



ISSN 2091-5187

СЕРВИС

№3

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ
ЖУРНАЛ

2025



СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ЖУРНАЛ 2025 йил, 3-сони

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., доцент Ф.А.Сафаров
PhD, доцент И.М.Пардаева
PhD, И.Ш.Эрназарова

Техник муҳаррир:

и.ф.н., проф. А.Н.Холиқулов

Корректор:

PhD, доц. С.А.Бабаназарова

Саҳифаловчи:

PhD Х.Н.Очилова

1 йилда 4 маротаба
чоп этилади.

Ўзбекистон худудида
тарқатилади.

Тахририят манзили:

140100, Самарқанд шаҳар,
Амир Темур кўчаси, 9-уй,

тел.: +998(66)233-28-38,
+998(97)913-74-40

факс: +998(366)231-12-53
эл.почта:

samisiservis@mail.ru

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, DSc

Ф.А.Сафаров – СамИСИ доценти, DSc

А.М.Каримова – СамИСИ профессори в.б., DSc

И.Б.Маттиев – СамИСИ профессори, DSc

Феруз Нематуллаевич Абилов Қишлоқ ҳудудларида агросервис хизматларини кўрсатувчи инсон ресурслари фаолиятини такомиллаштириш	69
Нажмиддин Раҳматуллаевич Абдувоҳидов Хизмат кўрсатиш соҳасида иш ўринларини яратишда сохта иқтисодиёт ва уни баргараф этишнинг амалий йўналишлари	74
Мурод Нозирович Ибрагимов Перспектива развития услуг по внедрению стандартов GxP в Узбекистане	79
Рустам Алижонович Мусабоев Подходы к стратегическому планированию развития сферы бытовых услуг республики узбекистан	84
Ulug'bek Ziyadullayevich Narmurodov Pochta va kuryerlik xizmat ko'rsatishni rivojlantirish holati va tahlili (Samarqand viloyati misolida)	88
Тўлқин Исматулла ўғли Яхёев Қурилиш хизматлари кўрсатувчи корхоналар самарадорлигини баҳолашни ва таҳлил қилиш усуллари такомиллаштириш	94
Shohina Xujmaxmatovna Pirova Ichimlik suvi ta'minotini rivojlantirishda xorijiy mamlakatlar tajribasi	98
Nodira Abdullayevna Eshquvvatova Xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy resurslardan foydalanish samaradorligini baholash	102
ТУРИЗМ ВА МЕҲМОНХОНА ХЎЖАЛИГИ	
Юлдуз Пирназаровна Урунбаева Ўзбекистонда музей туризмни бозорини ривожлантириш йўллари	107
Дилбар Хасановна Асланова, Маликабону Фуркатовна Раупова Совершенствование организационно-экономического механизма развития малого гостиничного бизнеса	113
Темурбек Бобурмирзо ўғли Саломов Зиёрат туризмида кўрсатиладиган хизматлар турларини ривожлантиришнинг стратегик йўналишлари ва тавсифи	116
Райхона Садриддиновна Амриддинова Ребрендинг как стратегический инструмент повышения конкурентоспособности гостиничных предприятий	121
Ikrom Abdurashitovich Shukurov Turizm sohasining barqaror rivojlantririshda ekonometrik modellashtirishning xorij tajribasi	124
Sarvar Adxamovich Abduxamidov Turistik mintaqalar: ularni tashkil qilish va rivojlantirishda rayonlashtirish xususiyatlari	130
Дониёр Журакулович Абдуразаков Туризм қишлоғи концепцияси ва унинг назарий-илмий тавсифлари таҳлили	135
Mekhruza Sukhrobjon qizi Vafokulova The role of family-owned businesses in the sustainable development of tourism in Samarkand	138
Diyora Narzieva Modern approaches to the development of cultural tourism	144
Sadoqat Quدراتовна Bultakova Xizmatlar sohasini diversifikatsiyalashning Yaponiya tajribasi	150

амалий анжумани материаллари, СамИСИ, 2024 йил 22-23 ноябр, ISBN:978-9910-702-01-3. - 252-253-бетлар.

<p>Н.Абдувоҳидов Практические направления устранения фиктивной экономики при создании рабочих мест в сфере услуг</p> <p>Аннотация. В статье рассматриваются практические направления устранения фиктивной экономики при создании рабочих мест в сфере услуг. Особое внимание автор уделяет проявлениям фиктивной экономики в субъектах сферы услуг Самаркандской области, возникающим при обеспечении официальной занятости. Также изложены собственные практические предложения и выводы по устранению фиктивных показателей в процессе легализации рабочих мест в официальном секторе.</p> <p>Ключевые слова: официальный сектор, теневая экономика, фиктивная (поддельная) экономика, официальная и неофициальная занятость, самозанятость, приписки в экономике, налоговая и статистическая отчетность.</p>	<p>N.Abduvohidov Practical directions for eliminating the shadow economy in creating jobs in the service sector</p> <p>Abstract. This article examines the practical directions for eliminating the hidden (or fictitious) economy in the process of creating jobs in the service sector. The author focuses on the issues related to fictitious employment within service sector entities in the Samarkand region, particularly in ensuring official employment. Moreover, the article presents the author’s practical proposals and conclusions aimed at eliminating fictitious indicators in the formalization of employment in the official sector.</p> <p>Keywords: official sector, hidden economy, fictitious (fake) economy, formal and informal employment, self-employment, data inflation in the economy, tax and statistical reporting.</p>
--	--

Мурод Нозирович Ибрагимов – Директор консалтиноговой компании ООО “LEAN PHARMA CONSULTING”

Перспектива развития услуг по внедрению стандартов GxP в Узбекистане

<p>Аннотация. В статье анализируется перспектива развития консалтинговых услуг по внедрению стандартов GxP в фармацевтических компаниях Узбекистана в связи с обязательными требованиями получения сертификатов GMP для производителей лекарственных средств, GDP для дистрибьюторов и GPP для аптечных учреждений.</p> <p>Ключевые слова: консалтинговые услуги, лекарственные средства, GxP (GMP, GDP, GPP), дистрибуция, производство лекарственных средств, аптечные учреждения.</p>
--

Введение. С ростом экономики, появлением все больше новых направлений развития и новых участников рынка возрастает и потребность в услугах экспертов, профессиональных консультантов. В настоящее время инвестор, особенно, зарубежный, при осуществлении инвестиций не обходится без привлечения экспертов – консультантов.

Если взглянуть в историю развития консалтинга как отдельной сферы бизнеса, то становится понятным то, что становление и развитие консультационных услуг всегда были связаны с ростом экономики, появлением новых отраслей.

Первой предпосылкой к развитию консалтинга стала промышленная революция – период, когда активно стали открываться новые фабрики и заводы. В это время стало появляться потребности описания различных методов и принципов развития бизнеса. Первые попытки обобщить подобного рода знания были предприняты в XIX веке, когда зародилось движение научного управления. Однако, в те времена консультирование касалось только таких вопросов, как увеличение производительности труда на фабриках и заводах, а также организация и оптимизация рабочего процесса.

В начале XX века сфера деятельности консалтинга значительно возросла. Так, появились первые профессиональные и авторитетные консультанты, мнение которых было важным для любого руководителя предприятия. Наиболее известными именами в этой области можно считать таких экспертов, как Фредерик Тейлор, Артур Д. Литтл, Тоуэрс Пэррин и Гаррингтон Эмерсон. Кстати, последние двое и основали первую в мире консалтинговую компанию!

Консалтинговые услуги в Узбекистане находятся на начальной стадии развития.

В то же время в связи с интенсивным развитием экономики, быстрым ростом числа предприятий на различных сферах зарождает нарастающий спрос на консультационные услуги.

В этой статье будут проанализированы перспективы развития одной из новых видов консалтинговых услуг – услуг по внедрению стандартов GxP в Узбекистане.

Обзор литературы по теме. Согласно Указу Президента Республики Узбекистан УП-55 от 21 января 2022 г. “О дополнительных мерах по ускоренному развитию фармацевтической отрасли республики в 2022-2026 годах.” внедряется обязательное требования получения сертификатов GxP: GMP – для производителей препаратов, GDP – для дистрибьюторов лекарственных средств и GPP – для аптечных розничных сетей. В связи с этим, фармацевтические компании должны следовать стандартам GxP при получении лицензии на осуществления фармацевтической деятельности и прохождение ежегодного аудита со стороны ГУП “Центра Надлежащих Практик”. [1]

Научный подход и поиск путей рациональной организации консалтинговых услуг привлекали внимание многих ученых в области менеджмента. Вопросы развития консалтинга, особенностей управленческого консультирования и направлений совершенствования оказания консалтинговых услуг рассмотрены в работе коллектива авторов (Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В.) [2].

В статье Калюжнова Н.Я. и Мрочковского Н.С [3] подробно описана роль консалтинга в современной экономике в связи с развитием конкуренции во всех сферах экономике. Современный бизнес нуждается в постоянном совершенствовании процессов для того, чтоб отвечать современным требованиям со стороны клиентов.

В статье Ольги Никифировой [4] проведен конкурентный анализ консалтинга используя Модель 5 сил Портера. В этом анализе было использованы 5 сил: конкурентная угроза со стороны услуг-заменителей, конкурентная угроза потенциального входа капиталовложения, соперничество между конкурентами в отрасли, рыночная власть потребителей и рыночная власть поставщиков.

Методология исследования. В данном исследовании на основе анализа Модели 5 сил Портера была проанализирована перспектива развития консалтинговых услуг по внедрению стандартов GxP в фармацевтических компаниях Узбекистана.

В процессе исследования использованы следующие методы:

Литературный анализ – проанализированы нормативные документы, научные статьи, книги по консалтингу, процессу оказания консультационных услуг, внедрению стандартов GxP.

Сравнительный анализ – с помощью сравнения различных подходов к организации консалтинговых услуг по внедрению стандарта GxP, выявлены их преимущества и недостатки.

Аналитический подход – проанализировано влияние конкуренции на рынке к эффективности консалтинговых работ, в целом, на качество услуги по внедрению стандартов GxP.

В исследовании также использованы такие методы научных исследований, как логический подход, научное наблюдение, абстрактное мышление.

Анализ литературы по теме. Годами применяемый классический метод анализа рынка «Модель 5 Сил», разработанный профессором Гарвардской Школы Бизнеса Майклом Портером, направлен на оценку перспективы бизнеса на долгосрочной перспективе. В этом методе описаны пять сил, которые оказывают значительное влияние на бизнес: покупатели, поставщики, действующие и потенциальные конкуренты, а также товары (услуги) - заменители. Основной целью этого анализа является своевременно определить угрозы и предотвратить их для успешного развития бизнеса.

Нами для анализа консалтинга по внедрению стандартов GxP в Узбекистане была выбрана Модель 5 сил Портера. Ниже представлена диаграмма по описанию 5 сил, которые влияют на рынок консалтинга по внедрению стандартов GxP в Узбекистане:

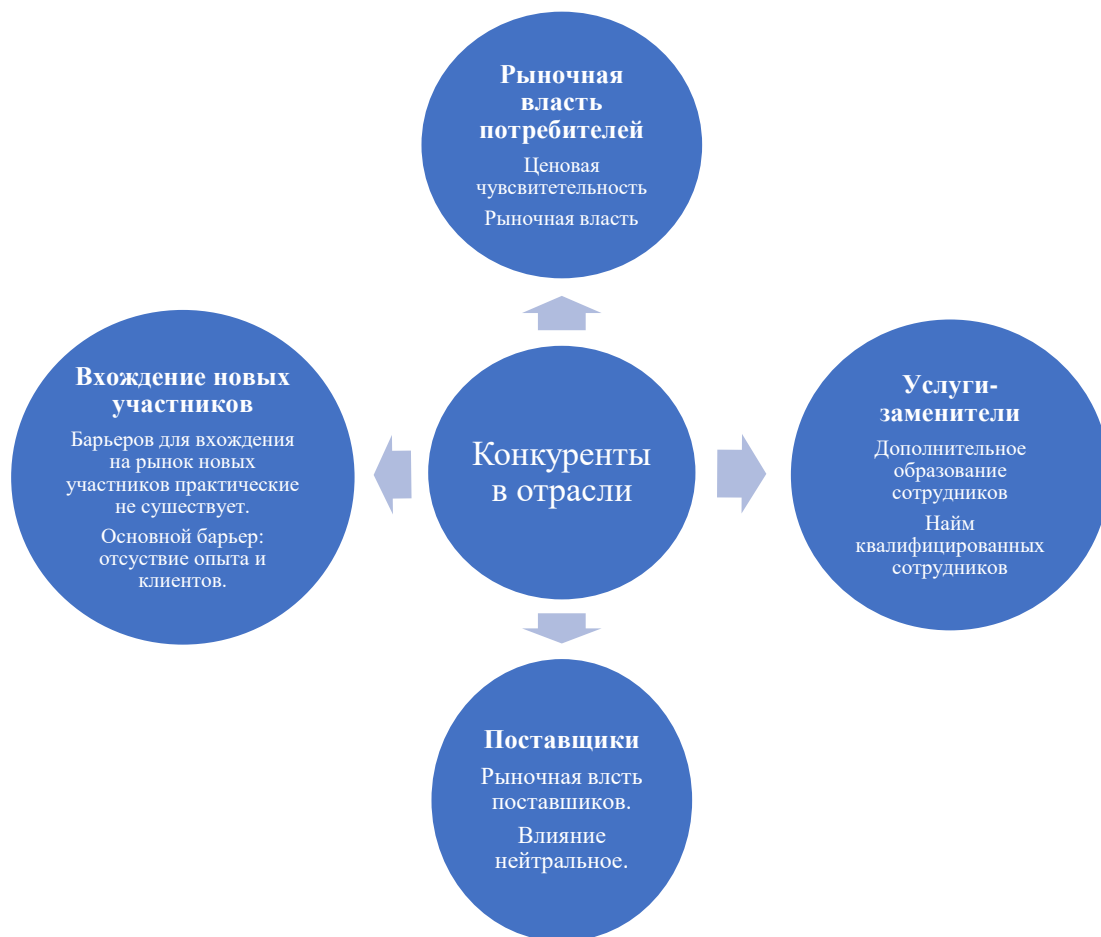


Рис.1. Модель Портера применительно к рынку консалтинговых услуг по внедрению стандартов GxP Узбекистана (разработка автора).

Рассмотрим более подробно анализ каждого составляющего в модели Портера.

1. Конкурентная угроза со стороны услуг-заменителей

Услугами-заменителями на рынке консалтинговых услуг по внедрению GxP могут быть:

- Организация дополнительного интенсивного обучения сотрудников компаний;
- Найм специалистов в области GxP в штат компаний.

Дополнительное образование в области GxP должны пройти заведующий складом и уполномоченное лицо компании.

В настоящее время курсы по обучению основам GxP работающим специалистам в основном проходят в онлайн формате с продолжительностью 7 и более дней в зависимости от темы курсов. Выпускники первичных курсов получая набор знаний по основам GxP, не смогли самостоятельно подготовить объекты к аттестации по GxP. В связи с этим, для компаний, которые в первый раз готовят документы, рекомендуется обратиться к услугам консалтинговых компаний. А уже для прохождения плановых повторных инспекций, сотрудники компании могут самостоятельно подготовиться к прохождению инспекторского аудита. Однако необходимо учесть то, что каждый год необходимо дополнять свои навыки и знания по стандартам GxP и адаптировать под процессы компании.

Фармацевтические компании могут нанять высококвалифицированных сотрудников в области фармацевтики, которым не нужно много времени, чтоб освоить требования GxP или же знают все требования GxP. Преимущества таких сотрудников в том, что они будут ежедневно контролировать все процессы и документации, а также быть в курсе всех изменений и требований в области GxP. Однако таких сотрудников на данный момент на рынке очень мало и требуют высокую зарплату. Высококвалифицированных сотрудников в области фармацевтики в основном проживают в Ташкенте, в связи с этим, компаниям с

регионов тяжело найти таких сотрудников у себя в области. Одним из вариантов для компаний является обучение своих сотрудников, но на это в основном уходит много времени, и высокая текучесть сотрудников также является барьером для компаний.

2. Конкурентная угроза для капиталовложений в сферу.

Для открытия консалтинговой компании по внедрению стандартов GxP нет необходимости получения лицензии и нет требований к размеру уставного фонда. Достаточно открыть компанию и зарегистрировать посредством платформы tu.gov.uz с указанием сферы услуг. Дополнительная лицензия необходима, если консалтинговая компания будет предоставлять услуги по онлайн и офлайн обучению для сотрудников фармацевтических компаний. В этом случае, имеется перечень документов и необходимо иметь помещение по предоставлению обучения. В связи с этим, нет барьеров для конкурентов с точки зрения капиталовложения.

Эффект масштаба

Большое значение для консалтинга имеет эффект масштаба. Необязательно нанимать большой штат в компанию, существует форма сотрудничества с другими консалтинговыми организациями. Таким образом, этот барьер является небольшим и будет привлекать все больше конкурентов.

Абсолютное преимущество в затратах

Услуги по внедрению стандартов GxP не требуют приобретения дешевого сырья, поэтому у всех затраты, в целом, одинаковые. Для новых конкурентов нет барьеров.

Дифференциация продукта

Консалтинговые услуги являются продуктом с высокой степенью дифференциации. Репутация компании поставщика услуг играет важную роль для клиентов. Также важную роль играют рекомендации клиентов, которые успешно прошли инспекции благодаря консультации компании. Таким образом, для новых консалтинговых организаций тяжело будет на первом этапе создать клиентскую базу. Для этого они должны показать свои результаты успешного выполнения услуг.

Эффективность входных барьеров

Компании, которые работают на рынке более 2 года, создают сильную конкуренцию, так как есть готовая наработанная клиентская база. Если были успешные проекты, то клиенты будут рекомендовать своим знакомым. Для новых консалтинговых организаций необходимы опыт и время, чтоб показать свои успешные проекты. В связи с этим, со временем новые компании могут показать свои навыки и захватить доли рынка у существующих организаций.

3. Соперничество между конкурентами в отрасли

Ценовая политика консалтинговых компаний имеет определяющую роль для клиентов, так как фармацевтический рынок на развивающейся стадии и фармацевтические компании очень чувствительны к ценам. Консалтинговые компании для понижения цен могут предоставлять клиентам выборочные услуги, однако для успешного прохождения инспекции рекомендуется выбирать полный список услуг. Новые консалтинговые компании для привлечения клиентов могут значительно снижать цены на свои услуги, так как для них важно создать для начала клиентскую базу. Однако, если проект будет неудачным для фармацевтических компаний это большой риск, так как они могут временно прекратить свою деятельность. В связи с этим, необходимо оценить риски перед выбором услуг консалтинговых компаний.

4. Рыночная власть потребителей

Крупные фармацевтические компании не будут чувствительны к ценам на консалтинговые услуги учитывая их доходность. Однако, средние и малые компании будут очень чувствительны к ценам на консалтинговые услуги по внедрению стандартов GxP. Компании, после получения сертификата GxP, будут осведомлены о процессах и документациях для получения сертификата, в связи с этим у них есть возможность торговаться с консалтинговыми компаниями. На рынке имеется достаточное количество иностранных и местных консалтинговых компаний, поэтому у потребителей есть большой выбор.

5. Рыночная власть поставщиков

Власть поставщиков незначительная, так как отсутствует производственный цикл. В качестве поставщиков – это аренда офиса, оборудования для выполнения услуг и т.д.

Согласно Указу Президента Республики Узбекистан N УП-55 от 21.01.2022 “О дополнительных мерах по ускоренному развитию фармацевтической отрасли Республики в 2022–2026 годах”, с 1 апреля 2022 года организации по производству лекарственных средств, оптовой реализации лекарственных средств и розничной торговли получают лицензию в соответствии с требованиями “Надлежащей производственной практики” (GMP), “Надлежащей дистрибьюторской практики” (GDP) и “Надлежащей аптечной практики” (GPP).

В связи с этим, на территории Республики Узбекистан открыли свои офисы по предоставлению широкого спектра услуг по внедрению стандартов GxP представители зарубежных компаний России, Украины и Казахстана. Они имеют большой опыт по внедрению стандартов GxP, так как стандарты GxP в этих странах были внедрены в 2017 году.

Локальные компании также начали развиваться, так как все производственные, оптовые компании и аптеки по реализацию препаратов должны получить сертификат GxP. В начальной стадии фармацевтические компании нуждаются в разработке всех документов по GxP, а также обучение работников правилам стандарта GxP.

В связи с этим, у консалтинговых компаний открывается возможность по предоставлению широкого спектра услуг по внедрению GxP. Более того, те компании, которые получили сертификат GxP, также нуждаются в сопровождение документов и обучению складских сотрудников, так как инспекционный аудит по контролю соблюдения требований стандартов GxP компании должны проходить ежегодный аудит.

Заключение и предложения. По результатам исследования и оказания многочисленных услуг фармацевтическим предприятиям по внедрению стандартов GxP разработаны следующие рекомендации:

1. В связи с проблемами найма высококвалифицированных сотрудников в Узбекистане фармацевтические компании вынуждены обращаться к консультантам по внедрению стандартов GxP. Консультанты помогут компаниям правильно подготовить всю документацию и наладить процессы согласно стандартам GxP.
2. Консалтинговые компании должны постоянно совершенствовать свои знания в области GxP для того, чтоб качество предоставлять свои услуги фармацевтическим компаниям. Для того, чтоб конкурировать на рынке самую важную роль играет знание и опыт консультантов.
3. Консалтинговым компаниям необходимо разработать гибкую ценовую политику для привлечения клиентов, так как клиенты очень чувствительны к ценам касательно консалтинговых услуг. Средние и малые компании не могут себе позволить выплачивать большие чеки на консалтинговые услуги.
4. В Узбекистане конкуренция в сфере предоставления консалтинговых услуг по внедрению стандартов GxP будет увеличиваться, так как имеются небольшие барьеры для новых компаний на рынке.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан УП-55 от 21 января 2022 г. “О дополнительных мерах по ускоренному развитию фармацевтической отрасли республики в 2022-2026 годах.”
2. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленчески консалтинг корпоративных организаций: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с.
3. Калюжнова Н.Я., Мрочковский Н.С, “Роль консалтинга в современной экономике” Вестник ИрГТУ №7 (78) 2013.
4. Никифорова О. (2023) “Анализ конкуренции в консалтинге” Личный блог: [Анализ конкуренции в консалтинге | Никифорова Ольга](#)

<p>М.Ибрагимов Ўзбекистонда GxP стандартларини жорий этиш хизматларини ривожлантириш истиқболлари</p> <p>Аннотация. Мақолада дори воситаларини ишлаб чиқарувчилар учун GMP, дистрибьюторлар учун GDP ва дорихона муассасалари учун GPP сертификатларини олишнинг мажбурий талаблари муносабати билан Ўзбекистонда фармацевтика компанияларида GxP стандартларини жорий этиш бўйича консалтинг хизматларини ривожлантириш истиқболлари таҳлил қилинган.</p> <p>Калит сўзлар: консалтинг хизматлари, дори воситалари, GxP (GMP, GDP, GPP), дистрибуция, дори воситаларини ишлаб чиқариш, дорихона ташкилотлари.</p>	<p>M.Ibragimov The prospect of developing services for the implementation of GxP standards in Uzbekistan</p> <p>Abstract. The article analyzes the prospects for the development of consulting services for the implementation of GxP standards in pharmaceutical companies in Uzbekistan in connection with the mandatory requirements for obtaining GMP certificates for medicine manufacturers, GDP for distributors and GPP for pharmacy facilities.</p> <p>Keywords: consulting services, medicines, GxP (GMP, GDP, GPP), distribution, manufacture of medicines, pharmacy facilities.</p>
--	--

Рустам Алижонович Мусабоев – СамИЭС, самостоятельный соискатель

ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ БЫТОВЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН (на примере Андижанской области)

Аннотация. Статья посвящена анализу подходов к стратегическому планированию развития сферы бытовых услуг в Андижанской области Республики Узбекистан. В настоящее время рассматриваются особенности социально-экономического развития региона, выявляются ключевые проблемы и предлагаются рекомендации для эффективного планирования и развития этой сферы.

Ключевые слова: бытовые услуги, стратегическое планирование, развитие отрасли, управление, инновации, цифровизация, экономика услуг.

Введение. Сфера бытовых услуг представляет собой неотъемлемую часть социальной инфраструктуры, оказывая прямое влияние на повседневное качество жизни населения. Она охватывает широкий спектр повседневных и специализированных услуг — от парикмахерских, ателье и ремонтных мастерских до химчисток, прачечных и прочих сервисов, удовлетворяющих базовые и развивающиеся потребности населения. Эффективное функционирование этой сферы не только способствует улучшению уровня жизни, но и оказывает мультипликативное воздействие на экономику региона — за счёт стимулирования малого и среднего предпринимательства, расширения занятости, увеличения налоговых поступлений, формирования новой деловой инфраструктуры.

В условиях проводимых в Республике Узбекистан широкомасштабных социально-экономических реформ, ориентированных на переход к устойчивой модели роста, значительное внимание уделяется развитию внутреннего рынка, в том числе сферы бытовых услуг как важнейшего звена социальной поддержки и экономической активности населения. В последние годы в стране реализуются масштабные меры по либерализации экономики, цифровизации, созданию благоприятного инвестиционного климата, углублению процессов децентрализации управления, что требует пересмотра подходов к планированию и развитию территорий с учётом новых приоритетов.

В этой связи особую значимость приобретает стратегическое планирование, ориентированное на учёт территориальных особенностей, ресурсного потенциала и потребностей населения. Бытовое обслуживание как элемент региональной экономики должно рассматриваться в рамках стратегического развития, включающего формирование чётких целей, сценариев, механизмов и индикаторов, обеспечивающих устойчивость и управляемость развития. Современное стратегирование требует не только применения классических инструментов планирования, но и внедрения новых методологических подходов, основанных на системном, ситуационном и прогнозно-аналитическом анализе.

ISSN 2091-5187

☞ “СЕРВИС” ☞

Журнал Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти таҳририят
бўлимида нашрга тайёрланди.

10.09.2025 йилда теришга берилди. 26.09.2025 йилда босишга рухсат этилди.
Офсет босма қоғози. Қоғоз бичими 60x84 $\frac{1}{8}$. “Times” гарнитураси. Офсет
босма усули. Шартли босма табоғи 14,6. Ҳисоб-нашриёт
табоғи 13,75. Адади 100 нусха. Буюртма № 0054А/25

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, 2025.