

ULGURJI SAVDONING IQTISODIY RIVOJLANISHGA TA’SIRI: MUAMMOLAR VA ISTIQBOLLAR

Xolmamatov Diyor Haqberdiyevich

Samarqand iqtisodiyot va servis

instituti mustaqil izlanuvchisi

e-mail: xolmamatov_d@mail.ru

tel.: +998 93 723 89 97

***Annotatsiya.** Ushbu maqolada mamlakatimizda ulgurji savdoning rivojlanishi bilan bog‘liq muammolar ko‘rib chiqilgan. O‘rganishlar natijasida aniqlangan muammolarni bartaraf etish yo‘llari bo‘yicha bir qator takliflar taklif etilgan. Shuningdek, iste‘mol tovarlari bozorida ulgurji savdo faoliyatining muammolari nimalarga bog‘liq ekanligi, ulgurji savdoni rivojlantirish borasidagi asosiy yo‘nalishlar ularning mazmuni yoritilgan.*

***Kalit so‘zlar:** ulgurji savdo, savdo infratuzilmasi, tovar zaxirasi, bozor kon‘yunkturasi, tovar harakati, iste‘mol bozori, savdo kanallari, distribyutorlik.*

Kirish. Mamlakat iqtisodiyoti “O‘zbekiston-2030” strategiyasida belgilangan maqsadlar asosida izchillik bilan taraqqiy etib bormoqda. Jumladan, mamlakatda sanoatning “drayver” sohalarni rivojlantirish va hududlarning sanoat salohiyatini to‘liq ishga solish, yirik korxonalar tomonidan import o‘rnini bosuvchi mahsulotlarni ishlab chiqarish va hududiy korxonalar bilan kooperatsiya aloqalarini kengaytirish, sanoat kooperatsiyasini yo‘lga qo‘ygan korxonalarni faol rag‘batlantirish tizimini joriy qilinishi natijasida tayyor tovarlar ishlab chiqarish hajmi oshib, tovarlar harakati tezlashmoqda¹⁵⁹. Bunday vaziyatda tovarlarga bo‘lgan talab bilan bog‘liq zarur omillarni ta‘minlash va bozor tamoyillari asosida tovarlar harakati tizimini tashkil etishda ulgurji savdo muhim faoliyat hisoblanadi. Ulgurji savdo tovarlarni kerakli hududga, korxonalariga taqsimlash bilan shug‘ullanadigan savdo faoliyati bo‘lib, ishlab chiqarish va iste‘mol o‘rtasidagi sinxronlikni ta‘minlashga yordam beradi.

Bundan tashqari ulgurji savdo mamlakatlar o‘rtasidagi iqtisodiy aloqalarni mustahkamlashda, savdo tengliklarini ta‘minlashda muhim ahamiyatga ega. Ulgurji savdo yangi bizneslar uchun raqobatbardosh bo‘lishi, eksport qilish va yangi bozorlarga kirib borish imkoniyatlarini yaratadi. Bu esa o‘z navbatida yangi ish o‘rinlarini yaratish va iqtisodiy barqarorlikni ta‘minlash, hududlarning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi va iqtisodiyotning rivojlanishiga yordam beradi.

Lekin, mamlakat iqtisodiy rivojlanishida ulgurji savdo bilan bog‘liq bir qator muammolar ham mavjuddir. Bu muammolarni aniqlash, o‘rganish va ularni yechimlari bo‘yicha ilmiy-amaliy tavsiyalar ishlab chiqish dolzarb masalalardan hisoblanadi.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili. Savdo bozor munosabatlarining asosiy tashkilotchisi bo‘lib, tijorat operatsiyalarini amalga oshirilishini ta‘minlaydigan katalizator hisoblanadi. Savdoning muhim shakli ulgurji savdo texnik-ishlab chiqarish

¹⁵⁹ O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 11-sentyabrdagi “O‘zbekiston-2030” strategiyasi to‘g‘risida”gi “PF-158-son Farmoni.

maqsadlarga mo‘ljallangan mahsulotlar (ishlab chiqarish vositalari) bozori va iste‘mol bozorida talab hamda taklif muvozanatini ta‘minlashda muhim faoliyat hisoblanadi. Rossiyalik ulgurji savdo muammolari bilan shug‘ullanuvchi taniqli olim Ye.A.Golikov bozorning eng muhim funksiyasi – xo‘jalik yurituvchi sub‘ektlar o‘rtasida iqtisodiy, hududiy va davlatlararo aloqalarni o‘rnatish bo‘lsa, ulgurji savdo esa iste‘molchilar, hududlararo va davlatlararo ayriboshlashni ta‘minlaydi deb ta‘kidlaydi¹⁶⁰.

Mutaxassis olimlardan biri V.P.Fedko “ulgurji savdo – bu tovarlarni nisbatan katta hajmda sotishdir” deb ta‘riflagan¹⁶¹. Demak, ulgurji savdoga xos bo‘lgan muhim jihatlar katta hajmda xarid qilish, qayta sotish hisoblanmoqda. Mutaxassislarning ulgurji savdoga bergan ta‘riflari turli yondashuvlarga asoslangan bo‘lib, ulgurji savdo iqtisodiyotda ikki katta segment, ya‘ni ishlab chiqarish korxonalariga ishlab chiqarish vositalarini va iste‘mol bozoriga tayyor mahsulotlarni sotish bilan shug‘ullanadigan faoliyat sifatida talqinlari ko‘pchilikni tashkil etadi.

Ulgurji savdo orqali iste‘molchining ishlab chiqaruvchiga ta‘siri kuchayadi, talab va taklifni tartibga solishning real imkoniyatlari paydo bo‘ladi. Demak, ulgurji savdo ishlab chiqaruvchi va iste‘molchi o‘rtasidagi aloqalarni bog‘lashda ham muhim o‘ringa ega. Bu borada O.P.Matveeva va A.V.Surjenkolar bozordagi mavqeiga ko‘ra ulgurji savdo ham tovar ishlab chiqaruvchilar, ham iste‘molchilar bilan bevosita tijorat aloqalarini o‘rnatadigan iqtisodiyotning muhim sohasi ekanligini o‘z tadqiqotlarida ta‘kidlab o‘tgan¹⁶².

Ulgurji savdoni iqtisodiyotdagi o‘rni va roli haqida xorijiy mutaxassislardan A.Koskun Samli va Adel I. E.I. Ansariy (A.Coskun Samli & Adel I. EI-Ansary)lar iqtisodiy o‘rinishni ta‘minlash, bozorlarni rivojlanishida ulgurji savdo katta rol o‘ynaydi deb ta‘kidlaydi. Ular o‘z tadqiqotlarida iqtisodiyoti rivojlangan davlatlar tajribasidan kelib chiqib, shuni ta‘kidlashadiki, yirik ishlab chiqarishni yo‘lga qo‘ygunga qadar bozorlarni to‘yintirishda ulgurji savdo bilan shug‘ullanuvchilar faoliyati markaziy o‘rinda turgan¹⁶³.

S.N.Vinogradova ulgurji savdoning asosiy vazifalari quyidagilardan iborat deb hisoblaydi¹⁶⁴:

- bozorda iste‘mol tovarlariga bo‘lgan talab va taklifni o‘rganish;
- iste‘molchi talabiga mos kerakli assortiment, miqdor va sifatdagi tovarlarni sotib olish va sotish;
- vositachilik va chakana savdo korxonalarini tovarlar bilan o‘z vaqtida va uzluksiz ta‘minlab turish;
- tovar zaxiralarini saqlashni tashkil etish;
- tovarlarni rejali va ritmik yetkazib berishni tashkil etish;

¹⁶⁰ Голиков, Е.А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность / Е. А. Голиков. - М.: Экзамен, 2010. - 352 с.,

¹⁶¹ Федько В.П. Основы маркетинга. Ростов н/Д: Феникс, 2001

¹⁶² Матвеева О.П., Сурженко А.В. Стратегия продаж: сущность и структура // Вестник БУКЭП. – 2022. – № 1 (49). – С. 229-234.

¹⁶³ A.Coskun Samli & Adel I. EI-Ansary (2007). The role of wholesalers in developing countries. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research Journal, vol. 17, pp. 353-358

¹⁶⁴ Виноградова, С.Н. Организация и технология торговли: учебник / С. Н. Виноградова. - М: Высшая школа, 2015. - 224с.

iqtisodiy munosabatlarda sheriklik munosabatlarining barqarorligini ta'minlash;
yakuniy iste'molchi uchun ustuvorlikni ta'minlash;
yetkazib beruvchilar, vositachilar va iste'molchilar o'rtasidagi munosabatlarning
butun tizimini tartibga solishning iqtisodiy usullarini qo'llash;
ishlab chiqaruvchilardan iste'molchilarga tovarlarni siljitish bilan bog'liq
umumiy xarajatlarni kamaytirish.

L.A.Bragina tovarlarni ulgurji sotishning eng muhim vazifasi talabga mos ravishda tovar taklifini bir tekis tartibga solishdan iborat deb hisoblaydi. Ushbu muammoni muvaffaqiyatli hal qilishning obyektiv imkoniyati ulgurji savdoning oraliq pozitsiyasi bilan bog'liq: u tovar resurslarining katta qismini to'playdi. Bu passiv operatsiyalar bilan cheklanib qolmasdan, balki ishlab chiqarish, chakana savdo va u orqali iste'mol sohasiga faol ta'sir ko'rsatish imkonini beradi¹⁶⁵.

Ulgurji savdoni iqtisodiyotdagi o'rni va ahamiyati unga berilgan ta'riflarning mazmunida ham aks etgan. Aksariyat ulgurji savdoga berilgan ta'riflardan ham ko'rish mumkinki, ulgurji savdo biznes maqsadlarida tovarlarni yirik hajmda xarid qilish va qayta sotish bilan bog'liq savdo faoliyatining turi sifatida talqin qilingan. Jumladan, barcha iqtisodiy faoliyat turlarining tasniflagichi bo'yicha xalqaro standart¹⁶⁶ va O'zbekiston Respublikasining davlat standartiga ko'ra “ulgurji savdo – bu yangi yoki ishlatilgan tovarlarni chakana sotuvchilarga, ishlab chiqarish, savdo, muassasa yoki kasbiy foydalanuvchilarga yoki boshqa ulgurji sotuvchilarga qayta sotish (o'zgartirmasdan sotish), boshqa shaxslar yoki kompaniyalar nomidan tovarlarni sotib olish yoki ularga tovar sotish bo'yicha agentlar faoliyati” deb ta'riflangan¹⁶⁷.

Yuqoridagi tadqiqotchilarning ilmiy yondashuvlaridan xulosa qilishimiz mumkinki, ulgurji savdoning asosiy funksiyalari marketing va logistika bilan bevosita bog'liq bo'lib, iste'mol tovarlariga bo'lgan talabni o'rganish, sotishni rag'batlantirish, kerakli tovar assortimentini shakllantirish, tovarlarni xarid qilishga buyurtmalar berish, xaridlarni amalga oshirish, tovarlarni tashish va saqlashni amalga oshirish orqali iste'mol bozor kon'yunkturasi barqarorligini ta'minlashga ko'maklashadi.

Tahlil va natija. Mamlakatimizda mahalliy xom ashyo resurslarni chuqur qayta ishlash, import o'rni bosuvchi mahsulotlar ishlab chiqarishni oshirish, sanoatda amalga oshirilib kelinayotgan diversifikatsiya, iste'mol bozorini yanada to'yinishini ta'minlashda ulgurji savdoning roli va ahamiyati sezilarli darajada oshmoqda. Qolaversa, ulgurji savdo mahalliy tovarlar sifatini yaxshilashga ta'sir etishini, tovarlarning ham ichki, ham tashqi bozorlarda mustahkam o'rin egallashiga xizmat qilishini alohida ta'kidlash lozim.

Yuqoridagi tahliliy ma'lumotlar asosida ulgurji savdoning iqtisodiyotdagi o'rni va ahamiyatini quyidagicha ifodaladik (1-jadval).

¹⁶⁵ Брагина, Л. А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник / Л.А. Брагина; Т. П. Даньков. – Москва: Изд-во ИНФРА – М, 2014. – 560с.

¹⁶⁶ International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4. ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.4

¹⁶⁷ O'zbekiston Respublikasi umumdavlat tasniflagichi. O'zbekiston Respublikasi iqtisodiy faoliyat turlari tasniflagichi (2 taxrir) – O'zDT 005:2011

Ulgurji savdoning iqtisodiyotdagi o'rnini va ahamiyati¹⁶⁸

Bajaradigan asosiy funksiyasi	Tavsif	Iqtisodiyotga ta'siri
Tovarlar oqimini tashkil etish va boshqarish	Ulgurji savdo tovarlarni ishlab chiqaruvchidan chakana savdoga yoki boshqa iste'molchilarni ta'minlovchi korxonalariga yetkazib beradi.	Iqtisodiy resurslarning samarali taqsimlanishi va tovarlar oqimining tezligini ta'minlaydi. Bu esa iqtisodiy o'sishni qo'llab-quvvatlaydi.
Narxlarning shakllanishi	Ulgurji savdo narx shakllanishi jarayonida ishtirok etadi. Ulgurji narxlar ko'pincha ishlab chiqaruvchi narxiga qo'shimcha xarajatlarni o'z ichiga oladi.	Narxlarning shakllanishi bozorda raqobatni oshiradi. Bu esa chakana savdo aylanmasi va umumiy iqtisodiy samaradorlikni oshiradi.
Bozorning globallasuvi	Ulgurji savdo global bozorlarga kirishni va xalqaro savdolarini qo'llab-quvvatlash imkoniyatini yaratadi.	Xalqaro savdo hajmining oshishi, global resurslarning taqsimlanishi va iqtisodiy integratsiya jarayonlarini kuchaytiradi.
Tijorat aloqalari va tarmoqning kengayishini ta'minlaydi	Ulgurji savdo ishlab chiqaruvchilar va chakana sotuvchilar o'rtasida aloqalarni tashkil etadi va tarmoqlarni kengaytiradi.	Yangi biznes aloqalari va sherikliklar orqali iqtisodiy o'sishni kuchaytiradi. Savdo va ta'minot zanjirining samaradorligini oshiradi.
Ish o'rinlari yaratish	Ulgurji savdo sohasi ko'plab ish o'rinlarini yaratadi. Shu jumladan, logistika, marketing, saqlash va boshqaruv sohalarida.	Ishsizlikni kamaytirishga yordam beradi. Iqtisodiy barqarorlikni va ijtimoiy farovonlikni yaxshilaydi.
Innovatsiyalarni joriy etish	Ulgurji savdo yangi mahsulotlar va xizmatlar bozorini yaratishga yordam beradi. Shu bilan birga innovatsiyalarni joriy etishga turtki beradi.	Innovatsion mahsulotlarning ishlab chiqarilishi va bozorga chiqish jarayonlarini tezlashtiradi. Iqtisodiyotni raqobatbardosh qiladi va ilg'or texnologiyalarni joriy etadi.

Bugungi kunda raqamli texnologiyalarning va innovatsion faoliyatning rivojlanishi ulgurji savdo faoliyatiga ham o'z ta'sirini o'tkazmoqda. Natijada ulgurji savdoning yangi turlari va savdo shakllari rivojlanishiga olib kelmoqda. Olib borilgan tadqiqotlarimizdan kelib chiqib, ulgurji savdo faoliyatini quyidagi guruhlarga ajratdik (2-jadval):

- tovarlarni to'g'ridan-to'g'ri ulgurji sotish (direct wholesale);
- tovarni vositachilar orqali sotish (indirect wholesale);
- elektron ulgurji savdo (e – wholesale);
- rasmiy distribyutorlar (official distribution);
- o'zaro hamkorlikdagi ulgurji savdo (cooperative wholesale);
- maqsadli ulgurji savdo (targeted wholesale);
- franshiza ulgurji savdolari (franchise wholesale).

¹⁶⁸ Muallif ishlanmasi.

Ulgurji savdoning asosiy turlari¹⁶⁹

Ulgurji savdoning turlari	Tavsifi	O'ziga xos xususiyatlari
Tovarlarni to'g'ridan-to'g'ri ulgurji sotish	Ulgurji savdoning ushbu turida tovarlar bevosita ishlab chiqaruvchidan ulgurji sotuvchiga yetkazib beriladi.	Ushbu ulgurji savdo faoliyatida tovarlar bevosita ishlab chiqaruvchi va ulgurji sotuvchi o'rtasida sotiladi. Aralashchi vositachilar yo'q.
Tovarni vositachilar orqali sotish	Tovarlarni ishlab chiqaruvchidan bir yoki bir nechta vositachilar orqali ulgurji sotuvchiga yetkazib beriladi.	Bunda vositachilar savdoda muhim rol o'ynaydi va tovarlar bir nechta bosqichda sotiladi.
Elektron ulgurji savdo	Tovarlarni ulgurji savdosi Internet va raqamli texnologiyalar asosida sotiladi.	Elektron tijoratning rivojlanishi orqali ishlab chiqaruvchi va sotuvchilar o'rtasidagi masofani qisqartiradi.
Rasmiy distribyutorlar	Tovarlarni faqat rasmiy distribyutorlar orqali sotiladi. Ishlab chiqaruvchi o'z mahsulotini belgilangan distribyutorlarga sotadi.	Mahsulotlar faqat belgilangan distribyutorlar yoki sotuvchilar orqali sotiladi. Bozor segmenti aniq bo'ladi.
O'zaro hamkorlikdagi ulgurji savdo	Bir nechta mustaqil chakana savdo va ishlab chiqaruvchi kompaniyalari o'rtasida hamkorlikda ulgurji savdo amalga oshiriladi.	Tarmoqdagi ishtirokchilar o'rtasida o'zaro hamkorlik va ma'lumot almashish orqali savdo amalga oshiriladi.
Maqsadli ulgurji savdo	Tovarlarni aniq bir maqsadga yo'naltirilgan bozor segmentlariga sotiladi.	Bozorni aniq segmentlarga bo'lish orqali tovarlar faqat o'sha segmentning ehtiyojlariga moslashtiriladi.
Franshiza ulgurji savdolari	Ulgurji savdo franshiza tizimi orqali amalga oshiriladi, bu yerda sotuvchi rasmiy franshiza shartlari asosida ishlaydi.	Ulgurji savdo franshiza tizimi orqali amalga oshiriladi. Shu orqali kompaniya o'zining savdo tarmog'ini kengaytiradi.

Mamlakatimizda ulgurji savdoning rivojlanishi sobiq totalitar tizimidan keyingi davrda mahsulotlarni markazlashtirilgan taqsimotining bekor qilinishi, zamonaviy sharoitlarga javob beradigan ulgurji savdo tizimini shakllantirish va rivojlantirish bilan bog'liq bo'lmoqda.

Ulgurji savdo yangi bozor segmentlariga kirishni va tovarlarni kengroq miqyosda sotishni ta'minlaydi. Tovarlarni va xizmatlar bozorida yangi savdo kanallari va distribyutsiya tizimlari orqali, ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar o'rtasida samarali aloqalar o'rnatiladi. Bu o'z navbatida iste'molchilar ehtiyojlarini qondirishni osonlashtiradi va bozor talabining oshishiga olib keladi.

¹⁶⁹ Muallif ishlanmasi.

Ulgurji savdo iqtisodiy o‘shishni ta‘minlashda juda katta ahamiyatga ega, chunki u bozorlarni kengaytirish, yangi ish o‘rinlarini yaratish, samaradorlikni oshirish, investitsiyalarni jalb qilish, innovatsiyalarni qo‘llab-quvvatlash va global savdo imkoniyatlarini yaratishga yordam beradi. Buning natijasida iqtisodiyotda dinamik o‘shish va barqaror rivojlanish ta‘minlanadi.

Ulgurji savdoni tashkil etish va boshqarish mexanizmi ham juda muhim ahamiyatga ega. Ulgurji savdo faoliyati bugungi kunda bir necha shakl va ko‘rinishlarda tashkil etilmoqda. Bizning fikrimizcha, mamlakatimizda ulgurji savdo faoliyatini shakllantirish va rivojlantirishning asosiy muammolariga quyidagilarni kiritish mumkin:

1) Ulgurji savdoning tovarlar harakati va tovar resurslarini taqsimlashning samarali va faol tashkilotchisi sifatida rolining pasayishi va uning ahamiyatining past baholanishi.

2) Ulgurji savdo tuzilmalarini tashkil etish va faoliyat ko‘rsatishni davlat tomonidan a qo‘llab-quvvatlashning yetarli darajada emasligi. Masalan, iqtisodiyotni rivojlantirishning ustuvor tarmoqlari, sohalari va yo‘nalishlari bo‘yicha ulgurji savdo faoliyatini tashkil etishda imtiyozli soliqqa tortish, moliyalashtirish, kreditlash, ulgurji savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasini yaratishga investitsiyalar, axborot ta‘minoti va boshqalar bo‘yicha qo‘llab-quvvatlash muhim ahamiyatga ega.

3) Ulgurji savdo korxonalar, uyushmalar, tashkilotlarining zamonaviy omborxonalar va tovarlarni omborda qayta ishlash texnologiyalari bilan yetarli darajada ta‘minlanmaganligi. Bu esa o‘z navbatida ulgurji savdo faoliyati bilan shug‘ullanuvchi biznes sub‘ektlarini o‘z funksiyalarini bajarish uchun yetarli darajada va zarur hajmda imkoniyatlarga ega emasligiga olib kelmoqda. Buning natijasida iste‘mol bozorida tovarlar zaxirasida taqchillik va chakana narxlarning oshishiga olib kelmoqda.

4) Mavjud ulgurji savdo xizmatlari va ushbu xizmatlarning asosiy iste‘molchilari bo‘lgan iste‘mol tovarlari ishlab chiqaruvchilar va chakana sotuvchilarning zamonaviy talablari o‘rtasidagi nomuvofiqlikning mavjudligi. Bular esa quyidagilarda yanada yaqqol namayon bo‘lmoqda:

– ishlab chiqarish korxonalari hududiy qamrovi, asosiy mahsulot assortimentini tezda o‘zgartirish, sotuv tarmoqlarini kengaytirish orqali bozorga tez va keng miqyosda kirib borishdan manfaatdor;

– chakana savdo korxonalari qo‘shimcha savdo xizmatlari, jumladan, tovarlarni saqlash va tashish, xaridlarni moliyalashtirish, reklama, axborot va marketingni qo‘llab-quvvatlash va boshqalarni taklif qilish imkoniyatiga ega ulgurji savdo korxonalari bilan ishlashni xoxlaydi.

5) Ulgurji savdo korxonalarida marketing va logistika bo‘yicha kadrlarning yetarli emasligi. Ulgurji savdo korxonalarida tovar bozorlarini o‘rganish, bozor kon’yunkturasini tahlil qiladigan, xaridlar bo‘yicha qarorlar qabul qilish, yetkazib berish, saqlash va tashish bilan bog‘liq masalalar muhim ahamiyatga ega.

Mamlakatimizda faoliyat olib borayotgan mahalliy ulgurji savdo korxonalari bugungi kunda ishlab chiqaruvchilar va chakana savdo korxonalarining iqtisodiy manfaatlari chegarasida professional darajada muvozanatlasha olmayapti.

Iste'mol tovarlari bozorida ulgurji savdo faoliyatining yuqorida qayd etilgan muammolari quyidagilar bilan bevosita bog'liq:

– bozor tamoyillariga mos keladigan iqtisodiy jarayonlarni innovatsion va raqamli transformatsiyalashning to'liq yo'lga qo'yilmaganligi;

– me'yoriy-huquqiy baza va bozor ehtiyojlari o'rtasidagi sezilarli farqlarning mavjudligi;

– mahalliy ishlab chiqarish sur'atlari va hajmlariga mos keladigan ulgurji savdoda yirik korxonalar, kompaniyalarning yetarli emasligi. Bu bozorning ushbu segmenti samaradorligiga salbiy ta'sir ko'rsatmoqda;

– iste'mol bozorlarida savdo infratuzilmalarining, xususan, omborlar, kross-doklar, tovarlarni qabul qilish, saralash va boshqalarni rivojlanish darajasining pastligi;

– iste'mol bozorida talab va taklif muvozanatining ta'sirchan mexanizmi sifatida ulgurji savdoni rivojlantirish, mamlakatning turli hududlarida narxlar paritetini o'rnatishga qaratilgan tovar zaxiralarini yaratish, intervensiya xaridlarini (davlat tomonidan bozorni barqarorlashtirish maqsadida olib boriladigan xaridlar) bo'yicha davlat dasturlari va ularni moliyalashtirishning yetarli darajada emasligi;

– monopol mavqeyga ega ishlab chiqaruvchilarning ulgurji savdolarda bozorga kirish to'siqlarini qo'yishlari, savdo vositachilik xizmatlari bozorida yuqori raqobat muhitining shakllanmaganligi kabilar shular jumlasidandir.

Mazkur aytib o'tilgan ulgurji savdo faoliyatining asosiy muammolarini yechishda quyidagi ustuvor chora-tadbirlarni amalga oshirish maqsadga muvofiqdir:

1. Ustav kapitali hajmini va ulgurji savdoni amalga oshirish uchun tegishli moddiy-texnika bazasining mavjudligini huquqiy me'yorlarni belgilashga qaratilgan cheklash choralari qonunchilik darajasida joriy etish. Bunday chora-tadbirlar iste'mol bozorida ulgurji savdo vositachilarining asosiy funksiyalarini bajarish darajasini oshirishga, hamkorlikning qulay shartlarini taklif qila olmaydigan kichik samarasiz tuzilmalar faoliyatini cheklashga va tovarlarni ishlab chiqarishda ishlab chiqaruvchilarning harakatlarini moslashtirishga yordam beradi.

2. Ulgurji savdo faoliyati sohasidagi shartnoma qonunchiligini qayta ko'rib chiqish. Tomonlarning vositachilik huquqiy munosabatlari sohasidagi huquq va majburiyatlarini qonunchilik darajasida belgilash zarur. Bu ulgurji savdo sohasida tadbirkorlikni rivojlantirish yo'lidagi huquqiy to'siqlarning kamayishiga olib keladi. Kontragentlar o'rtasida shartnomaviy javobgarlikni kuchaytiradi va iste'mol bozori sub'ektlari o'rtasida madaniyatli iqtisodiy-huquqiy munosabatlarni yaratish yo'lidagi haqiqiy qadam bo'ladi.

3. Mamlakatda ichki savdoni va savdo vositachiligini rivojlantirishning uzoq muddatli davrga mo'ljallangan "Ichki savdoni rivojlantirish konsepsiyasi"ni ishlab chiqish. Uzoq muddatli davrga mo'ljallangan ulgurji savdoni rivojlantirishning strategik yo'nalishini belgilash. Ulgurji savdoni rivojlantirish konsepsiyasi ijtimoiy asoslar va raqobatbardosh iqtisodiyotni yaratishga yo'naltirilgan ulgurji savdoning samarali rivojlanishini ta'minlashga qaratilishi kerak. Konsepsiya ulgurji savdo faoliyatining mahalliy va xorijiy tajribasini umumlashtirishga asoslanishi kerak.

4. Iste'mol tovarlari ulgurji bozori infratuzilmasini rivojlantirish. Ushbu yo'nalish bo'yicha ulgurji savdo korxonalarida omborlar, tovarlarni qabul qilish,

omborlarda tovarlarga ishlov berish, tovarlarni yuklash, jo‘natish punktlari, tovarlarni taqsimlash, ulgurji savdo ob‘ektlarini joylashtirish va ixtisoslashtirish kabi yo‘nalishlarda investitsiyalarni jalb qilish bo‘yicha davlat dasturini ishlab chiqish.

5. Soha uchun kadrlar tayyorlash tizimini takomillashtirish. Ulgurji vositachilar tomonidan yirik hajmdagi ichki va tashqi operatsiyalarni amalga oshirishda tijorat, moliyaviy va huquqiy jihatdan murakkab bo‘lgan, muayyan bilim va ko‘nikmalarni talab qiladigan kadrlarni tayyorlash.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 11-sentyabrdagi “O‘zbekiston-2030” strategiyasi to‘g‘risida”gi “PF-158-son Farmoni.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi “2022-2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-60-son Farmoni.

3. O‘zbekiston Respublikasi umumdavlat tasniflagichi. O‘zbekiston Respublikasi iqtisodiy faoliyat turlari tasniflagichi (2 taxrir) – O‘zDT 005:2011

4. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities. Revision 4. ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.4

5. Брагина, Л. А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник / Л.А. Брагина; Т. П. Даньков. – Москва: Изд-во ИНФРА – М, 2014. – 560с.

6. Виноградова, С.Н. Организация и технология торговли: учебник / С. Н. Виноградова. - М: Высшая школа, 2015. - 224с.

7. Голиков, Е.А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность / Е. А. Голиков. - М.: Экзамен, 2010. - 352 с.,

8. A.Coskun Samli & Adel I. EI-Ansary (2007). The role of wholesalers in developing countries. The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research Journal, vol. 17, pp. 353-358

9. Матвеева О.П., Сурженко А.В. Стратегия продаж: сущность и структура // Вестник БУКЭП. – 2022. – № 1 (49). – С. 229-234.

10. Федько В.П. Основы маркетинга. Ростов н/Д: Феникс, 2001