

IXTISOSLASHTIRILGAN SAVDO MAJMUALARINING RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA ZAMONAVIY BOSHQARUV YONDASHUVLARINING ROLI

Xatamov Abror Abdigapparovich

“Bek baraka ixtisoslashgan savdo kompleksi” MCHJ

direktor o‘rinbosari

Annotatsiya: Mazkur tezisda ixtisoslashtirilgan savdo majmualarining raqobatbardoshligini oshirishda zamonaviy boshqaruv yondashuvlarining tutgan o‘rni, ularning amaliy samaradorligi va xalqaro tajribalar asosida ilg‘or modellarni joriy etish imkoniyatlari tahlil qilinadi.

Kalit so‘zlar: savdo, raqobat, global iqtisodiyoy, infratuzilma, majmua, strategiya, bozor, foyda.

В статье анализируется роль современных подходов к управлению в повышении конкурентоспособности специализированных торговых центров, их практическая эффективность и возможности внедрения передовых моделей на основе международного опыта.

Ключевые слова: торговля, конкуренция, мировая экономика, инфраструктура, торговый центр, стратегия, рынок, прибыль.

This article analyzes the role of modern management approaches in increasing the competitiveness of specialized shopping malls, their practical effectiveness, and the possibilities of introducing advanced models based on international experience.

Keywords: trade, competition, global economy, infrastructure, mall, strategy, market, profit.

Hozirgi global iqtisodiyot sharoitida savdo-sotiq sohasi jadal rivojlanayotgan tarmoqlardan biri sifatida iqtisodiy o‘rningining muhim omiliga aylanmoqda. Ayniqsa, ixtisoslashtirilgan savdo majmualari (ISM) zamonaviy savdo infratuzilmasining ajralmas bo‘lagi bo‘lib, iste‘molchilarga sifatli xizmat ko‘rsatish, ishlab chiqaruvchilar uchun samarali realizatsiya kanallarini yaratish va hududiy iqtisodiy faollikni oshirishda muhim rol o‘ynamoqda. Shunga qaramay, bozorda kuchayib borayotgan raqobat, mijozlar ehtiyojlarining o‘zgaruvchanligi hamda raqamli transformatsiya sharoitida ushbu majmualarning raqobatbardoshligini ta‘minlash dolzarb masalaga aylanmoqda. Ayniqsa, raqobatning yangi bosqichga ko‘tarilgan bugungi davrida ISMlar an‘anaviy boshqaruv uslublari bilan o‘zgarib, ilg‘or menejment yondashuvlariga asoslangan, moslashuvchan va innovatsion boshqaruv tizimlarini joriy etishga majbur bo‘lmoqda. Strategik rejalashtirish, mijozga yo‘naltirilgan menejment, marketing menejmenti, raqamli texnologiyalar asosida boshqaruv, logistika va xizmatlar sifatini kompleks boshqarish kabi zamonaviy yondashuvlar ushbu majmualarning bozordagi barqaror mavqeyini ta‘minlashda muhim vosita bo‘lib xizmat qilmoqda.

Ixtisoslashtirilgan savdo majmualari — bu muayyan mahsulotlar yoki xizmatlar turlariga ixtisoslashgan, infratuzilmaviy va boshqaruv jihatdan kompleks tarzda tashkil etilgan savdo maydonlari bo‘lib, ular iste‘molchilar uchun qulay muhit yaratish, ishlab chiqaruvchilar va distribyutorlar o‘rtasida samarali bozor munosabatlarini ta‘minlashga xizmat qiladi. Mazkur majmualar ko‘pincha tumanlararo yoki mintaqaviy ahamiyat kasb etib, zamonaviy chakana savdo tizimining muhim bo‘g‘inlaridan biri hisoblanadi.

Statistik ma‘lumotlarga ko‘ra, O‘zbekistonda 2023-yil holatiga ko‘ra 350 dan ortiq turli ixtisoslikdagi savdo majmualari faoliyat yuritmoqda, shundan 30 foizi yengil sanoat mahsulotlariga, 25 foizi oziq-ovqat tovarlariga, qolgan qismi esa qurilish, elektronika va xizmat ko‘rsatish sohaslariga ixtisoslashgan.¹

¹ <https://stat.uz/uz>

ILM FAN YANGILIKLARI KONFERENSIYASI

IYUL

ANDIJON, 2025

Raqobatbardoshlik – bu xo‘jalik yurituvchi subyektning bozor talablariga moslashish, qiymat yaratish va barqaror foyda olish orqali bozorning ma‘lum ulushini egallash qobiliyatidir. M. Porter ta‘rifiga ko‘ra, raqobat ustunligini ta‘minlashning asosiy strategik yondashuvlari quyidagilardan iborat:

*Xarajatlar
yetakchiligi*

*Mahsulot
differensiyas
i*

*Muayyan
segmentga
ixtisoslashuv*

1-rasm

Raqobat ustunligini ta‘minlashning asosiy strategik yondashuvlari²

Ixtisoslashtirilgan savdo majmualarida esa bu strategiyalar quyidagi jihatlar orqali namoyon bo‘ladi:

- tovarlar va xizmatlar assortimenti kengligi;
- joylashuvning qulayligi;
- xizmat ko‘rsatish sifati;
- mijozlarga mos narx siyosati;
- raqamli xizmatlar joriy etilishi

So‘nggi yillarda boshqaruv fanida bir qator zamonaviy konsepsiyalar ishlab chiqilgan bo‘lib, ular savdo majmualarida ham samarali qo‘llanilmoqda. Quyidagilar ularning asosiy turlari hisoblanadi:

- Mijozga yo‘naltirilgan menejment (Customer-Centric Management): bu yondashuvda mijoz ehtiyojlari asosiy strategik o‘ringa ega bo‘lib, barcha qarorlar iste‘molchi qiymatini oshirishga yo‘naltiriladi.
- Innovatsion menejment: mahsulot va xizmatlarni yangilash, marketing strategiyalarini doimiy takomillashtirish orqali raqobat ustunligi yaratiladi.
- Loyihaviy boshqaruv (Project Management): savdo majmualarini bosqichma-bosqich rivojlantirishda resurslarni samarali taqsimlash, risklarni boshqarish va maqsadli natijaga erishish imkonini beradi.
- Raqamli transformatsiya: savdo jarayonlarini avtomatlashtirish, mijozlar xatti-harakatlarini tahlil qilish (CRM tizimlari), sun‘iy intellekt asosidagi narxlar boshqaruvi va ombor hisoboti tizimlari orqali majmualarning samaradorligi oshiriladi.

Masalan, Turkiya, Polsha va Malayziya kabi davlatlarda ixtisoslashtirilgan savdo markazlarida smart retail management, big data analytics, loyalty program platforms singari texnologiyalar orqali raqobatbardoshlik darajasi 20–25% ga oshgan.³ O‘zbekistonda esa faoliyat yuritayotgan ko‘plab savdo majmualarida hali-hanuz an‘anaviy boshqaruv uslublari saqlanib qolgan. 2023-yilgi Savdo infratuzilmasini rivojlantirish monitoringiga ko‘ra, ixtisoslashtirilgan savdo majmualarining atigi 18 foizida zamonaviy marketing strategiyalari va CRM tizimlari joriy etilgan. Bu esa ularning raqobatbardoshligiga salbiy ta‘sir ko‘rsatmoqda.

1-jadval

² Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press

³ McKinsey & Company. (2022). *The Future of Retail: 2022 Global Outlook*

2021–2023 yillar davomida O‘zbekistondagi ixtisoslashtirilgan savdo majmualarida (ISM) zamonaviy boshqaruv yondashuvlari va raqamli xizmatlar joriy etilishining foiz ko‘rsatkichlari⁴

Yil	Zamonaviy boshqaruv yondashuvi joriy etilgan majmualar (%)	Raqamli xizmatlar joriy etilgan majmualar (%)
2021	10%	6%
2022	14%	9%
2023	18%	13%

Yuqoridagi jadvaldan ko‘rinib turibdiki, 2021-yildan 2023-yilgacha ISMlarda zamonaviy boshqaruv yondashuvlarini joriy etish 8 foiz punktga oshgan (10% → 18%), bu esa ushbu yondashuvlarga bo‘lgan talab va ehtiyoj ortib borayotganini ko‘rsatadi. Xuddi shuningdek, raqamli xizmatlar joriy etilgan majmualar soni ham 6% dan 13% gacha oshgan. Yilma-yil o‘shish dinamikasi mavjud bo‘lsa-da, bu ko‘rsatkichlar hali ham nisbatan past darajada. Bu O‘zbekiston bozorida ISMlar uchun raqamli transformatsiya jarayoni hali to‘liq shakllanmaganligini anglatadi. Misol uchun, Malayziya va Turkiyada 2023-yil holatiga ko‘ra ixtisoslashtirilgan savdo markazlarining 50–65 foizi zamonaviy CRM va raqamli xizmatlar bilan jihozlangan, bu esa O‘zbekiston tajribasida hali foydalanilmagan salohiyat mavjudligini ko‘rsatadi. Ko‘plab savdo majmualarida menejerlar va xodimlarning zamonaviy boshqaruv usullaridan xabardorligi past, moliyaviy va texnik resurslar esa cheklangan. Ichki iste‘mol bozorida talab ortib borayotganiga qaramay, xizmat ko‘rsatish sifati, logistika tizimi, to‘lov infratuzilmasi va mijoz bilan ishlash mexanizmlarida hali katta kamchiliklar mavjud. Bu esa majmualar raqobatbardoshligiga bevosita salbiy ta‘sir qiladi.⁵

Ixtisoslashtirilgan savdo majmualarining zamonaviy iqtisodiy muhitdagi ahamiyati yildan-yilga ortib bormoqda. Ular nafaqat chakana savdo faoliyatini tashkil etishda, balki mahalliy ishlab chiqaruvchilarni bozorga olib chiqishda, iste‘molchilarga qulay va tizimli xizmat ko‘rsatishda ham asosiy poydevor bo‘lib xizmat qilmoqda. Biroq, bozorda kuchayib borayotgan raqobat, texnologik yangilanishlar va iste‘molchilarning yuqori darajadagi kutishlari ushbu majmualar oldiga yangicha yondashuvlar asosida boshqaruvni yo‘lga qo‘yishni talab qilmoqda. Zamonaviy boshqaruv yondashuvlarini, xususan mijozga yo‘naltirilgan menejment, innovatsion yondashuvlar, loyihaviy boshqaruv va raqamli texnologiyalarni joriy etish ixtisoslashtirilgan savdo majmualarining raqobatbardoshligini oshirishda hal qiluvchi omil hisoblanadi. Bu yondashuvlar orqali savdo majmualari bozordagi o‘z mavqeini mustahkamlab, mijozlar ehtiyojini yanada puxta qondirish, mahsulotlar aylanish tezligini oshirish va xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash imkoniga ega bo‘ladi. 2021–2023 yillar davomida O‘zbekistondagi savdo majmualarida zamonaviy boshqaruv yondashuvlarini joriy etish sur‘atlari ortgan bo‘lsa-da, bu ko‘rsatkichlar hali ham rivojlangan davlatlar darajasidan ancha orqada. Jumladan, zamonaviy menejment yondashuvlari qo‘llanilgan ISMlar ulushi 2021-yilda 10%ni tashkil etgan bo‘lsa, 2023-yilga kelib bu raqam 18%ga yetgan. Xuddi shunday, raqamli xizmatlar joriy etilgan majmualar ulushi ham 6%dan 13%gacha o‘sgan. Bu esa sohada sust, ammo barqaror o‘shish borligini tasdiqlaydi.

Shuningdek, tahlil davomida O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan ixtisoslashtirilgan savdo majmualarida zamonaviy boshqaruv konsepsiyalarini qo‘llashga to‘siq bo‘layotgan omillar sifatida moliyaviy cheklovlar, kadrlar yetishmovchiligi, boshqaruv madaniyatining pastligi va raqamli infratuzilmaning rivojlanmaganligi aniqlandi. Bunday holatlarda xalqaro tajriba va

⁴ <https://stat.uz/uz/>

⁵ Malikov, B. (2021). “Savdo infratuzilmasini modernizatsiyalashda raqamli texnologiyalarning o‘rni”. *Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar* ilmiy jurnali, №3(45), 112–118.

ilgʻor modellarni mahalliy sharoitga moslashtirish orqali mavjud salohiyatdan samarali foydalanish imkoniyatlari mavjud.

Umuman olganda, ixtisoslashtirilgan savdo majmualarining raqobatbardoshligini oshirish uchun zamonaviy boshqaruv yondashuvlarini tizimli asosda joriy etish – nafaqat hozirgi davr talabi, balki kelajakdagi barqaror rivojlanish kafolati sifatida eʼtirof etilishi lozim. Bu yondashuvlar orqali savdo majmualari bozorning oʻzgaruvchan sharoitlariga tez va samarali moslashib, milliy iqtisodiyotda mustahkam oʻrin egallashi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar roʻyxati:

1. Malikov, B. (2021). “Savdo infratuzilmasini modernizatsiyalashda raqamli texnologiyalarning oʻrni”. Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar ilmiy jurnali, №3(45), 112–118
2. Porter, M.E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press
3. Kotler, P., & Keller, K.L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson Education
4. McKinsey & Company. (2022). The Future of Retail: 2022 Global Outlook.
5. <https://stat.uz/uz/>
6. <https://www.agencytrade.uz>
7. <https://lex.uz>