



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

No3
MAXSUS SON



BAKALAVR TALABALARINING MAQOLALARI TO'PLAMI



ISSN: 2992-8982

<https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/>

2026



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Bosh muharrir:

Sharipov Kongirاتبay Avezimbetovich

Bosh muharrir o'rinbosari:

Karimov Norboy G'aniyevich

Muharrir:

Qurbonov Sherzod Ismatillayevich

*Elektron nashr.
2026-yil, aprel-may.*

Tahrir hay'ati:

Salimov Oqil Umrzoqovich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Abduraxmanov Kalandar Xodjayevich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Sharipov Kongirاتبay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Rae Kvon Chung, Janubiy Koreya, TDIU faxriy professori, "Nobel" mukofoti laureati
Osman Mesten, Turkiya parlamenti a'zosi, Turkiya – O'zbekiston do'stlik jamiyati rahbari
Axmedov Durbek Kudratillayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Sayfullo Normatovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Kalonov Muxiddin Baxritdinovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Siddiqova Sadoqat G'afforovna, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Xudoyqulov Sadirdin Karimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Maxmudov Nosir, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Samadov Asqarjon Nishonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor
Slizovskiy Dimitriy Yegorovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Ikrom Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Eshtayev Alisher Abdug'aniyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xajiyev Baxtiyor Dushaboyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Hakimov Nazar Hakimovich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Musayeva Shoira Azimovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), professor
Ali Konak (Ali Ko'nak), iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor (Turkiya)
Cham Tat Huei, falsafa fanlari doktori (PhD), professor (Malayziya)
Foziljonov Ibrohimjon Sotvoldixo'ja o'g'li, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dots.
Utayev Uktam Choriyevich, O'z.Respub. Bosh prokuraturasi boshqarma boshlig'i o'rinbosari
Ochilov Farkhod, O'zbekiston Respublikasi Bosh prokuraturasi IJQKD boshlig'i
Buzrukhonov Sarvarxon Munavvarxonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Axmedov Javohir Jamolovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Toxirov Jaloliddin Ochil o'g'li, texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), katta o'qituvchi
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), v.b. dots.
Djudi Smetana, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Krissi Lyuis, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Glazova Marina Viktorovna, Iqtisodiyot fanlari doktori (Moskva)
Nosirova Nargiza Jamoliddin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Sevil Piriyeveva Karaman, falsafa fanlari doktori (PhD) (Turkiya)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon o'g'li, TDIU ITI departamenti rahbari
Ochilov Bobur Baxtiyor o'g'li, TDIU katta o'qituvchisi
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent.
Abdukarimova Dinara Rustamxanovna, bank-moliya akademiyasi professori, DSc., professor.
Ikramov Murod Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor



IQTISODIYOT&TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Editorial board:

Salimov Okil Umrzokovich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Abdurakhmanov Kalandar Khodjayevich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Rae Kwon Chung, South Korea, Honorary Professor at TSUE, Nobel Prize Laureate
Osman Mesten, Member of the Turkish Parliament, Head of the Turkey–Uzbekistan Friendship Society
Akhmedov Durbek Kudratillayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Sayfullo Normatovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Abdurakhmanov Gulnora Kalandarovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Kalonov Mukhiddin Bakhridinovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Siddikova Sadokat Gafforovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogical Sciences
Khudoykulov Sadirdin Karimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Makhmudov Nosir, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Samadov Askarjon Nishonovich, Candidate of Economic Sciences, Professor
Slizovskiy Dmitriy Yegorovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Ikrom Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Eshtayev Alisher Abduganiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khajiyev Bakhtiyor Dushaboyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khakimov Nazar Khakimovich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Musayeva Shoira Azimovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Professor
Ali Konak, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor (Turkey)
Cham Tat Huei, Doctor of Philosophy (PhD), Professor (Malaysia)
Foziljonov Ibrokhimjon Sotvoldikhoja ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Utayev Uktam Choriyevich, Deputy Head of Department, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Ochilov Farkhod, Head of DCEC, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Buzrukkhonov Sarvarkhon Munavvarkhonovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Akhmedov Javokhir Jamolovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences
Tokhirov Jaloliddin Ochil ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Technical Sciences, Senior Lecturer
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Acting Associate Professor
Judi Smetana, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Chrissy Lewis, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Glazova Marina Victorovna, Doctor of Sciences in Economics (Moscow)
Nosirova Nargiza Jamoliddin kizi, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Sevil Piriyeva Karaman, Doctor of Philosophy (PhD) (Turkey)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon ugli, Head of the Department of Scientific Research and Innovations, TSUE
Ochilov Bobur Bakhtiyor ugli, Senior lecturer at TSUI
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.
Abdukarimova Dinara Rustamkhanovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Ikramov Murod Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor

Ekspertlar kengashi:

Berkinov Bazarbay, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Po'latov Baxtiyor Alimovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Rustamov Ilhomiddin, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Hakimov Ziyodulla Ahmadovich, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Kamilova Iroda Xusniddinovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
G'afurov Doniyor Orifovich, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Fayziyev Oybek Raximovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Tuxtabayev Jamshid Sharafetdinovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Xamidova Faridaxon Abdulkarim qizi, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Yaxshiboyeva Laylo Abdisattorovna, katta o'qituvchi
Babayeva Zuhra Yuldashevna, mustaqil tadqiqotchi
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Geografiya fanlari doktori, professori
Umirzoqov Ja'sur Artiqboy o'g'li, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent
Zebo Kuldasheva, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Board of Experts:

Berkinov Bazarbay, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Pulatov Bakhtiyor Alimovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Rustamov Ilkhomiddin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khakimov Ziyodulla Akhmadovich, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kamilova Iroda Xusniddinovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics
Gafurov Doniyor Orifovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogy
Fayziyev Oybek Rakhimovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Tukhtabayev Jamshid Sharafetdinovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Khamidova Faridaxon Abdulkarimovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Yakhshiboyeva Laylo Abdisattorovna, Senior Lecturer
Babayeva Zuhra Yuldashevna, Independent Researcher
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Doctor of Geographical Sciences, Professor
Umirzokov Jasur Artiqboy ugli, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor
Zebo Kuldasheva, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor

- 08.00.01 Iqtisodiyot nazariyasi
- 08.00.02 Makroiqtisodiyot
- 08.00.03 Sanoat iqtisodiyoti
- 08.00.04 Qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti
- 08.00.05 Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti
- 08.00.06 Ekonometrika va statistika
- 08.00.07 Moliya, pul muomalasi va kredit
- 08.00.08 Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit
- 08.00.09 Jahon iqtisodiyoti
- 08.00.10 Demografiya. Mehnat iqtisodiyoti
- 08.00.11 Marketing
- 08.00.12 Mintaqaviy iqtisodiyot
- 08.00.13 Menejment
- 08.00.14 Iqtisodiyotda axborot tizimlari va texnologiyalari
- 08.00.15 Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti
- 08.00.16 Raqamli iqtisodiyot va xalqaro raqamli integratsiya
- 08.00.17 Turizm va mehmonxona faoliyati

Muassis: "Ma'rifat-print-media" MChJ

Hamkorlarimiz: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, O'zR Tabiat resurslari vazirligi, O'zR Bosh prokuraturasi huzuridagi IJQK departamenti.

Jurnalning ilmiyligi:

“Yashil” iqtisodiyot va taraqqiyot” jurnali

O'zbekiston Respublikasi
Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar
vazirligi huzuridagi Oliy
attestatsiya komissiyasi
rayosatining
2023-yil 1-apreldagi
336/3-sonli qarori bilan
ro'yxatdan o'tkazilgan.



MUNDARIJA

BUXGALTERIYA VA EKOLOGIK HISOBOT (ESG HISOBOTLARI).....	21
Abdulkarimov Qamariddin Isroiljon o'g'li, Abdurashidov Faxriddin Fazliddin o'g'li, Beknazarov Zafarjon Ergachevich	
YASHIL INVESTITSİYALARNI RIVOJLANTIRISH – BARQAROR IQTISODIY O'SISHNING ASOSIY YO'NALISHI	26
Yarboeva Farida Ulug'bek qizi, Yoqubova Zilola To'ra qizi	
RAQAMLI SOLIQ NAZORATINING BUXGALTERIYA TIZIMIGA TA'SIRI	30
Abdulxatov Mirkomil O'rol o'g'li, Rustamov Davron Rustamovich	
ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	34
Насиров Дилшод Фархадович, Халманова Шахзода, Кенесбаева Азиза	
O'ZBEKISTON TURIZM TIZIMIDA QO'SHILGAN QIYMAT ZANJIRINI TAKOMILLASHTIRISHNING USTUVOR YO'NALISHLARI.....	39
Normurodov X.E., Abdurazakova Farangis Dilshod qizi	
СОВРЕМЕННЫЕ ШКОЛЫ НАУКИ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ОСНОВНЫЕ ИДЕИ.....	44
Латипов Ашур Али Рустам ўғли, Джамолова Хилола Исмаиллаевна	
O'ZBEKISTONDA BUXGALTERIYA HISOBINI MOLIVAVIY HISOBOTNING XALQARO STANDARTLARIGA MOSLASHTIRISH MUAMMOLARI VA ISTIQBOLLARI	50
Qosimova Fazilat Sherzod qizi, Shermuxamedov Bexzodjon Usmonovich	
MARKAZIY BANK RAQAMLI VALYUTALARI VA GLOBAL PUL TIZIMINING TRANSFORMATSIYASI.....	57
Jumanova Shaxlo Boxodir qizi, Shovkatov Nodirjon Ne'matjon o'g'li	
RAQOBAT VA MONOPOLIYA SHAROITIDA BOZOR SAMARADORLIGI HAMDA IQTISODIY RIVOJLANISH OMILLARI	62
Yo'ldashaliyev Muxammadaziz Xabibulla o'g'li, Yoqubova Zilola Tura qizi	
ИНВЕСТИЦИИ В ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	68
Насиров Дилшод Фархадович, Тохинова Азиза Олимжоновна, Исокулова Хуснора алохиддиновна	
FRANCHAYZING FAOLIYATIDA RAQAMLI MARKETING VA BIG DATA TEXNOLOGIYALARIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH MEXANIZMLARI.....	74
Xodjayev Anvar Rasulovich, Nasimov Dilshodbek Hotam o'g'li	
AGROINDUSTRIAL BIOMASSANING IKKILAMCHI UTILIZATSIYASI – YOPIQ SIKL IQTISODIY MODELINING INFRATUZILMAVIY TAYANCHI: IQTISODIY-EKOLOGIK MEZONLAR VA MILLIY AMALIYOT.....	80
Kadirova Maraljon Matyakubovna, Eshbekov Murodjon Uktamovich	
ZAMONAVIY TO'LOV TIZIMLARINING RIVOJLANISHI VA ULARNING MOLIVAVIY XAVFSIZLIKKA TA'SIRI.....	87
Alimov Umid Xamid o'g'li, Rustamov Maqsud Suvonqulovich	
RAQOBATLASHMAGAN BOZOR SHAROITIDA NARX BELGILASH TAMOYILLARI.....	92
G'aniyev Fayzbek Abduxamid o'g'li, Jumanazarov Og'abek Ahmadjon o'g'li, Shukurov Tohirjon Izzatullo o'g'li	
DEVELOPMENT OF LEGAL REGULATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE	104
Akhrorova Munavvar Farkhod kizi, Abdalimov Orzubek Tuychibek o'g'li, Samiyev Damir Ahmad o'g'li, Rakhmonov Umrzoq Otaboy o'g'li	



KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINI MOLIYAVIY QO'LLAB-QUVVATLASHDA BANK KREDITLARINING AHAMIYATI.....	112
Ubaydulloyeva Rayhona Fahriddin qizi, F.U.Umarov	
O'ZBEKISTONDA TURIZM XIZMATLAR SIFATINI OSHIRISHDA RAQAMLI PLATFORMALARDAN FOYDALANISHNING XORIJ TAJRIBASINI QO'LLASH IMKONIYATLARI.....	119
Raxmonova Sabina Navro'z qizi, Nazar Nazarov G'ulomovich	
TARMOQ TUZILMASINI SHAKLLANTIRISHDA XIZMATLAR SOHASINING AHAMIYATI	124
Samadova Solik qizi, Normurodov Husan	
TIJORAT BANKLARINING RAQAMLI XIZMATLARIDA SUN'IY INTELLEKT TEXNOLOGIYALARINING QO'LLANILISHI VA UNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI	130
Tillayev Xurshidjon Sulaymon o'g'li, Karimov Umrbek Javlonbek o'g'li	
ISLOM MOLIYASINI O'ZBEKISTONDA RIVOJLANISHI.....	137
Qobilova Nodira Qayumjon qizi, Normurodov X.E.	
XALQARO VA MILLIY BUXGALTERIYADA NOMODDIY AKTIVLARNI HISOBGA Olish, BAHOLASHNING O'ZIGA XOS JIHATLARI VA RIVOJLANISH TENDENSIYALARI	141
Axmetova Nasiba Axmetovna, Mavlanov Normo'min Normamatovich	
URBANIZATSIYA SHAROITIDA TRANSPORT MARKETINGINING RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI.....	147
Iskandarov Qudrat Shuxratovich, Ataniyazova Zarina Niyetbay qizi	
IQTISODIY ATAMALARNING O'ZBEK TILIDA SHAKLLANISHI VA RIVOJLANISHI.....	154
Yuldasheva Dilnoza Bekmurodovna, Salamova Oliya	
O'ZBEKISTONDA YASHIRIN IQTISODIYOTNING HAJMI, OMILLARI VA UNI KAMAYTIRISH YO'LLARI.....	158
Tohirova Gulnoza Zokirovna, Tillayev Xurshidjon Sulaymon o'g'li	
RAQAMLI BANK TIZIMLARI VA MOLIYAVIY TEXNOLOGIYALAR (FINTECH)NING AN'ANAVIY BANKLARGA TA'SIRI.....	164
Shermuxe'dov Bexzodjon Usmonovich, Qosimova Fazilat Sherzod qizi, Abdumalikova Busalima Abduvali qizi	
SUN'IY INTELLEKTNING AXBOROT BOZORIGA TA'SIRI: MAHSULOT VA MEHNAT BOZORIDAGI O'ZGARISHLAR.....	170
Mo'y'dinjonova Durdonaxon Ilhomjon qizi, Ismanov Ibrohim Nabiye'vich	
ICHKI AUDIT TIZIMINI RIVOJLANTIRISHDA XALQARO STANDARTLAR VA ILG'OR XORIJIY TAJRIBA.....	175
Axmedov Xasan Ruzibaye'vich, Ruzibaye'va Karima Shavkat qizi, Abdumalikova Busalima Abduvali qizi	
SARATON KASALLIGIDA PSIXOLOGIK REABILITATSIYA: "5 OLAM" MODELINI KENGAYTIRISH VA AMALIY QO'LLASH	182
Salayeva Laylo Shavkatovna, Toshtemirov Doston Tohirjon o'g'li	
THE CHALLENGES OF MANAGING CROSS-FUNCTIONAL TEAMS IN PHARMACEUTICAL PROJECTS	187
Murodova Feruzakhon Talatovna	
GREEN ECONOMY AND GREEN INVESTMENT: SUSTAINABLE AS A MAIN FACTOR OF ECONOMIC GROWTH.....	194
Tursinov A.J., Jalgasbaeva J.A., Axmetova U.M.	
IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISHDA STRATEGIK MENEJMENTNING AHAMIYATI VA UNI TAKOMILLASHTIRISH YO'NALISHLARI	199
Baymuradov Shoxrux Maxmudovich, Dilmurodov Komiljon Ahmad o'g'li	
O'ZBEK TILINING TARIXIY TARAQQIYOT BOSQICHLARI.....	204
Yuldasheva Dilnoza Bekmurodovna, Baxronov Timur Rustamovich	



ZAMONAVIY TASHKILOTLARDA STRATEGIK BOSHQARUV TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI.....	208
Makhmudov Sunnatjon Abdugabbor o'g'li, Ashurova Jasmina Jo'ra qizi	
O'ZBEKISTONDA ATROF-MUHIT IQTISODIYOTI VA BARQAROR RIVOJLANISH MASALALARI.....	213
Boltayeva Sh.B., Hayitova Charos, Latipova Jasmina	
O'ZBEKISTONDA BARQAROR RIVOJLANISH VA YASHIL IQTISODIYOTNING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI.....	216
Izzatillayeva Munisabonu Ikromjon qizi, Yangiboyev Sirojddin Juramurodivich	
O'ZBEKISTON EKSPORT SALOHİYATINI OSHIRISHDA DIVERSIFIKATSIYANING ROLI: MUAMMOLAR VA YECHIMLAR.....	220
Ashurova Nilufar Yuldosh qizi, Xurshidjon Tillayev Sulaymon o'g'li	
O'ZBEKISTONDA YASHIL IQTISODIYOT SHAROITIDA SANOAT KORXONALARINI INNOVATSION RIVOJLANTIRISH	225
Iskenderov Axmet Maksetbaevich, Irisaliyeva Kamola Otabekovna	
MUQIMIY IJODIDA SAYOHAT MOTIVLARI VA ULARNING ADABIY TURIZMNI RIVOJLANTIRISHDAGI AHAMIYATI	228
Erkaboyeva Jasmina Safarali qizi, Muxitdinova Muxlisa Sadriddinovna	
HISTORICAL STAGES OF DEVELOPMENT OF THE UZBEK LANGUAGE	233
Yuldasheva Dilnoza Bekmurodovna, Komilov Sarvar Firdavs ugli	
O'ZBEK TILINING RAQAMLI TEKNOLOGIYALAR DAVRIDAGI O'RNI VA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI.....	237
Yuldasheva Dilnoza Bekmurodovna, Faruxov Shoxrux Tolibovich	
УЧЁТ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ.....	242
Махмуджанов Мухаммадали Максуджан угли, Абдурашидова Марина Сагатовна	
O'ZBEKISTONNING GLOBAL IQTISODIYOTDAGI ROLI.....	246
Xudonazarov Murod Maxmudjanovich, Ramanberdiyev Umidbek Jamoladdin o'g'li	
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА: АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ НИУ ВШЭ	249
Бозорова Фарангиз Шерзод кизи, Мусаев Озоджон	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA MILLIY RAQOBATBARDOSHLIKNI OSHIRISHNING KONSEPTUAL ASOSLARI	255
Sharipboyev Husanboy Marks o'g'li, Abduraxmonova Aqida Fayzulla qizi	
NAVOIY ERKIN IQTISODIY ZONASINING NAVOIY VILOYATI IQTISODIYOTIDA TUTGAN O'RNI.....	260
Raxmonov Ilg'or G'aybullayevich, Zuvaydullayeva Shahzoda Sayfiddin qizi	
KORXONALARDA KASSADAGI PUL MABLAG'LARI HISOBINING HOZIRGI HOLATI VA AUDITINI TAKOMILLASHTIRISH YO'NALISHLARI	265
Isroilov Zuhridin, Toshimov Azizbek	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA XIZMAT KO'RSATISH SOHASINING TRANSFORMATSIYASI VA UNING IJTIMOIIY-IQTISODIY SAMARADORLIKKA TA'SIRI.....	269
Karimova Latofat Sadullayevna, Jabborov Abdulla Akbar o'g'li	
O'ZBEKISTON FUQAROLARINING MEHNAT MIGRATSIYASIDA HUQUQIY HIMOYASINI TA'MINLASH	276
Shamsiddinov Yahyobek Anvar o'g'li, Musayev Ozodjon	
IQLIM O'ZGARISHINING IQTISODIYOTGA TA'SIRI: QISHLOQ XO'JALIGI VA SANOATDAGI XAVF VA YO'QOTISHLAR.....	282
Sohibov Azizbek Dilshod o'g'li, Karimova Komila Daniyarovna	



DIGITAL ECONOMY AND INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGIES	287
Samadqulov Muhammadjon Islom ugli, Ismoilov Sulaymon Ahmadjon ugli	
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИМ АУДИТОРСКОЙ ОЦЕНКИ	290
Мирзаева Сабина Хушнудовна, Хайдарова Дилдора Жахонгир кизи	
O'ZBEKISTONDA INFLYATSIYA JARAYONLARI VA ULARNING AHOLINING REAL DAROMADLARIGA TA'SIRI.....	294
Abdullayeva Zulfiya Izzatovna, Ashurova Jasmina Jo'ra qizi	
TIJORAT BANKLARIDA MOLIVAVIY HISOBOTLAR VA DAVLAT STANDARTLARI ASOSIDA LIKVIDLIK RISKLARINI BOSHQARISH MEXANIZMLARI	298
Quvondiqov Rozimurod, Toshimov Azizbek	
ECONOMIC EFFICIENCY OF FINANCING INFRASTRUCTURE PROJECTS THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS.....	305
Djurayev Olimjon Narkulovich, Ermuminov Elbek Erkin ugli	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ.....	312
Акбарова Лайло Упашевна, Атамуратов Атабек Айбекович	
THE ROLE OF THE STATE BUDGET IN FINANCING THE EDUCATION SYSTEM.....	319
Sarsenbaev Bakhtijon Abdulgazievich, Jenisbaeva Khurziya Yerkinbay kizi, Khayirbaeva Balzira Parakhat kizi	
DAVLAT BUDJETI PROGNOZINI SHAKLLANTIRISHDA YASHIL IQTISODIYOT VA GENDER TENGLIGI KO'RSATKICHLARINING AHAMIYATI.....	324
Ismoilova Mohiraxon Iqbol qizi, Sharapova Mashxura Azadovna	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA TOVAR-MODDIY ZAXIRALAR (TMZ) HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI.....	330
Ovlayev Suhrob Temur o'g'li, Botirjonova Bonu Baxtiyor qizi	
KORXONALARDA XALQARO STANDARTLARGA MUVOFIQ KASSADAGI PUL MABLAG'LARI VA PUL EKVIVALENTLARI BUXGALTERIYA HISOB VA AUDITI.....	336
Toshimov Azizbek, Temirova Rushana	
ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ХЛОПКОВОЙ ПРЯЖИ НА УСЛОВИЯХ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА.....	340
Туйчиев Шахбозбек Нодирбек угли, Абдурашидова Марина Сагатовна	
TURIZM VA REKREATSIYA UCHUN BIOKLIMATIK SHAROITLARNI BAHOLASH.....	344
Usmanova Zumrad Islamovna, Suvonov Farrux	
ONLAYN BOZORLARDA RAQOBAT STRATEGIYALARIDAN FOYDALANISH.....	347
Nortojiyeva Sevinch Raximjonovna, Xashimov Abdukomil Risbekovich	



ONLAYN BOZORLARDA RAQOBAT STRATEGIYALARIDAN FOYDALANISH

Nortojiyeva Sevinch Raximjonovna

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
Iqtisodiyot fakulteti 2-bosqich talabasi
sevinchnortojiyeva31@gmail.com

Ilmiy rahbar:

Xashimov Abdukomil Risbekovich

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
Fizika-matematika fanlari doktori,
abdukomilxashimov@gmail.com

Annotatsiya: Bugungi kunda bozor ekotizimida transformatsiyalar kuzatilmoqda. Ushbu maqolada Maykl Porterning nazariyalari zamonaviy onlayn bozorlar misolida o'rganib chiqilgan. Tadqiqotning maqsadi onlayn bozorlarning raqobatbardoshligini ta'minlashda Porterning umumiy raqobat nazariyalari hamda raqobatning 5 kuch modeli o'rni ochib berishdir. Maqolada global yirik kompaniyalarning strategik modellari qiyosiy tahlil qilingan. Tadqiqot xulosalari onlayn biznes yurituvchilar uchun raqobat shiddati yuqori bo'lgan muhitda barqaror rivojlanish strategiyalarini ishlab chiqishda nazariy manba bo'lib xizmat qiladi.

Kalit so'zlar: onlayn bozor, xarajatlar bo'yicha ustunlik, differensiallash, fokuslash, Amazon, Temu, Etsy, Maykl Porter, raqobatning 5 kuch modeli.

Abstract: Today, transformations are being observed within the market ecosystem. This article examines Michael Porter's theories through the lens of modern online marketplaces. The aim of the research is to highlight the role of Porter's generic competitive strategies and the Five Forces model in ensuring the competitiveness of online platforms. The article provides a comparative analysis of the strategic models used by global tech giants. The research findings serve as a theoretical resource for online business owners in developing sustainable growth strategies within highly competitive environments.

Key words: online marketplace, cost leadership, differentiation, focus, Amazon, Temu, Etsy, Michael Porter, Porter's Five Forces model.

Аннотация: Сегодня в рыночной экосистеме наблюдаются трансформации. В данной статье теории Майкла Портера рассматриваются на примере современных онлайн-рынков. Цель исследования — раскрыть роль общих стратегий конкуренции Портера и модели пяти сил конкуренции в обеспечении конкурентоспособности онлайн-платформ. В статье проведён сравнительный анализ стратегических моделей глобальных компаний-гигантов. Выводы исследования послужат теоретическим ресурсом для владельцев онлайн-бизнеса при разработке стратегий устойчивого развития в условиях высокой интенсивности конкуренции.

Ключевые слова: онлайн-рынок, лидерство по издержкам, дифференциация, фокусирование, Amazon, Temu, Etsy, Майкл Портер, модель пяти сил конкуренции.



KIRISH

Raqamli texnologiyalarning jadal sur'atlarda rivojlanishi barcha sohalarda yirik o'zgarishlarga olib kelmoqda. Shu jumladan, iqtisodiyot sohasida ham transformatsiyalar amalga oshirilmoqda. Ayniqsa, pandemiyadan so'ng savdo munosabatlarida an'anaviy tarzdan raqamli platformalarga o'tish kengayib bormoqda. Elektron tijorat faqat tarmoqlar orqali savdo qilishni anglatmaydi, chunki chegaraviy cheklovlar mavjud bo'lmaganligi sababli raqobatchilar soni an'anaviy bozorlarga qaraganda ancha yuqori bo'ladi. Bu shiddatli raqobatga bardosh bera olish uchun maxsus ishlab chiqilgan strategiyalarga ega bo'lish, iste'molchilar talabini o'rganish va mahsulotlarni ommaga boshqalarga o'xshamagan holda taqdim eta olish lozim. Tadqiqot obyekti sifatida ushbu mavzuning tanlanish sababi shundaki, ko'plab mahalliy va xalqaro onlayn tadbirkorlar faqat "narx urushi" strategiyasiga tayanib qolmoqdalar. Bu esa uzoq muddatli istiqbolda rentabellikning pasayishiga va bozorning monopolistik tuzilmalarga aylanib qolishiga sabab bo'lmoqda. Shu bois, narxga asoslanmagan raqobat usullarini, xususan, mijoz tajribasini shaxsiylashtirish va ekotizimli yondashuvni tadqiq qilish o'ta dolzarb hisoblanadi.

Elektron tijorat yuritish xalqaro tashkilotlar tomonidan tartibga solinadi. Birlashgan Millatlar Tashkilotining "Elektron tijorat bo'yicha namunaviy qonun"i (1996), "Xalqaro shartnomalarda elektron aloqalardan foydalanish to'g'risida konvensiya"si (2005), Yevropa Ittifoqining "Ma'lumotlarni himoya qilish bo'yicha umumiy reglament"i jahon miqyosida tan olingan hujjat va standartlar hisoblanadi va milliy qonunchiliklarning asosini tashkil etadi. "Elektron tijorat bo'yicha namunaviy qonun" dunyo bo'ylab elektron bitimlarga huquqiy kuch beruvchi eng asosiy hujjat, "Xalqaro shartnomalarda elektron aloqalardan foydalanish to'g'risida konvensiya" davlatlararo elektron tijoratni tartibga soladi va Yevropa Ittifoqining "Ma'lumotlarni himoya qilish bo'yicha umumiy reglament"i onlayn bozorlarda foydalanuvchilarning shaxsiy ma'lumotlarini himoya qilish bo'yicha global standart hisoblanadi.

Mavzu bo'yicha ilmiy izlanishlar Maykl Porterning umumiy raqobat strategiyalariga asoslanadi. Bundan tashqari, maqolada raqobatbardoshlikni ta'minlovchi omillar ko'rib chiqiladi. Ushbu maqolada, shuningdek, jahonda yirik mavqega ega bo'lgan elektron tijorat bilan shug'ullanuvchi korxonalar raqobatda ustunlikka erishish uchun qaysi omillarga e'tibor qaratishi lozimligi ko'rib chiqiladi va tahlil qilinadi.

Tadqiqotning ilmiy-amaliy natijasi sifatida e-tijoratga qanday omillar kuchliroq ta'sir qilishi haqida xulosalar qilinadi va ko'proq nimalarga e'tibor qaratish kerakligi haqida tavsiyalar ishlab chiqiladi. Bozorga yangi kirayotgan kompaniyalar uchun bu omillarni inobatga olish muhim hisoblanadi.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

An'anaviy bozorlarda raqobatlashish to'g'risida ko'plab ilmiy ishlar qilingan. Maqolada an'anaviy bozorlar tajribasi onlayn tijorat bozorlariga moslashtirilgan holda o'rganib chiqilgan. Maykl Porterning "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance" asarida raqobatchilar 5 ta muhim jihatga e'tibor berishi kerakligi tushuntirib beriladi. Bundan tashqari, Maykl Porter o'z asarida firmalar raqobatga kirishganda aniq bir strategiyani tanlashi haqida aytadi va buni asoslab beradi.[1]

O'zbekistonda ham raqobat strategiyalarini o'rganish muhim o'rin egallab bormoqda. G.N. Axunova va N.N. Shamsiyeva tomonidan raqobat strategiyalari bo'yicha izlanishlar olib borilgan. Izlanishlari asosida marketing boshqaruvida qo'llaniladigan barqaror raqobatbardoshlik strategiyasining mohiyati, tamoyillari, omillari va amalga oshirish chora-tadbirlari haqida maxsus o'quv qo'llanma ishlab chiqilgan.[2]

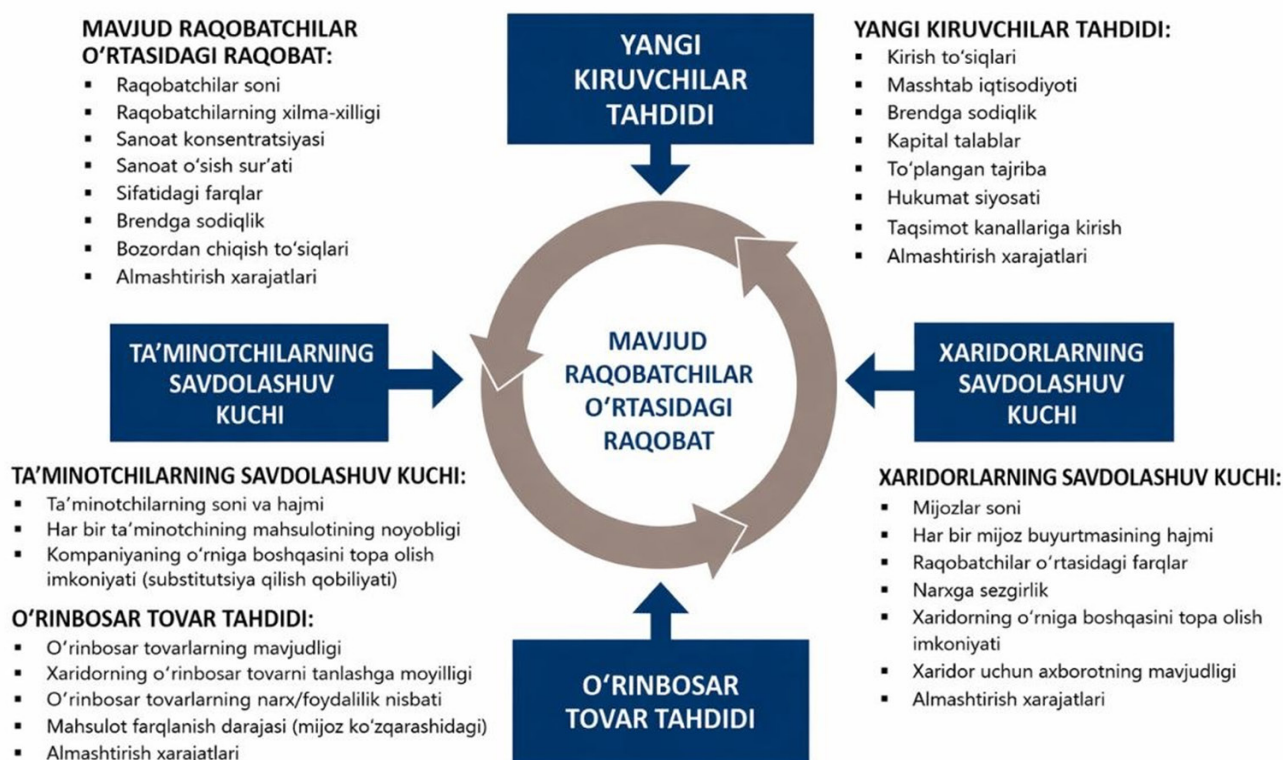
TADQIQOT METODOLOGIYASI

Onlayn savdo do'konlarining dinamik rivojlanishi yangicha yondashuvlarni talab etadi. Maqolada klassik strategik vosita hisoblangan Maykl Porterning raqobat nazariyalari elektron tijorat ekotizimiga moslashtirilgan holda qo'llaniladi. Tadqiqot jarayonida qiyosiy tahlil, statistik kuzatuv, umumlashtirish va induktiv-deduktiv tadqiqot usullaridan foydalanilgan. Kompaniyalarning yillik daromadi statistik kuzatuvlar asosida ko'rib chiqilib, ular o'rtasida har bir strategiya bo'yicha qiyosiy tahlillar amalga oshirilgan.

Tadqiqot jarayonida yuqori ulushga ega bo'lgan elektron tijorat bozorlari keng o'rganib chiqildi. Tahlillar orqali raqobatbardoshlikka erishishda nimalarga e'tibor qaratish lozimligi va raqobatchilardan ustun chiqish uchun o'z imkoniyatlarini qanday baholash kerakligi ko'rib chiqildi. Bir nechta bozorlar tahlil qilinib, induktiv usullar orqali umumiy bozordagi strategiyalar haqida xulosalar chiqarildi.

TAHLIL VA NATIJALAR

M. Porterning 5 kuch modeliga ko'ra har qanday sohada raqobatlashish qoidalari 5 ta raqobat kuchida namoyon bo'ladi.



1-rasm. M.Porterning 5 kuch modeli [1]

Onlayn savdo kamroq xarajatlarni talab etganligi uchun unga kirish osonroq hisoblanadi. Elektron tijorat saytlar, platformalar orqali amalga oshirilsa, an'anaviy savdoda esa maxsus do'konlar, binolarga ehtiyoj tug'iladi. Bu esa o'z navbatida xarajatlarni oshiradi. Biroq yangi kiruvchilar uchun ma'lumotlarni to'plash biroz qiyinchilik tug'dirishi mumkin, bu esa oldinroq faoliyatini boshlagan yirik firmalar uchun raqobatda ustunlikka erishish vositasi hisoblanadi. Bunga qo'shimcha qilib brendga sodiqlikni ham kiritish mumkin. Foydalanuvchilar yangi firmadan mahsulot sotib olgandan ko'ra, sinovdan o'tgan mahsulotlarni olishni afzal ko'rishadi.

Mavjud raqobatchilar o'rtasidagi raqobat ham qaysi raqobat strategiyalaridan foydalanish kerakligini belgilab beradi. Masalan, raqobatchilar soni ko'p bo'lsa, fokuslash strategiyasidan foydalanish samaraliroq bo'ladi.

Internet orqali xaridorlar bir nechta bozordagi narxlarni solishtirishi mumkin. Bundan tashqari, xaridorlar uchun axborotlarning mavjudligi, reytinglash tizimi orqali xaridorlar mahsulot savdosiga jamoaviy ta'sir o'tkaza olishadi. Qaysi bozor haqida iste'molchilarning fikrlari ijobiy bo'lsa, o'sha raqobatda ustunlikka erishadi.

Onlayn do'konlarda o'rinbosar tovarlarni topish qiyinchilik tug'dirmaydi. Shuning uchun iste'molchilar nafaqat narxlarni solishtirib o'zlariga ma'qulini, balki o'rinbosarini tanlashlari ham mumkin. Bunda iste'molchilar oladigan nafiligi bo'yicha ham tanlov amalga oshirishadi.

Shuningdek, ta'minotchilarning soni qanchalik kam bo'lsa, ular ustunlikka ega bo'la oladilar, ya'ni o'zlari xohlagan narxni belgilashi yoki xohlagan vaqti ta'minotni uzib qo'yishi mumkin. Bundan tashqari, ta'minotchi yetkazib berayotgan mahsulotning noyobligi ham muhim ahamiyatga ega. Agar ta'minotchining mahsuloti boshqalardan ajralib tursa, u raqobatda boshqalardan ustun turadi. Alibaba, eBay kabi vositachi bozorlar, ya'ni ishlab chiqaruvchilarni xaridor bilan bog'laydigan bozorlar ko'plab raqobatchilarni bir joyda umumlashtiradi va bu raqobat muhitini yanada keskinlashtiradi.

Porter raqobatda g'olib chiqish uchun korxonalar 3 ta umumiy strategiyadan birini tanlashi kerakligi haqida ta'kidlaydi. Bular xarajatlarni ko'paytirish, differensiallash va fokuslashdan iborat. Agar korxona ustunlikka erishishni xohlasa, u qaysi strategiyadan foydalanishni belgilab olishi lozim.

Barcha kamroq xarajat qilib ko'proq foyda ko'rishni ko'zlaydi, onlayn bozorlar ham bundan mustasno emas, albatta. Onlayn bozorlarda xarajat ustunligiga erishishning manbalari masshtab tejamkorligi, xususiy texnologiyalar, xomashyoga imtiyozli kirish va boshqalarni o'z ichiga oladi. Masshtab tejamkorligi shuni anglatadiki, bozor hajmi ortib borishi bilan chekli xarajatlarni kamayib boradi. Masalan, 10 000 mijozga xizmat ko'rsatadigan korxona xarajatlari 1000 nafar mijozga xizmat ko'rsatuvchi korxona xarajatlardan 10 baravar yuqori degani emas. Bu esa hajm ortishi bilan xarajat kamayib borishini anglatadi. Shuningdek, xususiy



texnologiyalarga ega bo'lish, ya'ni sotuv uchun boshqalarga qaraganda tezroq ishlaydigan tizimlar, xaridorlar uchun kirish osonroq bo'lgan platformalardan foydalanish ham raqobat ustunligiga erishishni kafolatlaydi. Ba'zi yirik firmalar ma'lum bir tovarlarni faqat o'z platformalarida sotish huquqini qo'lga kiritishi mumkin, bu ham boshqalardan bir pog'ona ustun bo'lishga yordam beradi. Shu jumladan, yirik firmalar ko'proq investorlarni jalb qila oladi va bu orqali kichik firmalarni bozordan siqib chiqarishi mumkin.

Ikkinchi umumiy strategiya — differensiallash hisoblanadi. Bu strategiyaga ko'ra, kompaniya ma'lum bir jihatdan noyobligi bilan boshqalardan ajralib turishi lozim. Albatta, boshqalardan ajralib turish uchun ko'proq xarajat qilishga to'g'ri keladi, biroq bu yuqori narxni kafolatlaydi. Shuni yodda tutish kerakki, qo'shimcha qilinayotgan xarajatlar olinayotgan foydadan oshib ketmasligi lozim. Elektron tijorat bilan shug'ullanuvchi korxonalar differensiallashga ta'sir ko'rsatmaydigan omillarga qilinadigan xarajatlarni minimallashtirish orqali xarajatlarini raqobatchi korxonalarga nisbatan tenglashtirishi yoki yaqinlashtirishi mumkin. Bu strategiyaning xarajatlar bo'yicha ustunlik strategiyasidan farqi shundaki, bir-biridan farq qiladigan noyob jihatlarga ega bo'lish orqali ayni bir mahsulot doirasida bir nechta korxonalar bozorda ustunlik qilishi mumkin.

Uchinchi umumiy strategiya fokuslash strategiyasidir. Bu strategiyaning boshqalaridan farqi shundaki, onlayn tijoratchilar tor doirada raqobatlashishadi, ya'ni qaysidir sohaga ixtisoslashgan sotuvchilar o'rtasida raqobat bo'ladi. Fokuslovchi sohadagi ma'lum bir segmentni tanlaydi va o'z strategiyasini shu segmentning ehtiyojlarini qondirishga moslashtiradi. Fokuslash strategiyasining 2 ta varianti mavjud: xarajatlarga fokuslash va differensial fokuslash. Xarajatlarga fokuslashda onlayn sotuvchilar o'z sohasida xarajatlar ustunligiga erishishga intilsa, differensial fokuslashda noyob jihatlari bilan ajralib turishga intiladi. Xarajatlarga fokuslash ayrim iste'molchilarning xarajadagi xulq-atvoridagi farqlardan foydalanishga asoslanadi, differensial fokuslashda esa xaridorlarning alohida ehtiyojlaridan foydalaniladi. Bular shuni anglatadiki, yirik raqobatchilar ularni qoniqtira olmagan sharoitda fokuslovchi korxona o'zini ayni shu sohaga bag'ishlash orqali raqobatbardosh ustunlikka ega bo'lishi mumkin.

Portnering strategik modellarini tanlagan onlayn platformalar faoliyatini tatbiq etish natijasida quyidagi strategik natijalarga erishildi.

1-jadval. 2026-yildagi top-10 elektron tijorat bozorlari¹

No	Bozor	2025-yildagi sotuv hajmi(AQSH, mlrd \$)
1	Amazon	300 mlrd \$
2	eBay	39 mlrd \$
3	Temu	22 mlrd \$
4	TikTok Shop	15 mlrd \$
5	Walmart	15 mlrd \$
6	Wayfair	10 mlrd \$
7	SHEIN	6 mlrd \$
8	Etsy	6 mlrd \$
9	Whatnot	6 mlrd \$
10	Target Plus	1 mlrd \$

Yuqorida keltirilgan onlayn bozorlarning har birining o'z raqobat strategiyasi mavjud.

Amazon dastlab 1995-yilda kitob do'koni sifatida faoliyat boshlagan. So'ng bir necha yil eBay va Alibaba kabi boshqa sotuvchilar uchun vositachilik qilgan. Biroq asoschisi Jeff Bezos Amazonning barcha turdagi mahsulotlar sotiladigan platforma bo'lishini xohlagan va mahsulotlar turini ko'paytirgan. Keyinchalik esa o'z omborxonalarini qurish orqali logistik masshtab tejamkorligiga tayanib, xarajatlar ustunligiga erishgan.

1 <https://www.marketplacepulse.com/articles/top-10-e-commerce-marketplaces-in-2026>



2-jadval. Yirik elektron tijorat bozorlarining umumiy raqobat strategiyalari bo'yicha qiyosiy tahlili [2]

Taqqoslash ko'rsatkichlari	Amazon	Temu	Etsy
Porter strategiyasi	Differensiasiya (Sifat va tezlik)	Xarajat yetakchiligi (Minimal narx)	Fokuslash (Noyob segment)
Asosiy qiymat	Ishonch, qulaylik va 24 soatda yetkazish	Past narx va ommaviylik	Noyoblik, hunarmandchilik va o'ziga xoslik
Logistika modeli	O'z omborlari va kurerlik tarmog'i	D2C (Direct-to-Consumer): To'g'ridan-to'g'ri zavoddan yetkazish	Peer-to-Peer: Sotuvchining o'zi mustaqil yuboradi
Mijoz xatti-harakati	Sodiq: Prime obunasi orqali platformaga bog'langan	Narxga sezgir: Faqat arzon bo'lgani uchun xarid qiladi	Emotsional: Mahsulot originalligini qadrlaydi
O'tish xarajatlari	Yuqori: Mijoz obuna va bonuslarini yo'qotishni xohlamaydi	Juda past: Mijoz uchun platformaning ahamiyati yo'q, faqat narx muhim	O'rtacha: Noyob mahsulotni boshqa joydan topish qiyinligi ushlab turadi
Bozordagi o'rni	Sifatli va tezkor servis segmenti yetakchisi	Budjetli va ommaviy mahsulotlar segmenti	Qo'l mehnati va vintage buyumlar segmenti

Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, Amazonda Prime obunachilari yiliga o'rtacha 1 400 dollar sarflashadi, bu esa obuna bo'lmagan xaridorlarga 600 dollarga nisbatan 133% ga ko'p. Bu orqali ko'rishimiz mumkinki, xaridorlarga maxsus imkoniyatlar yaratish ularning xaridga bo'lgan ishtiyoqini yanada oshiradi va shu bilan birga bozorning xaridorlarni yo'qotib qo'yishining oldini oladi. Porter ta'kidlaganidek, xarajat yetakchiligi uchun "xususiy texnologiya" kerak. Amazon daromadining kichik ulushi bulutli xizmatlar orqali keladi, biroq kompaniya operatsion foydasining 60–70% qismini shu bo'lim orqali oladi.

Onlayn bozorlar orasida Temu mahsulotlar narxini raqobatchilaridan 40–60% pastroq belgilashi natijasida iste'molchilarning platformadagi tovarlarga o'tish ehtimoli 55% dan ortiqroqni tashkil etadi.

Etsy'dagi xaridorlar oladigan mahsulotlarining 80% dan oshig'ini qidiruvlar orqali topishadi. Bu Porterning "Fokuslash strategiyasi marketing samaradorligini oshiradi" degan fikrini isbotlaydi. Kichik fokuslashgan bozorlarda yirik korxonalar soni kamroq bo'lganligi va ayni bir sohaga ixtisoslashganligi sababli Etsy ushbu segmentda 80% bozor ulushini saqlab qolmoqda.

XULOSA VA TAKLIFLAR

O'tkazilgan tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, M. Porterning raqobat strategiyalari onlayn bozorlar davrida nafaqat o'z dolzarbligini saqlab qoldi, balki raqamli iqtisodiyotning fundamental asosi bo'lib xizmat qilmoqda. Tadqiqot doirasida ko'rib chiqilgan Amazon, Temu va Etsy platformalari misolida quyidagi yakuniy xulosalarga kelindi:

Xarajatlar ustunligi va "Yangi raqiblar xavfi": Onlayn bozorlar tizimida xarajatlar ustunligiga erishish uchun past narxlardan foydalanishning o'zi yetarli emas. Bozorda tovarlarga bo'lgan talab hajmi qanchalik ko'p bo'lsa, ta'minotchilardan mahsulotlarni arzonroq narxga sotib olish mumkin. Temu kabi yirik bozorlardan ustunroq bo'lish uchun yangi kirib keluvchilar undan-da pastroq narxlarni taklif qilishi va logistika tizimida kamroq xarajat sarflashi uchun yirik masshtabga ega bo'lishi lozim. Bu esa tarmoqqa yangi kirib keluvchilar uchun biroz qiyinchilik tug'diradi.

Differensiallash va "O'rinbosar tovarlar xavfi": Amazonni tahlil qilish orqali ko'rishimiz mumkinki, differensiallash faqat mahsulotning o'zi orqali amalga oshirilmaydi, balki mijozga ko'rsatilayotgan xizmatlar va ular uchun yaratilgan sharoitlar orqali ham erishish mumkin. Amazon mahsulotlar sifati va tez yetkazib berishi bilan ustunlik qiladi. Bundan tashqari, Prime obunasi borligi sababli mijozlar boshqa bozorlarga o'tib ketsa, ularning bonuslari kuyadi va bepul yetkazib berish xizmatidan mahrum bo'lishi mumkin. O'tish xarajatlarni yaratish orqali Amazon o'z mijozlarini ushlab turadi.

Fokuslash va "Raqobat shiddati": Tadqiqot shuni isbotlaydiki, Etsyning muvaffaqiyatga erishishining sababi hunarmandchilik mahsulotlari standart emas va bu narxlar urushi kelib chiqishining oldini oladi. Bundan tashqari, xaridorlar nafis, o'ziga xos buyumlar qidirishadi va o'z didlariga mos kelgan tovarlarni xarid qilgan bozorga nisbatan sodiqlik kuchliroq bo'ladi. Yirik firmalar mavjud tarmoqlarda raqobatlashgandan ko'ra, raqobatchilari soni nisbatan kamroq bo'lgan sohada o'ziga xos bo'lish orqali ustunlikka erishish ko'proq foyda keltirishi mumkin.

Strategik tanlovning ahamiyati: Tadqiqotning eng muhim xulosasi shundan iboratki, onlayn bozorda "o'rtada qolib ketish" — halokatli holatdir. Kompaniya yo Temu kabi xarajatlar ustunligini, yo Amazon kabi differensiallashni yoki Etsy kabi fokuslashni qat'iy strategik yo'nalish sifatida tanlashi shart. Ushbu strategik



aniqlik Porterning 5 ta raqobat kuchi bosimi ostida korxonaning uzoq muddatli yashovchanligini ta'minlovchi yagona omildir.

Xulosa qilib aytganda, raqamli transformatsiya davrida g'alaba eng ko'p texnologiyaga ega bo'lgan emas, balki Porterning strategik tamoyillarini onlayn biznes muhitiga to'g'ri moslashtira olgan bozor ishtirokchilari tomonida bo'ladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. UNCITRAL. Model Law on Electronic Commerce. 1996. https://www.uaipit.com/uploads/legislacion/files/1000004848_UNCITRAL_Model_Law_on_Electronic_Commerce_1996_12_16.pdf
2. Porter, M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. <https://library.uniq.edu.iq/storage/books/file/competitive%20Advantage/166677556024.pdf>
3. Umirzoqov O'., Sharipov R. Raqobat strategiyalari va bozor tahlili: raqobatbardosh ustunlikni qanday yaratish va bozor tendensiyalarini tahlil qilish. Central Asian Journal of Multidisciplinary Research and Management Studies, Volume 2, Issue 2, February 2025.
4. Marketplace Pulse. Top 10 E-commerce Marketplaces in 2026. <https://www.marketplacepulse.com/articles/top-10-e-commerce-marketplaces-in-2026>
5. Business of Apps. Ecommerce App Market Data. 2025. <https://www.businessofapps.com/data/ecommerce-app-market/>
6. Macrotrends. Amazon Operating Expenses. <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AMZN/amazon/operating-expenses>
7. Business of Apps. Amazon Statistics. 2025. <https://www.businessofapps.com/data/amazon-statistics/>
8. Business of Apps. Etsy Statistics. 2025. <https://www.businessofapps.com/data/etsy-statistics/>
9. Business of Apps. Temu Statistics. 2025. <https://www.businessofapps.com/data/temu-statistics/>
10. Business-to-You. Porter's Five Forces. <https://www.business-to-you.com/porters-five-forces/>



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz Hakimov

Musahhih: Zokir ALIBEKOV

Sahifalovchi va dizayner: Oloviddin Sobir o'g'li

3-Maxsus son. Bakalavr talabalarining maqolalari to'plami

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar ma'sul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelamasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga maqola, reklama, hikoya va boshqa ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.

Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

El.Pochta: sq143235@gmail.com

Bot: @iqtisodiyot_77

Tel.: 93 718 40 07

Jurnalga istalgan payt quyidagi rekvizitlar orqali obuna bo'lishingiz mumkin. Obuna bo'lgach, @iqtisodiyot_77 telegram sahifamizga to'lov haqidagi ma'lumotni skrinshot yoki foto shaklida jo'natishingizni so'raymiz. Shu asosda har oygi jurnal yangi sonini manzilingizga jo'natamiz.

"Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali 03.11.2022-yildan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan №566955 reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan.

Litsenziya raqami: №046523. PNFL: 30407832680027

Manzilimiz: Toshkent shahar, Mirzo Ulug'bek tumani
Kumushkon ko'chasi, 26-uy.



Jurnal sayti: <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz>
