIIY  
XUSUSIYATLARI**

**08.00.12– “Mintaqaviy iqtisodiyot”**

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi**

**AVTOREFERATI**

**Urganch - 2024**

UDK: 338.332 (575.1)

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

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

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

**Ahmedov Shohjahon Kahramon o'g'li**

Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlari.....3

**Ахмедов Шохжаҳон Кахрамон угли**

Региональные особенности развития розничной торговой сети.....25

**Akhmedov Shokhjakhon Kahramon ugli**

Regional features of the development of retail trade network.....47

**E'lon qilingan ishlar ro'yxati**

Список опубликованных работ

List of published works .....51

**URGANCH DAVLAT UNIVERSITETI**  
**HUZURIDAGI PhD. 03/28.08.2020.I.55.03 RAQAMLI**  
**ILMIY DARAJALAR BERUVCHI ILMIY KENGASH**

---

**URGANCH DAVLAT UNIVERSITETI**

**AHMEDOV SHOHJAHON KAHRAMON O'G'LI**

**CHAKANA SAVDO TARMOG'INI RIVOJLANTIRISHNING HUDUDiy**  
**XUSUSIYATLARI**

**08.00.12– “Mintaqaviy iqtisodiyot”**

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi**

**AVTOREFERATI**

**Urganch - 2024**

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi mavzusi Oliy attestatsiya komissiyasida B2023.4.PhD/Iqt3579 raqam bilan ro'yxatga olingan.**

Doktorlik dissertatsiyasi Urganch davlat universitetida bajarilgan.

Dissertatsiya avtoreferati uch tilda (o'zbek, rus, ingliz (rezyume)) Ilmiy kengash veb - sahifasi ([www.urdu.uz](http://www.urdu.uz)) va "Ziyonet" Axborot-ta'lim portalida ([www.ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)) joylashtirilgan.

**Ilmiy rahbar:**

**Abdullayev Ilyos Sultanovich**  
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

**Rasmiy opponentlar:**

**Kadirov Abdurashid Madjitovich**  
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

**Norqobilova Feruza Abduxomidovna**  
iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD),  
dotsent

**Yetakchi tashkilot:**

**Termiz davlat universiteti**

Dissertatsiya himoyasi Urganch davlat universiteti huzuridagi ilmiy darajalar beruvchi PhD.03/28.08.2020.I.55.03 raqamli Ilmiy kengashning 2024 yil "\_\_\_" \_\_\_\_\_soat \_\_\_\_:\_\_\_\_dagi majlisida bo'lib o'tadi. Manzil: 220100, Urganch shahri, Hamid Olimjon ko'chasi, 14-uy. Tel.: (99 862) 224-67-00, faks.: (99 862) 224-57-00, e-mail: [info@urdu.uz](mailto:info@urdu.uz)

Dissertatsiya bilan Urganch davlat universitetining Axborot-resurs markazida tanishish mumkin (\_\_\_\_\_raqam bilan ro'yxatga olingan). Manzil: 220100, Urganch shahri, Hamid Olimjon ko'chasi, 14-uy. Tel.: (99 862) 224-67-00, faks: (99 862) 224-57-00, e-mail: [arm@urdu.uz](mailto:arm@urdu.uz)

Dissertatsiya avtoreferati 2024 yil "\_\_\_" \_\_\_\_\_kuni tarqatildi.

(2024 yil "\_\_\_" \_\_\_\_\_dagi \_\_\_\_\_raqamli reestr bayonnomasi).

**U.R.Matyakubov**

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash raisi o'rinbosari i.f.d., DSc., dotsent.

**T.J.Raximov**

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash ilmiy kotibi, PhD.

**B.Ruzmetov**

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

## KIRISH (falsafa doktori (PhD) dissertatsiya annotatsiyasi)

**Dissertatsiya mavzusining dolzarbligi va zarurati.** Jahonda innovatsion rivojlanish, globallashuv va integratsiya jarayonlarining ta'siri, xo'jalik yurituvchi subyektlar o'rtasidagi raqobatni keskinlashuvi sharoitida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlarini tadqiq qilish zaruriyatini yuzaga chiqarmoqda. Aholini iste'mol tovarlari bilan ta'minlashning murakkablashuvi chakana savdoning an'anaviy shakllarini onlayn savdo shakllariga o'tkazish bosh muammo sifatida qaralmoqda. Chakana savdo tarmoqlari tomonidan 2024-yilga yillik savdo aylanmasi 30 trln. AQSH dollarini tashkil qilishi jahonning yirik WP Engine tahlil kompaniyasi tadqiqotlari asosida aniqlangan.<sup>1</sup> Global miqyosda rivojlanayotgan chakana savdo tarmoqlari dunyo aholisining kundalik ehtiyojlarini ta'minlashda muhim o'rin egallaydi.

Jahonda globallashuv jarayoni sharoitida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning ilmiy ta'minoti, jumladan, chakana savdoda hududiy xususiyatlarni tahlil qilish va takomillashtirish yo'nalishidagi tadqiqotlarning ahamiyati tobora ortib bormoqda. Bu borada chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish tamoyillari va zamonaviy yondashuvlarini ishlab chiqish, tarmoqda sof raqobat muhitini ta'minlash, mintaqalarda chakana savdo tarmog'i faoliyati samaradorligini oshirish hamda hududiy optimal joylashtirish masalalari bo'yicha tadqiqotlar ustuvor darajada bajarilmoqda.

Yangi O'zbekistonda chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish borasida keng ko'lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi Farmonida "Respublika hududlarida savdo infratuzilmasini rivojlantirish. Bunda har bir hududda yirik ulgurji-savdo markazlari, jumladan logistika, muzlatgich, omborxonalarni tashkil etish, yirik tuman va shaharlarda kamida 3 tadan zamonaviy savdo markazlarini tashkil etish, qishloq joylarda ko'chma savdo nuqtalarini ko'paytirish, aholiga erkin savdoni amalga oshirish imkonini beruvchi chegaraoldi hududlarda savdo markazlarini tashkil etishni nazarda tutish"<sup>2</sup> vazifalari belgilab berilgan. Mazkur vazifalarning samarali ijrosi chakana savdo tarmog'ini hududiy rivojlantirish, savdoda erkin raqobat muhitini shakllantirish, chakana savdo tarmog'ini iste'molchilarga yo'naltirilgan konsepsiya asosida tashkil etish, chakana savdoda sotish tizimini takomillashtirishning zamonaviy yondashuv va mexanizmlarini ishlab chiqishni taqozo etadi. Shu jihatdan ushbu dissertatsiya mavzusi o'ta dolzarb hisoblanadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son "2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi, 2019-yil 6-sentabrdagi PF-5813-son "Savdo va xizmat ko'rsatish sohasidagi hisob-kitoblar tizimiga zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy qilish hamda ushbu sohada jamoatchilik nazoratini kuchaytirish chora-tadbirlari to'g'risida"

---

<sup>1</sup> <https://wpengine.com/resources/woocommerce-related-products/>

<sup>2</sup> O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "2022-2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi Farmoni [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

hamda 2019-yil 28-yanvardagi PF-5443-son “Investitsiya va tashqi savdo sohasida boshqaruv tizimini takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi farmonlari hamda mazkur faoliyatga tegishli boshqa normativ-huquqiy hujjatlarda belgilangan vazifalarni amalga oshirishda ushbu dissertatsiya tadqiqoti muayyan darajada xizmat qiladi.

**Tadqiqotning respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo‘nalishlariga mosligi.** Mazkur tadqiqot respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining I. “Demokratik va huquqiy jamiyatni ma’naviy-axloqiy va madaniy rivojlantirish, innovatsion iqtisodiyotni shakllantirish” ustuvor yo‘nalishiga muvofiq bajarilgan.

**Muammoning o‘rganilganlik darajasi.** Keyingi yillarda chakana savdo tarmog‘ini barqaror rivojlantirish, tarmoq faoliyatini hududiy xususiyatlarini chuqur tahlil qilish hamda optimal joylashtirish masalalariga xorijlik va mamlakatimiz olimlarining ilmiy ishlarida katta e’tibor qaratilgan.

Chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlarini takomillashtirishning ilmiy-nazariy jihatlari ko‘plab xorijlik olimlarning ilmiy ishlanmalarida o‘z aksini topgan. Bu borada P.Kotler, G.Armstrong, K.L.Keller, P.Amit, B.Kameshvari, N.Arora, A.Tang, S.Lim, G. Alan, Millsteinlarning ilmiy ishlarini alohida qayd etish lozim<sup>3</sup>. Ushbu olimlarning tadqiqotlarida chakana savdo tarmog‘ini hududiy joylashtirish, tarmoqni rivojlantirishda innovatsion yondashuvlardan samarali foydalanishni nazarada tutuvchi yangi usul va uslublarni takomillashtirish masalalari yoritilgan.

Mustaqil Davlatlar Hamdo‘stligi mamlakatlarida chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishni hududiy xususiyatlarini o‘rganish bilan bog‘liq masalalar I.A.Dudakova, Y.V.Vaskin, D.V.Gornostayev, I.A.Korobeynikova, O.V.Nikolayeva, N.R.Epova, F.R.Sharopov singari olimlarning ilmiy tadqiqotlarida o‘z aksini topgan<sup>4</sup>. Ushbu olimlarning ilmiy ishlarida chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlari, tarmoqda marketing va reklama faoliyati, savdoda mijozlar bilan munosabatlarning ilmiy-nazariy jihatlari va uslubiy asoslari yoritilgan.

Respublikamizning iqtisodchi olimlaridan S.S.Gulyamov, A.Sh.Bekmurodov, M.R.Boltaboyev, M.K.Pardayev, L.T.Abduxalilova, A.A.Fattaxov, N.Q.Yo‘ldoshev, Sh.J.Ergashxodjayeva, M.S. Qosimova, A.N. Samadov, I.S. Abdullayev,

---

<sup>3</sup> Kotler P. and Armstrong G., (2012), “Principles of Marketing”, Pearson Prentice Hall, 14th Edition.; Kotler P. and Keller K.L., (2012), “Marketing Management”, Prentice Hall, 14th Edition.; Amit P. and Kameshvari B., (2012), “A Study on Consumer Behaviour of Organized and Unorganized Retail Outlets in Vadodara City” International Journal of Engineering and Management Sciences, Vol. 3, (4), pg 466-474.; Arora N., (2012), “Introduction to Retail Industry”; Tang A., Lim S., (2008), “Retail Operations – How to Run Your Own Store”, Pearson Prentice Hall, 2nd Edition., 3 Millstein, Alan G. “2001: A Retail Odyssey.” Forecast (March/April 1996), p. 33.

<sup>4</sup> Дудакова, И. А. Формирование розничных торговых сетей: эволюция, проблемы, противоречия и перспективы (инвестиционный аспект) Текст. : монография / И. А. Дудакова; под ред. В. П. Федько / Шахты: изд-во ЮРГУЭС, 2005.-211 с.; Васькин Е.В. Инновационное развитие торгового предприятия в современных рыночных условиях: монография/ Е.В.Васькин. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Палеотип», 2005. - 132с.; Горностаев Д.В. Управление финансовой устойчивостью предприятий розничной торговли продуктами питания: Автореф. дис.к.э.н. Саратов, 2007. — 24 с.; Коробейникова И.А. Управление эффективностью торговых услуг: Автореф. дис. к.э.н. Краснодар, 2006. - 24 с.; Николаева О.В. Методические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятий розничной торговли : Автореф. дис. к.э.н. Москва, 2012. - 27 с.; Эпова Н.Р. Развитие услуг розничной торговли в регионе Автореф. дис. к.э.н. Иркутск, 2004. - 24 с.; Ф.Р.Шаропов Методические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятий розничной торговли Автореф. дис. к.э.н. Краснодар, 2006. - 24 с.

O.M.Pardayev, F.B.Abdukarimov, A.G'.Yakubov, B.I.Sharipov va boshqalarning ilmiy ishlarida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlari va tarmoq faoliyatiga ta'sir qiluvchi omillar chuqur o'rganilgan<sup>5</sup>.

Yuqorida nomlari zikr etilgan iqtisodchi olimlarning tadqiqotlari asosan chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishga hamda tarmoq faoliyatini takomillashtirish usullarini ishlab chiqishga qaratilgan. Ammo raqamli iqtisodiyot sharoitida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlarini o'rganish tarmoq faoliyatini zamonaviy tahlil usullari asosida o'ziga xos xususiyatlarini ochib berish mualliflarning izlanishlarida to'liq aks ettirilmagan. Mazkur dissertatsiya mavzusi aynan shu jihatlarni e'tiborga olgan holda tanlandi va uning maqsadi hamda vazifalar shakllantirildi.

**Dissertatsiya mavzusining dissertatsiya bajarilgan oliy ta'lim muassasasi ilmiy-tadqiqot ishlari rejalari bilan bog'liqligi.** Mazkur dissertatsiya mavzusi Urganch davlat universiteti ilmiy tadqiqot ishlari rejasiga muvofiq OT-F1-161-raqamli "Xalqaro standartlarni joriy qilish orqali qishloq xo'jaligi mahsulotlari raqobatdoshligini oshirish uslubiyotini takomillashtirish" mavzusidagi fundamental tadqiqotlar loyihasi doirasida bajarilgan.

**Tadqiqotning maqsadi** chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlarini ochib berish va ustuvor yo'nalishlarini aniqlash bo'yicha taklif va tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

**Tadqiqotning vazifalari** quyidagilardan iborat:

chakana savdo tarmog'ini nazariy va uslubiy jihatlarini o'rganish;

chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish tamoyillarini ishlab chiqish;

xorijiy mamlakatlarda chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning ilg'or tajribalarini o'rganish asosida ularni milliy iqtisodiyotda qo'llash imkoniyatlarini aniqlash;

O'zbekiston chakana savdo tarmog'ini rivojlanish tendensiyalarini tahlil qilish;

Xorazm viloyatida chakana savdoni rivojlanishini baholash;

chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishga ta'sir qiluvchi omillarni tahlil qilish;

chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini aniqlash;

chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish ko'rsatkichlarini ekonometrik modellashtirish va prognozlash.

---

<sup>5</sup>Bekmurodov A.Sh. va boshqalar. Strategik marketing: –T.: TDIU, 2010; Pardayev M.K., Abduxalilova L.T. Marketing tadqiqotlarida statistik tahlil. –T.: Sano-standart, 2019; Фаттахов А.А., Акуфриев А.И. Маркетинговые и логистические технологии в коммерческом бизнесе. –T.: Иктисодиёт дунёси, 2019; Ergashxodjayeva Sh.D., Samadov A.N., Sharipov I.B. Marketing. –T.: Iqtisodiyot, 2013; Qosimova M.S., Ergashxodjayeva SH., Abduhalilova L.T., Muhitdinova V., Yuldashev M. Strategik marketing –T.: O'qituvchi, 2004; I.S. Abdullayev Marketing (Darslik) – T.: "Innovatsiyon rivojlanish nashriyot-matbaa uyi" 2020, 324 bet; Pardayev O. Mahsulotlarni saqlab sotish xizmatlari samaradorligini oshirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari. Monografiya. – T.: "Fan va texnologiya", 2017, – 284 b.; Abdukarimov F.B. Savdoda bozor mexanizmini takomillashtirish va samaradorligini oshirish yo'llari (Samarqand viloyati misolida): Iqtisodiyot fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya. – Samarqand: SamISI, 2011.- 156 b. Yaqubov A.G'. Chakana savdo korxonalarini raqobatbardoshligini boshqarish tizimini takomillashtirish PhD avtoreferati. – Urganch, 2022. – 58 bet; B.I.Sharipov Sabzavot mahsulotlari B2C bozorida marketing faoliyatini takomillashtirish PhD avtoreferati. – Toshkent, 2023. –54 bet.

**Tadqiqot obyekti** sifatida Xorazm viloyati chakana savdo tarmog‘i faoliyati tanlangan.

**Tadqiqot predmeti.** chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishning hududiy xususiyatlarini taxlil qilish jarayonida yuzaga keluvchi iqtisodiy munosabatlar hisoblanadi.

**Tadqiqot usullari.** Tadqiqot jarayonida statistik taxlil, omilli tahlil, SWOT tahlil, so‘rov, tanlanma kuzatuv, grafik talqin, tizimli tahlil, klaster tahlil ekonometrik modellashtirish va prognozlash usullaridan foydalanilgan.

**Tadqiqotning ilmiy yangiligi** quyidagilardan iborat:

chakana savdo korxonalarining hududiy joylashtirishni zich (0,86-0,98), o‘rtachadan yuqori (0,71-0,83), o‘rtacha (0,54-0,66), o‘rtachadan past (0,35-0,47), sust (0,14-0,26) darajalarda baholash asosida optimallashtirish taklifi asoslangan;

hududlarda chakana savdo tarmog‘ini quyi, o‘rta va yuqori darajada rivojlantirishni sotuv kanallari asosida sotish nuqtalarini joylashtirish yo‘llari taklif etilgan;

Xorazm viloyat chakana tovar aylanmasi bo‘yicha barqaror rivojlangan (Urganch sh.), rivojlangan (Urganch t., Hazorasp t.) kam rivojlangan (Gurlan t., Xonqa t., Xiva t., Shovot t.), rivojlanayotgan (Bog‘ot t., Qo‘shko‘pir t., Yangiariq t.) hamda rivojlanishga muhtoj (Yangibozor t., Xiva sh., Tuproqqal‘a t.) guruhlariga ajratib baholash taklifi asoslangan;

chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishga ta‘sir qiluvchi xaridorlar soni, iste‘molchi daromadi, inflyatsiya darajasi omillarining ta‘siri bo‘yicha 2024–2027- yillarga mo‘ljallangan prognoz qiymatlari ekonometrik modellar asosida ishlab chiqilgan.

**Tadqiqotning amaliy natijasi** quyidagilardan iborat:

chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishga qaratilgan mualliflik ta‘riflari va yondashuvlari ishlab chiqilgan;

hududlarda chakana savdo tarmog‘ini quyi, o‘rta va yuqori darajada rivojlantirish yo‘llari taklif etilgan;

chakana savdo tarmog‘ini hududiy xususiyatlarini turli ko‘rsatkichlar orqali baholash mezonlari takomillashtirilgan;

chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirish ko‘rsatkichlarining 2024–2027-yillarga mo‘ljallangan prognoz qiymatlari ishlab chiqilgan.

**Olingan natijalarining ishonchliligi.** Dissertatsiya tadqiqotida olingan ilmiy natijalarning ishonchliligi ishda qo‘llanilgan metodik yondashuv va usullarning asoslanganligi, ma‘lumotlar bazasining rasmiy manbalari va monografik ko‘zatuv natijasida olingani, xulosa, taklif va tavsiyalarining amalda sinovdan o‘tkazilganligi, shuningdek, olingan natijalarning O‘zbekiston Respublikasi Xorazm viloyati mahkamasi tomonidan ma‘qullanganligi bilan izohlanadi.

**Tadqiqot natijalarining ilmiy va amaliy ahamiyati.** Tadqiqot natijalarining ilmiy ahamiyati chakana savdo to‘g‘risidagi nazariy bilimlar doirasini kengaytiradi. Tadqiqotning nazariy-ilmiy xulosalari va metodik tavsiyalaridan Xorazm viloyati hokimligi tomonidan chakana savdor tarmog‘ini rivojlantirish chora-tadbirlar dasturi va “Yo‘l xarita”larida belgilangan vazifalarni amalga oshirishda hamda sohasining jozibadorligi va raqobatbardoshligini oshirishda foydalanish mumkin.

Tadqiqot natijalarining amaliy ahamiyati shundaki, ishlab chiqilgan takliflar va amaliy tavsiyalardan chakana savdoni rivojlantirish va uning samaradorligini oshirish bo'yicha mintaqaviy dasturlarni, chakana savdo sohasini rivojlantirishga qaratilgan kompleks chora-tadbirlarni, mintaqada savdo faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalar faoliyatini takomillashtirishga qaratilgan chora-tadbirlarni ishlab chiqishda, shuningdek, oliy ta'lim muassasalarining iqtisodiyot sohasida malakali kadrlar tayyorlash hamda "Servis faoliyati asoslari", "Mintaqaviy iqtisodiyot", "Iqtisodiyot nazariyasi" va "Korxonalar iqtisodiyoti" kabi fanlardan o'quv qo'llanma va darslik tayyorlash, ularning o'quv dasturlari va o'quv-uslubiy majmualarini takomillashtirishda keng foydalanish mumkin.

**Tadqiqot natijalarining joriy qilinishi.** Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish bo'yicha olingan ilmiy natijalar asosida:

chakana savdo korxonalarini hududiy joylashtirishni zich (0,86-0,98), o'rtachadan yuqori (0,71-0,83), o'rtacha (0,54-0,66), o'rtachadan past (0,35-0,47), sust (0,14-0,26) darajalarda baholash asosida optimallashtirish taklifi Xorazm viloyati hokimining "Ko'chma savdo faoliyatiga zamonaviy axborot texnologiyalarini yanada keng joriy etish hamda savdo avtomati orqali chakana savdo faoliyatini tartibga solish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2021-yil 18-avgustdagi 71-12-0-Q/21-son Qarorini ishlab chiqishda foydalanilgan (Xorazm viloyati hokimligining 2024-yil 30-yanvardagi 15-340-son ma'lumotnomasi). Natijada, hududlarda chakana savdo tarmog'ini quyi, o'rta, va yuqori darajalarda innovatsion rivojlantirish imkonini bergan;

hududlarda chakana savdo tarmog'ini quyi, o'rta va yuqori darajada rivojlantirishni sotuv kanallari asosida sotish nuqtalarini joylashtirish yo'llari bo'yicha taklifi "Ko'chma savdo faoliyatiga zamonaviy axborot texnologiyalarini yanada keng joriy etish hamda savdo avtomati orqali chakana savdo faoliyatini tartibga solish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2021-yil 18-avgustdagi 71-12-0-Q/21-son Qarorini ishlab chiqishda foydalanilgan (Xorazm viloyati hokimligining 2024-yil 30-yanvardagi 15-340-son ma'lumotnomasi). Natijada, viloyatda onlayn savdo nuqtalari, ko'chib yuruvchi va statsionar savdo obyektlarini joylashtirishning ustuvor yo'nalishlarni aniqlash imkoniyatini yaratgan;

Xorazm viloyat chakana tovar aylanmasi bo'yicha barqaror rivojlangan (Urganch sh.), rivojlangan (Urganch t., Xazorasp t.) kam rivojlangan (Gurlan t., Xonqa t., Xiva t., Shovot t.), rivojlanayotgan (Bog'ot t., Qo'shko'pir t., Yangiariq t.) hamda rivojlanishga muhtoj (Yangibozor t., Xiva sh., Tuproqqal'a t.) guruhlarini baholashga ko'ra chakana savdoni rivojlantirish modeli bo'yicha taklifi Xorazm viloyati hokimining "Ko'chma savdo faoliyatiga zamonaviy axborot texnologiyalarini yanada keng joriy etish hamda savdo avtomati orqali chakana savdo faoliyatini tartibga solish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 2021-yil 18-avgustdagi 71-12-0-Q/21-son Qarorini ishlab chiqishda foydalanilgan (Xorazm viloyati hokimligining 2024-yil 30-yanvardagi 15-340-son ma'lumotnomasi). Natijada, chakana savdo tarmog'ini viloyat tuman va shaharlarida hududiy xususiyatlari bo'yicha rivojlanish darajasini aniqlashga erishilgan;

chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishga ta'sir qiluvchi xaridorlar soni, iste'molchi daromadi, inflyatsiya darajasi omillarining ta'siri bo'yicha ekonometrik modellar asosida ishlab chiqilgan 2024-2027-yillarga mo'ljallangan prognoz

qiymatlari Xorazm viloyati hokimining “Ko‘chma savdo faoliyatiga zamonaviy axborot texnologiyalarini yanada keng joriy etish hamda savdo avtomati orqali chakana savdo faoliyatini tartibga solish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 2021-yil 18-avgustdagi 71-12-0-Q/21-son Qarorini ishlab chiqishda foydalanilgan (Xorazm viloyati hokimligining 2024-yil 30-yanvardagi 15-340-son ma’lumotnomasi). Prognoz natijalariga ko‘ra, 2027-yilga borib, mintaqada amalga oshirilgan chakana savdoning o‘zgarmas narxlardagi real qiymati 5272,70 mlrd. so‘mni tashkil qilib, 2022-yilga nisbatan 1,61 barobarga oshishi asosida o‘rtacha o‘shish sur‘ati 10,0 foizga oshgan. Mazkur prognoz ko‘rsatkichlari qiymatlaridan chakana savdo sohasini rivojlantirishga oid rejalarini ishlab chiqishda foydalanilgan.

**Tadqiqot natijalarining aprobatsiyasi.** Tadqiqot natijalari 4 ta, jumladan, 2 ta xalqaro va 2 ta respublika ilmiy-amaliy konferentsiyalarida aprobatsiyadan o‘tkazilgan.

**Tadqiqot natijalarining e‘lon qilinganligi.** Dissertatsiya mavzusi bo‘yicha jami 3 ta ilmiy ish, shu jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Oliy Attestatsiya komissiyasining doktorlik dissertatsiyalari ilmiy natijalarini chop etish tavsiya etilgan ilmiy nashrlarda 3 ta maqola, jumladan 2 tasi respublika va 1 tasi xorijiy jurnalda nashr etilgan.

**Dissertatsiyaning tuzilishi va hajmi.** Dissertatsiya tarkibi kirish, uchta bob, xulosa, foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati qismlaridan iborat bo‘lib, uning hajmi 100 betni tashkil etadi.

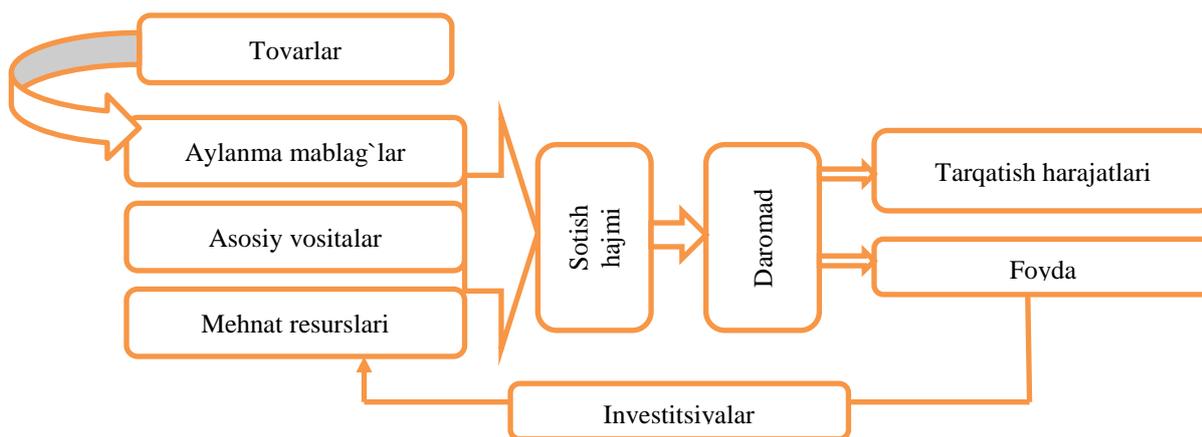
## DISSERTATSIYANING ASOSIY MAZMUNI

**Kirish** qismida tadqiqotning dolzarbligi, maqsadi va vazifalari, obyekt va predmeti asoslanilgan, respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo‘nalishlariga mosligi keltirilgan, ilmiy yangiligi, amaliy natijalari bayon qilingan va ularning ilmiy va amaliy ahamiyati ochib berilib amaliyotga joriy qilish, nashr etilgan ishlar va dissertatsiya tuzilishi bo‘yicha ma‘lumotlar keltirilgan.

Dissertatsiyaning **“Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishning ilmiy-nazariy asoslari”** deb nomlangan birinchi bobida chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishning nazariy asoslari, chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirish tamoyillari va zamonaviy yondashuvlari hamda chakana savdo tarmog‘ini rivojlantirishning ilg‘or xorijiy davlatlar tajribalari o‘rganilgan.

Bugungi kunda savdo tarmoqlarini rivojlantirishga katta e‘tibor qaratilmoqda. Savdo tarmog‘i sifatida chakana savdo eng keng taraqqiy qilgan yo‘nalishlardan biridir. Chakana savdo tarmog‘ini rivojlanishi o‘z tarixiga ega bo‘lib, chakana savdoning ilk shakli bozorlardagi savdo bo‘lib, tovarlar sotib olish imkoniyatini yaratib bergan. Shu asosda dissertatsiyada savdo sohasining rivojlanishning bosqichlari o‘rganilib, chakana savdo ishlab chiqaruvchisi yoki yetkazib beruvchisidan mahsulotlarni izlab topish, ularni omborlarda saqlash, do‘konlarda keng namoyish qilish va nihoyat iste‘molchilarga sotishdan iborat bo‘lgan harakat ekanligi asoslab berildi.

O‘rganilgan yondashuvlarga asoslanib, muallif fikricha chakana savdo tarmog‘i sifatida hududiy jihatlar va xususiyatlarga ega bo‘lgan, aholining iste‘mol ehtiyojlarini qondiruvchi ayirboshlash shaklidir. Chakana savdo iqtisodiy faoliyat sifatida rivojlanib, bevosita xaridor va sotuvchilar o‘rtasidagi iqtisodiy munosabatlarni takomillashtirishga qaratilgan bo‘ladi, ularni bir-biriga nisbatan aloqalarini mustahkamlash ta‘minlanadi. Natijada, chakana savdo quyidagi asosiy yo‘nalishlarga ega bo‘lishi taklif etildi (1-rasm).



**1-rasm. Chakana savdo faoliyatining asosiy yo‘nalishlari<sup>6</sup>**

Mazkur rasimga asosan, chakana savdoni amalga oshirish uchun mohiyatiga ko‘ra, aylanma mablag‘lar, asosiy vositalar va mehnat resurslari uchun investitsiya zarur

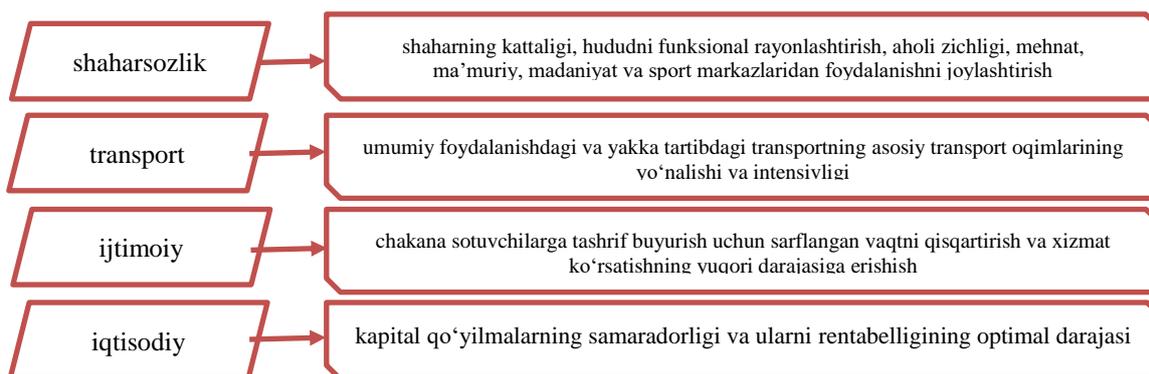
<sup>6</sup> Manba: Muallif ishlanmasi

bo'ldi, sotish hajmiga asosan daromadlar shakllanib, uni o'zi tarqatish xarajatlari va foyda kabi qismlarga ajratiladi.

Chakana savdo o'zini rivojlantirish tamoyillari va zamonaviy yondashuvlariga ega bo'lib, ushbu savdoni rivojlantirishda savdo korxonalari muhim o'rinni egallab, ma'lum bir tamoyillar asosida o'z faoliyatini olib boradi. Shunga ko'ra, dissertatsiyada chakana savdo korxonalarining iqtisodiy faoliyatni olib borishda tadbirkorlik qonun qoidalariga rioya qilinish masalasi ilgari surilgan. Bu borada chakana savdoni quyidagi vazifalarni hal qilish mumkinligi asoslandi:

- tovarlarga bo'lgan talab va ularning bozor taklifini o'rganish;
- savdo assortimentini shakllantirish va tovarlarga bo'lgan ehtiyojni qondirish;
- tovar aylanmasini tashkil etish va xaridorlarga yetkazish;
- tovar turini kengaytirish uchun ishlab chiqarishga ta'sir ko'rsatish;
- tovar zaxiralarini shakllantirish va talab darajasida saqlash;
- chakana savdo korxonalari reklama-axborot ishlarini amalga oshirish;
- tovarlar bilan savdo va texnologik operatsiyalarni amalga oshirish;
- sotilgan tovarlarga bo'lgan talabni shakllantirish;
- tovarlarni sotishning eng samarali usullarini tanlash;
- mijozlarga sotib olish va undan foydalanish jarayonini osonlashtiradigan bir qator xizmatlarni taqdim etish;
- aholining tovarlarga bo'lgan ehtiyojlarini qondirish;
- tovarlarning harakatini tashkil etish va to'g'ridan-to'g'ri sotish joylariga yetkazib berish orqali oxirgi xaridorlarga yetkazib berish;
- ishlab chiqarilayotgan mahsulot turlarini kengaytirish va hajmini oshirish maqsadida ishlab chiqarishga ta'sir ko'rsatish;
- savdo texnologiyasini takomillashtirish va mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatini yaxshilash.

Bizni fikrimizcha, chakana savdo tarmog'ining joylashuviga quyidagi omillar ta'sir qiladi (2-rasm):



## 2-rasm. Chakana savdo tarmog'ining joylashishiga ta'sir qiluvchi omillar tarkibi<sup>7</sup>

Chakana savdo tarmog'ini, uning barcha turlarini rivojlantirish, yangilash, tuzilmasini takomillashtirish, uni ixtisoslashtirish va tiplashtirishni hisobga olgan holda oqilona joylashtirish qurilish va rekonstruksiya qilish xarajatlarini kamaytirish,

<sup>7</sup> Manba: Muallif ishlantmasi.

assortimentni tartibga solish va yuqori darajadagi savdoni ta'minlash imkonini beradi. Biroq, bozor munosabatlarining zamonaviy sharoitida chakana savdo korxonalarini o'z ichiga olgan kichik biznes vakillari tijorat ishlarini tashkil etishda yuqori tashabbuskorlik, malaka va tezkorlikni talab qiladi.

Fikrimizcha, chakana savdo qilishning yangi turlariga internet, elektron pochta, to'g'ri marketing, franchayzing va boshqalar kiradi hamda ular chakana savdoni amalga oshirish usuri bo'lib xizmat qiladi. Mazkur unsurlar savdo faoliyatini tanlash imkoniyatlarini ham yuzaga chiqaradi.

Chakana savdo tarmoqlari global biznes sifatida rivojlanib bormoqda. Zamonaviy chakana savdoning yuzi - brendlarning gullab-yashnashi, ko'p shakllar, globallashuv va global tarmoqlarning kapitallashuvidir<sup>8</sup>. Zamonaviy iste'molchining yuzi esa uning atrofidagi muhitning shakllanishi, individual qiyofaga, turmush tarziga bog'liq. Bu yerda asosiysi, biznesni samarali olib borishdir. Shunga asosan, dissertatsiyada mijozlar talablari va o'z tajribadan kelib chiqib, chakana savdoga quyidagi tendensiyalarning ta'sirlari tadqiq qilib chiqildi:

- *iste'molchi so'rovlarini faol shakllantirish*. Unga ko'ra, yirik ma'lumotlardan foydalanish, do'konning iste'molchi haqida joyida olishi mumkin bo'lgan ma'lumotlar miqdori ortib borishi va marketing vositalarining mavjudligi chakana sotuvchilarga iste'molchilarning xatti-harakatlarini yanada aniqroq va prognoz qilish imkonini beradi.

- *shaxsiylashtirish*. Ya'ni barcha ekspertlar mobil texnologiyalarni chakana savdo rivojlanishining hal qiluvchi omili deb biladilar. Kishilar do'konlarda o'z smartfonlaridan tobora ko'proq foydalanmoqda. Ushbu vositalar majmuasi do'konda avtomatik ravishda shaxsiy taklifni ishlab chiqish uchun xaridor haqida to'liq ma'lumot olishga yordam beradi.

- *3D bosib chiqarishdan foydalanish*. Ushbu bosib chiqarish texnologiyalari qanchalik arzon bo'lsa, ular chakana savdoda shunchalik ko'p qo'llaniladi va ommaviy ishlab chiqarilgan mahsulotlarni ham qismlarga aylantiradi.

- *interaktivlik*. Bu gadjetlar, ilovalar va boshqa texnologiyalardan foydalanish xarid qilish jarayonini faolroq qiladi. Virtual va to'ldirilgan reallik texnologiyalari narxining kamayishi esa uni interaktiv qilish, savdo maydonini kengaytirish va shaxsiylashtirish imkonini beradi.

- *biznes jarayonlarining moslashuvchanligi*. Bu yirik chakana sotuvchilar xodimlar, resurslar va logistikani boshqarish uchun zamonaviy texnologiyalardan ko'proq foydalanadilar. Bularning barchasi iste'molchilarning xohish-istaklariga tezroq javob berishga imkon beradi. Mazkur tendensiyalar bitta asosiy tendensiyaga to'g'ri keladi, ya'ni muvaffaqiyatli savdoning asosi mijozning istaklari va ehtiyojlarini to'liq bilishga aylanadi.

Shular bilan bir qatorda bugungi kunda jahon mamlakatlarida savdo korxonalarini raqobatbardoshligi va iqtisodiy samaradorligini oshirishda klasterdan foydalanish tajribalari ham qo'llanilmoqda. Ushbu savdo klasterining asosiy tarkibiy elementlari tovar ishlab chiqaruvchilar, tovar va xizmatlarni reklama qiluvchilar, tovarlarni

---

<sup>8</sup> <https://www.retail.ru/articles/kakim-dolzhen-byt-sovremennyy-riteyl/>

saqlovchilar, tovarlarni yetkazib beruvchilar, tovarlarni sotuvchilar va savdo xizmatlarining mijozlarini o‘z ichiga oladi.

Bizni fikrimizcha, savdo korxonalari raqobatbardoshligi va iqtisodiy samaradorligini oshirishda savdo klasteri quyidagi ustunliklarni yaratadi:

birinchidan, savdo korxonalari va savdo xizmatlari iste’molchilari o‘rtasidagi iqtisodiy-ijtimoiy munosabatlarni rivojlantirish orqali ularning foydasini ko‘paytirish, iqtisodiy samaradorlikka erishish va raqobatbardoshligini oshirish yo‘llarini ko‘rsatib beradi;

ikkinchidan, savdo korxonalari tomonidan savdo xizmatlari ko‘rsatishni rivojlantirish bo‘yicha aniq mexanizmlarni yaratib beradi;

uchinchidan, savdo korxonalarining savdo klasteridan manfaatdorligini oshirish va ularni yaxlit bir tizim shaklida doimiy va samarali rivojlantirish imkoniyatlarini belgilab beradi.

Dissertatsiyaning **“Hududlarda chakana savdo tarmog‘ini rivojlanish dinamikasi va uni baholash”** deb nomlangan ikkinchi bobida O‘zbekistonda chakana savdoni rivojlanish tendensiyalari, Xorazm viloyati chakana savdoni rivojlanishini baholash yo‘nalishlari hamda chakana savdo tarmog‘ini rivojlanishiga ta’sir ko‘rsatuvchi hududiy omillar tahlili yoritilgan.

Respublikamizda iqtisodiyot tarmoqlari, jumladan savdo-sotiq tarmog‘ini rivojlantirishga e’tibor qaratilmoqda. Bu borada respublikamizda sohani rivojlantirish masalasi ustuvor yo‘nalishga ko‘tarilgan va davlat tomonidan huquqiy asoslari mustahkamlanib, 2022–2026 - yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasida 21-maqсад qilib “Respublika hududlarida savdo va yo‘lbo‘yi xizmatlarini rivojlantirish orqali 130 ta zamonaviy bozorlar va savdo komplekslari, shuningdek, yo‘lbo‘yi infratuzilmasini rivojlantirish bo‘yicha 65 ta yirik hamda 5000 ta kichik xizmat ko‘rsatish obyektlarini tashkil etish”<sup>9</sup> kabi keltirilgan vazifalarni izchil ravishda amalga oshirish belgilangan. Unga muvofiq, savdoni rivojlanish negizida chakana savdo sotishga ixtisoslashgan tarmoq sifatida o‘rinni egallashi bilan birga chakana savdo sohasiga oid bo‘lgan bir qator ijtimoiy-iqtisodiy ko‘rsatkichlar tavsiflaydi.

Chakana savdoni ovqatlanish tashkilotlarini qo‘shgan holda chakana savdo tovar aylanmasi hajmi ko‘rsatkichi barcha savdo tarmoqlarida sotish hajmi bilan ifodalanadi. Ushbu ko‘rsatkichni qiymati shaharlar va qishloq joylarida hisob-kitob qilinadi. Chakana savdo tovar aylanmasi umumiy hajmida uning tarkibini oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlari kabi ko‘rsatkichlar tashkil etadi. Shuningdek, chakana savdo faoliyatini holati aholi jon boshiga chakana savdo tovar aylanmasi va chakana savdo tarmoqlarida tovar zaxiralari, chakana savdo obyektlari va ovqatlanish tashkilotlari soni kabi ko‘rsatkichlar bilan belgilanadi.

Dissertatsiyada chakana savdo tovar aylanmasi ko‘rsatkichlari tahlil qilinib, ushbu ko‘rsatkich ovqatlanish tashkilotlarini qo‘shgan holda barcha savdo tarmoqlarida chakana savdo tovar aylanmasi hajmi 2010-yilda 21872,8 mlrd. so‘mni tashkil etgan bo‘lsa, 2022-yilga kelib, 270687,2 mlrd. so‘mga teng bo‘lgan. Mazkur

---

<sup>9</sup> Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022-2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60-сон Фармони. <https://lex.uz/docs/5841063>

ko'rsatkichni 2022-yildan 2010-yilga nisbatan hisoblaydigan bo'lsak, chakana savdo tovar aylanmasi hajmining o'sish sur'ati 11,3 martaga teng bo'lgan. O'sish sur'atiga asosan, chakana savdo sohasi ko'rsatkichlarini o'sib yoki kamayib borayotganligini bevosita tahlil qilish va shu orqali o'sish imkoniyatlarini aniqlash mumkin. Shuningdek, O'zbekistonda 2010-2022-yillarda hududlar bo'yicha chakana savdo aylanmasi hajmi dinamik o'zgarishlarga egaligi bilan ajralib turadi (1-jadval).

### 1-jadval

#### O'zbekistonda 2010-2022 yillarda hududlar bo'yicha chakana savdo aylanmasi hajmi (mlrd.so'm) haqida ma'lumot<sup>10</sup>

Hududlar	2010 y.	2012 y.	2014 y.	2016 y.	2018 y.	2020 y.	2022 y.
<b>O'zbekiston Respublikasi</b>	<b>21872,8</b>	<b>36946,4</b>	<b>51033,3</b>	<b>81278,3</b>	<b>113971,7</b>	<b>168649,0</b>	<b>270687,2</b>
Qoraqalpog'iston Respublikasi	711,3	1155,2	1691,2	2747,2	3998,4	5828,7	9557,9
Andijon viloyati	1704,2	2835,0	4065,1	6423,5	9176,1	13035,5	19046,9
Buxoro viloyati	1290,2	2259,7	3265,8	5138,3	7077,5	10136,9	15522,0
Jizzax viloyati	629,6	1161,9	1667,6	2686,9	3410,8	5066,0	7995,4
Qashqadaryo viloyati	1325,2	2567,6	3797,3	5850,4	7992,7	12081,4	18165,9
Navoiy viloyati	850,6	1469,5	2209,4	3486,1	4642,7	6443,7	10101,6
Namangan viloyati	1297,0	2166,2	3081,9	5009,5	6864,5	10320,5	17273,1
Samarqand viloyati	1683,0	3030,1	4337,9	7126,1	9987,5	15275,3	25342,5
Surxondaryo viloyati	1321,3	2280,0	3521,2	5637,8	8149,5	11311,0	17428,5
Sirdaryo viloyati	411,1	672,9	864,2	1453,8	2016,6	2991,6	4453,7
Toshkent viloyati	2306,3	4060,0	5356,6	8395,8	10806,9	15593,5	25250,0
Farg'ona viloyati	1911,6	3270,6	4355,5	7013,4	9956,2	14573,9	22448,5
Xorazm viloyati	1005,9	1566,6	2025,9	3102,1	4451,1	7061,8	11317,2
Toshkent shahri	5425,5	8451,1	10793,7	17207,4	25441,2	38929,4	66784,0

Mazkur jadvalga asosan, O'zbekiston Respublikasi bo'yicha chakana savdo aylanmasi hajmi 2010-yilda 21872,8 mlrd.so'mga teng bo'lgan bo'lsa, 2022-yilda 270687,2 mlrd.so'mga teng bo'lgan yoki 12,3 martaga oshganligini kuzatish mumkin. Hududlar tarkibida Xorazm viloyati mintaqasida bo'yicha esa mos ravishda 1005,9 mlrd.so'mga va 11317,2 mlrd.so'mga teng bo'lgan yoki 11,2 baravarga oshganligini ko'rish mumkin.

Shuningdek, 2010-2022-yillarda respublikamiz hududlarida chakana savdo aylanmasi hajmidan kelib chiqib, o'sish sur'atlariga ega bo'ldi. Ushbu ko'rsatkich o'sish sur'atiga ega bo'ldi (2-jadval).

<sup>10</sup> Manba: <https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/internal-trade-2>

**2010-2022 yillarda respublikamiz hududlarida chakana savdo aylanmasi o‘shish sur‘atlari, foizda<sup>11</sup>**

Hududlar	2010 y.	2011 y.	2012 y.	2013 y.	2014 y.	2015 y.	2016 y.	2017 y.	2018 y.	2019 y.	2020 y.	2021 y.	2022 y.
<b>O‘zbekiston Respublikasi</b>	<b>113,6</b>	<b>117,1</b>	<b>113,9</b>	<b>113,3</b>	<b>115,2</b>	<b>116,0</b>	<b>120,1</b>	<b>101,3</b>	<b>100,0</b>	<b>108,6</b>	<b>105,0</b>	<b>117,0</b>	<b>110,8</b>
Qoraqalpog‘iston Respublikasi	122,7	115,2	112,8	117,9	120,7	116,4	122,2	101,1	103,7	109,3	104,3	119,6	111,4
Andijon viloyati	107,9	117,5	112,8	115,4	114,7	115,2	118,1	100,4	101,3	104,4	106,8	108,9	109,7
Buxoro viloyati	107,7	121,9	114,5	114,2	117,3	115,9	119,3	100,5	100,2	104,6	104,9	115,5	108,0
Jizzax viloyati	121,8	127,2	116,8	117,8	116,9	118,8	119,9	99,3	92,5	105,3	109,9	115,1	109,7
Qashqadaryo viloyati	120,7	127,2	119,7	118,7	112,9	113,7	118,8	99,8	100,0	112,4	102,9	109,6	111,9
Navoiy viloyati	122,4	115,9	117,5	116,6	116,2	115,9	119,0	98,2	98,0	104,3	105,4	115,8	110,2
Namangan viloyati	114,4	119,8	111,3	115,2	113,7	116,2	122,6	101,7	97,8	110,2	105,2	120,5	113,3
Samarqand viloyati	122,3	118,9	121,0	114,2	117,5	116,4	121,3	100,7	101,2	106,3	111,4	118,3	113,5
Surxondaryo viloyati	122,7	119,3	112,5	117,5	116,9	117,8	119,4	101,0	101,6	106,8	102,1	112,3	112,0
Sirdaryo viloyati	121,2	116,1	112,6	105,7	116,0	118,5	124,8	100,0	99,1	107,3	106,9	116,3	103,7
Toshkent viloyati	107,3	123,1	113,3	109,3	112,8	116,4	118,3	100,0	93,4	113,8	97,1	118,6	109,8
Farg‘ona viloyati	118,8	117,7	114,5	110,5	111,4	114,7	121,3	101,9	101,7	106,0	106,2	118,6	105,6
Xorazm viloyati	121,3	113,3	109,2	110,4	111,0	111,1	121,2	101,2	101,4	110,2	110,9	113,8	112,9
Toshkent shahri	106,9	109,0	110,9	110,5	116,7	117,6	119,0	103,9	102,2	110,8	103,6	120,6	111,8

Ushbu jadvalga asosan, 2010-2022 yillarda respublikamiz bo‘yicha chakana savdo aylanmasining o‘shish sur‘atlari 2010-yilda 113,6 foizga va 2022-yilga kelib 110,8 foizga teng bo‘lgan. Xorazm viloyati bo‘yicha esa mos ravishda 121,3 foiz va 112,9 foizga teng bo‘lgan. 2022-yilga kelib, eng yuqori o‘shish Samarqand viloyatiga (113,5 foiz) va Namangan viloyatiga (113,3 foiz) to‘g‘ri kelgan. Eng kam o‘shish esa, Sirdaryo viloyatiga (103,7 foiz) va Farg‘ona viloyatiga (105,6 foiz) to‘g‘ri kelgan.

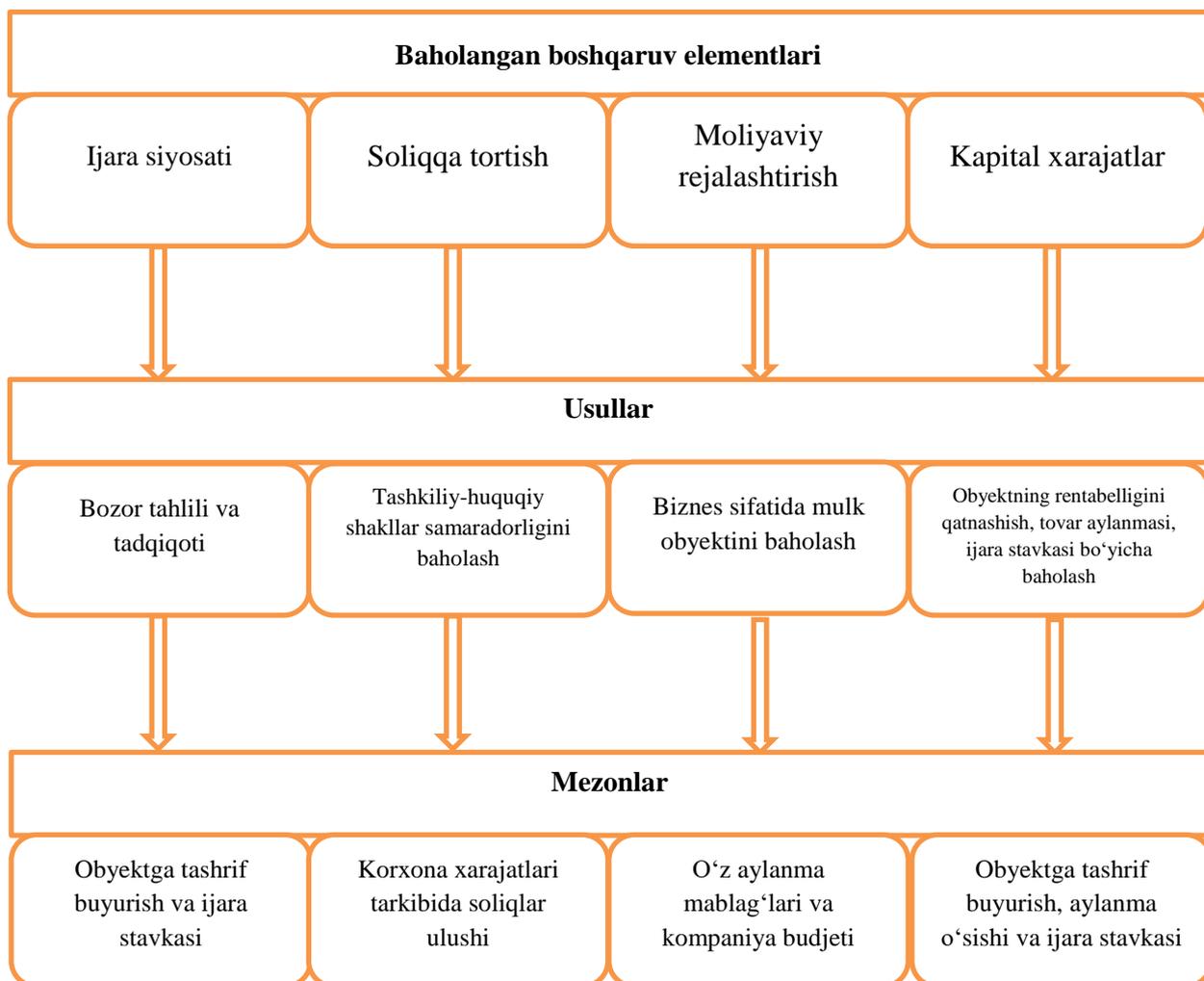
Xorazm viloyatida chakana savdoni rivojlanishi baholandi. Avvalo, chakana savdo rivojlanishini baholash uchun turli bosqichlarga asoslangan holda sifat muammolarini hal qilish va maqbul strategiyasini ishlab chiqish maqsadga muvofiq. Chakana savdo sohasining rivojlanishidan tashqari ushbu sohada faoliyat ko‘rsatayotgan xodimlarning faoliyatini ham baholashga erishish mumkin. Bugungi kunda chakana savdoda asosiy samaradorlik ko‘rsatkichlari (KPI) qo‘llanilmoqda. Xususan, KPI bo‘yicha chakana savdo do‘koni aylanmasi formulasi aylanmaning dinamik koeffitsienti (DK) faoliyatning turli davrlari uchun ko‘rsatkichlarni solishtirishga yordam beradi va quyidagi formula asosida hisoblanishi tavsiya etiladi:

$$DK = (TO \text{ (hozirgi)} * 100) / TO \text{ (hisobot)}$$

Formulaga ko‘ra, hisoblash har bir davr uchun savdo ma‘lumotlarini (TO) talab qiladi. Ushbu baholash chakana savdo tarmog‘i faoliyatidagi muammoli joylarni aniqlash imkonini beradi.

<sup>11</sup> Manba: <https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/internal-trade-2>

Olingan natijalardan kelib chiqib, bizni fikrimizcha, mintaqada chakana savdo korxonasi qiyamatini baholash asosiy masala bo'lib, bu holatda unga xos yondashuvlar qiyosiy tahlil qilinadi. Bu borada chakana savdo korxonalarining iqtisodiy-moliyaviy imkoniyatlarini boshqarish samaradorligini baholash muhim ahamiyat kasb etadi (3-rasm).

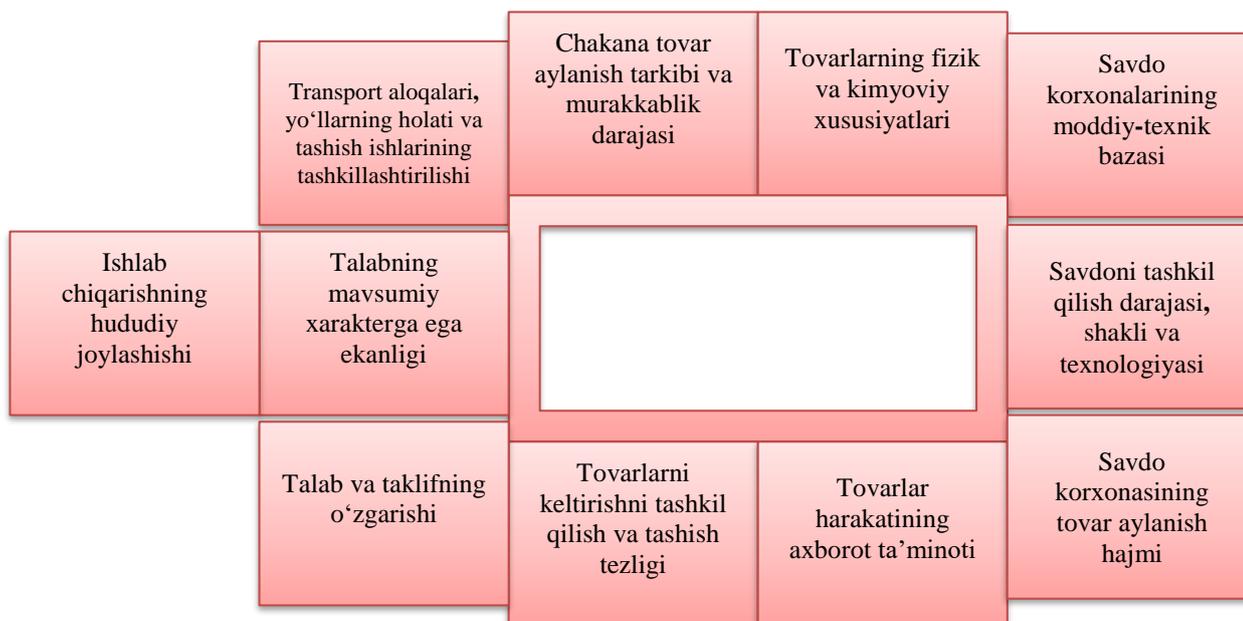


**3-rasm. Chakana savdo korxonalarining iqtisodiy-moliyaviy imkoniyatlarini boshqarish samaradorligini baholash<sup>12</sup>**

Ushbu keltirilgan rasmga asosan, chakana savdo korxonalarining iqtisodiy-moliyaviy imkoniyatlarini boshqarish samaradorligini baholash baholash unsurlari, baholash usullari va baholash mezonlari orqali amalga oshiriladi.

Olib borilgan chakana savdo tarmog'ini rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi hududiy omillar tahliliga ko'ra, unga chakana tovar aylanishi, tovar zaxiralari kabi omillarning ta'sir qilish darajalari o'rganildi (4-rasm).

<sup>12</sup> Manba: Muallif ishlanmasi.



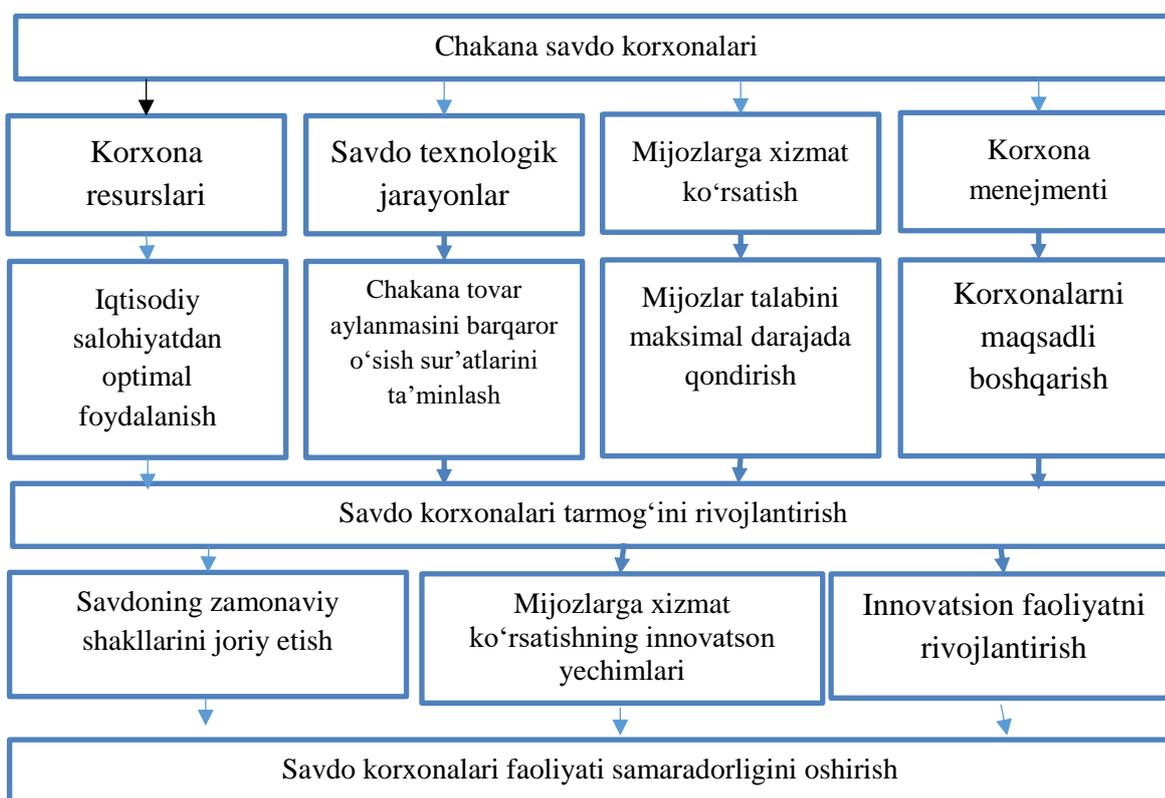
**4-rasm. Chakana savdo tarmog'ini rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi hududiy omillar tahlili<sup>13</sup>**

Mazkur omillar ta'siri va mazmunidan kelib chiqib, mintaqada chakana savdo tarmog'ini samarali va rejali rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi omillarni aniqlash mumkin bo'ladi hamda bu soha samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Dissertatsiyaning **“Hududlarda chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlari va istiqbollari”** nomli uchinchi bobida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish yo'nalishlari, innovatsion yondashuvlar asosida Xorazm viloyatida chakana savdoni rivojlantirish istiqbollari hamda hududda chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish ko'rsatkichlarini ekonometrik modellashtirish va prognozlash amalga oshirilgan.

Viloyat hududlarida faoliyat ko'rsatayotgan savdo korxonasi aniq belgilangan maqsadli yo'nalishga ega bo'lib, yagona moddiy, savdo-texnologik va tashkiliy-iqtisodiy tarkibi bilan xarakterlanadi. Unga asosan, hududlar iste'mol bozorida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish tizimi va unda bajariladigan vazifalarining o'ziga xos xususiyatlarini tahlil qilish asosida chakana savdo tarmog'ini takomillashtirishning moslashuvchanlik tamoyillari va obyektlarning strategik yo'nalishlariga asoslanishini taklif etamiz. Bu esa chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishda iste'molchi, bozor, texnologiya va ishchi kuchini eng muhim drayverlari integratsiyasi asosida samarali faoliyat yuritishni ta'minlovchi tuzilma bo'lib hisoblanadi (5-rasm).

<sup>13</sup> Muallif ishlanmasi.



**5-rasm. Chakana savdo korxonalarining samarali faoliyatini takomillashtirish tuzilmasi<sup>14</sup>**

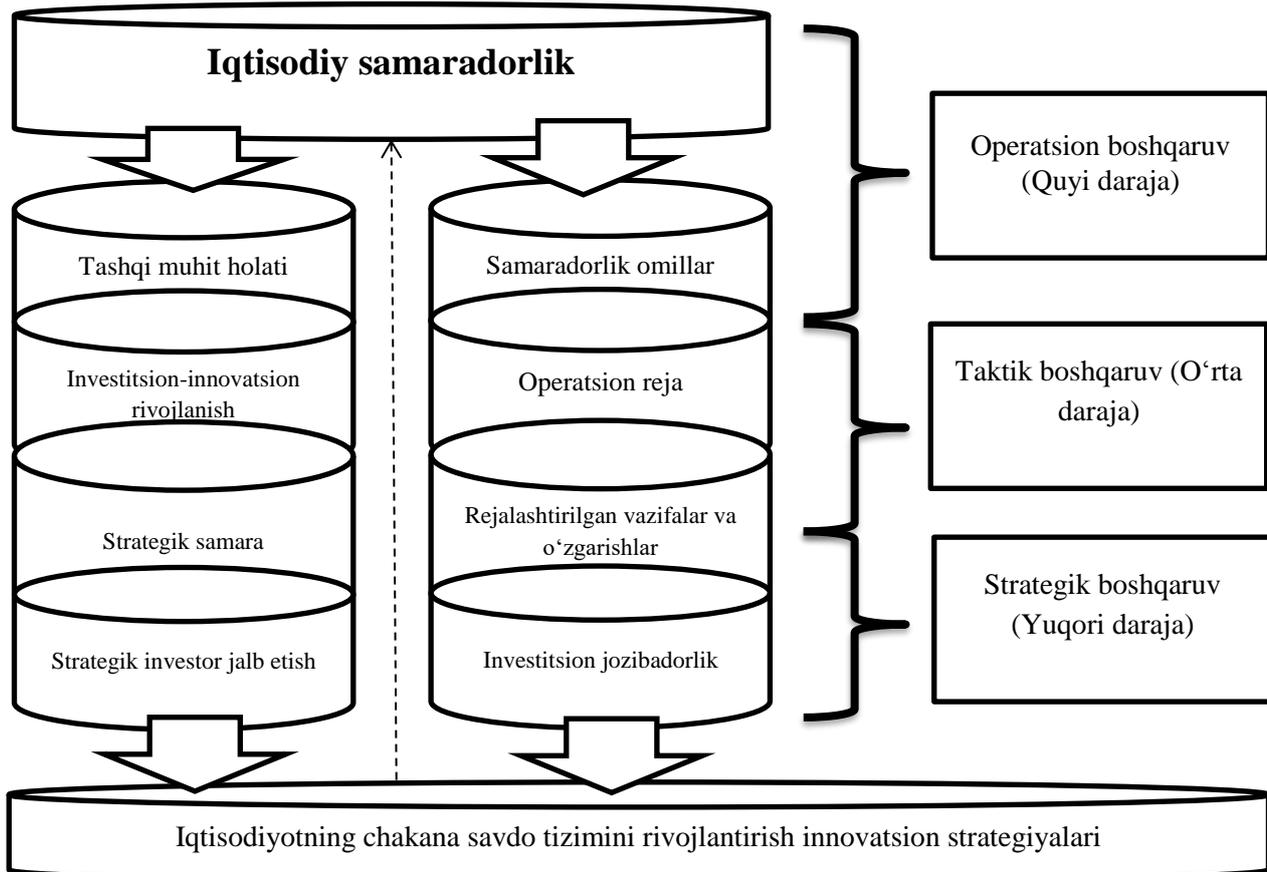
Rasmga ko‘ra, chakana savdo korxonalari faoliyatini takomillashtirishning asosiy yo‘nalishlari sifatida zamonaviy integratsion tizimiga o‘tish tavsiya etiladi.

Chakana savdo xizmatlarini rivojlantirish mintaqaning iqtisodiy rivojlanish va iqtisodiy salohiyatiga asoslanib, tarmoqning o‘zini-o‘zi rivojlantirish xususiyatini aks ettiradi. Shu bois, hududning iqtisodiy salohiyatini oshirishda chakana savdo xizmatlari salmog‘ini tarkibiy baholashga e‘tibor qaratish kerak. Bu yerda iqtisodiy salohiyati dinamikasining nisbiylik ko‘rsatkichi bilan birga chakana savdo xizmatlarining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari bo‘yicha olingan nisbat chiziqlarining o‘zgarish tendensiyasi o‘rtasidagi bog‘liqlikni aniqlash, ta’sir darajasini baholash muxim ahamiyatga ega bo‘ladi. Buning uchun chakana savdo xizmatlarini innovatsion rivojlantirish salohiyatini baholash ko‘rsatkichlarining istiqboldagi o‘zgarish tendensiyasini ilmiy prognozlash zarur.

Dissertatsiyada chakana savdo tarmoqlarida innovatsiyalarni tashkil qilishning bir qator funksiyalarini amalga oshirish imkoniyatlari tahlil qilingan. Unga ko‘ra, bir tomondan, chakana savdo tarmog‘ini innovatsion rivojlantirish strategiyasining to‘plamini tayyorlashni ta‘minlasa, ikkinchi tomondan, yangi “innovatsion rivojlanish” atamasining mazmunini aniqroq tushunishni ifodalaydi. Chakana savdo tarmog‘idagi innovatsiyalar - savdo faoliyatini raqobatchilarga nisbatan ancha samarali va raqobatbardosh darajada amalga oshirishga imkon beradigan nomoddiy aktivlar, litsenziyalar, patentlarni olish orqali savdo-iqtisodiy jarayonlarni faollashtirishga qaratilgan zamonaviy yechimlardir.

<sup>14</sup> Muallif ishlanmasi.

Innovatsion rivojlanish chakana savdo tarmog'ining faoliyat potentsiali va tanlangan maqsadli bozor segmentining aniqlash orqali ko'p qirralilik, moslashuvchanlik va hayotiylik xususiyatlarini kiritish imkonini beradi. Innovatsion yechimlar ular keltirib chiqaradigan o'zgarishlar ko'lamiga qarab, innovatsion, takomillashtiruvchi va qo'llab-quvvatlovchi yo'nalishlariga ega bo'ladi. Bu esa hududlarda chakana savdo tarmog'ini innovatsion darajasi bo'yicha mavjud texnologiyalardan foydalanish, bosqichma-bosqich texnologiyani o'zgartirib borish, yangi texnologiya yaratish hamda amaliyotga joriy qilish bo'yicha quyi, o'rta, va yuqori darajada bog'liqligini aniqlash mexanizmi bo'lib hisoblanadi (6-rasm).



**6-rasm. Chakana savdo tarmog'ining innovatsion faoliyat jarayonini tashkil etish<sup>15</sup>**

Rasmga ko'ra, chakana savdo tarmog'ini yangilash va samaradorligini oshirish to'g'risidagi qaror korporativ salohiyatning zarur darajasi minimal infratuzilmasi bo'yicha strategik qarorlar qabul qilish sohasida qabul qilinadi. Innovatsion rivojlanishning tashqi va ichki raqobatbardosh salohiyati qanchalik kichik bo'lsa, chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishda imkoniyatlar cheklanganligi ehtimoli katta bo'ladi va rejalashtirilgan loyihalarning operatsion xususiyatiga e'tibor kuchayadi.

Dissertatsiyada mintaqada chakana savdo tarmog'ini hududiy xususiyatlarini baholash asosida past (29%), o'rta (37%), yuqori (45%) va barqaror (53%) rivojlanish darajasini aniqlash mezonlari asoslandi (3-jadval).

<sup>15</sup> Muallif ishlanmasi

**Mintaqada chakana savdo tarmog'ini hududiy xususiyatlarini baholash natijalari<sup>16</sup>**

Hududlar nomi	Chakana savdo aylanmasi hajmi, mlrd. so'mda				Baholash natijalari farqlari	Baholash ulushi, foizda
	2019 y.	2020 y.	2021 y.	2022 y.		
<b>Xorazm viloyati</b>	<b>6915,5</b>	<b>8589,2</b>	<b>10539,8</b>	<b>11317,2</b>		
Urganch shahri	2674,9	3196,9	3699,4	3133,3	Barqaror (Yuqori)	45
Xiva shahri	275,1	316,1	383,5	526,2	Past	29
Bog'ot tumani	281,1	434,3	574,8	683,7	O'rta	37
Gurlan tumani	442,1	675,4	858,0	883,3	O'rta	37
Qo'shko'pir tumani	314,8	367,4	419,5	601,2	O'rta	37
Urganch tumani	733,4	848,5	1082,2	1339,3	Barqaror (Yuqori)	45
Hazorasp tumani	689,4	843,9	1077,6	1208,1	Barqaror (Yuqori)	45
Tuproqqal'a tumani	124,8	147,6	195,2	267,7	Past	29
Xonqa tumani	423,8	489,7	667,6	742,8	O'rta	37
Xiva tumani	145,7	221,2	266,0	371,7	Past	29
Shovot tumani	340,0	487,9	631,8	759,4	O'rta	37
Yangiariq tumani	299,7	362,3	425,2	480,2	Past	29
Yangibozor tumani	170,6	197,9	259,0	320,2	Past	29

Mintaqada chakana savdo rivojlanishi tedentsiyalarini hisobga olib, istiqbolli prognoz qiymatlarini ishlab chiqish uchun 2010-2022 yillar ma'lumotlari asos qilib olindi. Mazkur ma'lumotlar 2010-yil narxlariga o'tkazilib, inflyatsiya ta'siri bartaraf etildi. Mintaqada chakana savdo hajmini prognoz qiymatlarini ishlab chiqish uchun turli modellar qarab chiqildi va ularning natijalarining qiyosiy tahlili amalga oshirilib eng maqbul variantlar tanlab olindi. Mintaqada chakana savdo hajmini o'zgarmas narxlardagi qiymatlarining grafik natijalariga ko'ra, ushbu ko'rsatkichni prognoz qiymatlarini hisoblash uchun eng maqbul modellardan sifatida eksponensial va kvadratik modellar tanlanib, ularning erksiz o'zgaruvchini logarifmlagan holda regression tahlil amalga oshirildi, viloyatda amalga oshirilgan chakana savdo hajmini prognoz ko'rsatkichlarini hisoblash uchun ishlab chiqilgan ushbu modellarning natijalari aniqlandi.

<sup>16</sup> Manba: muallif ishlanmasi

Ulardan tashqari, tadqiqot uchun foydalanilayotgan ma'lumotlar xususiyatidan kelib chiqqan holda ARIMA modeldan ham foydalanilib o'tildi. Amalga oshirilgan tahlil natijalaridan ma'lumki, prognoz uchun foydalanilayotgan ma'lumotning birinchi darajali farqi stasionar ekanligi aniqlanildi va natijada quyidagi modelga ega bo'ldi:

$$(1 - L)RTR_t = 0,63 * (1 - L)RTR_{t-1} - 1,00 * (1 - L)\varepsilon_{t-1} + 12,88 * t^2$$

Mazkur ishlab chiqilgan model natijalariga ko'ra, birinchi koeffitsientning z-statistikasi 1,86 ni tashkil qiladi va uning ehtimollik ko'rsatkichi 0,06 ni tashkil qilgani holda ishonchlilik darajasi 94 foizga tengligini asoslaydi. Qolgan ikkita koeffitsientlarning ishonchlilik darajasi 99 foizdan yuqori qiymatga ega bo'lgan. Determinatsiya koeffitsienti ham deryali birga teng bo'lgani holda modelning ishonchlilik darajasi yuqoriligini asoslaydi (4-jadval).

#### 4-jadval

### Xorazm viloyatida amalga oshirilgan chakana savdo hajmini prognoz ko'rsatkichlarini hisoblash uchun ishlab chiqilgan ARMAX model natijalari<sup>17</sup>

Model 4: ARMAX, using observations 2011-2022 (T = 12)

Dependent variable: (1-L) RTR

Standard errors based on Hessian

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
phi_1	0.632754	0.339885	1.862	0.0626	*
theta_1	-1.00000	0.254481	-3.930	<0.0001	***
time2	12.8814	0.650087	19.81	<0.0001	***
Mean dependent var	189.3075		S.D. dependent var	98.14793	
Mean of innovations	18.09488		S.D. of innovations	63.38720	
R-squared	0.993180		Adjusted R-squared	0.991665	
Log-likelihood	-67.47245		Akaike criterion	142.9449	
Schwarz criterion	144.8845		Hannan-Quinn	142.2268	
		<i>Real</i>	<i>Imaginary</i>	<i>Modulus</i>	<i>Frequency</i>
AR					
	Root 1	1.5804	0.0000	1.5804	0.0000
MA					
	Root 1	1.0000	0.0000	1.0000	0.0000

Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishga ta'sir qiluvchi eng muhim omillar bo'yicha 2023-2027-yillarga mo'ljallangan ARMAX modeli asosida ishlab chiqilgan prognoz natijalariga ko'ra, ularning qiymati 2023-2027-yillarda quyidagi qiymatlarga ega bo'ladi (5-jadval).

<sup>17</sup> Manba: muallif ishlanmasi

**Taklif qilinayotgan ARMAX model asosida ishlab chiqilgan prognoz ko'rsatkichlari<sup>18</sup>**

For 95% confidence intervals,  $z(0.025) = 1.96$

Yillar	Prognoz	O'sish sur'ati	Standart xatolik	95 foizlik interval
2023	3624,77	110,592536	63,3872	(3500,54, 3749,01)
2024	3997,94	110,294998	75,0108	(3850,92, 4144,96)
2025	4397,02	109,982141	79,1878	(4241,82, 4552,23)
2026	4821,95	109,664045	80,7997	(4663,59, 4980,32)
2027	5272,7	109,347878	81,4361	(5113,09, 5432,31)

Ishlab chiqilgan prognoz natijalari 2027 yilga borib, mintaqada amalga oshirilgan chakana savdoning o'zgarish narxlardagi real qiymati 5272,70 mlrd. so'mni tashkil qiladi. Ushbu natijada 2022 yildagiga nisbatan 1,61 barobarga ko'p bo'lib, o'rtacha o'sish sur'ati 10,0 foizni tashkil qilishini bildiradi.

### XULOSA

Tadqiqot jarayonida quyidagi xulosalar olindi:

1. Chakana savdo rivojlanishining nazariy jihatlarini xorij va respublikamiz tadqiqotchi olimlari tomonidan o'rganilgan. Dissertatsiyada olib borilgan tadqiqotlar umumlashtirilib, chakana savdo tushunchasiga oid nazariy qarashlar yo'nalishlari taklif qilinib, takomillashgan ta'rif ishlab chiqildi. Fikrimizcha, chakana savdo savdo tarmog'ini sifatida hududiy jihatlar va xususiyatlarga ega bo'lgan, aholining iste'mol ehtiyojlarini qondiruvchi ayirboshlash shaklidir.

2. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish tamoyillari va zamonaviy yondashuvlari ushbu tarmoqni taraqqiy qildirish uchun zarur. Bunda savdo korxonalari muhim o'rinni egallab, ular tomonidan tamoyillarga rioya qilinadi. Mavjud tamoyillar marketing faoliyati orqali ta'minlanadi. Bugungi kunda chakana savdoni zamonaviy yondashuvi sifatida elektron savdo rivojlanmoqda. Chakana savdo tarmog'ig'ini sifatini tavsiflovchi ko'rsatkichlar va chakana savdo tarmoqlari global biznes sifatida ham rivojlanib boradi.

3. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishda ilg'or xorijiy davlatlar tajribalari tadqiqot ishimizda tahlil qilib, Rossiya, AQSh, Yaponiya, Italiya, Germaniya va Turkiya tajribalari misolida o'rganib chiqildi. Mazkur mamlakatlarda chakana savdoning mavsumiy indeksi hisoblanadi. To'plangan tajribalar asosida mamlakatlarda chakana savdo faoliyatini rivojlantirish yuzasidan savdo klasterlari faol yuritib, ushbu klasterlarni mamlakatimiz hududlarida ham tashkil etish katta imkoniyatlarga egaligi bilan ajralib turadi.

4. Bugungi kunda hududlarda chakana savdo tarmog'ini rivojlanish dinamikasini baholash O'zbekistonda chakana savdoni rivojlanish tendensiyalarini tahlil qilishni taqozo qiladi. O'zgarish tendensiyasi chakana savdo tovar aylanmasini ifodalab, uni

<sup>18</sup> Manba: muallif ishlanmasi

savdo tarmoqlarida sotish hajmi, ushbu savdo tovar aylanmasi umumiy hajmida oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlari hajmi, aholi jon boshiga chakana savdo tovar aylanmasi va chakana savdo tarmoqlarida tovar zaxiralari, chakana savdo obyektlari va ovqatlanish tashkilotlari soni kabi ko'rsatkichlar ham belgilaydi.

5. Xorazm viloyati chakana savdoni rivojlanishini baholashda sifat va strategiyani hisobga olish maqsadga muvofiq. Savdo korxonalari boshqaruv samaradorligini oshirish uchun xodimlar faoliyatini alohida o'rganish lozim bo'ladi. Soha korxonalarining iqtisodiy-moliyaviy imkoniyatlarini boshqarish samaradorligini ham baholash maqsadga muvofiq. Bugungi kunda chakana savdoda asosiy samaradorlik ko'rsatkichlari sifatida KPI ko'rsatkichida samarali foydalanish turli biznes muammolarini hal qilish va qabul qilingan qarorlarning samaradorligini baholashga imkon beradi.

6. Bugungi kunda chakana savdo tarmog'ini rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi hududiy omillar alohida o'rin tutib, uni tahlili bevosita sohani rivojlanishi uchun yangi yo'nalish bo'lib xizmat qiladi. Ular chakana savdo sohasida hisob-kitoblarni amalga oshirish tartibini takomillashtirishga imkon beradi. Omillar tarkibida chakana tovar aylanishi, tovar zaxiralari, shuningdek, obyektiv va subyektiv omillari muhim o'rinni egallaydi. Hamda dissertatsiyada chakana savdo tarmog'ini rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi hududiy omillar 11 ta qismlarga ajratilgan holda tahlil qilindi.

7. Respublikamiz hududlarida chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish ustuvor yo'nalishlar, imkoniyatlar va istiqbollarga egaligi bilan ajralib turadi. Buning uchun chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish maqsadga muvofiq bo'lib, biznes tuzilmalari holatiga bog'liq bo'ladi. Shu orqali tegishli tamoyillar asosida chakana savdo korxonalari faoliyatini takomillashtirish uchun savdo korxonalari tarmog'ini keng rivojlantirish va ularning ish faoliyati samaradorligini oshirish lozim.

8. Innovatsion yondashuvlar asosida mintaqada chakana savdoni rivojlantirish istiqbolli jihatlarini ta'minlash uchun chakana savdo tarmog'ini innovatsion rivojlantirishga erishish va strategiya ishlab chiqilishi lozim. Chakana savdo tarmog'ini innovatsion rivojlantirish rejalarini ishlab chiqish va shakllantirish, shuningdek sohada innovatsion faoliyat jarayonni tashkil etish masalalari innovatsion rivojlantirish strategiyasi bosqichlari asosida amalga oshiriladi. Natijada, zamonaviy chakana savdo tarmoqlari kengayib boradi.

9. Tadqiqot ishi doirasida viloyatda chakana savdoni rivojlanish tendensiyalari hamda unga ta'sir qiluvchi omillar o'rganildi. Ushbu omillar ta'siri turli statistik va ekonometrik modellar asosida baholanib chiqildi. Ishlab chiqilgan prognoz natijalari 2027 yilga borib, mintaqada amalga oshirilgan chakana savdoning o'zgarmas narxlardagi real qiymati 5272,70 mlrd. so'mni tashkil qiladi. Ushbu natijada 2022 yildagiga nisbatan 1,61 barobarga oshib, o'rtacha o'sish sur'ati 10,0 foizni tashkil qilishi aniqlandi.

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ PhD. 03/28.08.2020.I.55.03 ПО ПРИСУЖДЕНИЮ  
УЧЕНЫХ СТЕПЕНЕЙ ПРИ УРГЕНЧСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ  
УНИВЕРСИТЕТЕ**

---

**УРГЕНЧСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**АХМЕДОВ ШОХЖАХОН КАХРАМОН УГЛИ**

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ  
ТОРГОВОЙ СЕТИ**

**08.00.12 – “Региональная экономика”**

**АВТОРЕФЕРАТ**

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

**Ургенч – 2024**

**Тема диссертации доктора философии (PhD) зарегистрирована в Высшей аттестационной комиссии за номером B2023.4.PhD/Iqt3579**

Диссертация выполнена в Урченском государственном университете.

Автореферат диссертации на трех языках (узбекский, русский и английский (резюме)) размещен на веб-странице Научного совета ([www.urdu.uz](http://www.urdu.uz)) и на Информационно-образовательном портале «ZiyoNet» ([www.ziynet.uz](http://www.ziynet.uz)).

**Научный руководитель:** **Абдуллаев Ильяс Султанович**  
доктор экономических наук, профессор

**Официальные оппоненты:** **Кадиров Абдурашид Маджитович**  
доктор экономических наук, профессор

**Норкобилова Феруза Абдухomidовна**  
Доктор философии экономических наук (PhD),  
доцент

**Ведущая организация:** **Термезский государственный университет**

Защита диссертации состоится «\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 года в \_\_\_\_:\_\_\_\_ часов на заседании Научного совета PhD.03/28.08.2020.I.55.03 по присуждению ученых степеней при Ургенчском государственном университете. (Адрес: 220100, г. Ургенч, ул. Хамид Олимжон, 14. Тел.: (99862) 224-67-00; факс: (99862) 224-57-00, e-mail: [info@urdu.uz](mailto:info@urdu.uz))

С диссертацией можно ознакомиться в Информационно-ресурсном центре Ургенчского государственного университета (зарегистрирована за № \_\_\_\_). Адрес: 220100, г. Ургенч, ул. Хамид Олимжон, 14. Тел.: (99862) 224-67-00, e-mail: [arm@urdu.uz](mailto:arm@urdu.uz)

Автореферат диссертации разослан «\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 года.

(реестр протокола рассылки №\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 года).

**У.Р.Матьякубов**

Заместитель председателя научного совета по присуждению ученых степеней, д.э.н., DSc., доцент

**Т.Ж.Рахимов**

Ученый секретарь научного совета по присуждению ученых степеней, PhD.

**Б.Рузметов**

Председатель Научного семинара при научном совете по присуждению ученых степеней, д.э.н., проф.

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

**Актуальность и востребованность темы диссертации.** В мире при условиях влияния процессов инновационного развития, глобализации и интеграции, обострения конкуренции между хозяйствующими субъектами возникает необходимость исследования территориальных особенностей развития розничной торговой сети. Усложнение снабжения населения потребительскими товарами рассматривается как основная проблема перевода традиционных форм розничной торговли на онлайн-формы торговли. Годовой оборот розничных сетей к 2024 году составит 30 трлн долларов США был определен на основе исследования крупнейшей в мире аналитической компании WP Engine<sup>19</sup>. В глобальном масштабе развивающиеся сети розничной торговли играют важную роль в обеспечении повседневных потребностей населения мира.

В мире при условиях глобализации возрастает значение исследований в области научного обеспечения развития розничной торговой сети, в том числе анализа и совершенствования территориальных особенностей розничной торговли. В этой связи на приоритетном уровне выполняются исследования по разработке принципов и современных подходов к развитию розничной торговой сети, обеспечению чистой конкурентной среды в сети, повышению эффективности деятельности розничной торговой сети в регионах и вопросам оптимального территориального размещения.

В Новом Узбекистане осуществляются масштабные реформы в сфере развития розничной торговли. В Указе Президента Республики Узбекистан “О новой стратегии развития Узбекистана на 2022-2026 годы” определены задачи: “Развитие торговой инфраструктуры на территориях Республики. Это предусматривает создание в каждом регионе крупных оптово-торговых центров, включая логистические, холодильные, складские помещения, создание не менее 3-х современных торговых центров в крупных районах и городах, увеличение количества мобильных торговых точек в сельской местности, создание торговых центров в приграничных районах, позволяющих населению осуществлять свободную торговлю”<sup>20</sup>. Эффективное выполнение поставленных задач требует разработки современных подходов и механизмов территориального развития розничной торговой сети, формирования атмосферы свободной конкуренции в торговле, организации розничной торговой сети на основе потребительской концепции, совершенствования системы продаж в розничной торговле. В этом отношении тема данной диссертации является чрезвычайно актуальной.

Настоящее диссертационное исследование в определенной степени служит выполнению масштабных стратегических мероприятий, определенных в Указах Президента Республики Узбекистан УП-60 от 28 января 2022 г. «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы», УП-5813 от 6 сентября 2019 года «О мерах по внедрению современных информационных технологий в систему расчетов в сфере торговли и услуг и усилению общественного контроля

---

<sup>19</sup> <https://wpengine.com/resources/woocommerce-related-products/>

<sup>20</sup> Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы» [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

в этой сфере», также УП-5443 от 28 января 2019 г. «О мерах по совершенствованию системы управления в сфере инвестиций и внешней торговли» а также в других нормативно-правовых документах, принятых в данной сфере.

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

**Степень изученности проблемы.** В последующие годы большое внимание уделялось вопросам устойчивого развития розничной сети, углубленному анализу территориальных особенностей деятельности сети и оптимальному размещению в научной работе ученых из-за рубежа и нашей страны.

Научно-теоретические аспекты совершенствования территориальных особенностей развития розничной сети нашли отражение в научных разработках многих зарубежных ученых. В этой связи следует особо отметить научные работы П.Котлера, Г.Армстронга, К.Л.Келлера, П.Амита, Б.Камешвари, Н.Ароры, А.Танга, С.Лима, Г. Миллштейнса<sup>21</sup>. В исследованиях этих ученых освещаются вопросы территориального размещения розничной сети, совершенствования новых методов и методик, учитывающих эффективное использование инновационных подходов в развитии сети.

Такие ученые из Содружества Независимых Государств, как И.А.Дудакова, Ю.В.Васькин, Д.В.Горностаев, И.А.Коробейникова, О.В.Николаева, Н.Р.Эпова, Ф.Р.Шаропов изучали вопросы, связанные с исследованием территориальных особенностей развития розничной сети<sup>22</sup>. В научных работах этих ученых освещаются территориальные особенности развития розничной сети, маркетинговая и рекламная деятельность в сети, научно-теоретические аспекты взаимоотношений с клиентами в сфере продаж и методологические основы.

Ученые-экономисты нашей республики такие как, С.С.Гулямов, А. Ш.Бекмуродов, М.Р.Болтабоев, М.К.Пардаев, Л.Т.Абдухалилова, А.А.Фаттахов, Н.К.Йошидев, Ш.Дж.Эргашходжаева, М.С. Касимова, А.Н. Самедов, И.С.

---

<sup>21</sup> Kotler P. and Armstrong G., (2012), "Principles of Marketing", Pearson Prentice Hall, 14th Edition.; Kotler P. and Keller K.L., (2012), "Marketing Management", Prentice Hall, 14th Edition.; Amit P. and Kameshvari B., (2012), "A Study on Consumer Behaviour of Organized and Unorganized Retail Outlets in Vadodara City" International Journal of Engineering and Management Sciences, Vol. 3, (4), pg 466-474.; Arora N., (2012), "Introduction to Retail Industry"; Tang A., Lim S., (2008), "Retail Operations – How to Run Your Own Store", Pearson Prentice Hall, 2nd Edition., 3 Millstein, Alan G. "2001: A Retail Odyssey." Forecast (March/April 1996), p. 33.

<sup>22</sup> Дудакова, И. А. Формирование розничных торговых сетей: эволюция, проблемы, противоречия и перспективы (инвестиционный аспект) Текст. : монография / И. А. Дудакова; под ред.В. П. Федько / Шахты: изд-во ЮРГУЭС, 2005.-211 с.; Васькин Е.В. Инновационное развитие торгового предприятия в современных рыночных условиях: монография/ Е.В.Васькин. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Палеотип», 2005. - 132с.; Горностаев Д.В. Управление финансовой устойчивостью предприятий розничной торговли продуктами питания: Автореф. дис.к.э.н. Саратов, 2007. — 24 с.; Коробейникова И.А. Управление эффективностью торговых услуг: Автореф. дис. к.э.н. Краснодар, 2006. - 24 с.; Николаева О.В. Методические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятий розничной торговли : Автореф. дис. к.э.н. Москва, 2012. - 27 с.; Эпова Н.Р. Развитие услуг розничной торговли в регионе Автореф. дис. к.э.н. Иркутск, 2004. - 24 с.; Ф.Р.Шаропов Методические аспекты обеспечения устойчивого развития предприятий розничной торговли Автореф. дис. к.э.н. Краснодар, 2006. - 24 с.

Абдуллаев, О.М.Пардаев, Ф.Б.Абдукаримов, А.Г.Якубов, Б.И.Шарипов и другие глубоко изучали территориальные особенности развития розничной сети и факторы, влияющие на функционирование сети<sup>23</sup>.

Исследования ученых-экономистов, имена которых упомянуты выше, в основном направлены на развитие розничной сети и разработку методов повышения эффективности работы сети. Но изучение территориальных особенностей развития розничной сети в контексте цифровой экономики, раскрытие ее особенностей на основе современных методов анализа сетевой активности, не в полной мере отражено в исследовании авторов. С учетом этих аспектов была выбрана тема данной диссертации, сформулированы ее цель и задачи.

**Связь темы диссертации с планами научно-исследовательских работ высшего образовательного учреждения, где выполнена диссертация.** Диссертация выполнена в соответствии с планом научных исследований Ургенчского государственного университета в рамках фундаментально-исследовательского проекта № ОТ-Ф1-161 «Совершенствование методики повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции за счет внедрения международных стандартов»).

**Целью исследования** является разработка предложений и рекомендаций по раскрытию территориальных особенностей и определению приоритетных направлений развития розничной торговой сети.

**Задачи исследования** заключаются в следующем:

изучение теоретических и методических аспектов розничной торговой сети;  
разработка принципов развития розничной торговой сети;  
определение возможностей их применения в народной экономике на основе изучения передового опыта развития сети розничной торговли в зарубежных странах;

анализ тенденций развития розничной торговой сети Узбекистана;

оценка развития розничной торговли в Хорезмской области;

анализ факторов, влияющих на развитие розничной сети;

определение организационно-экономических механизмов развития розничной торговой сети;

эконометрическое моделирование и прогнозирование показателей развития розничной торговой сети.

---

<sup>23</sup> Bekmurodov A.Sh. va boshqalar. Strategik marketing: –Т.: TDIU, 2010; Pardayev M.K., Abdusalilova L.T. Marketing tadqiqotlarida statistik tahlil. –Т.: Sano-standart, 2019; Фаттахов А.А., Акуфриев А.И. Маркетинговые и логистические технологии в коммерческом бизнесе. –Т.: Иктисодиёт дунёси, 2019; Ergashxodjayeva Sh.D., Samadov A.N., Sharipov I.B. Marketing. –Т.: Iqtisodiyot, 2013; Qosimova M.S., Ergashxodjayeva SH., Abduhalilova L.T., Muhitdinova V., Yuldashev M. Strategik marketing –Т.: O‘qituvchi, 2004; I.S. Abdullayev Marketing (Darslik) – Т.: “Innovatsiyon rivojlanish nashriyot-matbaa uyi” 2020, 324 bet; Pardayev O. Mahsulotlarni saqlab sotish xizmatlari samaradorligini oshirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari. Monografiya. – Т.: “Fan va texnologiya”, 2017, – 284 b.; Abdukarimov F.B. Savdoda bozor mexanizmini takomillashtirish va samaradorligini oshirish yo‘llari (Samarqand viloyati misolida).: Iqtisodiyot fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya. – Samarqand: SamISI, 2011.- 156 b. Yaqubov A.G‘. Chakana savdo korxonalarini raqobatbardoshligini boshqarish tizimini takomillashtirish PhD avtoreferati. – Urganch, 2022. – 58 bet; B.I.Sharipov Sabzavot mahsulotlari B2C bozorida marketing faoliyatini takomillashtirish PhD avtoreferati. – Toshkent, 2023. –54 bet.

**Объектом исследования** является деятельность розничной торговой сети Хорезмской области.

**Предметом исследования** являются экономические отношения, возникающие в процессе анализа территориальных особенностей развития розничной торговой сети.

**Методы исследования.** В ходе исследования были использованы методы статистического анализа, факторного анализа, SWOT-анализа, обследования, выборочного наблюдения, графической интерпретации, системного анализа, кластерного анализа, эконометрического моделирования и прогнозирования.

**Научная новизна исследования** заключается в следующем:

обосновано предложение по оптимизации на основе оценки территориального размещения предприятий розничной торговли на плотных (0,86-0,98), выше средних (0,71-0,83), средних (0,54-0,66), ниже средних (0,35-0,47), пассивных (0,14-0,26) уровнях;

предложены пути размещения точек сбыта на основе каналов сбыта развития розничной сети на нижнем, среднем и верхнем уровнях в регионах;

обосновано предложение по групповой оценке Хорезмской области по объему розничной торговли стабильно развитые (город Ургенч), развитые (Ургенчский район, Хазораспский район), менее развитые (Гурленский, Ханкинский, Хивинский, Шаватский районы), развивающиеся (Багатский, Кушкупирский, Янгиарыкский районы) и нуждающиеся развития (Янгибазарский, Тупраккалинский районы, город Хива);

разработаны прогнозные значения на основе эконометрических моделей на 2024-2027 годы по количеству покупателей, доходам потребителей, влиянию факторов уровня инфляции, влияющих на развитие розничной торговой сети.

**Практические результаты исследования** заключаются в следующем:

разработаны авторские определения и подходы к развитию розничной сети;

предложены пути развития розничной сети в регионах на низком, среднем и высоком уровнях;

усовершенствованы критерии оценки территориальной специфики торговой сети по различным показателям;

разработаны прогнозные значения показателей развития розничной торговой сети на 2024-2027 годы.

**Достоверность результатов исследования.** Достоверность научных результатов, полученных в диссертационном исследовании, объясняется обоснованностью методических подходов и методов, примененных в работе, полученных в результате официальных источников базы данных и монографического обзора, апробированных на практике выводов, предложений и рекомендаций, а также одобренностью полученных результатов кабинетом Хорезмской области Республики Узбекистан.

**Научная и практическая значимость результатов исследования.**

Научная значимость результатов исследования расширяет круг теоретических знаний о розничной торговле. Теоретико-научные выводы и методические рекомендации исследования могут быть использованы хокимиятом Хорезмской области для реализации задач, определенных программой мероприятий и

“дорожными картами” по развитию розничной торговой сети, а также для повышения привлекательности и конкурентоспособности отрасли.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что на основе разработанных предложений и практических рекомендаций разработаны региональные программы развития розничной торговли и повышения ее эффективности, комплексные меры, направленные на развитие сферы розничной торговли, меры, направленные на совершенствование деятельности предприятий, осуществляющих торговую деятельность в регионе, а также подготовка квалифицированных кадров в сфере экономики высших учебных заведений, а также могут широко использоваться при подготовке учебных пособий и учебников таких дисциплин, как “Основы сервисной деятельности”, “региональная экономика”, “экономическая теория” и “экономика предприятия”, совершенствовании их учебных программ и учебно-методических комплексов.

**Внедрение результатов исследования.** На основе полученных научных результатов по развитию розничной торговой сети:

предложение по оптимизации на основе оценки территориального размещения предприятий розничной торговли на плотных (0,86-0,98), выше средних (0,71-0,83), средних (0,54-0,66), ниже средних (0,35-0,47), пассивных (0,14-0,26) уровнях использовано при разработке постановления хокима Хорезмской области от 18 августа 2021 года № 71-12-0-Q/21 “О мерах по дальнейшему внедрению современных информационных технологий в мобильную торговую деятельность и регулированию розничной торговой деятельности через торговый автомат” (Справка хокимията Хорезмской области от 30 января 2024 г. № 15-340). В результате, розничная сеть в регионах получила возможность инновационного развития на низком, среднем и высоком уровнях;

предложены по путям размещения точек сбыта на основе каналов сбыта развития розничной сети на нижнем, среднем и верхнем уровнях в регионах использовано при разработке постановления хокима Хорезмской области от 18 августа 2021 года № 71-12-0-Q/21 “О мерах по дальнейшему внедрению современных информационных технологий в мобильную торговую деятельность и регулированию розничной торговой деятельности через торговый автомат”. (Справка хокимията Хорезмской области от 30 января 2024 г. № 15-340). В результате появилась возможность определения приоритетных направлений размещения точек онлайн-торговли, передвижных и стационарных торговых объектов в регионе;

предложение модели развития розничной торговли по групповой оценке Хорезмской области по объему розничной торговли стабильно развитые (город Ургенч), развитые (Ургенчский район, Хазораспский район), менее развитые (Гурленский, Ханкинский, Хивинский, Шаватский районы), развивающиеся (Багатский, Кушкупирский, Янгиарыкский районы) и нуждающиеся развития (Янгибазарский, Тупраккалинский районы, город Хива) использовано при разработке постановления хокима Хорезмской области от 18 августа 2021 года № 71-12-0-Q/21 “О мерах по дальнейшему внедрению современных информационных технологий в мобильную торговую деятельность и

регулированию розничной торговой деятельности через торговый автомат”. (Справка хокимията Хорезмской области от 30 января 2024 г. № 15-340). В результате достигнуто определение уровня развития розничной торговой сети по территориальным признакам в районах и городах области;

прогнозные значения на 2024-2027 годы на основе эконометрических моделей по количеству покупателей, доходам потребителей, влиянию факторов уровня инфляции, влияющих на развитие розничной торговой сети использовано при разработке постановления хокима Хорезмской области от 18 августа 2021 года № 71-12-0-Q/21 “О мерах по дальнейшему внедрению современных информационных технологий в мобильную торговую деятельность и регулированию розничной торговой деятельности через торговый автомат”. (Справка хокимията Хорезмской области от 30 января 2024 г. № 15-340). Согласно прогнозу, к 2027 году реальная стоимость розничной торговли, осуществляемой в регионе в неизменных ценах, составит 5272,70 млрд сумов. 1,61 раза по сравнению с 2022 годом, при этом средний темп роста составил 10,0 процента. Значения данных прогнозных показателей были использованы при разработке планов развития сферы розничной торговли.

**Апробация результатов исследования.** Результаты данного исследования обсуждались на 2 международных и 2 республиканских научно-практических конференциях.

**Публикация результатов исследования.** По теме диссертации всего опубликовано 3 научные работы, из них 2 – в республиканских и 1 – в зарубежном журналах, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Республики Узбекистан для публикации основных научных результатов диссертации доктора философии (PhD).

**Структура и объем диссертации.** Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы. Объем диссертации составляет 100 страниц.

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ**

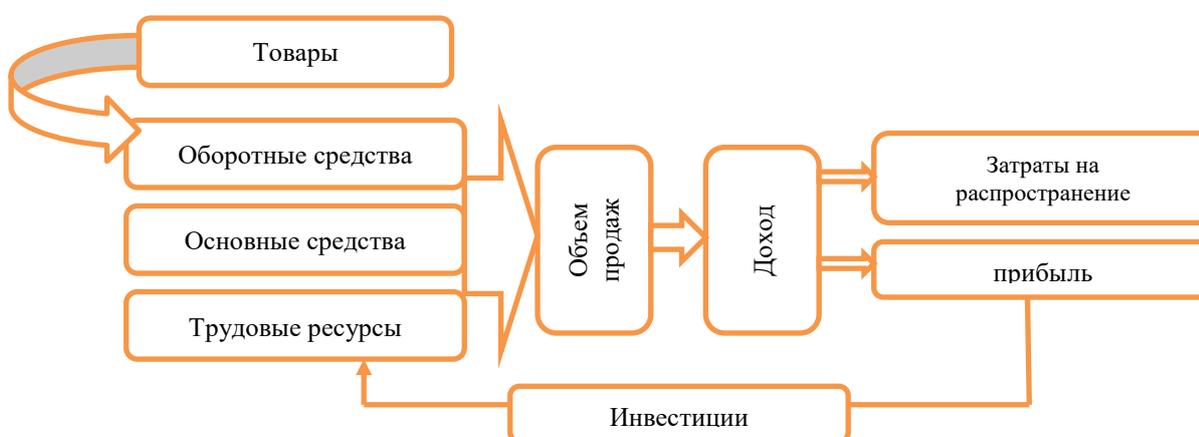
**Во введении** обосновываются актуальность, цель и задачи, объект и предмет исследования, приводится соответствие приоритетным направлениям развития науки и техники Республики, излагаются научные новизна, практические результаты и раскрывается их научная и практическая значимость, приводятся данные по внедрению в практику, опубликованным работам и структуре диссертации.

В первой главе диссертации, озаглавленной как «**Научно-теоретические основы развития розничной торговой сети в условиях модернизации экономики**», изучены теоретические основы развития розничной торговой сети, принципы и современные подходы развития розничной торговой сети, а также опыт передовых зарубежных стран в развитии розничной торговой сети.

Сегодня большое внимание уделяется развитию торговых сетей. Розничная торговля как торговая сеть является одним из наиболее развитых направлений. Развитие розничной торговой сети имеет свою историю, первой формой розничной торговли была торговля на рынках, создававшая возможность

покупки товаров. На этом основании в диссертации были исследованы этапы развития сферы торговли и обосновано, что розничная торговля - это движение, состоящее из поиска продукции у производителя розничной торговли или поставщика, хранения ее на складах, широком представлении в магазинах и, наконец, продаже потребителям.

На основе исследованных подходов, по мнению автора, розничная торговая сеть представляет собой форму обмена, имеющую территориальные аспекты и особенности, удовлетворяющая потребительские потребности населения. Розничная торговля развивается как экономическая деятельность и непосредственно направлена на усовершенствование экономических отношений между покупателями и продавцами, укрепление их взаимоотношений друг с другом. В результате было предложено, чтобы розничная торговля имела следующие основные направления (рис.1).



**Рисунок 1. Основные направления деятельности розничной торговли<sup>24</sup>**

Согласно данному рисунку, для осуществления розничной торговли по существу необходимы инвестиции в оборотный капитал, основные средства и трудовые ресурсы, на основе объема продаж формируется доход, который сам делится на такие части, как затраты на распространение и прибыль.

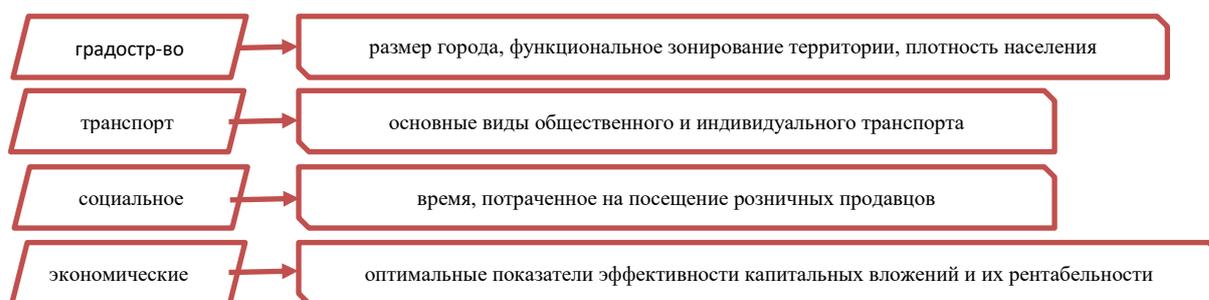
Розничная торговля обладает принципами и современными подходами к саморазвитию, в развитии этой торговли важное место занимают торговые предприятия, осуществляющие свою деятельность на основе определенных принципов. Соответственно, в диссертации выдвигался вопрос о соблюдении предприятиями розничной торговли норм Предпринимательского права при осуществлении экономической деятельности. В связи с этим обосновано, что розничная торговля может решать следующие задачи:

- изучение спроса на товары и их рыночного предложения;
- формирование торгового ассортимента и удовлетворение потребностей в товарах;
- организация товарооборота и доставка до покупателей;
- влияние на производство для расширения ассортимента товаров;

<sup>24</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

- формирование и поддержание товарных запасов на уровне спроса;
- проведение рекламно-информационной работы предприятий розничной торговли;
- осуществление торговых и технологических операций с товарами;
- формирование спроса на продаваемые товары;
- выбор наиболее эффективных способов продажи товаров;
- предоставление клиентам ряда услуг, облегчающих процесс покупки и использования;
- удовлетворение потребностей населения в товарах;
- организация движения товара и доставка его конечным покупателям путем доставки непосредственно в места продажи;
- воздействие на производство с целью расширения ассортимента и увеличения объема выпускаемой продукции;
- совершенствование технологий продаж и улучшение качества обслуживания клиентов.

По нашему мнению, на размещение розничной торговой сети влияют следующие факторы (рис. 2):



**Рисунок 2. Состав факторов, влияющих на размещение торговой сети<sup>25</sup>**

Рациональное размещение розничной торговой сети, всех ее видов с учетом развития, обновления, совершенствования ее структуры, ее специализации и типизации позволяет снизить затраты на строительство и реконструкцию, упорядочить ассортимент и обеспечить высокий уровень торговли.

По нашему мнению, к новым видам розничной торговли относятся интернет, электронная почта, надлежащий маркетинг, франчайзинг и другие, а также служат элементом реализации розничной торговли. Эти элементы также раскрывают возможности выбора торговой деятельности.

Розничные торговые сети развиваются в качестве глобального бизнеса. Лицо современной розничной торговли-процветание брендов, многообразие форм, глобализация и капитализация глобальных сетей<sup>26</sup>. А лицо современного потребителя зависит от формирования окружающей его среды, индивидуального внешнего вида, образа жизни. Главное здесь – эффективно вести бизнес. Исходя из этого, в диссертации, основанной на требованиях клиентов и собственном опыте, было исследовано влияние следующих тенденций на розничную торговлю:

<sup>25</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

<sup>26</sup> <https://www.retail.ru/articles/kakim-dolzhen-byt-sovremennyy-riteyl/>

- Активное формирование запросов потребителей. Согласно этому, использование больших данных, увеличение объема информации, которую магазин может получить о потребителе на месте, и доступность маркетинговых инструментов позволяют розничным торговцам более точно и предсказуемо оценивать поведение потребителей.

- Персонализация. То есть все эксперты считают мобильные технологии решающим фактором развития розничной торговли. Люди все чаще используют свои смартфоны в магазинах. Этот комплекс инструментов помогает получить полную информацию о покупателе для автоматической разработки персонализированного предложения в магазине.

- Использование 3D-печати. Чем дешевле эти технологии печати, тем больше они используются в розничной торговле, а также превращает продукцию массового производства в детали.

- Интерактивность. Использование этих гаджетов, приложений и других технологий делает процесс покупок более активным. А снижение стоимости технологий виртуальной и дополненной реальности позволяет сделать ее интерактивной, расширить и персонализировать торговое пространство.

- Гибкость бизнес-процессов. Эти крупные розничные торговцы больше используют современные технологии для управления сотрудниками, ресурсами и логистикой. Все это позволяет быстрее реагировать на пожелания потребителей. Эти тенденции совпадают с одной основной тенденцией, то есть основой успешной торговли становится полное знание желаний и потребностей клиента.

Наряду с этим, сегодня в странах мира используется опыт использования кластера в повышении конкурентоспособности и экономической эффективности торговых предприятий. К основным структурным элементам данного торгового кластера относятся производители товаров, рекламодатели товаров и услуг, хранители товаров, поставщики товаров, продавцы товаров и клиенты торговых услуг.

По нашему мнению, в повышении конкурентоспособности и экономической эффективности торговых предприятий торговый кластер создает следующие преимущества:

во-первых, показывает пути увеличения их прибыли, достижения экономической эффективности и повышения их конкурентоспособности за счет развития экономико-социальных отношений между торговыми предприятиями и потребителями торговых услуг;

во-вторых, создает четкие механизмы развития оказания торговых услуг торговыми предприятиями;

в-третьих, определяет возможности повышения заинтересованности торговых предприятий в торговом кластере и их постоянного и эффективного развития в виде целостной системы.

Во второй главе диссертации, озаглавленной как «**Динамика развития розничной торговой сети в регионах и ее оценка**», освещены тенденции развития розничной торговли в Узбекистане, направления оценки развития

розничной торговли Хорезмской области, а также анализ территориальных факторов, влияющих на развитие розничной торговой сети.

В нашей республике уделяется внимание развитию отраслей экономики, в том числе торговли. В связи с этим вопрос развития отрасли в нашей республике был поднят на приоритетный уровень и укреплены правовые основы государства, 21-й целью стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы определена последовательная реализация таких задач как «Создание 130 современных рынков и торговых комплексов, а также 65 крупных и 5000 малых объектов обслуживания по развитию дорожной инфраструктуры путем развития торговли и дорожного обслуживания в регионах республики»<sup>27</sup>. В соответствии с этим торговлю характеризует ряд социально-экономических показателей, относящихся к сфере розничной торговли, наряду с тем, что в основе ее развития лежит розничная торговля как отрасль, специализирующаяся на продажах.

Показатель объема розничного товарооборота с включением организаций общественного питания в розничную торговлю представлен объемами продаж по всем торговым сетям. Значение этого показателя рассчитывается в городах и сельской местности. В общем объеме розничного товарооборота его состав составляют такие показатели, как продовольственные и непродовольственные товары. Также состояние розничной торговой деятельности определяется такими показателями, как розничный товароборот на душу населения и товарные запасы в торговых сетях, количество объектов розничной торговли и организаций общественного питания.

В диссертации были проанализированы показатели розничного товарооборота, которые показали, что объем розничного товарооборота во всех торговых сетях, включая организации питания, в 2010 году составил 21872,8 млрд сумов, а к 2022 году-270687,2 млрд сумов. Если считать данный показатель с 2022 по 2010 год, то темпы роста объема розничного товарооборота составили 11,3 раза. Основываясь на темпах роста, можно непосредственно проанализировать, растет или снижается производительность сферы розничной торговли, и, таким путем, определить возможности роста. Также объем розничного товарооборота в Узбекистане в 2010-2022 гг. по регионам характеризуется динамическими изменениями (табл.1).

**Таблица 1**

**Информация об объеме оборота розничной торговли по регионам Узбекистана 2010-2022 гг. (млрд сумов)<sup>28</sup>**

Регионы	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2016 г.	2018 г.	2020 г.	2022 г.
Республика Узбекистан	21872,8	36946,4	51033,3	81278,3	113971,7	168649,0	270687,2
Республика Каракалпакстан	711,3	1155,2	1691,2	2747,2	3998,4	5828,7	9557,9
Андижанская область	1704,2	2835,0	4065,1	6423,5	9176,1	13035,5	19046,9
Бухарская область	1290,2	2259,7	3265,8	5138,3	7077,5	10136,9	15522,0
Джизакская область	629,6	1161,9	1667,6	2686,9	3410,8	5066,0	7995,4

<sup>27</sup> Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022-2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60-сон Фармони. <https://lex.uz/docs/5841063>

<sup>28</sup> Источник: <https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/internal-trade-2>

Qashqadaryo viloyati	1325,2	2567,6	3797,3	5850,4	7992,7	12081,4	18165,9
Навоийская область	850,6	1469,5	2209,4	3486,1	4642,7	6443,7	10101,6
Наманганская область	1297,0	2166,2	3081,9	5009,5	6864,5	10320,5	17273,1
Самаркандская область	1683,0	3030,1	4337,9	7126,1	9987,5	15275,3	25342,5
Сурхандарьинская область	1321,3	2280,0	3521,2	5637,8	8149,5	11311,0	17428,5
Сырдарьинская область	411,1	672,9	864,2	1453,8	2016,6	2991,6	4453,7
Ташкентская область	2306,3	4060,0	5356,6	8395,8	10806,9	15593,5	25250,0
Ферганская область	1911,6	3270,6	4355,5	7013,4	9956,2	14573,9	22448,5
Хорезмская область	1005,9	1566,6	2025,9	3102,1	4451,1	7061,8	11317,2
Город Ташкент	5425,5	8451,1	10793,7	17207,4	25441,2	38929,4	66784,0

Согласно данной таблице, можно увидеть, что объем розничного товарооборота по Республике Узбекистан в 2010 году составил 21872,8 млрд сумов, в 2022 году-270687,2 млрд сумов, или то, что увеличился в 12,3 раза. В составе регионов можно видеть, что в регионе Хорезмская область составила 1005,9 млрд сумов и 11317,2 млрд сумов соответственно или увеличился в 11,2 раза.

Также в 2010-2022 гг. в регионах нашей республики, исходя из объема розничного товарооборота, наблюдались темпы роста. Данный показатель имел темп роста (табл.2).

**Таблица 2**

**Темпы роста розничного товарооборота в регионах нашей республики в 2010-2022 годах, в процентах<sup>29</sup>**

Регионы	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Республика Узбекистан	113,6	117,1	113,9	113,3	115,2	116,0	120,1	101,3	100,0	108,6	105,0	117,0	110,8
Республика Каракалпакстан	122,7	115,2	112,8	117,9	120,7	116,4	122,2	101,1	103,7	109,3	104,3	119,6	111,4
Андижанская область	107,9	117,5	112,8	115,4	114,7	115,2	118,1	100,4	101,3	104,4	106,8	108,9	109,7
Бухарская область	107,7	121,9	114,5	114,2	117,3	115,9	119,3	100,5	100,2	104,6	104,9	115,5	108,0
Джизакская область	121,8	127,2	116,8	117,8	116,9	118,8	119,9	99,3	92,5	105,3	109,9	115,1	109,7
Кашкадарьинская область	120,7	127,2	119,7	118,7	112,9	113,7	118,8	99,8	100,0	112,4	102,9	109,6	111,9
Навоийская область	122,4	115,9	117,5	116,6	116,2	115,9	119,0	98,2	98,0	104,3	105,4	115,8	110,2
Наманганская область	114,4	119,8	111,3	115,2	113,7	116,2	122,6	101,7	97,8	110,2	105,2	120,5	113,3
Самаркандская область	122,3	118,9	121,0	114,2	117,5	116,4	121,3	100,7	101,2	106,3	111,4	118,3	113,5
Сурхандарьинская область	122,7	119,3	112,5	117,5	116,9	117,8	119,4	101,0	101,6	106,8	102,1	112,3	112,0
Сырдарьинская область	121,2	116,1	112,6	105,7	116,0	118,5	124,8	100,0	99,1	107,3	106,9	116,3	103,7
Ташкентская область	107,3	123,1	113,3	109,3	112,8	116,4	118,3	100,0	93,4	113,8	97,1	118,6	109,8

<sup>29</sup> Источник: <https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/internal-trade-2>

Ферганская область	118,8	117,7	114,5	110,5	111,4	114,7	121,3	101,9	101,7	106,0	106,2	118,6	105,6
Хорезмская область	121,3	113,3	109,2	110,4	111,0	111,1	121,2	101,2	101,4	110,2	110,9	113,8	112,9
Город Ташкент	106,9	109,0	110,9	110,5	116,7	117,6	119,0	103,9	102,2	110,8	103,6	120,6	111,8

Согласно данной таблице, темпы роста розничного товарооборота по республике в 2010-2022 годах составили 113,6% в 2010 году и 110,8% к 2022 году. А по Хорезмской области-121,3 процента и 112,9 процента соответственно. К 2022 году наибольший рост наблюдался в Самаркандской области (113,5 процента) и Наманганской области (113,3 процента). Наименьший рост пришелся на Сырдарьинскую область (103,7 процента) и Ферганскую область (105,6 процента).

Оценено развитие розничной торговли в Хорезмской области. Прежде всего, для оценки развития розничной торговли целесообразно решать проблемы качества и разрабатывать оптимальную стратегию на основе различных этапов. Помимо развития розничной торговли, также может быть достигнута оценка эффективности сотрудников, работающих в этой области. На сегодняшний день в розничной торговле используются ключевые показатели эффективности (КПЭ). В частности, формула оборота розничного магазина по КПЭ, динамический коэффициент оборачиваемости (ДК) помогает сравнивать показатели за разные периоды деятельности и его рекомендуется рассчитывать по следующей формуле:

$$DK = (TO \text{ (настоящее время)} * 100) / TO \text{ (отчет)}$$

Согласно формуле, для расчета требуются данные о продажах (ТО) за каждый период. Данная оценка позволяет выявить проблемные места в деятельности розничной торговой сети.

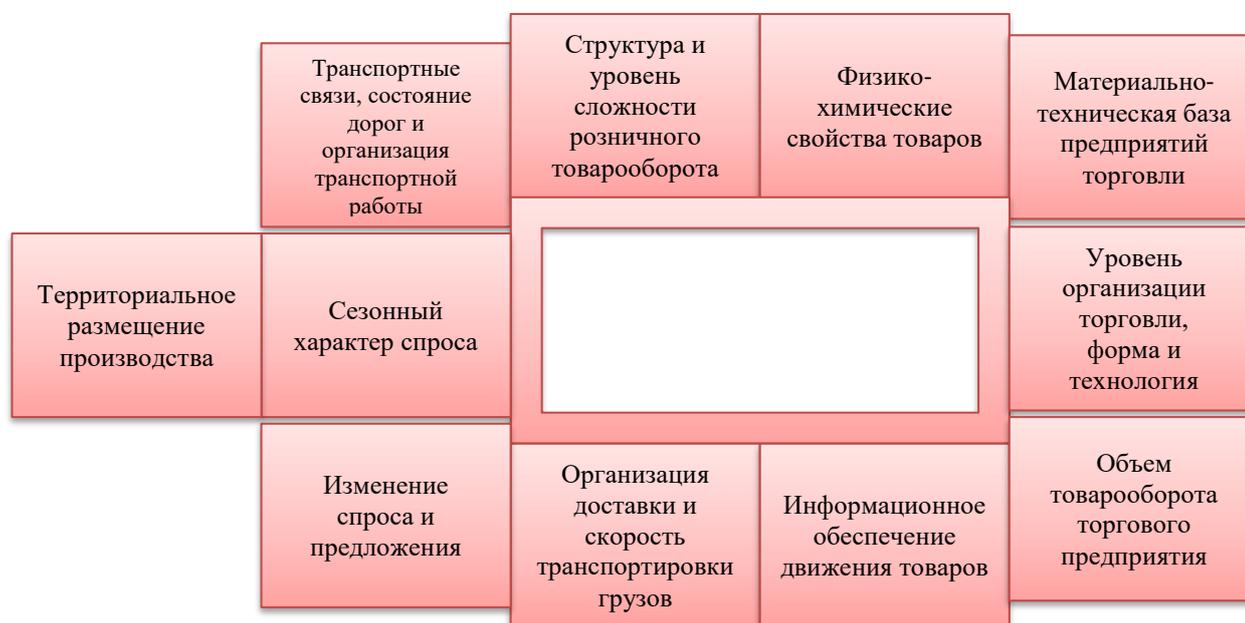
Исходя из полученных результатов, мы считаем, что оценка стоимости предприятия розничной торговли в регионе является ключевым вопросом, и в этом случае проводится сравнительный анализ конкретных подходов к нему. В связи с этим важное значение приобретает оценка эффективности управления экономико-финансовыми возможностями предприятий розничной торговли (рис.3).

Исходя из приведенной картины, оценка эффективности управления экономико-финансовыми возможностями предприятий розничной торговли осуществляется с помощью элементов оценки, методов оценки и критериев оценки.



**Рисунок 3. Оценка эффективности управления экономико-финансовыми возможностями предприятий розничной торговли<sup>30</sup>**

По проведенному анализу территориальных факторов, влияющих на развитие розничной торговой сети, были изучены степени влияния на нее таких факторов, как розничный товарооборот, товарные запасы (рис.4).



**Рисунок 4. Анализ территориальных факторов, влияющих на развитие торговой розничной сети<sup>31</sup>**

Исходя из влияния и содержания указанных факторов, можно будет определить факторы, влияющие на эффективное и планомерное развитие

<sup>30</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

<sup>31</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

розничной торговой сети в регионе, что послужит повышению эффективности отрасли.

В третьей главе диссертации, озаглавленной как **«Приоритетные направления и перспективы развития розничной торговой сети в регионах»**, на основе направлений совершенствования организационно-экономических механизмов развития розничной торговой сети, инновационных подходов осуществлено эконометрическое моделирование и прогнозирование перспектив развития розничной торговли в Хорезмской области и показателей развития розничной торговой сети в регионе.

Торговое предприятие, ведущая деятельность в регионах области, имеет четко определенную целевую направленность и характеризуется единым материальным, торгово-технологическим и организационно-экономическим составом. Исходя из него, предлагаем на основе анализа особенностей системы развития розничной торговой сети на потребительском рынке регионов и выполняемых на ней задач обосновать принципы гибкости совершенствования розничной торговой сети и стратегические направления деятельности объектов. Это структура, обеспечивающая эффективное функционирование розничной торговой сети на основе интеграции наиболее важных факторов потребителя, рынка, технологий и рабочей силы (рис.5).



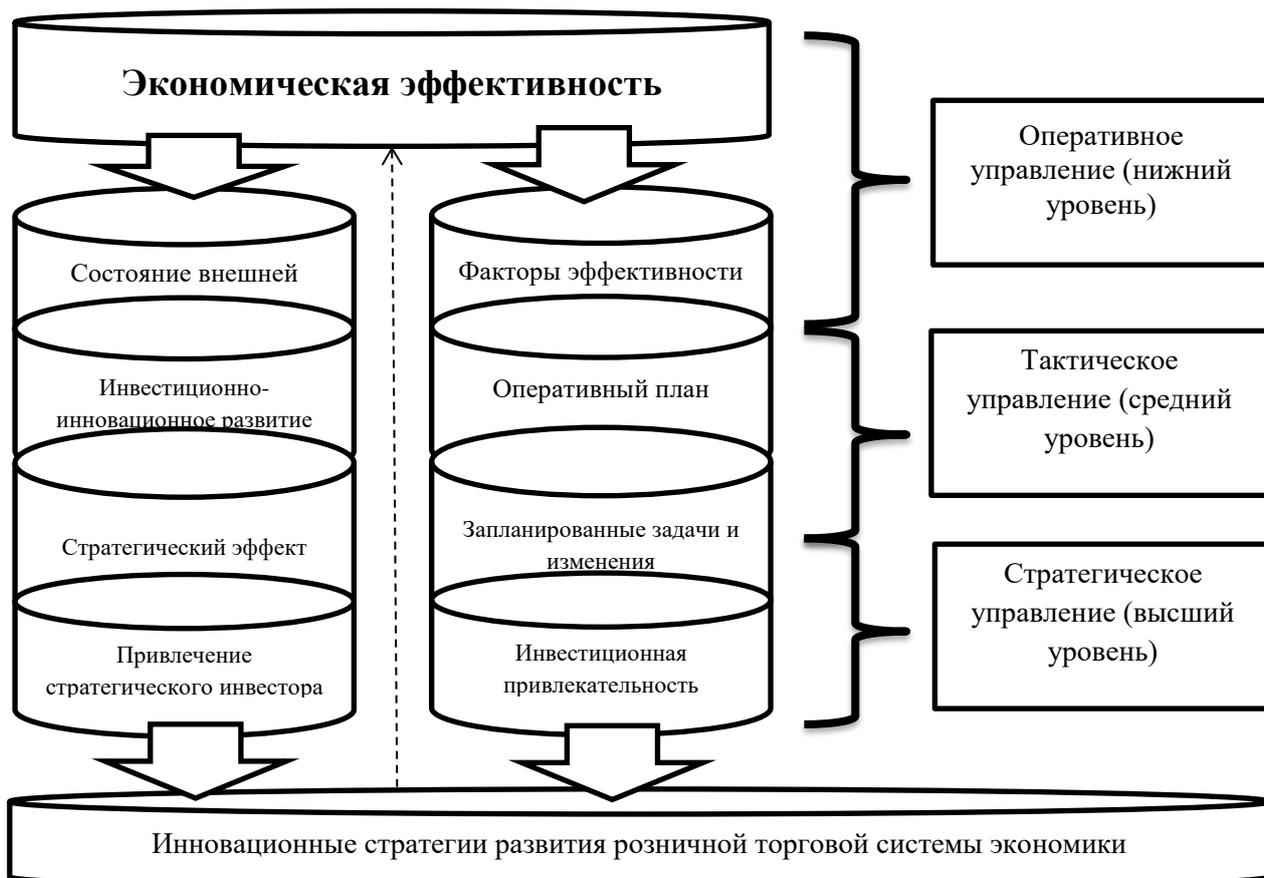
**Рисунок 5. Структура совершенствования эффективной деятельности предприятий розничной торговли<sup>32</sup>**

Согласно рисунку, в качестве основных направлений совершенствования деятельности предприятий розничной торговли целесообразно перейти на современную систему интеграции.

<sup>32</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

Развитие услуг розничной торговли отражает характер саморазвития отрасли, опираясь на экономическое развитие и экономический потенциал региона. Поэтому необходимо обратить внимание на структурную оценку значения услуг розничной торговли в повышении экономического потенциала региона. Здесь будет важно определить связь между показателем относительности динамики экономического потенциала и тенденцией изменения полученных линий соотношения по макроэкономическим показателям услуг розничной торговли, оценить степень влияния. Для этого необходимо научное прогнозирование перспективной тенденции изменения показателей оценки потенциала инновационного развития услуг розничной торговли.

Инновационное развитие позволяет внедрить характеристики многогранности, гибкости и жизнеспособности розничной торговой сети путем выявления потенциала ее деятельности и выбранного целевого сегмента рынка. Инновационные решения будут иметь инновационную, улучшающую и поддерживающую направленность в зависимости от масштаба изменений, которые они вызывают. Это является механизмом выявления в регионах низкой, средней и высокой зависимости розничной торговой сети по уровню инноваций, использованию существующих технологий, поэтапному изменению технологии, созданию и внедрению в практику новых технологий (рис.6).



**Рисунок 6. Организация процесса инновационной деятельности розничной торговой сети<sup>33</sup>**

<sup>33</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

Согласно рисунку, решение об обновлении и повышении эффективности торговой розничной сети принимается в сфере принятия стратегических решений с минимальным уровнем инфраструктуры необходимого уровня корпоративного потенциала. Чем меньше внешний и внутренний конкурентный потенциал инновационного развития, тем выше вероятность ограниченности возможностей в развитии розничной торговой сети, повышается внимание к оперативному характеру планируемых проектов.

В диссертации проанализированы возможности реализации ряда функций организации инноваций в розничных торговых сетях. Согласно этому, если с одной стороны, предусматривает подготовку комплекса стратегий инновационного развития розничной торговой сети, то с другой стороны, представляет собой более четкое понимание содержания нового термина “инновационное развитие”. Инновации в розничной торговой сети - это современные решения, направленные на активизацию торгово-экономических процессов путем приобретения нематериальных активов, лицензий, патентов, позволяющие осуществлять торговую деятельность на более эффективном и конкурентном уровне по сравнению с конкурентами.

В диссертации обоснованы критерии определения низкого (29%), среднего (37%), высокого (45%) и устойчивого (53%) уровня развития торговой розничной сети в регионе на основе оценки ее территориальных особенностей (табл.3).

**Таблица 3**

**Результаты оценки территориальной специфики розничной торговой сети в регионе<sup>34</sup>**

Название регионов	Объем розничного товарооборота, млрд. в суме				Различия в результатах оценки	Доля оценки, %
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.		
<b>Хорезмская область</b>	<b>6915,5</b>	<b>8589,2</b>	<b>10539,8</b>	<b>11317,2</b>		
Город Ургенч	2674,9	3196,9	3699,4	3133,3	Стабильный (Высокий)	45
Город Хива	275,1	316,1	383,5	526,2	Низкий	29
Багатский район	281,1	434,3	574,8	683,7	Средний	37
Гурленский район	442,1	675,4	858,0	883,3	Средний	37
Кушкупирский район	314,8	367,4	419,5	601,2	Средний	37
Ургенчский район	733,4	848,5	1082,2	1339,3	Стабильный (Высокий)	45
Хазораспский район	689,4	843,9	1077,6	1208,1	Стабильный (Высокий)	45
Тупраккалинский район	124,8	147,6	195,2	267,7	Низкий	29
Ханкинский район	423,8	489,7	667,6	742,8	Средний	37
Хивинский район	145,7	221,2	266,0	371,7	Низкий	29

<sup>34</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

Шаватский район	340,0	487,9	631,8	759,4	Средний	37
Янгиарыкский район	299,7	362,3	425,2	480,2	Низкий	29
Янгибазарский район	170,6	197,9	259,0	320,2	Низкий	29

За основу были взяты данные за 2010-2022 годы для разработки перспективных прогнозных значений с учетом тенденций развития розничной торговли в регионе. Эти данные были перенесены в цены 2010 года, и эффект инфляции был устранен. Для разработки прогнозных значений объема розничных продаж в регионе были рассмотрены различные модели, проведен сравнительный анализ их результатов и выбраны оптимальные варианты. По графическим результатам значений объема розничных продаж в регионе в неизменных ценах в качестве наиболее оптимальных моделей для расчета прогнозных значений этого показателя были выбраны экспоненциальная и квадратичная модели, проведен регрессионный анализ с логарифмированием их произвольной переменной, определены результаты этих моделей, разработанных для расчета прогнозных показателей объема розничных продаж, реализованных в регионе.

Помимо них, исходя из характера данных, использованных для исследования, была использована модель ARIMA. Из результатов проведенного анализа известно, что разность первого порядка информации, используемой для прогноза, была стационарной и в результате получила следующую модель:

$$(1 - L)RTR_t = 0,63 * (1 - L)RTR_{t-1} - 1,00 * (1 - L)\varepsilon_{t-1} + 12,88 * t^2$$

По результатам данной разработанной модели z-статистика первого коэффициента равна 1,86 и обосновывает, что при показателе вероятности 0,06 степень достоверности равна 94%. Надежность двух других коэффициентов составила более 99 процентов. Коэффициент детерминации также оправдывает высокую степень достоверности модели при почти равной единице (табл.4).

**Таблица 4**

**Результаты модели ARMAX, разработанной для расчета прогнозных показателей объема розничных продаж, реализованных в Хорезмской области<sup>35</sup>**

Model 4: ARMAX, using observations 2011-2022 (T = 12)

Dependent variable: (1-L) RTR

Standard errors based on Hess

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
phi_1	0.632754	0.339885	1.862	0.0626	*
theta_1	-1.00000	0.254481	-3.930	<0.0001	***
time2	12.8814	0.650087	19.81	<0.0001	***
Mean dependent var	189.3075		S.D. dependent var	98.14793	
Mean of innovations	18.09488		S.D. of innovations	63.38720	
R-squared	0.993180		Adjusted R-squared	0.991665	
Log-likelihood	-67.47245		Akaike criterion	142.9449	

<sup>35</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований.

Schwarz criterion		144.8845	Hannan-Quinn			142.2268
		<i>Real</i>	<i>Imaginary</i>	<i>Modulus</i>	<i>Frequency</i>	
AR						
	Root 1	1.5804	0.0000	1.5804	0.0000	
MA						
	Root 1	1.0000	0.0000	1.0000	0.0000	

По результатам прогноза, разработанного на основе модели ARMAX на 2023-2027 годы по важнейшим факторам, влияющим на развитие торговой розничной сети, их стоимость в 2023-2027 годах будет иметь следующие значения (табл.5).

**Таблица 5**

**Прогнозные показатели, разработанные на основе предлагаемой модели ARMAX<sup>36</sup>**

For 95% confidence intervals,  $z(0.025) = 1.96$

Год	Прогноз	Темп роста	Стандартная ошибка	95-процентный интервал
2023	3624,77	110,592536	63,3872	(3500,54, 3749,01)
2024	3997,94	110,294998	75,0108	(3850,92, 4144,96)
2025	4397,02	109,982141	79,1878	(4241,82, 4552,23)
2026	4821,95	109,664045	80,7997	(4663,59, 4980,32)
2027	5272,7	109,347878	81,4361	(5113,09, 5432,31)

По результатам разработанного прогноза, к 2027 году реальная стоимость розничной торговли, осуществляемой в регионе в неизменных ценах, составит 5272,70 млрд сумов. Этот результат в 1,61 раза больше, чем в 2022 году, что означает, что средний темп роста составит 10,0 процента.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования были получены следующие выводы:

1. Теоретические аспекты развития розничной торговли были изучены зарубежными и отечественными учеными-исследователями. В диссертации обобщив исследования, предложив направления теоретических взглядов на понятие розничной торговли, разработано уточненное определение. По нашему мнению, розничная торговля как торговая сеть - это форма обмена, имеющая территориальные аспекты и особенности, удовлетворяющая потребительские потребности населения.

2. Принципы и современные подходы к развитию торговой розничной сети необходимы для развития этой сети. Важное место в этом занимают торговые предприятия и принципы, которые они соблюдают. Существующие принципы обеспечиваются маркетинговой деятельностью. На сегодняшний день электронная коммерция развивается как современный подход к розничной торговле. Показатели, характеризующие качество розничной торговой сети и розничных торговых сетей, также будут развиваться как глобальный бизнес.

<sup>36</sup> Источник: Разработка автора на основе исследований

3. Опыт передовых зарубежных стран в развитии розничной торговли проанализированы в нашей исследовательской работе и изучены на примере опыта России, США, Японии, Италии, Германии и Турции. Рассчитывается сезонный индекс розничной торговли в этих странах. На основе накопленного опыта, активно ведутся торговые кластеры по развитию розничной торговой деятельности в странах, и создание этих кластеров в регионах нашей страны имеет большой потенциал.

4. Оценка динамики развития розничной торговли в регионах сегодня требует анализа тенденций развития розничной торговли в Узбекистане. Тенденция к изменению представляет собой розничный товароборот, который определяется также такими показателями, как объем реализации в торговых сетях, объем продовольственных и непродовольственных товаров в общем объеме этого товарооборота, розничный товароборот на душу населения и количество товарных запасов, объектов розничной торговли и организаций общественного питания в торговых сетях.

5. При оценке развития розничной торговли Хорезмской области целесообразно учитывать качество и стратегию. Для повышения эффективности управления торговыми предприятиями необходимо будет отдельно изучить деятельность персонала. Целесообразно также оценить эффективность управления экономико-финансовыми возможностями предприятий отрасли. Сегодня эффективное использование КПЭ в качестве основного показателя эффективности в розничной торговле позволяет решать различные бизнес-проблемы и оценивать эффективность принимаемых решений.

6. Особое место сегодня занимают территориальные факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети, анализ которых непосредственно служит новым направлением развития отрасли. Они позволяют усовершенствовать порядок осуществления расчетов в сфере розничной торговли. Важное место в структуре факторов занимают розничный товароборот, товарные запасы, а также объективные и субъективные факторы. В диссертации были проанализированы территориальные факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети, разделенные на 11 частей.

7. Развитие розничной торговли в регионах нашей республики характеризуется наличием приоритетных направлений, возможностей и перспектив. Для этого целесообразно совершенствование организационно-экономических механизмов развития розничной торговой сети, которые будут зависеть от состояния бизнес-структур. Таким образом, для совершенствования деятельности предприятий розничной торговли на основе соответствующих принципов необходимо широкое развитие сети торговых предприятий и повышение эффективности их деятельности.

8. Для обеспечения перспективных аспектов развития торговой розничной торговли в регионе на основе инновационных подходов необходимо добиться инновационного развития розничной сети и разработать стратегию. Разработка и формирование планов инновационного развития розничной торговой сети, а также вопросы организации процесса инновационной деятельности в отрасли

осуществляются на основе этапов стратегии инновационного развития. В результате современные торговые розничные сети расширяются.

9. В рамках исследовательской работы были изучены тенденции развития розничной торговли в регионе, а также факторы, влияющие на нее. Влияние этих факторов оценивалось на основе различных статистических и эконометрических моделей. По результатам разработанного прогноза, к 2027 году реальная стоимость розничной торговли, осуществляемой в регионе в неизменных ценах, составит 5272,70 млрд сумов. В результате было установлено, что средний темп роста составит 10,0 процента, что в 1,61 раза больше, чем в 2022 году.

**SCIENTIFIC COUNCIL PhD. 03/28.08.2020.I.55.03 ON AWARD OF  
SCIENTIFIC DEGREE OF DOCTOR OF SCIENCES AT URGANCH STATE  
UNIVERSITY**

---

**URGANCH STATE UNIVERSITY**

**AKHMEDOV SHOKHJAKHON KAHRAMON UGLI**

**REGIONAL FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE  
NETWORK**

**08.00.12– “Regional economy”**

**ABSTRACT**

**of the dissertation of the doctor of philosophy (PhD) in psychological sciences**

**Urgench – 2024**

**The theme of the of doctoral dissertation (PhD) was registered at the Supreme Attestation Commission under № B2023.4.PhD/Iqt3579.**

The dissertation was carried out at Urganch State University.

The dissertation abstract is published on the website of the Scientific Council ([www.urdu.uz](http://www.urdu.uz)) and on the Ziyonet Information Portal at ([www.ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)) in three language (Uzbek, Russian, English).

**Scientific consultant:**

**Abdullayev Ilyos Sultanovich**  
Doctor of Economic Sciences, Professor

**Official opponents:**

**Kadirov Abdurashid Madjitovich**  
Doctor of Economic Sciences, Professor

**Norqobilova Feruza Abduxomidovna**  
Doctor of Philosophy of Economic Sciences  
(PhD), Associate Professor

**Leading organization:**

**Termez State University**

The defence of the dissertation will be held on "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2024, at "\_\_\_\_:\_\_\_\_" at the meeting of Scientific Council № PhD.03/28.08.2020.I.55.03 under the Urganch State University (Address: 220100, Urganch, Hamid Olimjon street, 14. Tel.: (99862) 224-67-00, fax: (99862) 224-57-00, e-mail: [info@urdu.uz](mailto:info@urdu.uz))

The dissertation has been registered in the Informational Resource Centre of the Urganch state university under \_\_\_\_\_. Address: 220100, Urganch, Hamid Olimjon street, 14. Tel.: (99862) 224-67-00, e-mail: [arm@urdu.uz](mailto:arm@urdu.uz)

Dissertation abstract has been distributed on "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2024

(Registry record № \_\_\_\_\_ as of "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2024)

**U.R.Matyakubov**

Deputy chairman of the scientific council  
awarding scientific degrees, Doctor of  
Economic Sciences, professor

**T.J.Raximov**

Scientific Secretary of the scientific  
council awarding scientific degrees, (PhD)

**B.Ruzmetov**

Chairman of the Scientific seminar under  
Scientific council awarding scientific  
degrees, Doctor of Economic Sciences,  
professor

## **INTRODUCTION (abstract of the dissertation of Doctor of Philosophy (PhD))**

**The purpose of the study** is to develop proposals and recommendations for revealing territorial features and identifying priority areas for the development of a retail trading network.

**The object of the study** is the activities of the retail trade network in the Khorezm region.

**The scientific novelty of the study is as follows:**

a proposal for optimization is justified based on an assessment of the territorial placement of retail trade enterprises at dense (0.86-0.98), above average (0.71-0.83), average (0.54-0.66), below average (0.35-0.47), passive (0.14-0.26) levels;

proposed ways to locate sales points based on sales channels for the development of a retail network at the lower, middle and upper levels in the regions;

a proposal for a group assessment of the Khorezm region in terms of retail trade volume is justified: stably developed (Urgench city), developed (Urgench district, Khazarasp district), less developed (Gurlan, Khonka, Khiva, Shavot districts), developing (Bogot district, Koshkopir, Yangarik) and those in need of development (Yangibozor district, Khiva city, Tuprokkala district);

forecast values were developed based on econometric models for 2024-2027 for the number of customers, consumer income, the influence of inflation factors affecting the development of the retail trade network.

**Implementation of research results.** Based on the scientific results obtained on the development of a retail trading network:

proposal for optimization based on an assessment of the territorial placement of retail trade enterprises at dense (0.86-0.98), above average (0.71-0.83), average (0.54-0.66), below average (0,35-0.47), passive (0.14-0.26) levels were used in developing the resolution of the khokim of the Khorezm region dated August 18, 2021 No. 71-12-0-Q/21 “On measures for the further implementation of modern information technologies into mobile trading activities and regulation of retail trading activities through a vending machine.” (Reference of the Khorezm region khokimiyat dated January 30, 2024 No. 15-340). As a result, the retail network in the regions received the opportunity for innovative development at low, medium and high levels;

proposed for the placement of sales points based on sales channels for the development of a retail network at the lower, middle and upper levels in the regions used in the development of the resolution of the khokim of the Khorezm region dated August 18, 2021 No. 71-12-0-Q/21 “On measures for further implementation modern information technologies in mobile trading activities and regulation of retail trading activities through a vending machine.” (Reference of the Khorezm region khokimiyat

dated January 30, 2024 No. 15-340). As a result, it became possible to determine priority areas for placing online retail outlets, mobile and stationary retail facilities in the region;

proposal for a retail trade development model according to a group assessment of the Khorezm region in terms of retail trade volume: stably developed (Urgench city), developed (Urgench district, Khazarasp district), less developed (Gurlan, Khonka, Khiva, Shavot districts), developing (Bogot district, Koshkopir, Yangarik) and those in need of development (Yangibozor district, Khiva city, Tuprokkala district) was used in developing the resolution of the khokim of the Khorezm region dated August 18, 2021 No. 71-12-0-Q/21 “On measures for the further implementation of modern information technologies in mobile trading activities and regulation of retail trading activities through a vending machine.” (Reference of the Khorezm region khokimiyat dated January 30, 2024 No. 15-340). As a result, the level of development of the retail trading network was determined by territorial characteristics in the regions and cities of the region;

forecast values for 2024-2027 based on econometric models for the number of buyers, consumer income, the influence of inflation factors affecting the development of the retail trade network were used in the development of the resolution of the khokim of the Khorezm region dated August 18, 2021 No. 71-12-0-Q/ 21 “On measures for the further implementation of modern information technologies in mobile trading activities and regulation of retail trading activities through vending machines.” (Reference of the Khorezm region khokimiyat dated January 30, 2024 No. 15-340). According to the forecast, by 2027 the real value of retail trade carried out in the region at constant prices will amount to 5272.70 billion sums. 1.61 times compared to 2022, with an average growth rate of 10.0 percent. The values of these forecast indicators were used in developing plans for the development of the retail trade sector.

**The structure and scope of the dissertation.** The dissertation consists of an introduction, three chapters, a conclusion, a list of references, and appendices. The volume of the thesis is 100 pages.

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

**I бўлим (I часть; I part)**

1. Ahmedov Sh. Xorazm viloyati chakana savdo tarmog'ini rivojlanishini baholash yo'nalishlari. // Xorazm Ma'mun akademiasida axborotnomasi: ilmiy jurnal. - №8/2 (105), Xorazm Ma'mun akademiasida, 2023 й. – 195 б. <http://mamun.uz/uz/page/56>. – 11-16 б.

2. Ahmedov Sh. O'zbekistonda chakana savdoni rivojlanish tendensiyalari tahlili. // scienceproblems.uz ijtimoiy-gumanitar fanlarning dolzarb muammolari, № 9, (3), 2023. – 45-51 б.

3. Ahmedov Sh. Perspektivy prognozirovaniya ob'ema roznicnoy torgovli v Xorazmskoy oblasti na osnove ekonometricheskikh modelей. // Ж.: Экономика и предпринимательство, 2023, №11.

4. Ahmedov Sh.Q. Chakana savdo tarmog'ini rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi hududiy omillar tasnifi // “Mintaqani innovatsion va investitsion rivojlantirishni ekonometrik modellashi” respublika onlayn ilmiy-amaliy konferentsiyasi materiallari. Urganch 2022 yil 29 aprel «Lesson Press» nashriyati, 146-150 б.

5. Ahmedov Sh.Q. Retail development prospects based on innovative approaches. // Current issues in fundamental and applied research. / International Scientific and Current Research Conferences 05 November 2023, New York, USA. - pp. 163-166.

6. Ahmedov Sh.K. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning zamonauiy endashuvlari. / Mintaqani kompleks ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlari mavzusidagi xalqaro ilmiy va amaliy konferentsiya [Matn]. - Toshkent: Khwarezm travel, 2023. - 51-54 б.

7. Ahmedov Sh.Q. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish mexanizmlarini takomillashtirish yo'nalishlari. / “Uchinchi Renessansda ilmiy-amaliy tadqiqotlarning dolzarb muammolari” respublika konferentsiyasi. mualliflar jamoasi. - Xorazm: Ziyosiy ilmiy markaz, 2023-yil noyabr. – 27-30 б.

**II бўлим (II часть; II part)**

8. Ahmedov Sh. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning nazariy asoslari. // Innovatsiya va taraqqiyot, 3, 2023-yil, 5-6-son. - 49-54 б.

9. Ahmedov Sh., Saparova M. O'zbekistonda chakana savdo rivojlanish tendensiyalari holati. // Tamaddun nuri. 2023, 7-son. – 100-102 б.

10. Aminova M.S., Ahmedov Sh.K. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirish tamoyillari va zamonauiy endashuvlari. // Ijodkor o'qituvchi jurnali, 5 iyul, 2023-yil, 31-son. – 119-125 б.

11. Aminova M.S., Ahmedov Sh.K. Chakana savdo tarmog'ini rivojlantirishning xoriжий davlatlar tajribalari. // Ilmiy tadqiqotlar, innovatsiyalar, nazariy va amaliy strategiyalar tadqiqi, № 10-sonli respublikasi ko'p tarmoqli ilmiy konferentsiya. 20-iyun 2023-yil. – 131-135 б.

Dissertatsiya avtoreferati “Khwarezm publication” nashriyotida tahrir qilindi.

Bosishga ruxsat etildi: 04.04.2024-yil.  
Bichimi 60x84<sup>1/16</sup>, “Times New Roman”  
garniturada raqamli bosma usulida bosildi.  
Shartli bosma tabog‘i 3,2. Adadi: 100. Buyurtma: № 7  
“Khwarezm travel” bosmaxonasida chop etildi  
220502, Xorazm, Urganch tumani, Zargarlar mahallasi,  
Marvarid ko‘cha 7-yo‘lak 4-uy