



ISSN 2091-5187

СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ
ЖУРНАЛ

№1

2024



СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ЖУРНАЛ 2024 йил, 1-сон

Муассис: Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

Ўзбекистон Матбуот ва ахборот агентлиги томонидан 2008 йил 31 декабрда
0561-рақам билан рўйхатга олинган.

ЎЗР ОАК Риёсатининг 19.03.2017 й., 239/5-сонли қарори билан эътироф этилган

**Тахририят ижодий
жамоаси:**

Бош муҳаррир:
и.ф.д., проф. М.Э.Пўлатов

**Бош муҳаррир
ўринбосари:**
и.ф.н., проф. Д.Х.Асланова

Масъул котиб:
и.ф.д., проф. М.Қ.Пардаев

Муҳаррирлар:
и.ф.д. Ф.А.Сафаров
катта ўқит. Ш.З.Ўразов

Техник муҳаррир:
и.ф.н., доц. А.Н.Холиқулов

Корректор:
PhD С.А.Бабаназарова

Саҳифаловчи:
ассис. Х.Н.Очилова

1 йилда 4 мартаба
чоп этилади.

**Ўзбекистон ҳудудида
тарқатилади.**

Тахририят манзили:
140100, Самарқанд шаҳар,
Амир Темура кўчаси, 9-уй,

тел.: +998(66)233-28-38,
+998(66)233-17-88

факс: +998(366)231-12-53
эл.почта:

samisiservis@inbox.uz

Тахририят кенгаши раиси:

М.Э.Пўлатов – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис
институти ректори, и.ф.д., профессор

Тахририят кенгаши раиси ўринбосари:

Д.Х.Асланова – СамИСИ илмий ишлар ва
инновациялар бўйича проректори, и.ф.н., профессор

Тахрир кенгаши аъзолари:

Б.А.Бегалов – Ўзбекистон Республикаси Президенти
хузуридаги Статистика агентлиги директори, и.ф.д.,
профессор

М.Қ.Пардаев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Б.К.Ғоибназаров – и.ф.д., профессор.

М.М.Мухаммедов – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Д.Р.Зайналов – СамИСИ профессори, и.ф.д.

О.М.Муртазаев – ТДИУ СФ директори, и.ф.д., проф.

М.Р.Болтабаев – ТДИУ профессори, и.ф.д.

Р.Х.Эргашев – ҚарМИИ профессори, и.ф.д.

И.С.Тўхлиев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

К.Б.Уразов – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Қ.Ж.Мирзаев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Б.И.Исроилов – ТДИУ профессори, и.ф.д.

Г.М.Шодиева – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Б.Абдукаримов – СамИСИ профессори, и.ф.н.

Р.Қобилов – Самарқанд вилояти ҳокими ўринбосари

С.Н.Тошназаров – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Р.Н.Нормахматов – СамИСИ профессори, т.ф.д.

А.Бектемиров – СамИСИ профессори, и.ф.д.

О.М.Пардаев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

М.Т.Алимова – СамИСИ профессори, и.ф.д.

З.Дж. Адилова – ТДИУ профессори, и.ф.д.

Ш.О.Қувондиқов – СамИСИ профессори в.б., иқтисод
фанлари доктори

Л.Н.Халикова – СамИСИ профессори в.б., DSc

Ф.А.Сафаров – СамИСИ доценти в.б., DSc

МУНДАРИЖА :

НАЗАРИЯ ВА МЕТОДОЛОГИЯ	
Мурод Мухаммедович Мухаммедов, Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев Иқтисодий тафаккур – иқтисодий тараққиётнинг муҳим омили	5
Muxitdin Abduxamidovich Aynakulov Klaster doirasida xizmat ko‘rsatish kooperatsiyasini tashkil etish va rivojlantirish tamoyillari va shakllari	16
Barchinoy Shonazar qizi Mavlanova Erkin iqtisodiy zonalar faoliyatining o‘ziga xos xususiyatlari	21
Бахтияржон Бултурбаевич Муллабаев Худудлар ривожланишидаги номуносибликни камайтиришда хорижий тажрибалардан фойдаланиш	24
Шаҳобиддин Зиядуллаевич Ўрозов Марказий Осиёда иккинчи ренессансга асос солишда Амир Темур ва теурийларнинг хизматлари	31
Nodir Djumanazarovich Khusanov O‘zbekiston Respublikasi iqtisodiyotini rivojlantirishda strategiya va mexanizmlarni doimiy ravishda takomillashtirish yo‘llari	35
ИННОВАЦИЯ ВА РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТ	
Shamsiddin Kiyamiddinovich Yuldashev, Lola Nazarovna Khalikova The role of human capital in forming the digital economy	40
Mavluda Azamatovna Shodmonova Raqamlashtirishning logistika samaradorligiga ta’siri	42
САНОАТ ВА ҚИШЛОҚ ХЎЖАЛИГИ	
Ruziboy Normaxmatov, Jasur Kaharov, Akram G‘afurov Olma mevasi – biologik faol moddalarning muhim manbaidir.	45
Отабек Джурабаевич Джурабаев Определение направлений оптимизации операционной стратегии и повышение экономического потенциала хлопково-текстильных кластеров	48
ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ВА СЕРВИС	
Присбек Иватов Аҳолига хизмат кўрсатишда деҳқон бозори фаолиятини ривожлантириш ва тартиблаштириш	56
Фарход Анварович Сафаров Мослашувчан бошқарув тамойиллари асосида хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини таъминлаш	60
Baxtiyor Nusratovich Nosirov Mintaqaning uy-joy kommunal xizmatlar sohasida aloqa va axborotlashtirishni rivojlantirishni modellashtirish	64
Акмал Анвар ўғли Рахматов Мижозларга савдо хизматлари кўрсатишни такомиллаштиришнинг замонавий йўналишлари	70
Umid Xolboyevich Xolboyev Xizmatlar sohasi raqobatbardoshligini oshirishning nazariy masalalari	75
To‘lqin Ismatulla o‘g‘li Yahyoyev Qurilish xizmatlarini iqtisodiy tahlil obyekti sifatida xalqaro standartlar asosida tasniflash	77

<p>Б.Носиров</p> <p>Моделирование развития связи и информатизации в сфере жилищно-коммунального хозяйства региона</p> <p>Аннотация: в данной статье высказывается мнение о совершенствовании теоретических основ механизмов развития услуг связи и информатизации в сфере жилищно-коммунальных услуг региона с использованием цифровых технологий, а также о разработке среднесрочных многовариантных сценариев оказания услуг населению.</p> <p>Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, связь и информатизация, цифровые технологии, эмпирическая модель, эконометрическая модель, результаты прогнозирования, информационная система, эндогенные переменные, экзогенные переменные, многомерность, сценарии.</p>	<p>B.Nosirov</p> <p>Modeling the development of communications and informatization in the field of housing and communal services in the region</p> <p>Abstract: this article expresses an opinion on improving the theoretical foundations of the mechanisms for the development of communication and information services in the field of housing and communal services in the region using digital technologies, as well as on the development of medium-term multi-variant scenarios for the provision of services to the population.</p> <p>Keywords: housing and communal services, communication and informatization, digital technology, empirical model, econometric model, forecast results, information system, endogenous variables, exogenous variables, multivariate, scenarios.</p>
--	---

Акмал Анвар ўгли Рахматов – СамИСИ, мустақил изланувчи

МИЖОЗЛАРГА САВДО ХИЗМАТЛАРИ КЎРСАТИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШНИНГ ЗАМОНАВИЙ ЙЎНАЛИШЛАРИ

<p>Аннотация: мақолада чакана савдо корхоналари томонидан харидорларга қўшимча савдо хизматларини таклиф этиш орқали кўрсатилаётган хизматлар сифатини ошириш ва такрорий харидини рақобатлантириш, чакана савдо корхонаси рақобатбардошлигини ошириш масалалари ёритилган. Савдо хизматларининг таснифи ҳамда қўшимча савдо хизматлари кўрсатишни ташкил этиш асосида савдо корхонаси рақобатбардошлигини баҳолаш услубияти таклиф қилинган.</p> <p>Калит сўзлар: мерчендайзинг, қўшимча савдо хизмати, бетакрор сервис, рақобатбардошлик, истеъмол қиймати, мижозларга йўналтирилганлик.</p>
--

Кириш. Мамлакатимизда чакана савдонинг ривожланиши билан бир қаторда истеъмолчи хулқ-атворининг ўзгариши, харидорлар томонидан товарларнинг сифати ва ассортиментига ҳамда кўрсатилаётган савдо хизматларига бўлган талабининг тобора ортиб бориш тенденцияси кузатилмоқда. Бундай шароитда харидорларга қўшимча савдо хизматларини таклиф этиш орқали кўрсатилаётган хизматлар сифатини ошириш ва такрорий харидини рақобатлантириш чакана савдо рақобатбардошлигини оширишнинг замонавий йўналишларидан бири сифатида намоён бўлади.

Илғор мамлакатлар ва савдо корхоналари амалиётида қўшимча хизматлар кўрсатишни йўлга қўйиш асосида чакана савдо рақобатбардошлигини таъминлаш тобора оммалашиб бормоқда. Айниқса, товарларни онлайн харид қилиш имкониятини ошириш, интерактив витрина ва савдо заллари, инновацион мерчендайзинг бугунги кун талабига айланган. Шу билан бирга мамлакатимизда, жумладан Бухоро вилоятида ҳам чакана савдода маркетинг амалиётининг заифлиги, истеъмолчилар харид хулқ-атворининг етарлича тадқиқ этилмаётганлиги, замонавий савдо хизмати турларини кенгайтириш асосида рақобатбардошликни таъминлашга етарлича эътибор қаратилмасдан келинмоқда. Юқоридагиларга асосланган ҳолда таъкидлаш жоизки, чакана савдони замонавий даражада ташкил қилиш ва харидорларга қўшимча хизмат турларини таклиф этиш орқали савдо корхонасининг рақобатбардошлигини ошириш долзарб вазифалардан бири ҳисобланади.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили. Савдо соҳасини ривожлантириш муаммолари ва савдо хизматлари сифатини ошириш масалалари хорижлик олимлардан Ху Хианханг, М.Аршадларнинг илмий изланишларида савдо соҳаси ривожланишининг саноатлашув ва

иқтисодий ўсишни рағбатлантириш ва синергетик самарасининг Хитой Халқ Республикаси шароитида чакана савдони ривожлантиришдаги жиҳатлари тадқиқ қилинган[1].

Н.В.Черноносваларнинг илмий ишларида чакана савдода мерчендайзинг технологиясини такомиллаштириш ҳамда савдода истеъмолчилар хулқ-атвори асосидаги мотивация масалалари тадқиқ қилинган[2].

Ю.С.Валееванинг илмий тадқиқотларида савдо соҳаси самарадорлигини оширишда мижозларга йўналтирилганлик даражасини баҳолаш, савдо тармоқларида бизнес-жараёнларни бошқариш масалалари илгари сурилган[3].

О.В.Каролеванинг илмий тадқиқотларида савдо хизматларини ривожлантиришда худудларнинг хос жиҳатларини ҳисобга олган ҳолда микро-, мезо- ва макро даражадаги функцияларини баҳолаш таклиф қилинган[4].

Ўзбекистонлик олимлардан Ф.Б.Абдукаримов асарларида мамлакатимизда савдо иқтисодиётининг асосий муаммолари ва савдо корхоналарининг иқтисодий рентабеллиги ва иқтисодий самарадорлиги савдода бозор механизмларини такомиллаштириш масалалари ўрганилган[5].

К.М.Ибодовнинг илмий тадқиқотларида хизматлар рақобатбардошлигини ошириш, хизмат кўрсатиш жараёнини мижозларнинг индивидуал хоҳиш-истаклари негизида такомиллаштириш масалалари ёритиб берилган[6].

Шу билан бирга савдо хизматлари кўрсатишни такомиллаштириш, қўшимча савдо хизматлари кўрсатиш асосида хизматларнинг нафлилик даражасини ошириш ва рақобатбардошлигини ошириш масалаларини алоҳида тадқиқот объекти сифатида ўрганиш зарурати мавжуд.

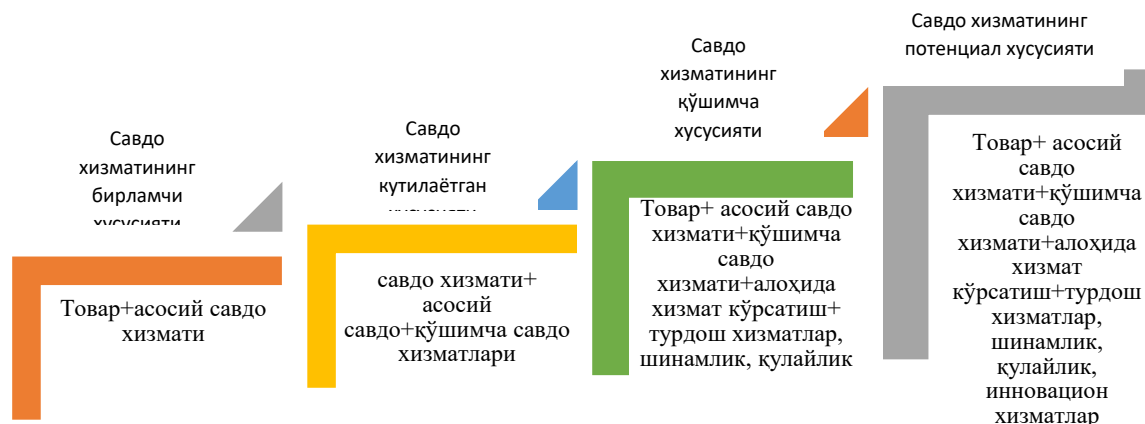
Тадқиқот методологияси. Тадқиқотда индукция ва дедукция, гуруҳлаш, макон ва замон, анализ ва синтез, мантиқий таҳлил, эксперт сўрови, таққослаш усулларидан фойдаланилган. Тадқиқот натижаларини умумий яхлит тарзда ифодалаш мақсадида жадвал ва расмлардан фойдаланилган. Тадқиқот методологияси қўшимча савдо хизматлари кўрсатиш орқали нафлилик даражасини ошириш ва шу асосида сотув ҳажмини ошириш мумкинлигига асосланади.

Таҳлил ва натижалар. Бугунги кунда жамиятимизнинг иқтисодий жабҳаларида рўй бераётган ўзгаришлар, ташқи муҳитнинг ўзгарувчанлиги ва ноаниқлиги билан изоҳланувчи макроиқтисодий чекланган шароитда иқтисодий субъектлар рақобатбардошлигини ошириш янада долзарб вазибалардан бирига айланиб бормоқда. Бу аввало инновацион хизмат турлари (консалтинг, интернет, компьютер хизматлари)нинг пайдо бўлиши, сотишнинг илғор усуллари(онлайн сотувлар, мерчендайзинг)нинг қўлланилиши билан ҳам боғлиқдир. Бундай шароитларда “...чакана савдо хизматлари ҳам товарларни харидорларга қулай шарт-шароитларда сотишни йўлга қўйишлари, савдо залларида мерчендайзингнинг илғор усуллари жорий этишни кўзда тутишлари лозим”[7]. Бу ўз навбатида янги қўшимча хизмат турларини кўрсатиш орқали савдо корхонасининг рақобатбардошлигини оширишга ёрдам беради. Савдо корхоналари томонидан қўшимча хизмат турларини таклиф этиш асосида савдо хизматларини юқори даражада ташкил қилиш, харидорларга сотилаётган товарларга мувофиқ келувчи қўшилган даражадаги сервисни тақдим этиш лозим бўлади.

Қўшимча савдо хизматлари савдо залини ташкил қилиш, товар танловини мувофиқлаштириш, харидорларга қўшимча ахборот бериш, харид жараёнида қўмаклашиш, семплинг ва синов маркетинги, мерчендайзинг ва ҳисоб-китоб жараёнини такомиллаштириш билан боғлиқ хизматлар мажмуидан иборатдир. Қўшимча савдо сервисини товарларнинг харидорлар томонидан аниқлишига, истеъмол қийматининг ортишига ҳамда харид имкониятининг ортишига олиб келади.

Харидор томонидан зарур бўлган товарни танлаш ва харид қилиш масаласи кўриб чиқилар экан, бу жараёнга тааллуқли бўлган бир қатор жиҳатларга тўхталиб ўтишимиз жоиз. *Биринчидан*, харидор муайян эҳтиёжини қондириши мумкин бўлган товарни танлар экан, аввало товарнинг муайян истеъмол хоссаларининг эҳтиёжига мос келишини, товарларнинг қайси бири кўпроқ истеъмол самарасини беришини баҳолайди ва шу бўйича

уларни ўзаро таққослайди. *Иккинчидан*, харидор томонидан товарнинг истеъмол хоссалари баҳоланаётганда сотувчилар томонидан товарнинг тайёрланиши ва етказиб берилиши учун кетган меҳнат сарфи эмас, балки эҳтиёжни бошқа рақиб товарларга нисбатан юқори даражада қондира олиш хусусияти қизиқтиради (1-расм).



1-расм. Товарга қўшимча савдо хизматлари кўрсатиш асосида нафтлиқ даражасининг ортиб бориши

Манба: муаллиф ишланмаси.

Савдо хизматининг бирламчи истеъмол қиймати – товарни сотиш жараёнида мос келувчи хизматлар(товарларни сотиш жараёнида турли ўрамларда ёки қўшимча қадоқланган ҳолда тақдим этиш ва шу кабилар)дан иборат бўлиб, хизмат кўрсатишнинг энг қуйи талаби ҳисобланади.

Савдо хизматининг кутилаётган истеъмол қиймати – харидорнинг индивидуал талабидан келиб чиққан ҳолда қўшимча хизмат (савдо тележкеси, харидор саватчасидан фойдаланиш ва шу кабилар) кўрсатиш ҳисобланади.

Савдо хизматларининг қўшимча истеъмол қиймати истеъмолчиларга йўналтирилганлик тамойили асосида харидорларга юқори даражадаги сервис хизмати кўрсатиш, харид жараёнини соддалашириш кабиларни ўз ичига олади.

Савдо хизматларининг потенциал истеъмол қиймати мижозлар билан доимий алоқани йўлга қўйишга, бетакрор сервисни ва такрорий ташрифни рағбатлантиришга қаратилади. Масалан, ёш болали харидорларга болалар майдончаси, кутиш заллари, сэмплинг ва дегустация жойларини ташкил қилиш.

Бизнинг фикримизча савдо хизматлари рақобатбардошлигини оширишда кўрсатилаётган хизмат турларини рақобат устунлиги жиҳатидан таснифлаш лозим, шу орқали мижозларга бетакрор савдо сервиси тақдим этиш имконини берадиган ҳамда рақобатбардошлиқни таъминлашга эришиш мақсадга мувофиқ (1-жадвал).

1-жадвал

Савдо хизматларининг таснифланиши

Тасниф белгиси	Таклиф қилинадиган хизмат турлари
Бирламчи савдо хизматлари	Товар сотуви билан боғлиқ хизматлар
	Товар тавсифи ва товар ассортименти бўйича консалтинг хизматлари
Қўшимча савдо хизматлари	Харидорлар учун кутиш залини ташкил қилиш
	Ёш болали харидорлар учун болалар ўйин заллари ташкил қилиш
	Она ва бола хонаси
	Харид қилинган товарларни вақтинчалик сақлаш хизматлари
	Харидорлар буюмларни вақтинчалик сақлаш(гардероб ва вақтинчалик сейфлар)
	Харидорлар учун овқатланиш залини ташкил қилиш Автомобиллар учун вақтинчалик тўхташ жойлари (пуллик ва бепул шаклда)

	Йирик савдо марказларида савдо аравачаси, харид саватларини таклиф қилиш
	Товарларни етказиб бериш, юклаш,
	Мижознинг хоҳишига кўра етказиб бериш, тўнинг, ўлчамини ўзгартириш, қўшимча шакл ва безак бериш, гравировка
Аҳамиятлилигига кўра	Асосий хизматлар (товарларни жойлаштириб бериш, тўлов терминаллари ва кассаларни мақбул жойлаштириш) Қўшимча хизматлар (қўшимча ўрамлар, кейтеринг, онлайн харид, бутлаш, ўрнатиб бериш); Ёрдамчи (сотувчи маслаҳати, дегустация, сэмплинг)
Харидорлар иштирокига кўра	Харидор иштирок этувчи хизматлар (ўз-ўзига хизмат кўрсатиш тизими, “сотувчисиз дўкон”, онлайн харид) Харидор иштирок этмайдиган хизматлар (индивидуал ўрамлар, махсус сувенир кадоқлар, оилавий товар гуруҳини шакллантириш)
Тақдим этиш вақтига кўра	Сотув жараёнидаги хизматлар (сэмплинг, дегустация, фойдаланишни намойиш қилиш, сотувчи ёки малакали кишилар маслаҳати); Сотувдан кейинги хизматлар (етказиб бериш, ўрнатиб бериш).
Қўшимча буюртма берилишига кўра	Пулик хизматлар (мижознинг хоҳишига кўра, етказиб бериш, тўнинг, ўлчамини ўзгартириш, безак бериш, гравировка); Бепул хизматлар (мижоз талабига кўра мослаштириш, чархлаш, бутлаш).
Талабнинг ҳолатига кўра	Доимий хизматлар (стандарт савдо хизматлари); мавсумий хизматлар (муҳим воқеа ва шонли саналар арафасида кўрсатиладиган хизматлар, мавсумий товарлар, тематик тўпламлар).
Хизматлар мажмуига кўра	Кенг турдаги савдо хизматлари (товар харидидан етказиб беришгача бўлган барча хизматлар); Чекланган савдо хизматлари (фақатгина мижоз талабига кўра кўрсатиладиган хизматлар)

Манба: муаллиф ишланмаси.

Фикримизча, савдо хизматларининг таклиф қилинаётган таснифи харидорларга қўшимча савдо хизматлари кўрсатишда муҳим аҳамиятга эга бўлиб, савдо корхонаси рақобатбардошлигини оширишда янгича ёндашиш имконини беради. Таъкидлаш жоизки, “...чакана савдо хизматларини таснифлашда унинг асосий хусусиятлари эътиборга олиниши лозим. Айрим таснифлаш гуруҳлари кесишмасида намоён бўладиган хизмат кўрсатиш тизимининг вужудга келиши, унда хизматларни турли гуруҳларга ажратилиши мумкин”[8]. Масалан, хизмат кўрсатишнинг истеъмолчиларга йўналтирилганлик тамойилига ўтиш орқали савдо хизматлари кўрсатиш харидорлар ва мижозлар иштирокини пулик ёки бепул кўрсатиладиган хизматлар кесимида янада кенгайтириш ёки энг мақбул даражада чеклаш имконини беради. Тадқиқотларимиз шуни кўрсатдики, Бухоро вилоятида савдо корхоналари томонидан кўрсатилаётган хизмат турлари турли шарт-шароитлар, масалан, дўконларнинг ихтисослашуви, жойлашуви, мижозлар аудиторияси ва чакана савдо стратегиясига боғлиқ экан.

Бухоро шаҳридаги чакана савдо корхоналарида харидорлар буюмларни вақтинчалик сақлаш (сейф, гардероб), штрих кодлаш, автомобиллар учун тураржойлар, харид қилинган товарларни жойлаштириш ва етказиб бериш хизматлари бугунги кунда базавий хизматлар сифатида олиб қаралмоқда. “Ҳар бир савдо корхонаси потенциал харидорлар эҳтиёжини максимал қондирган тақдирдагина муваффақиятли ривожланиши мумкин”. Бу қўшимча хизмат турларини таклиф этиш орқали муваффақиятга эришиш мумкинлигини англатади[9]. Шуни ҳам алоҳида таъкидлаш жоизки, таклиф этилаётган қўшимча хизмат турлари савдо корхонаси учун ҳам, харидорлар учун ҳам ҳар томонлама манфаатли

бўлиши, келгусида савдо корхонаси рақобатбардошлигининг ошишига олиб келиши лозим.

Хулоса ва таклифлар. Савдо корхоналари рақобатбардошлигини оширишда кўрсатилаётган хизмат турларини рақобатбардошлик нуқтаи назаридан таснифлаш мижозларга бетакрор сервис хизмати кўрсатиш имконини беради ҳамда рақобат устунлигини таъминлайди. Савдо хизматлари рақобатбардошлигини оширишда куйидаги илмий таклифлардан фойдаланишни мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз:

– чакана савдони замонавий даражада ташкил қилиш ва харидорларга қўшимча хизмат турларини таклиф этиш;

– қўшимча савдо сервисини ташкил қилиш асосида товарларнинг истеъмол қиймати ҳамда харид имкониятини ошириш.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Xianhang Xu, Mohd Anuar Arshad, Arshad Mahmood //Analysis on International Competitiveness of Service Trade in the Guangdong–Hong Kong–Macao Greater Bay Area Based on Using the Entropy and Gray Correlation Methods. Entropy (Basel). 2021 Oct; 23(10): 1253.

2. Черносова Н.В. Использование мерчендайзинга в розничной торговле: теория и практика: Научное издание. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010. – С. 32. – 2 п.л.

3. Валеева Ю.С. Розничные торговые сети: состояние и тенденции развития. Монография: Редакционно-издательский центр, Казань - 2012. - 148с.

4. Королева, О.В. Торговля как драйвер экономического развития [Текст] / О. В. Королева // Место и роль России в мировом хозяйстве : сб. статей XI Международной научно-практической конференции (27-28.11. 2016) / отв. ред. В. П. Воронин. – Воронеж : ВГУИТ, 2017. – С. 52-54.

5. Абдукаримов Ф.Б. Савдода бозор механизмини такомиллаштириш ва самарадорлигини ошириш йўллари (Самарқанд вилояти мисолида). Иқтисодиёт фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация. Самарқанд: СамИСИ, 2011, 156 б.

6. К.М.Ибодов. Монополияга қарши бошқарув назарияси. Ўқув қўлланма. – Тошкент. Т.; Iqtisod-moliya, 2020 yil. – 308 b.

7. Маматқулова Ш.Ж. Чакана савдода аҳолига савдо хизмати кўрсатишда мерчендайзингнинг ўрни ва аҳамияти// "ЛОГИСТИКА ВА ИҚТИСОДИЁТ" илмий электрон журнали. I-сон, 2022 й./ www.economyjournal.uz

8. Ўринов, Й. (2022). Чакана савдо корхоналарида хизматлар турлари ва уларнинг таснифи. *Economics and Innovative Technologies*, 10(5), 365–380. https://doi.org/10.55439/EIT/vol10_iss5/a40.

9. К.М.Ибодов. Ресторан хизматлари соҳаси рақобатбардошлигини ошириш механизмларини такомиллаштириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) дисс.автореферат: 08.00.05: 08.00.11/Ибодов Камолиддин Маматқулович. -08.00.05:08.00.11. С.: Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2022. – 52 б.

<p align="center">А.Рахматов Современные направления совершенствования торговых услуг</p>	<p align="center">A.Rakhmatov Modern directions of improving of trade services</p>
<p>Аннотация: в статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности розничной торговли за счет дополнительных услуг. Предложена методика оценки конкурентоспособности торгового предприятия на основе классификации и организации дополнительных торговых услуг.</p> <p>Ключевые слова: мерчендайзинг, дополнительный сервис, уникальные торговые предложения, конкурентоспособность, потребительская ценность, клиентоориентированность.</p>	<p>Abstract: the article deals with the issues of increasing the competitiveness of retail trade through additional services. A method for assessing the competitiveness of a trade enterprise based on the classification and organization of additional trade services is proposed.</p> <p>Keywords: merchandising, additional service, unique selling proposition, competitiveness, customer value, customer focus.</p>

ISSN 2091-5187

∞ “СЕРВИС” ∞

Журнал Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти таҳририят
бўлимида нашрга тайёрланди.

06.03.2024 йилда теришга берилди. 29.03.2024 йилда босишга рухсат этилди.
Офсет босма қоғози. Қоғоз бичими 60x84_{1/8}. “Times” гарнитураси. Офсет
босма усули. Шартли босма табоғи 15,76. Ҳисоб-нашриёт
табоғи 12,5. Адади 100 нусха. Буюртма № 0024А/30.

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг
матбаа бўлимида чоп этилди.
Лицензия № 025316.
Реестр № Х-119112.

Манзил: Самарқанд шаҳри, Шохрух кўчаси, 60-уй.

© Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2024.