

SCIENCE
PROBLEMS.UZ

ISSN 2181-1342

Actual problems of social and humanitarian sciences
Актуальные проблемы социальных и гуманитарных наук

**Ijtimoiy-gumanitar
fanlarning dolzarb
muammolari**

Son 8 Jild 4
2024

SCIENCEPROBLEMS.UZ

ИЖТИМОЙ-ГУМАНИТАР ФАНЛАРНИНГ ДОЛЗАРБ МУАММОЛАРИ

№ 8 (4) - 2024

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-
ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

ACTUAL PROBLEMS OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

ТОШКЕНТ-2024

БОШ МУҲАРРИР:

Исанова Феруза Тулқиновна

ТАҲРИР ҲАЙЪАТИ:

07.00.00-ТАРИХ ФАНЛАРИ:

Юлдашев Анвар Эргашевич – тарих фанлари доктори, сиёсий фанлар номзоди, профессор, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси;

Мавланов Уктам Махмасабирович – тарих фанлари доктори, профессор, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси;

Хазраткулов Абдор – тарих фанлари доктори, доцент, Ўзбекистон давлат жаҳон тиллари университети.

Турсунов Равшан Нормуратович – тарих фанлари доктори, Ўзбекистон Миллий Университети;

Холикулов Ахмаджон Боймаҳамматович – тарих фанлари доктори, Ўзбекистон Миллий Университети;

Габриэльян Софья Ивановна – тарих фанлари доктори, доцент, Ўзбекистон Миллий Университети.

Саидов Сарвар Атабулло ўғли – катта илмий ходим, Имом Термизий халқаро илмий-тадқиқот маркази, илмий тадқиқотлар бўлими.

08.00.00-ИҚТИСОДИЁТ ФАНЛАРИ:

Карлибаева Рая Хожабаевна – иқтисодиёт фанлари доктори, профессор, Тошкент давлат иқтисодиёт университети;

Насирходжаева Дилафруз Сабитхановна – иқтисодиёт фанлари доктори, профессор, Тошкент давлат иқтисодиёт университети;

Остонокулов Азамат Абдукаримович – иқтисодиёт фанлари доктори, профессор, Тошкент молия институти;

Арабов Нурали Уралович – иқтисодиёт фанлари доктори, профессор, Самарқанд давлат университети;

Худойқулов Садирдин Каримович – иқтисодиёт фанлари доктори, доцент, Тошкент давлат иқтисодиёт университети;

Азизов Шерзод Ўктамович – иқтисодиёт фанлари доктори, доцент, Ўзбекистон Республикаси Божхона институти;

Хожаев Азизхон Саидалоҳонович – иқтисодиёт фанлари доктори, доцент, Фарғона политехника институти

Холов Актам Хатамович – иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD), доцент, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси;

Шадиева Дилдора Хамидовна – иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD), доцент в.б, Тошкент молия институти;

Шакарров Қулмат Аширович – иқтисодиёт фанлари номзоди, доцент, Тошкент ахборот технологиялари университети

09.00.00-ФАЛСАФА ФАНЛАРИ:

Ҳакимов Назар Ҳакимович – фалсафа фанлари доктори, профессор, Тошкент давлат иқтисодиёт университети;

Яхшиликков Жўрабой – фалсафа фанлари доктори, профессор, Самарқанд давлат университети;

Ғайбуллаев Отабек Мухаммадиевич – фалсафа фанлари доктори, профессор, Самарқанд давлат чет тиллар институти;

Саидова Камола Усканбаевна – фалсафа фанлари доктори, “Tashkent International University of Education” халқаро университети;

Ҳошимхонов Мўмин – фалсафа фанлари доктори, доцент, Жиззах педагогика институти;

Ўроқова Ойсулув Жамолiddиновна – фалсафа фанлари доктори, доцент, Андижон давлат тиббиёт институти, Ижтимоий-гуманитар фанлар кафедраси мудири;

Носирходжаева Гулнора Абдукаҳхаровна – фалсафа фанлари номзоди, доцент, Тошкент давлат юридик университети;

Турдиев Бехруз Собирович – фалсафа фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD), доцент, Бухоро давлат университети.

10.00.00-ФИЛОЛОГИЯ ФАНЛАРИ:

Ахмедов Ойбек Сапорбаевич – филология фанлари доктори, профессор, Ўзбекистон давлат жаҳон тиллари университети;

Кўчимов Шухрат Норқизилович – филология фанлари доктори, доцент, Тошкент давлат юридик университети;

Ҳасанов Шавкат Аҳадович – филология фанлари доктори, профессор, Самарқанд давлат университети;

Бахронова Дилрабо Келдиёровна – филология фанлари доктори, профессор, Ўзбекистон давлат жаҳон тиллари университети;

Мирсанов Ғайбулло Қулмуродович – филология фанлари доктори, профессор, Самарқанд давлат чет тиллар институти;

Салахутдинова Мушарраф Исамутдиновна – филология фанлари номзоди, доцент, Самарқанд давлат университети;

Кучкаров Раҳман Урманович – филология фанлари номзоди, доцент в/б, Тошкент давлат юридик университети;

Юнусов Мансур Абдуллаевич – филология фанлари номзоди, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси;

Саидов Улугбек Арипович – филология фанлари номзоди, доцент, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси.

12.00.00-ЮРИДИК ФАНЛАР:

Ахмедшаева Мавлюда Ахатовна – юридик фанлар доктори, профессор, Тошкент давлат юридик университети;

Мухитдинова Фирюза Абдурашидовна – юридик фанлар доктори, профессор, Тошкент давлат юридик университети;

Эсанова Замира Нормуратовна – юридик фанлар доктори, профессор, Ўзбекистон Республикасида хизмат кўрсатган юрист, Тошкент давлат юридик университети;

Ҳамроқулов Баҳодир Мамашарифович – юридик фанлар доктори, профессор в.б., Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия университети;

Зулфиқоров Шерзод Хуррамович – юридик фанлар доктори, профессор, Ўзбекистон Республикаси Жамоат хавфсизлиги университети;

Хайитов Хушвақт Сапарбаевич – юридик фанлар доктори, профессор, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси;

Асадов Шавкат Ғайбуллаевич – юридик фанлар доктори, доцент, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат бошқаруви академияси;

Утемуратов Махмут Ажимуратович – юридик фанлар номзоди, профессор, Тошкент давлат юридик университети;

Сайдуллаев Шахзод Алиханович – юридик фанлар номзоди, профессор, Тошкент давлат юридик университети;

Ҳакимов Комил Бахтиярович – юридик фанлар доктори, доцент, Тошкент давлат юридик университети;

Юсупов Сардорбек Баходирович – юридик фанлар доктори, доцент, Тошкент давлат юридик университети;

Амиров Зафар Актамович – юридик фанлар бўйича фалсафа доктори (PhD), Ўзбекистон Республикаси Судьялар олий кенгаши ҳузуридаги Судьялар олий мактаби;

Жўраев Шерзод Юлдашевич – юридик фанлар номзоди, доцент, Тошкент давлат юридик университети;

Бабаджанов Атабек Давронбекович – юридик фанлар номзоди, доцент, Тошкент давлат юридик университети;

Раҳматов Элёр Жумабоевич – юридик фанлар номзоди, Тошкент давлат юридик университети;

13.00.00-ПЕДАГОГИКА ФАНЛАРИ:

Хашимова Дильдархон Уринбоевна – педагогика фанлари доктори, профессор, Тошкент давлат юридик университети;

Ибрагимова Гулнора Хавазматовна – педагогика фанлари доктори, профессор, Тошкент давлат иқтисодиёт университети;

Закирова Феруза Махмудовна – педагогика фанлари доктори, Тошкент ахборот технологиялари университети ҳузуридаги педагогик кадрларни қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш тармоқ маркази;

Каюмова Насиба Ашуровна – педагогика фанлари доктори, профессор, Қарши давлат университети;

Тайланова Шохидат Зайниевна – педагогика фанлари доктори, доцент;

Жуманиёзова Муҳайё Тожиевна – педагогика фанлари доктори, доцент, Ўзбекистон давлат жаҳон тиллари университети;

Ибрахимов Санжар Урунбаевич – педагогика фанлари доктори, Иқтисодиёт ва педагогика университети;

Жавлиева Шахноза Баходировна – педагогика фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD), Самарқанд давлат университети;

Бобомуротова Латофат Элмуродовна – педагогика фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD), Самарқанд давлат университети.

19.00.00-ПСИХОЛОГИЯ ФАНЛАРИ:

Каримова Василя Маманосировна – психология фанлари доктори, профессор, Низомий номидаги Тошкент давлат педагогика университети;

Ҳайитов Ойбек Эшбоевич – Жисмоний тарбия ва спорт бўйича мутахассисларни қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш институти, психология фанлари доктори, профессор

Умарова Навбахор Шокировна – психология фанлари доктори, доцент, Низомий номидаги Тошкент давлат педагогика университети, Амалий психология кафедраси мудири;

Атабаева Наргис Батировна – психология фанлари доктори, доцент, Низомий номидаги Тошкент давлат педагогика университети;

Шамшетова Анжим Караматдиновна – психология фанлари доктори, доцент,

Ўзбекистон давлат жаҳон тиллари университети;

Қодиров Обид Сафарович – психология фанлари доктори (PhD), Самарканд вилоят ИИБ Тиббиёт бўлими психологик хизмат бошлиғи.

22.00.00-СОЦИОЛОГИЯ ФАНЛАРИ:

Латипова Нодира Мухтаржановна – социология фанлари доктори, профессор, Ўзбекистон миллий университети кафедра мудири;

Сеитов Азамат Пўлатович – социология фанлари доктори, профессор, Ўзбекистон миллий университети;

Содиқова Шоҳида Мархабоевна – социология фанлари доктори, профессор, Ўзбекистон халқаро ислом академияси.

23.00.00-СИЁСИЙ ФАНЛАР

Назаров Насриддин Атақулович – сиёсий фанлар доктори, фалсафа фанлари доктори, профессор, Тошкент архитектура қурилиш институти;

Бўтаев Усмонжон Хайруллаевич – сиёсий фанлар доктори, доцент, Ўзбекистон миллий университети кафедра мудири.

ОАК Рўйхати

Мазкур журнал Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий аттестация комиссияси Раёсатининг 2022 йил 30 ноябрдаги 327/5-сон қарори билан тарих, иқтисодиёт, фалсафа, филология, юридик ва педагогика фанлари бўйича илмий даражалар бўйича диссертациялар асосий натижаларини чоп этиш тавсия этилган илмий нашрлар рўйхатига киритилган.

Ижтимоий-гуманитар фанларнинг долзарб муаммолари” электрон журнали 2020 йил 6 август куни 1368-сонли гувоҳнома билан давлат рўйхатига олинган.

Муассис: “SCIENCEPROBLEMS TEAM” масъулияти чекланган жамияти

Таҳририят манзили:

100070. Тошкент шаҳри, Яккасарой тумани, Кичик Бешёғоч кўчаси, 70/10-уй. Электрон манзил:

scienceproblems.uz@gmail.com

Боғланиш учун телефонлар:

(99) 602-09-84 (telegram).

MUNDARIJA

07.00.00 – TARIX FANLARI

<i>Бегамова Насиба Холмурзаевна</i> МУСТАҚИЛЛИК ЙИЛЛАРИДА АГРАР СОҶА ХОДИМЛАРИНИНГ МАЛАКАСИНИ ОШИРИШДА ХАЛҚАРО ҲАМКОРЛИКНИНГ РОЛИ (ЎЗБЕКИСТОН ЖАНУБИЙ ВИЛОЯТЛАРИ МИСОЛИДА)	11-19
<i>Насиратдинов Сапар Жеткербай-улы</i> ЭТНОГРАФИК ТАДҚИҚОТЛАРДА ФОТОГРАФИЯНИНГ ЎРНИ	20-25
<i>Нарманов Феруз Асфандиёрович</i> ТАЪЛИМ ТИЗИМИДА ЖАЛОЛИДДИН МАНГУБЕРДИ ҲАЁТИ ВА ФАОЛИЯТИНИНГ ЎҚИТИЛИШИ	26-30
<i>Rustamov Ixomidin</i> “O‘ZBEKISTON - 2030” STRATEGIYASI – XALQ STRATEGIYASI (YANGI O‘ZBEKISTON TARIXI)	31-34
<i>Normo‘minov Aziz</i> O‘ZBEKISTONLIK SPORTCHILARINING PARAOLIMPIYAMUSOBAQALARIDAGI ISHTIROKI	35-39
<i>Turdiboyeva Gulmira</i> VOYAGA YETMAGANLAR HUQUQBUZARLIGIGA QARSHI KURASH BO‘YICHA TARG‘IBOTLAR SAMARASI	40-44
<i>Xamidova Shoir Rasulovna</i> PARASPORT TURLARI VA ULARNING QONUNIYATLARI	45-51
<i>Ахмедов Жасурбек Зокиржонович</i> МАДАНИЯТШУНОСЛИК ВА НОМОДДИЙ МАДАНИЙ МЕРОС ИЛМИЙ-ТАДҚИҚОТ ИНСТИТУТИ ФАОЛИЯТИ ТЎҒРИСИДА	52-54

08.00.00 – IQTISODIYOT FANLARI

<i>Raximov To‘xtabek Jumaboyevich</i> KICHIK BIZNES KORXONALARINING EKSPORT SALONIYATINI OSHIRISHGA TA‘SIR QILUVCHI OMILLAR TAHLILI	55-60
<i>Allaberganov Xushnud Allaberganovich</i> TASHQI SAVDO SALONIYATINING MINTAQA IQTISODIYOTIDA TUTGAN O‘RNI	61-68
<i>Амбарцумян Анастас Алексеевич</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ: СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ВЫГОДА И ПОИСК РЕШЕНИЯ НЕПРОСТЫХ ЗАДАЧ	69-81
<i>Baqoeva Dilfuza</i> SANOAT KORXONALARIDA SOTUV TIZIMINING OLIV BORILISHI, MOHIYATI VA YO‘NALISHLARI	82-86
<i>Adilov Mirkomil Miralimovich</i> TIJORAT BANKLARI KREDIT QO‘YILMALARINING MANBALARINI TAKOMILLASHTIRISH	87-93

<i>Donayev Sheroli Burxonovich</i> DON MAHSULOTLARI KORXONALARIDA RIVOJLANTIRISH ASCENT STRATEGIYASINING AHAMIYATI	94-101
<i>Кахаров Жасур Абулқосимович</i> ГАСТРОНОМИЯ ТУРИЗМИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ	102-109
<i>Рахмонов Шухрат Шавкатович</i> ТУРИСТИК МАҲСУЛОТ ДИВЕРСИФИКАЦИЯСИНИНГ НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ	110-117
<i>Sherov Alisher Bakberganovich</i> OLIY TA'LIM MUASSASALARINI MOLIYALASHTIRISHNING HUQUQIY ASOSLARI	118-129
09.00.00 – FALSAFA FANLARI	
<i>Tag'oyeva Dilnavoz Narziqulovna</i> MAHMUDXO'JA BEHBUDIY MA'RIFATPARVARLIK G'OYALARI VA ULARNING IJTIMOIIY- AXLOQIY MUNOSABATLARDAGI KONSTRUKTIV MOHIYATI	130-135
<i>Muhamedov Asror</i> G'ARB RENNESANSIGA TURTKI BO'LGAN OMILLAR	136-145
<i>Aripova Zulfiyaxon Salijanovna</i> HOZIRGI ZAMONDA ETIKA VA ESTETIKANI O'QITISHNING AMALIYIJTIMOIY AHAMIYATI	146-151
<i>Abdumalikov Abdulatif Abidjanovich</i> INSONNING TABIATGA NOOSFERAVIY MUNOSABATINI YUKSALTIRISH ZARURIYATI	152-156
<i>Xolmatov Uchqunjon Xamidullayevich</i> AXBORIY-PSIXOLOGIK VA MADANIY TAHDIDLAR SHAROITIDA MILLATLARARO TOTUVLIK VA HAMJIHATLIKNI TA'MINLASHNING TA'LIMIY-TARBIYAVIY VAZIFALARI	157-162
<i>Шоназаров Жамшид Шухратович</i> ЖАДИДЛАР ҒОЯЛАРИ ЯНГИ ЎЗБЕКИСТОН СТРАТЕГИЯСИ БИЛАН ҲАМОҲАНГ	163-168
<i>Хо'janova Tamara Jo'raevna</i> YANGI O'ZBEKISTONDA YOSHLARINI AXBOROT URUSHI DAVRIDA MAFKURAVIY TAJOVUZLARDAN ASRASH OMILLARI	169-174
<i>Quchqorov Javlon Suyundik o'g'li</i> MILLIY G'OYA VA DEMOKRATIK O'ZGARISHLAR DIALEKTIKASIGA MADANIY HODISALAR SIFATIDA QARASH	175-179
<i>Muxtorova Tutixon</i> GLOBALLASHUV JARAYONLARIGA FALSAFIY YONDASHUVLARNING O'ZIGA XOS JIHATLARI	180-186
<i>Rahmonova Mavluda Abdusamadovna</i> ABDURAUFIY FITRATNING "OILA" ASARIDA JAMIYAT MA'NAVIY-AXLOQIY RIVOJIGA DOIR QARASHLARI TAHLILI	187-194

<i>Pirnazarov Nurnazar</i> TANA, RUX VA MA'NAVİYATNING INSON BORLIG'IDAGI AKS ETISHINING FALSAFIY TAHLILI.....	195-201
<i>Ismailov Dilshod Baxriddinovich</i> DAVLAT FUQAROLIK XIZMATCHILARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING MA'NAVİY-AXLOQIY SEGMENTI:KOMPARATIV YONDASHUV	202-209
10.00.00 – FILOLOGIYA FANLARI	
<i>Yuldoshova Shaxnoza Azimboyevna</i> RAY BREDBERI VA ISAJON SULTON ASARLARIDA MA'RIFATPARVARLIK MOTIVLARI TALQINI	210-216
<i>Bozorbekov Ahmadbek</i> O'ZBEK TERMINOLOGIYASIDA TEXNIK, ZAMONAVIY LOGISTIKA SOHASIDAGI TERMINLARNING YASHALISH MODELLARI VA PARADIGMATIKASI	217-230
<i>Xamrayev Fozilbek Yo'ldoshevich</i> ZAMONAVIY O'ZLASHMALARNI MILLIYLASHTIRISHDA O'ZBEK TILINING TARIXIY ZAXIRA MANBALARIDAN FOYDALANISH	231-236
<i>O'tebaeva Dilbar</i> TURKIY TILLARGA UMUMIY BO'LGAN EKOLOGIK ATAMALAR	237-242
<i>Asqarova Shaxnoza Kamolidinovna</i> EPIK KLISHELAR HAMDA ULARNING INGLIZ VA NEMIS TILLARIDAGI TALQINI ("ALPOMISH" DOSTONI MISOLIDA)	243-247
<i>Kadirova Zaynab Bakoyevna</i> INGLIZ TILIDAGI REKLAMANING LINGVISTIK XUSUSIYATLARI	248-252
<i>Allaberganova Nilufar Matnazar qizi</i> QOFIYA ASOSLARIDAGI MATNLARNING LINGVOKOGNITIV XUSUSIYATLARI	253-256
<i>Nabiyeva Rushana Jamol qizi</i> OZIQ-OVQAT MAHSULOTLARI NOMLARI LEKSIK-SEMANTIK GURUHINING MA'NOVIY GURUHLARI VA ULARDA YANGI O'ZLASHMALARNING ISHTIROKI HAQIDA	257-262
<i>To'rayeva Iroda Sheramatovna</i> FOLKLORIZMLAR TIZIMIDA ETNOGRAFIK FOLKLORIZMLARNING O'RNI VA SPETSIFIKASI	263-268
<i>Qodirova Munisa Erkinjon qizi</i> BADIY MATNDA QO'LLANILGAN SAN'ATGA OID TERMINLARNING LEKSIK TIPOLOGIYASI (INGLIZ VA O'ZBEK TILLARI MISOLIDA)	269-272
<i>G'aniyeva Nozanin G'ayratovna</i> MARKAZIY OSIYODA JADID AYOLLARINING PATRIARXAL TUZILMALAR VA MUSTAMLAKACHILIK ZULMIGA QARSHI CHIDAMLILIGI VA QARSHILIGI	273-277
<i>Zaripova Dilfuza Baxtiyorovna</i> TURKIY ADABIYOTDA "IBROHIMI ADHAM" QISSALARI TAHLILI	278-284
<i>Eshniyazova Maysara Beknazarovna</i> ALISHER NAVOIYNING "ARBA'IN" ASARIDAGI HADISLAR BAYONIDA G'OYAVIY-BADIY IFODA MUKAMMALLIGI	285-292
<i>Raxmonova Dildora Mirzakarimovna</i> O'ZBEK JADID ADABIYOTIDA OVRUPO MADANIYATI TALQINI	293-298

12.00.00 – YURIDIK FANLAR*Axmedshayeva Mavlyuda Axatovna*

MARKAZIY OSIYO DAVLATLARI HUQUQIY TIZIMLARIDA KODEKSLASHTIRISH

JARAYONINING AYRIM NAZARIY-HUQUQIY MASALALARI 299-306

Узакова Гўзал Шариповна

ШАҲАРЛАР ВА БОШҚА АҲОЛИ ПУНКТЛАРИДА АТРОФ МУҲИТНИ МУҲОФАЗА

ҚИЛИШНИНГ ЭКОЛОГИК-ҲУҚУҚИЙ ТАЛАБЛАРИ 307-325

Пулатова Нодирахон Собиржонова

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УСТРАНЕНИЯ СУДЕБНЫХ ОШИБОК В ОБЕСПЕЧЕНИИ

ПРАВ ЧЕЛОВЕКА 326-332

Nizamatdinov Kayrat Keunimjaevich

MOBIL ALOQA XIZMATI KO'RSATISHDA MILLIY ALOQA OPERATORLARINING FAOLIYATINI

HUQUQIY TARTIBGA SOLISHNI TAKOMILLASHTIRISH 333-341

Абдурахманова Нодирахон

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В

ОНЛАЙН АРБИТРАЖАХ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ 342-345

Vokiyev Jahongir Nurmatjon o'g'li

TA'LIM OLIH HUQUQINING GENEZISI HAMDA UNING YURIDIK TABIATI

346-356

Madiyev Faxriddin Xoshim o'g'li

SHAXSIY HAYOT DAXLSIZLIGI HUQUQINI TA'MINLASH MASALALARI

357-368

Утанов Фурқат

ИНДИВИДУАЛЛАШТИРИШ ВОСИТАСИ СИФАТИДА ТОВАР БЕЛГИСИНИНГ ҲУҚУҚИЙ

МАҚОМИ 369-374

Dilboboyev Nozimbek Shavkat o'g'li

XALQARO VA MILLIY DARAJADA INVESTITYA QONUNCHILIGINING RIVOJLANISH

TENDENSIYASI 375-381

Назарова Марҳабо

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В

УЗБЕКИСТАНЕ 382-386

Абулхайров Рустамхон Ибодуллаевич

ПОРТЛАШ СОДИР БЎЛГАН ЖОЙНИ КЎЗДАН КЕЧИРИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШ ВА ЎТКАЗИШ

МАСАЛАЛАРИ 387-400

Абдусамиева Дилрабо Абдувахоб кизи

ВОПРОСЫ РЕСОЦИАЛИЗАЦИИ БЫВШИХ ОСУЖДЕННЫХ В НЕКОТОРЫХ

МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ..... 401-406

Abdikhakimov Islombek

LEGAL RELATIONS AND STAKEHOLDERS IN QUANTUM TECHNOLOGIES REGULATION: A

COMPREHENSIVE ANALYSIS OF GOVERNANCE FRAMEWORKS 407-412

13.00.00 – PEDAGOGIKA FANLARI*Djabbarova Nilufar Baxtiyarovna*

TALABA-QIZLARDA LIDERLIK SIFATLARINI RIVOJLANTIRISHDA FALSAFIYPEDAGOGIK

YONDASHUVLARNING ROLI 413-417

<i>Mamatqosimov Jahongir Abirqulovich</i> BO'LAJAK REJISSYORLARNING KASBIY KOMPETENTLIGINI ADABIY ASARLAR ASOSIDA RIVOJLANTIRISHDA DEBYUT MASHG'ULOTLARINING AHAMIYATI	418-423
<i>Kurbanova Shukurjon Yeldashbayevna</i> HOFIZ XORAZMIY DIDAKTIK QARASHLARINI O'RGANISHNING HOZIRGI HOLATI	424-429
<i>Ismoilova Shodiyaxon Xusanboy qizi</i> NEMIS TILIDAN KEYIN INGLIZ TILI O'RGANISH JARAYONIDA FONETIK INTERFERENSIYANI YUZAGA KELTIRUVCHI OMILLAR	430-435
<i>Salimov Ma'ruf Eshdovlat o'g'li</i> O'QUVCHILARNI VATANPARVARLIK RUHIDA TARBIYALASHNING PEDAGOGIK-PSIXOLOGIK XUSUSIYATLARI	436-439
<i>Палванова Умида Бахрамовна, Тургунов Собитхон Ташпулатович, Якубова Азада Ботировна</i> ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ОБУЧЕНИЕМ СТУДЕНТОВ НАВЫКАМ ОКАЗАНИЯ ПЕРВОЙ ПОМОЩИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА	440-444
<i>Rasulova Fotima Farxotovna</i> O'QUVCHILARNI IJODIY FIKRLASHGA YO'NALTIRISHNING NAZARIY VA USLUBIY YO'NALISHLARINING ILMIY TAHLILI.....	445-450
<i>Saidxo'jayev Muhammadxo'ja Ma'rufxo'ja o'g'li</i> YOSHLARNI MA'NAVIY-MA'RIFIY TARBIYALASHDA IJTIMOY - PEDAGOGIK OMILLAR VA ULARNING SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI.....	451-456
<i>Utepbergenov Aydos Janabayevich</i> SAHNA NUTQI O'QITISHNING O'ZIGA XOS JIHATLARI	457-461
<i>Nozima Muqimovna Hamdamova</i> MAJBURIY FANLARDAN TALABLARNING KOMPETENTLIGINI RIVOJLANTIRISHDA GRAFIK DASTURLARIDAN FOYDALANISH.....	462-467

Received: 30 July 2024
Accepted: 5 August 2024
Published: 15 August 2024

Article / Original Paper

IMPLEMENTATION, NATURE AND DIRECTIONS OF THE SALES SYSTEM IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Baqoeva Dilfuza

Doctoral student of Nordic International University
E-mail: dilfuz.uz@bk.ru

Abstract. This article analyzes the implementation, essence and directions of the sales system at industrial enterprises. Sales systems related to economic and other indicators of industrial enterprises are described. The article also talks about the components of sales systems, their importance and significance for enterprises.

Key words: industrial enterprises, sales system, supply and demand, trade, consumer.

SANOAT KORXONALARIDA SOTUV TIZIMINING OLIB BORILISHI, MOHIYATI VA YO'NALISHLARI

Baqoyeva Dilfuza

Xalqaro Nordik universiteti doktoranti

Annotatsiya. Ushbu maqolada sanoat korxonalarida sotuv tizimining olib borilishi, mohiyati va yo'nalishlari tahlil qilinadi. Sanoat korxonalarining iqtisodiy va boshqa ko'rsatkichlari bilan bog'liq sotuv tizimlari ta'riflanadi. Shuningdek, maqolada sotuv tizimlarining tarkibiy qismlari, ularning ahamiyati, va korxonalar uchun ularning ahamiyati haqida so'z boradi.

Kalit so'zlar: sanoat korxonalar, sotuv tizimi, talab va taklif, savdo, istemolchi.

DOI: <https://doi.org/10.47390/SPR1342V4I8Y2024N12>

Kirish. Bugungi kunda yangilanayotgan O'zbekistonda barcha sohalar qatori iqtisodiyot sohasini rivojlantirishga ham alohida ahamiyat qaratilmoqda. Zero, mamlakat taraqqiyotining asosiy yo'nalishlaridan biri uning iqtisodiy holati bilan belgilanadi. Tabiiyki, iqtisodiy jarayonlarda savdo-sotiq munosabatlari muhim ahamiyat kasb etadi. Savdo tizimi har qanday korxonalar faoliyatining muhim sohasidir. Savdo iste'molchilarni mahsulot bilan ta'minlashning yakuniy, eng muhim bosqichi bo'lib, u mahsulotni ishlab chiqaruvchidan iste'molchiga yetkazib berish mexanizmini yaratishga qaratilgan. Savdo-sotiq tushunchasini tor va keng ma'noda ko'rib chiqish kerak. Tor ma'noda savdo-sotiq deganda mahsulotni iste'molchiga to'g'ridan-to'g'ri sotish shartlari tushunilishi kerak. Keng ma'noda, savdo yetkazib beruvchi va iste'molchi uchun tashqi va ichki muhit omillarining noaniqligi sharoitida mijozlarning ehtiyojlarini maksimal darajada qondirish uchun talabni shakllantirish va sotishni rag'batlantirish bo'yicha tashkiliy va boshqaruv qarorlari to'plami hisoblanadi.

Shunga ko'ra, savdo tizimini shakllantirishda ishlab chiqaruvchi iste'molchiga e'tibor qaratishi va unga maksimal darajada moslashtirilgan tizimni ishlab chiqishi kerak. Bu borada qabul qilinishi kerak bo'lgan ko'plab qarorlar mavjud. Bu jarayondagi strategiyalardan eng muhimlari quyidagilardan iborat: sotish usullarini tanlash, logistika tizimini shakllantirish, tarqatish kanallarini aniqlash, shuningdek jarayon ishtirokchilarining integratsiya shakllarini aniqlash. Tashqi va ichki muhit sharoitlariga qarab doimiy ravishda tuzatiladigan operativ savdo strategiyalari quyidagilarni o'z ichiga oladi: savdo kanallarini topish, operativ savdo faoliyatini amalga oshirish, xaridorlar sonini optimallashtirish, sotishni rag'batlantirish shakllari va usullarini aniqlash.

Adabiyotlar tahlili va metodologiya. Savdo-sotiq tushunchasi iqtisodiyot sohasida tadqiqot olib boruvchi mahalliy va xorijiy olimlar tomonidan turlicha talqin qilingan. Jumladan, mamlakatimizda savdo tushunchasi, uning iqtisodiy jarayonlardagi ahamiyati kabi masalalarga B.Abdukarimov, A.Soliyev, E.S.Fayziyev, F.B.Abdukarimov, O.M.Pardayev kabilar o'z tadqiqotlari orqali ahamiyat qaratganlar. B.Abdukarimov "savdo xizmati" tushunchasini quyidagicha ta'riflaydi: "savdo – bu xizmatning alohida turi sifatida ishlab chiqaruvchilarga xizmat qiladi, shuningdek, iste'molchilarga, davlatga xizmat qiladi va shu orqali iqtisodiy taraqqiyotga, iqtisodiy aloqalar rivojiga hissa qo'shadi". Rus iqtisodchisi L.A. Davidov esa o'z asarlarida savdoni sanoat tovarlari va xizmatlarning pulga aylanishi deb ta'riflaydi. Ushbu ta'rif sotishni aylanma nuqtai nazaridan tavsiflaydi, ya'ni tovar-moddiy zaxiralar keyingi ishlab chiqarish uchun tovar-moddiy boyliklarni sotib olish, mablag' olish uchun sotiladi. [2]

Nemis olimi D.I.Barkanning so'zlariga ko'ra, savdo-sotiq – bu ma'lum bozorlarda mahsulot sotishga qaratilgan korxonalar faoliyati sohasidir. Savdoni ta'riflashda bozorga to'xtalib, muallif konsepsiyaning marketing tarkibiy qismini, shu jumladan iste'molchi segmentatsiyasini, savdo kanallarini va boshqalarni nazarda tutadi.

Boshqa bir us tadqiqotchisi V.N. Naumovning qayd etishicha, sotish mahsulot ishlab chiqaruvchi hududni tark etgandan keyin amalga oshiriladigan tadbirlar majmuini anglatadi. [3]

Savdo-sotiq borasida amalga oshirilgan tadqiqotlarga nazar tashlaydigan bo'lsak, ularda mahsulotlarni sotish ishlab chiqaruvchi va iste'molchini ma'lum bo'g'inlar orqali bog'laydigan zanjir ekanligi alohida ta'kidlanadi. Ushbu zanjir sotuvchilar, dilerlar va distribyutorlarni o'z ichiga olishi mumkin. Ushbu ta'rif sanoat mahsulotlarini tarqatish kanallarini shakllantirish muhimligini tavsiflaydi.

Logistika, ya'ni mahsulotni xaridorga yetkazib berish tizimi nuqtai nazaridan tadqiq etilayotgan mavzu borasida olimlar tomonidan deyarli bir xil fikr keltirilgan: Savdo – bu mahsulot tijorat korxonasiga kirgan paytdan boshlab iste'molchi uni sotib olgunga qadar amalga oshiriladigan tadbirlar majmuidir. [4]

Mashhur ingliz iqtisodchisi Filipp Kotlelarning fikriga ko'ra, savdo - bu mijozlar ehtiyojlarini qondirishni ta'minlaydigan marketing funksiyalaridan biridir. Tadqiqotchi bu borada shunday deb yozadi: Sotish - bu savdo jarayonidagi ko'p sonli funksiyalardan biri va u ko'pincha bu jarayonning eng muhim elementi hisoblanadi. Agar marketolog iste'molchi ehtiyojlarini aniqlashning uddasidan chiqqan bo'lsa, mos tovarlarni ishlab chiqish va ularga mos narx belgilash, ularni tarqatish va samarali rag'batlantirish tizimini yo'lga qo'yishi albatta, oson keladi. [6]

Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, savdo - bu korxonaning inventarizatsiyasini shakllantirish va taqsimlashni tashkil etish, sotishni boshqarish tizimi esa bir-biri bilan o'zaro bog'langan va boshqaruvni optimallashtirishga xizmat qiluvchi elementlar to'plamidir. Savdoni boshqarish tizimini tashkil etuvchi elementlar savdo subyektlari yoki obyektlari bo'lib, ular yordamida kompaniya savdo faoliyati samaradorligini oshiradi. Aksariyat hollarda sotish tayyor mahsulotni iste'molchiga, marketing yoki logistika tizimi orqali yetkazib berish bilan bog'liq faoliyatlar majmuasi sifatida baholanadi. [3]

Muhokama va natijalar. Yuqorida qayd etilganidek, savdo jarayoni mahsulotlarni ishlab chiqarish, omborlarda saqlash, bozorga yetkazib berish va sotish jarayonlarini o'z ichiga oladi. Sotuv tizimi korxonaning mahsulotlarini bozorda o'zlashtirish, mijozlarga chegirma va aksiyalar orqali taqdim etishiga imkoniyat beradi. Sotish jarayonining bir qancha tarkibiy qismlari mavjud bo'lib, ushbu harakatlarni to'g'ri amalga oshirish muvaffaqiyatli savdo-sotiq tizimining yo'lga qo'yilishiga xizmat qiladi. Ular quyidagilardan iborat:

1. Mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatish. Ushbu yo'nalish mijozlarga ishonchli xizmat ko'rsatish, buyurtma qabul qilish, mahsulot haqida batafsil ma'lumot berish va xaridorlarga tezkor tarzda yetkazib berish kabi harakatlarni o'z ichiga oladi;

2. Mahsulotni omborlarda sifatli tarzda saqlash. Bu yo'nalishga esa mahsulotlarni sifatli saqlash, omborlar orasida tarqatish va ishonchli tizimni ta'minlash kabi vazifalar kiradi.

3. Savdo natijalarini boshqarish. Ushbu yo'nalish doirasida sotuv tizimi bo'yicha ma'lumotlar analiz qilinadi va bu analizlar asosida sotuvga chiqariladigan mahsulotlar soni belgilanadi. [2]

Sanoat korxonalarida sotish tizimini joriy etishning mohiyati turli xil asosiy tarkibiy qismlarni o'z ichiga oladi:

Savdo strategiyasini ishlab chiqish: Sanoat korxonalarida sotish bo'yicha sa'y-harakatlarini samarali boshqarish uchun sotish maqsadlarini, maqsadli bozorlarni, narx strategiyalarini va raqobatbardosh joylashishni aniqlashlari kerak.

Savdo jarayonini optimallashtirish: Savdo jarayonini soddalashtirish samarasizlikni aniqlash va bartaraf etish, takrorlanuvchi vazifalarni avtomatlashtirish va samaradorlikni oshirish uchun protseduralarni standartlashtirishni o'z ichiga oladi.

Mijozlar bilan aloqalarni boshqarish (CRM): CRM tizimini joriy qilish sanoat korxonalariga mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni kuzatish, imkoniyatlarni boshqarish va mijozlar bilan mustahkam aloqalarni o'rnatish imkonini beradi. [4]

Savdo tizimida faoliyat ko'rsatuvchi xizmatchilar guruhini o'qitish va ularni kasbiy nuqtai nazardan rivojlantirish: Savdo jamoasi uchun doimiy trening va rivojlanish imkoniyatlarini ta'minlash ularni sanoat mahsulotlari yoki xizmatlarni sotishda muvaffaqiyatga erishishlari uchun zarur ko'nikma va bilimlar bilan ta'minlashda muhim ahamiyatga ega.

Faoliyat monitoringi va tahlili: Savdoni konvertatsiya qilish stavkalari, o'rtacha bitim hajmi va mijozlarni sotib olish xarajatlari kabi asosiy ko'rsatkichlarini (KPI) muntazam ravishda kuzatib borish sanoat korxonalariga savdo tizimining samaradorligini baholashga va takomillashtirish bo'yicha ma'lumotlarga asoslangan qarorlar qabul qilishga yordam beradi. [5]

Sanoat korxonalarida sotish tizimini joriy etishning ushbu yo'nalishlariga e'tibor qaratgan holda, tashkilotlar o'sishni rag'batlantirishi, raqobatbardoshligini oshirishi va

bugungi dinamik bozorda barqaror muvaffaqiyatlarga erishishi mumkin. Savdo tizimini ishlab chiqarilgan tayyor mahsulotni omborga qabul qilish vaqtidan boshlanadigan va tovarni iste'molchiga yetkazish bilan yakunlanadigan jarayon sifatida ko'rib chiqish maqsadga muvofiqdir. U nafaqat tovarlarning ishlab chiqarish joylaridan iste'mol joylariga harakatini, balki ularni saqlash, saralash va sotishga tayyorlash bilan bog'liq operatsiyalarni ham o'z ichiga oladi.

Sotishni prognozlash talabni, bozor sharoitlarini o'rganish va uning sharoitlarini baholash orqali amalga oshiriladi. Bozor tadqiqoti hozirgi vaqtda bozor konyunkturasini belgilaydigan shart-sharoitlar va omillarning yig'indisini baholashni o'z ichiga oladi. Vaziyat makro darajada, sanoat darajasida va mahsulot bozori darajasida (odatda mintaqaviy) baholanadi. Baholashning asosiy yo'nalishlariga talab va taklif holati, shuningdek, ularning holati va dinamikasiga ta'sir qiluvchi omillar kiradi. Sotish prognozi turli davrlar uchun amalga oshiriladi: uzoq muddatli, o'rta muddatli, qisqa muddatli. Tarmoqning o'ziga xos xususiyatlariga, mahsulotlarning tabiatiga, assortimentning xilma-xilligiga va sotish mintaqalariga qarab, turli korxonalar ma'lum turdagi prognozlarni talab qiladi. Lekin har qanday holatda ham, bozor tadqiqotlari savdo prognozlarni tuzishda asosiy rol o'ynaydi. [6]

Savdo korxonada yakuniy jarayon bo'lishiga qaramay, u barcha bajarilgan ishlarning samaradorligini ko'rsatadigan eng muhim jarayonlardan biridir. Savdo faoliyati natijalariga ko'ra, korxonaning butun faoliyatini baholash mumkin, chunki u mahsulot sotishdan daromad olish bilan yakunlanadi - bu samaradorlikni hisoblashning asosiy ko'rsatkichlaridan biridir. Bundan tashqari, savdo jarayonining yaxshi tashkil etilgan va uzluksiz ishlashi bilan iste'molchi o'zi xohlagan narsani va xohlagan vaqtda oladi, ya'ni u mamnun bo'ladi va yana ushbu korxonaga mahsulotlarini sotib olishni afzal ko'radi.

Xulosa. Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, bozorda savdoning muvaffaqiyatli tarzda amalga oshirilishini ta'minlaydigan asosiy vosita bu ratsional savdo tizimidir. Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida ko'plab kompaniyalar uchun bozorda barqaror o'ringa ega bo'lish tobora qiyinlashmoqda va bir qator iqtisodiy amaliyotlar bilan belgilanadigan tijorat pozitsiyalarini saqlab qolish yanada murakkablashmoqda. Chunki bugungi kunda raqobatbardoshlik darajasi doimiy ravishda oshib bormoqda. Shu munosabat bilan zamonaviy iqtisodiy voqe'liklar ko'plab tadbirkorlarni savdo va tijorat faoliyatining yangi shakllarini izlashga undamoqda. Moliyaviy bozorlarda savdodan doimiy ravishda daromad olish uchun empirik tarzda ma'lum qoidalarga qat'iy rioya qilish lozim. Bozorga kirish va undan chiqish vaqtini, investitsiyalar hajmini va moliyaviy vositani tanlashni belgilaydigan bunday qoidalar to'plami savdo tizimi deb ataladi. Shunday qilib, u yoki bu tashkilot (korxonaga) tomonidan ishlab chiqarilgan mahsulot yoki xizmat bozorda ijobiy baholansa, u holda iste'molchi tomonidan talab pasaymaydi, tashkilot (korxonaga) esa mahsulot yoki xizmatni sotish orqali iqtisodiy foyda oladi. Bu o'z navbatida bunday savdo tizimini samarali deb baholashga imkon beradi.

Адабиётлар/Литература/References:

1. Kneipp, J. M., Gomes, C. M., Bichueti, R. S., Frizzo, K., & Perlin, A. P. (2019). Sustainable innovation practices and their relationship with the performance of industrial companies. *Revista de Gestão*, 26(2), 94-111.
2. Olefirenko, O., Nagorny, I., & Shevliuga, O. Research of characteristic features of innovative products sales.

3. Rosário, A., & Raimundo, R. (2021). Consumer marketing strategy and E-commerce in the last decade: a literature review. *Journal of theoretical and applied electronic commerce research*, 16(7), 3003-3024.
4. Taraniuk, L., Kobyzskyi, D. S., & Thomson, M. (2018). Estimation of the marketing potential of industrial enterprises in the period of re-engineering of business processes. *Problems and Perspectives in Management*, 16(2), 412-423.
5. Vasilevna, C. A. (2013). The problems of development of industrial enterprises' innovative potential. *Russian Journal of Education and Psychology*, (7 (27)), 54.
6. Vasiutkina, N., Marchenko, S., & Halenin, R. (2021). Marketing system of sales of industrial enterprises in terms of sustainable economic development. Publishing House "Baltija Publishing".
7. Voronkova, O. V., Kurochkina, A. A., Firova, I. P., & Bikezina, T. V. (2017). Implementation of an information management system for industrial enterprise resource planning. *Revista Espacios*, 38(49).

SCIENCEPROBLEMS.UZ

ИЖТИМОЙ-ГУМАНИТАР ФАНЛАРНИНГ ДОЛЗАРБ МУАММОЛАРИ

№ 8 (4) – 2024

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО- ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

ACTUAL PROBLEMS OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

Ижтимоий-гуманитар фанларнинг долзарб муаммолари электрон журнали 2020 йил 6 август куни 1368-сонли гувоҳнома билан давлат рўйхатига олинган.

Муассис: “SCIENCEPROBLEMS TEAM” масъулияти чекланган жамияти

Таҳририят манзили:

100070. Тошкент шаҳри, Яккасарой тумани, Кичик Бешёғоч кўчаси, 70/10-уй. Электрон манзил:

scienceproblems.uz@gmail.com

Боғланиш учун телефонлар:

(99) 602-09-84 (telegram).