



ISSN (E): 2181-4570

Роль розничной торговли в повышении уровня жизни населения сельской местности.

Тогаева Дилноза Азаматовна

Самаркандский государственный медицинский университет

Султонов Бекназар Абдухалилович

Самаркандский филиал Ташкентского государственного экономического
университета

Аннотация. В данной статье реформы, реализуемые в сферах производства и услуг, являются важным фактором обеспечения занятости населения, повышения доходов и уровня жизни населения. В настоящее время решить этот вопрос поможет организация семинаров и обучающих курсов по информационным технологиям и передовым торговым технологиям для предприятий, осуществляющих розничную торговлю в нашей стране.

Ключевые слова. Торговля, розничная торговля, малый бизнес, прибыль, доход, предпринимательство, сервис.

Структурные изменения, происходящие в экономике Республики Узбекистан, реформы, проводимые в сфере производства и услуг, являются важным фактором обеспечения занятости населения, повышения доходов и качества жизни нашего народа.

«Сегодня, анализируя последовательное продвижение нашей страны по пути устойчивого развития, мы имеем все основания сказать, что в прошлом году были предприняты решительные шаги по реализации важных принципиальных реформ.

Основная цель этих реформ – обеспечить достойный уровень и качество жизни населения»¹.

Повышение уровня и качества жизни населения нашей страны основано на более полном удовлетворении его запросов и потребностей в материальных и нематериальных благах. Естественно, особое место в этом важном вопросе занимает торговля.

¹ Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, строгая дисциплина и личная ответственность должны быть ежедневными правилами деятельности каждого руководителя. - Т.: НМИУ «Узбекистан», 2017, 6 с.





Торговля является особой сферой, обеспечивающей жизнь населения, товары, произведенные при ее участии, признаются потребителями, а предложение товаров и спрос потребителей уравниваются. Кроме того, это создает реальные экономические возможности для торговли возвратом воспроизводственного процесса.

Любой производственный субъект должен обеспечить реализацию производимой им продукции, иначе его может ждать кризис. Предприятия торговли создают условия для покрытия производителями своих затрат и получения соответствующих доходов.

Таблица-1

Объемы оказания розничных услуг населению в Узбекистане²

Индикаторы	Единица измерения	Годы		Соотношение 2020 г. к 2019 г., в процентах
		2019 год	2020 год	
По республике розничный товарооборот	миллиард сомов	188608,5	194 843,5	103,2
Население на душу населения	тыс. сум	5582	5691,8	101,3
Оборот розничной торговли Самаркандской области	миллиард сомов	15346,6	16561,6	107,3
Население на душу населения	тыс. сум	4011.4	4231.4	105,2

Из таблицы 1 видно, что в 2020 году по сравнению с 2019 годом оборот розничной торговли по стране увеличился на 3,2%, а в Самаркандской области этот показатель увеличился на 7,3%. На душу населения Оборот розничной торговли, в исследуемом периоде, 1,3% по республике, Самаркандская область увеличился на 5,2 процента. В обоих случаях эти показатели в Самаркандской области несколько выше, чем в республике. Такая ситуация, на наш взгляд, сложилась под влиянием нескольких факторов. В частности, это можно объяснить относительно высокими доходами населения, проживающего в

² Торговля в Узбекистане. - Т.: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике, 2020. С. 220 и 225.





Самаркандской области, и наличием в розничной торговой сети товаров, способных удовлетворить потребности потребителей.

Особое внимание уделяется конечному результату проводимых в нашей стране социально-экономических реформ - увеличению реальных доходов населения за счет обеспечения его занятости, улучшения условий его жизни, создания всех условий для комфортной жизни.

Эффективная торговля – это высокое искусство. Это требует от предпринимателя теоретических знаний и практического опыта. Интуиции или здравого смысла здесь недостаточно. В условиях насыщения потребительского рынка товарами и конкуренции предпринимателю, желающему сохранить свою значимость в этой сфере, необходимо иметь глубокие и всесторонние знания с точки зрения сбытовой деятельности.

В настоящее время организация семинаров и обучающих курсов по информационным технологиям и передовым торговым технологиям для субъектов хозяйствования, осуществляющих розничную торговлю в нашей стране, является одной из практических работ по решению данного вопроса³.

конкурентная среда в сети оказывает влияние на постоянное повышение уровня знаний торгового персонала в плане оказания услуг. Конкуренция мотивирует сотрудников отдела продаж постоянно совершенствовать свои знания. Отмечая, что победить в конкурсе невозможно, необходимо сказать, что для своевременного внедрения достижений научно-технических разработок требуются специалисты высокого уровня. Невыполнение этого требования неизбежно приведет к проигрышу в конкурсе. Известно, что основной сферой конкуренции является рынок, поскольку на нем сталкиваются отдельные интересы свободных экономических субъектов.

В 2013 г. доля государственных предприятий розничной торговли в розничном товарообороте нашей страны составила 0,2%, а к 2016 г. – 0,1%. Таким образом, доля государственных предприятий розничной торговли в розничном товарообороте страны снизилась на 0,1 процента.

Таблица-2

³ В связи с этим проводятся специальные бизнес-семинары на узбекском языке для торгового персонала в регионах нашей страны. (Forta Business Education).





Распределение оборота розничной торговли по формам собственности хозяйствующих субъектов в сфере торговли Республики Узбекистан⁴
(в текущих ценах, млрд.сум)

Годы	Общий	В том числе формы собственности		
		состояние	негосударственный	Это личное
2019 год	46863.0	83,8	46779,2	32842,4
2020 год	88071.6	111,5	87960.1	66286.2

На наш взгляд, целесообразно увеличить количество государственных предприятий розничной торговли и увеличить их долю в общем розничном товарообороте. Потому что в настоящее время в результате расслоения населения появляются семьи, нуждающиеся в социальной защите. Для материальной поддержки таких семей потребуется открытие местных магазинов с ограниченным ассортиментом товаров (включая детскую одежду). Это соответствует принципу сильной социальной политики с учетом демографической структуры населения Узбекистана.

Значительная доля государственных предприятий в обороте предприятий розничной торговли и увеличение количества государственных предприятий в составе предприятий розничной торговли считаются важными факторами формирования конкурентной среды в отрасли. Мы считаем, что это в интересах широкого круга потребителей .

Использованная литература:

1. Hasanov, H., Sultonov, B., Norbekov, F., & Togayeva, D. (2023). FOIZ STAVKASI VA DAROMADNING ISTE‘MOL XARAJATLARIGA TA‘SIRI TAHLILI. JOURNAL OF ECONOMY, TOURISM AND SERVICE, 2(4), 5-13.
2. Togayeva, D. (2023). QISHLOQ JOYLARDA KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISHDAGI MASALALAR. SO ‘NGI ILMIY TADQIQOTLAR NAZARIYASI, 6(6), 223-227.

⁴ Торговля в Узбекистане. - Т.: Госкомстат Республики Узбекистан, 2017, 26 с.





3. Sh. Shomuradova (2023). THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE DEVELOPMENT OF MERCHANDISING ACTIVITIES IN RETAIL ENTERPRISES. *Science and innovation*, 2 (D3), 5-7. doi: 10.5281/zenodo.7700057

4. D. Togayeva (2023). ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN THE SAMARKAND REGION. *Science and innovation*, 2 (A1), 103-106. doi: 10.5281/zenodo.7541692

5 Tairovich, S. M. (2022). DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN THE SERVICE SECTOR. *ASIA PACIFIC JOURNAL OF MARKETING & MANAGEMENT REVIEW ISSN: 2319-2836 Impact Factor: 7.603*, 11(06), 88-91.

6. Saidmurodov, M. T. (2022). INCREASE EMPLOYMENT AND WELFARE OF RURAL DWELLERS. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL SCIENCE & INTERDISCIPLINARY RESEARCH ISSN: 2277-3630 Impact factor: 7.429*, 11(06), 236-238.

7. Sh. Shomuradova (2023). MODERN METHODS OF MOVING GOODS IN RETAIL ENTERPRISES. *Science and innovation*, 2 (A1), 39-42. doi: 10.5281/zenodo.7517752

