

**ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ ҲУЗУРИДАГИ
ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ DSc.03/30.12.2019.I.17.01
РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ**

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

НУРАЛИЕВА МУКАДДАС МАМУРОВНА

**ЭЛЕКТРОН ТИЖОРАТДА МОЛИЯВИЙ ХИЗМАТЛАР
САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ**

08.00.07 – Молия, пул муомаласи ва кредит

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси
АВТОРЕФЕРАТИ**

Тошкент шаҳри – 2021 йил

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) диссертацияси
автореферати мундарижаси**

**Оглавлениеавтореферата диссертации доктора философии (PhD) по
экономическим наукам**

**Contents of dissertation abstract of the doctor of philosophy (PhD) on
economical sciences**

Нуралиева Муқаддас Мамуровна

Электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш3

Нуралиева Муқаддас Мамуровна

Повышение эффективности финансовых услуг в электронной коммерции...27

Nuralieva Mukaddas Mamurovna

Improving the efficiency of financial services in e-commerce.....53

Эълон қилинган ишлар рўйхати

Список опубликованных работ

List of published works57

**ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ ҲУЗУРИДАГИ
ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ DSc.03/30.12.2019.I.17.01
РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ**

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

НУРАЛИЕВА МУКАДДАС МАМУРОВНА

**ЭЛЕКТРОН ТИЖОРАТДА МОЛИЯВИЙ ХИЗМАТЛАР
САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ**

– Молия, пул муомаласи ва кредит

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси
АВТОРЕФЕРАТИ**

Тошкент шаҳри – 2021 йил

Фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси мавзуси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий аттестация комиссиясида В2020.2.PhD/Iqt1363 рақам билан рўйхатга олинган.

Диссертация Тошкент молия институтида бажарилган.

Диссертация автореферати уч тилда (ўзбек, рус, инглиз (резюме)) Илмий кенгаш веб-саҳифаси (www.tfi.uz) ва «ZiyoNET» ахборот таълим порталида (www.ziynet.uz) жойлаштирилган.

Илмий раҳбар:	Кузиева Наргиза Рамазановна иктисодиёт фанлари доктори, профессор
Расмий оппонентлар:	Карлибаева Рая Хаджабаевна иктисодиёт фанлари доктори, профессор Уразалиев Камолiddин Тажиккулович иктисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори, PhD
Етакчи ташкилот:	Г.В.Плеханов номидаги Россия иқтисодиёт университети Тошкент шаҳар филиали

Диссертация ҳимояси Тошкент молия институти ҳузуридаги илмий даражалар берувчи DSc.03/30.12.2019.1.17.01 рақамли Илмий кенгашнинг 2021 йил «27» 08 соат 16 даги мажлисида бўлиб ўтади. Манзил: 100000, Тошкент шаҳри, Амир Темурақчаси, 60 А уй. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmiykengash@tfi.uz.

Диссертация билан Тошкент молия институти Ахборот-ресурс марказида танишиш мумкин (206 рақами билан рўйхатга олинган). Манзил: 100000, Тошкент шаҳри, Амир Темурақчаси, 60 А уй. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: admin@tfi.uz.

Диссертация автореферати 2021 йил «13» 08 кuni тарқатилди.
(2021 йил «13» 08 даги 32- рақамли реестр баённомаси).



Т.З. Тешабасев
Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш раиси, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

Н.Н. Каландарова
Илмий даражалар берувчи Илмий кенгаш котиби, иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD)

И.Н. Қўзиев
Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш қошидаги илмий семинар раиси, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

КИРИШ (фалсафа доктори (PhD) диссертацияси аннотацияси)

Диссертация мавзусининг долзарблиги ва зарурати. Жаҳонда электрон тижорат замонавий иқтисодийнинг асосий таркибий бўғини ҳисобланиб, унинг амалий аҳамияти ортиб бормоқда. Ахборот-коммуникация технологияларидан кенг фойдаланиш кўплаб жараёнларнинг тезлиги оширди ва ижтимоий-иқтисодий муносабатлар тизимига сезиларли таъсир кўрсатди. Электрон тижорат нафақат тармоқлар ёрдамида амалга оширилувчи молиявий хизматлар, балки молиявий хизматларни амалга ошириш билан боғлиқ доимий такомиллашиб турувчи глобал бизнес жараёнлар занжиридир. Бугунги кунда электрон тижорат бутун дунёда ҳаётнинг ажралмас қисмига айланиб бормоқда. Мамлакатларнинг рақобатбардошлиги нафақат уларнинг ишлаб чиқариш салоҳияти ва илмий-техник ишланмалари билан, балки электрон тижорат инфратузилмаси ривожланганлиги билан ҳам белгиланмоқда. «2019 йилда жаҳоннинг электрон тижорат бозори ҳажми 17,9 фоизга ошди ва 3,46 трлн. АҚШ долларини ташкил этди. Электрон тижорат бозорида етакчи давлатлар Хитой ва АҚШ ҳисобланади, уларнинг улуши бозорнинг тахминан 40 фоизини ташкил этади»¹. Шу билан бирга мутахассисларнинг прогнозларига кўра, «2040 йилга қадар харидларнинг 95 фоизидан ортиғи электрон тижорат бозори орқали амалга оширилиши кутилмоқда»². Ривожланган хорижий мамлакатлар тажрибаси электрон тижоратнинг ўрни мамлакат ижтимоий-иқтисодий ривожланишида ортиб бораётганлигидан далолат беради.

Жаҳон амалиётида электрон тижоратни ривожлантириш ва унинг самарадорлигини ошириш муаммоларининг илмий ечимини топиш юзасидан мақсадли илмий изланишлар олиб борилмоқда. Тадқиқотларда бизнес юритишнинг электрон шакллари ривожлантириш, рақамли иқтисодийга ўтиш, электрон тижоратнинг таркибий қисмлари ва уларнинг ўзаро боғлиқлиги, ахборот ва тўлов тизимларининг хавфсизлиги, электрон тижоратнинг самарадорлик кўрсаткичлари, электрон тижоратни бошқариш механизмларига бағишланган илмий изланишларга алоҳида эътибор қаратилган. Бироқ электрон тижоратда молиявий хизматлардан кенг фойдаланиш ва молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш масалалари етарлича тадқиқ этилмаган. COVID-19 пандемияси ва турли давлатларда у билан боғлиқ «ўзини яқкалаш» тартиблари ўрнатилиши рақамли технологиялар, шу жумладан электрон тижоратни янада ривожлантириш ва бу соҳада тадқиқотларни фаоллаштириш заруратини келтириб чиқарди.

Ўзбекистонда рақамли иқтисодийни ривожлантириш шароитида, иқтисодийнинг барча соҳа ва тармоқларида замонавий ахборот-коммуникация технологияларини янада кенг жорий этиш бўйича комплекс чора-тадбирлар амалга оширилмоқда. «Тараққиётга эришиш учун рақамли билимлар ва замонавий ахборот технологияларини эгаллаш зарур ва шарт. Бу

¹<https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/global-noe-razvitie-e-commerce-ssha-kitay-rossiya/>

²<https://ecommerceguide.com/ecommerce-statistics/>

юксалишнинг энг қисқа йўлидан бориш имкониятини беради. Зеро, бугун дунёда барча соҳаларга ахборот технологиялари чуқур кириб бормоқда. Шу боис, рақамли иқтисодиётга фаол ўтиш – келгуси беш йилдаги энг устувор вазифаларимиздан бири бўлади»³. Бугунги кунда миллий иқтисодиёт олдида турган муаммоларни ҳал этишда электрон тижорат бозорининг салоҳияти, унинг молия хизматларини ривожлантиришдаги роли, шунингдек, амал қилиши билан боғлиқ хавф-хатарлар Ўзбекистонда электрон тижорат бозорини ривожлантиришнинг илмий-назарий асосларини шакллантириш масалаларига кўпроқ эътибор қаратилиши, шунингдек, муаммонинг амалий ва бошқарув жиҳатларини тадқиқ этишни тақозо этмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сон «Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида»ги, 2020 йил 2 мартдаги ПФ-5953-сон «2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясини «Илм, маърифат ва рақамли иқтисодиётни ривожлантириш йили»да амалга оширишга оид давлат дастури тўғрисида»ги, 2020 йил 5 ноябрдаги ПФ-6079-сон «Рақамли Ўзбекистон-2030» стратегиясини тасдиқлаш ва уни самарали амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармонлари, 2020 йил 28 апрелдаги ПҚ-4699-сон «Рақамли иқтисодиёт ва электрон ҳукуматни кенг жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарори, шунингдек, электрон тижорат ва электрон тижоратда молиявий муносабатлар мажмуига тегишли меъёрий ҳужжатларда белгилаб қўйилган вазифаларни амалга оширишга мазкур диссертация доирасида амалга оширилган тадқиқотлар муайян даражада хизмат қилади.

Тадқиқотнинг республика фан ва технологиялар ривожланишининг устувор йўналишларига мослиги. Мазкур диссертация тадқиқоти республика фан ва технологиялар ривожланишининг I. «Демократик ва ҳуқуқий жамиятни маънавий-ахлоқий ва маданий ривожлантириш, инновацион иқтисодиётни шакллантириш» устувор йўналишига мувофиқ бажарилган.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. Рақамли иқтисодиётни ривожлантириш шароитида электрон тижоратда молиявий хизматларнинг иқтисодий мазмун-моҳияти, электрон тижоратнинг назарий, амалий ва услубий жиҳатлари бир қатор хорижий олимлар, жумладан Р.Андерсон, С.Беккер, С.Сеппи, Д.Эштер, Д.Шаффей, Д.Куджлан, Дж.Карлшой, Дж.Шнейдер, С.Травел⁴, МДХ иқтисодчилари П.В.Антипина,

³Мирзиёев Ш.М. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. 24.01.2020 йил. <https://president.uz/uz/lists/view/3324>

⁴Anderson R. E-Commerce Business: 3 Books in 1: The Ultimate Guide to Make Money Online From Home and Reach Financial Freedom - Passive Income Ideas, Amazon FBA, 2020. — 277 p.; Becker S. Ann. Electronic Commerce: Concepts, Methodologies, Tools and Applications (4 Volumes Set) Information Science Reference, 2007. — 2383 p.; Ceppi Sofia, David Esther, Hajaj Chen, Robu Valentin, Vetsikas Ioannis A. (Eds.) Agent-Mediated Electronic Commerce. Designing Trading Strategies and Mechanisms for Electronic Markets Springer, 2017. — 166 p.; Chaffey D. E-business and E-commerce Management: Strategy, Implementation, and Practice Prentice Hall – 2011, 798 pages; Coughlan Damien. E-Commerce Activated: The Ultimate Playbook To Building A Successful E-Commerce Business EPUB IO Press, 2021. — 301 p.; Karlshøj J., Scherer R. (Eds.). eWork and

Е.В.Бесчастная, А.Верес, П.Трубецков, В.М.Давыдов, А.В.Медведева, А.С.Поеров, Д.В.Марцулевич, И.Е.Шайдаков⁵, маҳаллий иқтисодчи олимлар Б.С.Ахраров, А.Ш.Бекмурадов, С.Гулямов, шунингдек Н.С.Касимова, А.Т.Кенжабаев⁶нинг тадқиқотларида электрон тижорат ва унинг айрим хусусиятлари ўрганилган.

Юқорида келтирилган иқтисодчи-олимларнинг ишларида тадқиқотлар электрон тижорат инфратузилмаси, ташкилий-ҳуқуқий шакли ва мамлакат миқёсида ривожланиши таҳлили билан чегараланган бўлиб, электрон тижоратнинг таркибий қисмларига, хусусан, электрон тижоратда молиявий хизматлар кўрсатиш ва ривожлантириш, электрон тижоратдаги ўзгаришларнинг давлатдаги умумий иқтисодий вазият ўзгаришига боғлиқлигига етарли даражада эътибор қаратилмаган. Мамлакатимизда электрон тижорат самарадорлигини ошириш, электрон тижоратда инновацион молиявий хизматларни ривожлантириш муаммоларнинг етарли даражада ва комплекс тадқиқ қилинмаганлиги мазкур диссертация тадқиқотининг мақсади ва вазифаларини белгилаб олишга асос бўлди.

Диссертация тадқиқотининг диссертация бажарилган олий таълим муассасаси илмий тадқиқот ишлари режалари билан боғлиқлиги. Мазкур диссертация тадқиқоти Тошкент молия институтининг «Иқтисодийни модернизация қилиш шароитида молия, банк ва ҳисоб тизимини мувофиқлаштиришнинг илмий асослари» мавзусидаги илмий тадқиқот ишлари режасига мувофиқ, ҳамда ФЗ-20200041539-сонли «Ўзбекистонда суғурта фаолиятини рақамлаштириш ва инновацион суғурта маҳсулотларини жорий қилиш» мавзусидаги илмий тадқиқот ишлари режаси доирасида бажарилган.

Тадқиқотнинг мақсади электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш бўйича таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

eBusiness in Architecture Engineering and Construction: ECPPM 2018.CRC Press, 2018. — 493 p.; Schneider G. Electronic Commerce 11th edition. — Cengage Learning, 2015. — 627 p; Traver C., Laudon K.C. E-Commerce 2016: Business, Technology, Society Pearson, 2016. — 912 p.

⁵ Антипина П.В. Электронная коммерция. Учебное пособие. – Иркутск: БГУ, 2020. - 86 с.; Бесчастная Е.В. Интерактивный маркетинг и электронная коммерция. – Минск: БГУИР, 2007. – 303 с; Верес А., Трубецков П. Как открыть интернет-магазин. И не закрыться через месяц. – М.: Эксмо, 2020. — 256 с; Давыдов В.М., Рудецкая А.В. Электронная коммерция. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос.ун-та, 2015. – 149 с.; Медведева А.В. Электронная коммерция в предпринимательской деятельности: автореферат на соискание к.э.н. – М.: 2014. - 22 с.; Поеров А.С. Совершенствование системы электронной коммерции в России: автореферат на соискание к.э.н. – М., 2011.; Марцулевич Д.В. Формирование потребительской ценности интернет-магазина на основе повышения удобства использования интерактивного канала коммуникации: автореферат на соискание к.э.н. – М., 2018; Шайдаков И.Е. Повышение эффективности деятельности предприятий сферы услуг на основе внедрения информационно-компьютерных технологий: автореферат на соискание к.э.н. – М., 2016 с.;

⁶Ахраров Б.С. Иқтисодийда ахборот технологиялари. – Т.: Фан ва технология, 2018.- 316 б; Бекмурадов А.Ш., Мусалиев А.А. Информационный бизнес: Учебное пособие. – Т.: Алоқачи, 2007.-320 с. Кенжабаев А.Т. ва бошқалар. Электрон бизнес асослари: Ўқув қўлланма. – Т.: Иқтисод-молия, 2008. - 276 б.; Фуломов С.С. ва бошқалар. Иқтисодий информатика. – Т.: Ўзбекистон, 1999.-528 б; Касимова Н.С., Мухторова У.К.. Малый бизнес и частное предпринимательство. Учебное пособие. – Т.: ТФИ, 2019. -180 с.

Тадқиқотнинг вазифалари қуйидагилардан иборат:

электрон тижоратнинг иқтисодий мазмун-моҳияти ва ривожланиш хусусиятларини ўрганиш;

электрон тижоратда молиявий хизматлар замонавий жаҳон бозорининг таркиби, замонавий тўлов хизматларини тижоратлаштириш ва баҳолаш амалиётини таҳлил қилиш;

электрон тижоратда молиявий хизматларни ҳуқуқий тартибга солиш хусусиятларини тадқиқ этиш;

миллий иқтисодиётда электрон тижорат ривожланишининг ҳозирги ҳолатини таҳлил қилиш;

Ўзбекистон тижорат банкларида тўлов операцияларини самарали ташкил этиш механизмини оптималлаштириш йўналишларини белгилаш;

электрон тижоратда тўлов сервислари самарадорлигини оширишда молиявий хизматларни такомиллаштириш услубиётини таҳлил қилиш;

электрон тижоратда бизнес-жараёнларни бошқариш ва молиявий хизматлар самарадорлигини оширишга ижобий таъсир кўрсатувчи устувор йўналишларни аниқлаш ва белгилаш;

Ўзбекистон Республикасида электрон тижоратда суғурта хизматлари кўрсатиш тизимини такомиллаштириш ва самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларини ишлаб чиқиш.

Тадқиқотнинг объекти Ўзбекистондаги электрон тижорат билан боғлиқ молиявий хизматлар кўрсатувчи ташкилотлар фаолияти ҳисобланади.

Тадқиқотнинг предмети электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини оширишда вужудга келувчи иқтисодий муносабатлар мажмуидан иборат.

Тадқиқотнинг усуллари. Диссертацияда таққослаш, таҳлил ва синтез усуллари, тарихий-мантиқий ёндашув, ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда электрон тижоратни таҳлил қилишнинг график усули қўлланилган. Назарий билим ва хулосаларни шакллантириш учун абстракт-мантиқий ва кузатиш усуллари, шунингдек, замонавий дастурий таъминот маҳсулотларидан фойдаланилган.

Тадқиқотнинг илмий янгилиги қуйидагилардан иборат:

тижорат банкларида тўлов хизматини тижоратлаштириш жараёнида нисбий устунлик, фойдаланишдаги ишонччилик, хавф-хатарлар, назорат омилларини таъсири орқали соф фойдани 1,8 баробар ошириш асосланган;

мерчант аккаунт яратиш ва эквайринг тизимини жорий қилиш орқали тижорат банкларида меҳнат сарфини 10,5 фоизга камайтириш ҳамда тўлов сиёсатини оптималлаштириш асосланган;

суғурта компанияларнинг электрон тижоратнинг бизнес жараёнларини бошқаришда аутсорсингдан фойдаланиш орқали трансакция харажатларини 13,2 фоизга камайтириш асосланган;

суғурта компанияларида электрон тижоратни қўллаш асосида миждозларни идентификациялаш жараёнини тартиб-тамойилларини

соддалаштириш орқали молиявий йўқотишларни олдини олиш таклиф этилган.

Тадқиқотнинг амалий натижалари қуйидагилардан иборат:

тижорат банклари томонидан жорий этилган тўлов тизимини тижоратлаштириш механизми ишлаб чиқилган ва тўлов хизматларини истеъмолчилар томонидан баҳолаш, самарадорлик кўрсаткичларини аниқлаш, тўлов хизматларини тижоратлаштириш жараёнида муқобил вариантлардан фойдаланиш моҳияти ёритиб берилган;

тижорат банклари амалиётида эквайринг тизимини жорий этиш орқали мерчант аккаунтларини очиш бўйича чора-тадбирлар мажмуаси ишлаб чиқилган;

Ўзбекистонда электрон тижоратни ривожлантиришда замонавий технологиялардан фойдаланиш афзалликлари ёритилган, уларни амалиётга жорий этиш орқали электрон тижорат субъектларининг молиявий хизматлар кўрсатишда харажатлари қисқариши, уларнинг молиявий барқарорлигини таъминлашга эришиш асосланган;

электрон тижоратда аутсорсингнинг истеъмол қийматини шакллантириш манбалари аниқланган ва иқтисодий самарадорлик кўрсаткичлари ошиши асосланган;

электрон тижоратни жорий этишда мавжуд суғурта шартномалари бўйича андеррайтинг жараёни амалга оширилган ва молиявий йўқотишларнинг олдини олиш бўйича ёндашувлар ишлаб чиқилган.

Тадқиқот натижаларининг ишончлилиги маълумотларнинг расмий манбалар, шу жумладан Молия вазирлиги, Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитасидан олинганлиги, мамлакатда электрон тижорат фаолиятини тартибга солувчи меъёрий ҳужжатлар, суғурта ташкилотлари ва тижорат банкларининг молиявий ҳисоботлари ва расмий эълон қилинган маълумотлари, хорижий ва маҳаллий олимларнинг ишланмалари ҳамда эксперт баҳолари, интернет тармоғида тақдим этилган расмий маълумотлардан фойдаланилганлиги, тадқиқотда қўлланилган усул ва ёндашувларнинг мақсадга мувофиқлиги ҳамда хулоса ва таклифларнинг тегишли ташкилотлар томонидан амалиётга жорий этилганлиги билан белгиланади.

Тадқиқот натижаларининг илмий ва амалий аҳамияти. Тадқиқот натижаларининг илмий аҳамияти ишлаб чиқилган илмий таклифлар, назарий ёндашувлар электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини оширишга бағишланган илмий тадқиқотлар олиб боришда фойдаланиш мумкинлиги билан изоҳланади.

Тадқиқот натижаларининг амалий аҳамияти ишлаб чиқилган тавсиялардан электрон тижорат субъектлари томонидан кўрсатилаётган электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини янада ривожлантириш ҳамда ушбу фаолиятни оммавийлаштиришга хизмат қилиши билан изоҳланади.

Тадқиқот натижаларининг жорий қилиниши. Электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш бўйича олинган илмий натижалар асосида:

тижорат банкларида тўлов хизматини тижоратлаштириш жараёнида нисбий устунлик, фойдаланишдаги ишонччилик, хавф-хатарлар, назорат омилларини таъсири орқали соф фойдани 1,8 баробарга ошириш бўйича таклиф «Трастбанк» хусусий акциядорлик банки томонидан жорий қилинаётган тўлов тизимини тижоратлаштириш механизминини ишлаб чиқишда фойдаланилган («Трастбанк» хусусий акциядорлик банкининг 2020 йил 11 ноябрдаги 01-33/2731-сон маълумотномаси). Мазкур таклифни амалиётга жорий қилиш натижасида банк фаолиятида янги тўлов сервисини жорий қилишда асосий омиллар аниқланган ва уларни оптималлаштиришга эришилган, ушбу жараёнда мижозларни фикри инобатга олиниб ва янги инновацион-диффузия модели амалиётда илк мартаба қўлланилган. Натижада, 2020 йилнинг 9 ойи давомида банк даромадлари 2019 йилнинг шу даврига нисбатан 3,9 млрд. сўмга ошган ва соф фойда 2019 йилнинг шу даврига нисбатан 82 фоизга ўсиб, 5,5 млрд. сўмни ташкил этган;

мерчант akkaунт яратиш ва эквайринг тизимини жорий қилиш орқали тижорат банкларида меҳнат сарфини 10,5 фоизга камайтириш ҳамда тўлов сиёсатини оптималлаштириш бўйича таклифи «Трастбанк» хусусий акциядорлик банки томонидан тўлов сиёсатини ишлаб чиқишда фойдаланилган («Трастбанк» хусусий акциядорлик банкининг 2020 йил 11 ноябрдаги 01-33/2731-сон маълумотномаси). Ушбу таклифни амалиётга жорий этиш натижасида банк амалиётида эквайринг тизимини жорий қилиш орқали мерчант akkaунтларини очиш бўйича чора-тадбирлар мажмуаси ишлаб чиқилган, тўлов операцияларни амалга ошириш жараёнларини соддалаштиришга ва меҳнат сарфини 10,5 фоизга пасайтирган ҳолда банк ҳаражатларини 12 фоизга қисқаришига эришилган;

суғурта компанияларнинг электрон тижоратнинг бизнес жараёнларини бошқаришда аутсорсингдан фойдаланиш орқали трансакция харажатларини 13,2 фоизга камайтириш бўйича таклифи «Алском» суғурта ташкилоти акционерлик жамияти томонидан суғурта хизматини кўрсатиш жараёнида фойдаланилган («Алском» суғурта ташкилоти акционерлик жамиятининг 2021 йил 16 июндаги 09-916-сон маълумотномаси). Мазкур таклифни амалиётга жорий қилиш натижасида суғурта ташкилоти фаолиятида бизнес жараёнларни амалга оширишда IT - аутсорсинг хизматларидан фойдаланиш натижасида иқтисодий самарадорликка эришилган. Натижада, 2020 йил давомида 2019 йилга нисбатан трансакция харажатлари 13,2 фоизга камайтирилган;

суғурта компанияларида электрон тижоратни қўллаш асосида мижозларни индентификациялаш жараёнини тартиб-тамойилларини соддалаштириш орқали молиявий йўқотишларни олдини олиш бўйича таклифи «Капитал суғурта» суғурта ташкилоти акционерлик жамияти

томонидан таҳлил жараёнида фойдаланилган («Капитал суғурта» суғурта ташкилоти акционерлик жамияти нинг 2021 йил 15 июндаги 01/1253-сон маълумотномаси). Мазкур таклифни амалиётга жорий этиш натижасида электрон тижоратни амалга оширишда мавжуд молиявий йўқотишлар бўйича андеррайтинг жараёни сифатли ва оперативлиги оширилган ва суғурта қилиш механизми оптималлаштирилган, шунингдек 2019 йилнинг якуни бўйича суғурта ташкилотининг ҳаражатлари 1,2 млрд. сўмни ташкил этиб, 2018 йилнинг мос даврига нисбатан 15,5 фоизга камайиши кузатилган.

Тадқиқот натижаларининг апробацияси. Мазкур тадқиқот натижалари 5 та халқаро ва 5 та республика илмий-амалий конференцияларида муҳокамадан ўтказилган.

Тадқиқот натижаларининг эълон қилинганлиги. Диссертация мавзуси бўйича жами 20 та илмий иш, шу жумладан 1 та монография, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий аттестация комиссияси томонидан докторлик диссертациялари асосий илмий натижаларини чоп этишга тавсия этилган илмий нашрларда 9 та илмий мақола, жумладан 4 таси хорижий илмий журналларда чоп этилган.

Диссертациянинг тузилиши ва ҳажми. Диссертация таркиби кириш, учта боб, хулоса, фойдаланилган адабиётлар рўйхати ва иловалардан иборат. Диссертациянинг ҳажми 155 бетни ташкил этади.

ДИССЕРТАЦИЯНИНГ АСОСИЙ МАЗМУНИ

Кириш қисмида диссертация мавзусининг долзарблиги ва зарурати асослаб берилган, объекти ва предметига тавсиф берилган, тадқиқотнинг мақсади ва асосий вазифалари, мамлакатда устувор бўлган фан ва технологиялар ривожланишининг йўналишларига тўғри келиши асосланган, илмий янгиликлар ва амалий натижалар баён қилиниб, олинган натижаларнинг илмий ва амалий аҳамияти ёритиб берилган, тадқиқот натижаларини амалиётга жорий қилиш, нашр этилган ишлар ва диссертациянинг таркибий тузилиши бўйича маълумотлар берилган.

Диссертациянинг биринчи боби «**Электрон тижоратда молиявий хизматларни ривожлантиришнинг назарий ва ҳуқуқий асослари**» деб номланган бўлиб, унда электрон тижоратда молиявий хизматларнинг иқтисодий моҳияти, ўзига хос хусусиятлари ва аҳамияти борасидаги илмий-назарий ёндашувлар танқидий ва қиёсий таҳлил қилинган ҳамда электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини оширишнинг назарий асослари ўрганилган ва электрон тижоратнинг ҳуқуқий асослари ва давлат назоратининг зарурлиги ва аҳамияти тадқиқ қилинган.

XXI асрнинг бошланиши янги ахборот технологиялари вужудга келиши, Интернет тармоғининг фаол ривожланиши ва унинг фойдаланувчилари сони ортиши билан тавсифланади, бу эса жаҳон ва миллий иқтисодиёт даражасида янги тадқиқот соҳалари пайдо бўлишига олиб келди. Шаклланаётган ягона ахборот макони шароитида жаҳон миқёсида кўплаб фирмалар, корхоналар ва

давлат идоралар бирлаштирилиб, бизнесни ривожлантириш учун мутлақо янги шарт-шароитлар яратилмоқда.

1-жадвал

Электрон тижорат тушунчасининг турли хил манбалардаги тавсифи⁷

Муаллиф	Тушунча тавсифи
Sun Liyun, Yanchun Rong,	«Электрон тижорат замонавий коммуникация технологиялари, компьютер технологиялари ва тармоқ технологияларидан фойдаланиш, савдо алоқаларини тўлиқ йўлга қўйиш, тижорат музокаралари ва электрон шартномадан чартергача, бронлаштириш, божхона декларацияси ва текширувгача электрон маълумотларни узатиш жараёнидир» ⁸ .
Wang Jianguo	«Электрон тижорат – ички ахборот алмашинувини таъминлаш учун корхона ичидаги турли филиаллар ва бошқарув бўлимлари ўртасидаги боғлиқлик. Географик бўлинишга асосланмаган бўлиб, балки бутун дунё бўйлаб компаниялар Интернет орқали ресурслар алмашинувини ўз ичига олади» ⁹ .
Л.Новомлинский	«Электрон тижорат ташкилотлар бир-бирига боғланган компьютерлар тармоғи орқали амалга оширувчи ҳар бир жараён ҳисобланади» ¹⁰ .
Д.Д.Гаева	«Электрон тижорат деганда товарларни танлаш ва буюртма қилиш компьютер тармоқлари орқали амалга оширилувчи маҳсулотларни етказиб бериш шакли тушунилади ҳамда етказиб берувчи ва истеъмолчи ўртасидаги ўзаро муносабатлар – электрон ҳужжатлар ва / ёки тўлов воситаларидан фойдаланган ҳолда амалга оширилади» ¹¹

Юқорида айтилган фикрлардан хулоса қилиш мумкинки, электрон тижорат категория сифатида сўнгги 20-30 йил давомида иқтисодчилар томонидан ўрганилмоқда, аммо иқтисодий адабиётларда ҳали ҳам аниқ таърифга эга эмас. Иқтисодчилар томонидан берилган таърифлар кескин, бир ёқлама ва тизимлаштирилмаган. Электрон тижорат тушунчасига изоҳ берувчи манбаларни таҳлил қилиш кўрсатдики, бугунги кунда электрон савдо ва электрон тижорат тушунчаларининг энг кенг қамровли ва универсал таърифи мавжуд эмас.

Ўзбекистонда ахборот технологиялари тузилмаси ривожланишининг назарий асослари ва амалиётини маҳаллий олимлар Х.Н.Зайнидинов, Ф.М.Алимова¹² ўз асарларида тадқиқ қилганлар. М.М.Йўлдошев ўз илмий изланишларида электрон тижорат категориялари ва у билан боғлиқ тушунчаларни таҳлил қилган. Б.С.Ахраров, Б.А.Бегалов, А.Ш.Бекмуродов, С.С.Фуломов, Н.С.Қосимова, А.Т.Кенжабаев¹³ технологиялар ва бизнесни

⁷ Манбалардан олинган маълумотлар асосида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

⁸ Sun Liyun, Yanchun Rong, International e-commerce and conventional international trade. Practices of international trade, 2011

⁹ Wang Jianguo, E-commerce development in the field of foreign trade. China Information Review, 2013

¹⁰ http://www.int.kiev.ua/citforum/im99/im99a/3_2_novomlinsky.shtml

¹¹ Интернет-технология как маркетинговый инструмент зарубежных компаний. – М.: МАКСПресс, 2003. – 112 с.

¹² Зайнидинов Х.Н., Алимова Ф.М. Основы электронного бизнеса и мобильного электронного бизнеса. – Т.: ТИТУ, 2019.

¹³ Ахраров Б.С. Иқтисодийта ахборот технологиялари. – Т.: Фан ва технология, 2018.- 316 б.; Бегалов Б.А. Технология процессов формирования информационно-коммуникационного рынка. Монография. – Т.: Фан, 2000. -126 с.; Бекмуродов А.Ш., Мусалиев А.А. Информационный бизнес: Учебное пособие. – Т.: Алоқачи,

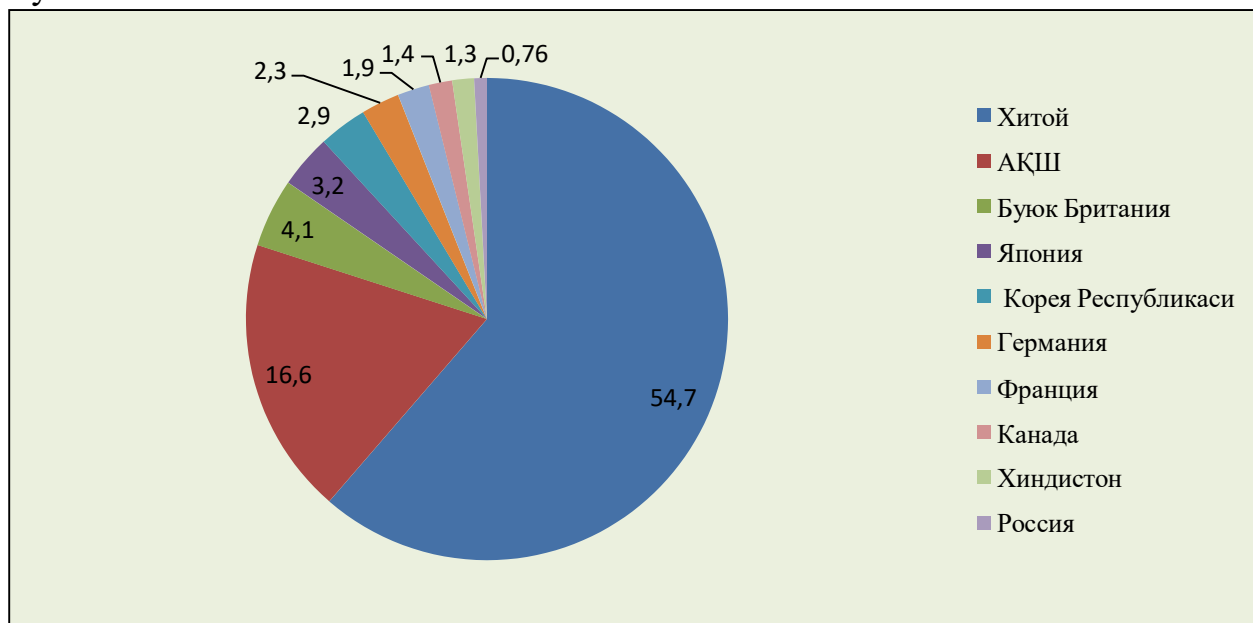
юритиш ўртасидаги боғлиқлик нуктаи назаридан кўриб чиқилди. Электрон тижорат категория сифатида турғун эмас, яъни динамик кўринишга эга. У ривожланган сари унга кўшимчалар киритилади, бу жараёни технологиянинг ривожланиши сингари чеклаб бўлмайди.

2- жадвал

Электрон тижоратнинг тадрижий ривожланиши¹⁴

Йиллар	Тадрижий ривожланиши
1948-1975	Ахборот ва ҳужжатлар алмашиш учун дастлабки уринишлар 1948-1949 йилларда Берлинда ҳаво транспорти ва телефакс буюртмаларидан фойдаланган ҳолда пайдо бўлган. Фақат 1975 йилда компьютерлар орқали маълумот алмашиш стандартлари ишлаб чиқилди
1975-1995	Интернет тармоқлари пайдо бўлиши ва оммаланиши масофадан маълумот алмашиш ва тижорат операцияларини амалга ошириш усуллари тарқалишига таъсир кўрсатди
1995-2020	Электрон тижоратдан кенг миқёсда фойдаланиш амалга оширилди. Савдо майдончалари пайдо бўлиши, масофавий сотувлар кенгайиши ва анъанавий савдо он-лайн савдо бозори инструменти билан сиқиб чиқарилди.

Турли манбаларда таҳлил қилинган маълумотларга асосланиб, электрон тижоратнинг тадрижий ривожланишининг 2-жадвал шаклида кузатиш мумкин.



**1-расм. 2019 йилда глобал электрон тижорат бозори улуши бўйича
Топ-10 мамлакат, %¹⁵**

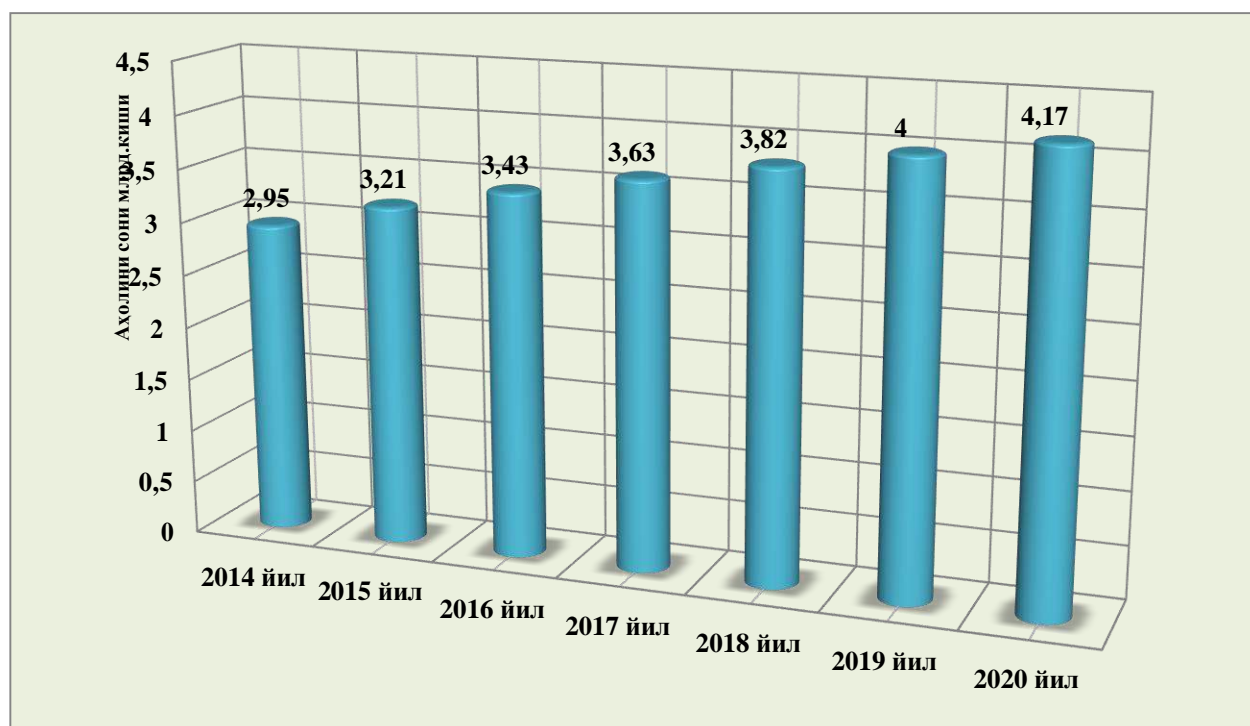
2007.-320 с.; Фуломов С.С. ва бошқалар. Электрон тижорат асослари: Ўқув қўлланма. – Т., 2020. -528 б.; Кенжабаев А.Т. ва бошқалар. Электрон бизнес асослари. Ўқув қўлланма. – Т.: Иқтисод-молия, 2008. - 276 б.

¹⁴Anderson R. E-Commerce Business: 3 Books in 1: The Ultimate Guide to Make Money Online From Home and Reach Financial Freedom – Passive Income Ideas, Amazon FBA, 2020. – 277 p. маълумотлари асосида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

¹⁵E-commerce Report Global-2019/eMarketer. URL: <https://www.ecommercefoundation.org//free-reports> (accessed: 05.01.2021).

Бугунги кунда мамлакатлар электрон тижоратни ривожлантириш бўйича дунёда етакчилик учун рақобатлашмоқда. 1-расмда мамлакатлар кесимида электрон тижорат ҳажми кўрсатилган. Хитой етакчи ўринни эгаллаб турибди, ундан кейин АҚШ, биринчи ўнлик Россия билан якунланмоқда. Келажакда илм-фан ва технологиянинг ривожланиши, янги электрон воситаларнинг оммаланиши, умуман, электрон тижорат тўғрисидаги тасаввурнинг бутунлай янгиловчи ўзгаришларни амалга ошириши мумкин.

Диссертациянинг «Электрон тижоратда молиявий хизматлар ривожланишининг ҳозирги ҳолати таҳлили» деб номланган иккинчи бобида электрон тижоратда молиявий хизматларнинг амалга оширилиши таҳлил қилинган. Ҳар йили статистик маълумотлар электрон тижорат ривожланишининг юқори динамикасини кўрсатади. Бироқ турли хил аналитик компаниялар маълумотлари ўзаро кескин фарқ қилади. Энг ишончли ахборот манбаларидан электрон тижоратнинг умумий кўрсаткичларини умумлаштириб таҳлил қилиш мумкин.



2-расм. Жаҳонда Интернет фойдаланувчилари сони (млрд. киши)¹⁶

Электрон тижорат фойдаланувчилари сони ва ҳажми ўсиш динамикасига эга. Global Digital Statshot¹⁷ ҳисоботига кўра, 2018 йил апрелдан 2019 йил апрелгача даврда жаҳонда Интернет-фойдаланувчилари сони 8,6 фоизга ошди ёки 350 миллион кишига кўпайди ва 4,437 миллиард киши ёки жаҳон аҳолисининг 58 фоизини ташкил этди. Интернет фойдаланувчилари сони ошиши Ҳиндистон ва Хитой сингари мамлакатлар томонидан энг кўп таъминланди (мос равишда 44 ва 29 миллион киши).

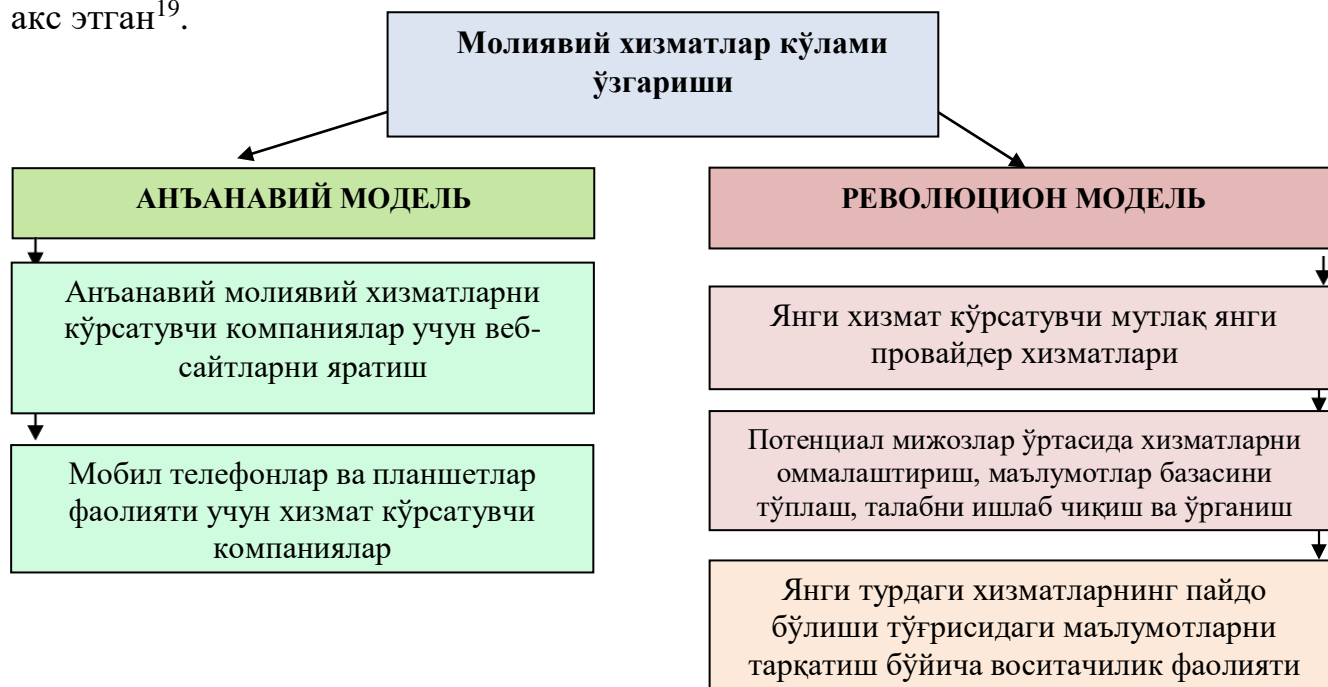
¹⁶Муллиф томонидан ишлаб чиқилган.

¹⁷Digital 2019: Q2 GlobalDigitalStatshot. [Электронныйресурс].– Режимдоступа: <https://wearesocial.com/blog/2019/04/the-state-of-digital-in-april-2019-all-the-numbers-you-need-to-know>.

Электрон тижоратдаги молиявий хизматларнинг SWOT-таҳлили¹⁸

Кучли томонлар	Заиф томонлар
нисбатан юқори ўсиш суръатлари; молиявий хизматлардан фойдаланиш маданияти даражаси ортиши; миждозга йўналтирилган ривожланиш моделига босқичма-босқич ўтилиши; бозорда молиявий хизматлар бўйича халқаро гуруҳлар мавжудлиги; иқтисодиётнинг очиклиги.	аҳолининг молиявий саводхонлик даражаси пастлиги; молиявий хизматларнинг классик бўлмаган турларига талаб пастлиги; нархларнинг тез ўзгариши; ставкалар техник жиҳатдан мумкин бўлган даражадан пастлиги; юқори агентлик тўловлари; янги йирик технологик янгиликларни жорий этишда хусусий сектор давлат ёрдами кутиши;
Имкониятлар	Таҳдидлар
бозорни ривожлантириш салоҳияти; иқтисодиётнинг ўсиш истиқболлари; молиявий хизматлар ҳажми ошишидаги имкониятлар; бозор сиғими; тарифлар сони ошиши; бошқа бозорларга чиқиш имконияти ва нарх ёрдамидаги рақобат.	пандемия сабабли иқтисодий вазият ёмонлашуви; капитал қиймати ортиши; капиталга талаблар кучайиши.

3-жадвалдаги SWOT-таҳлилга кўра, электрон тижорат ривожланиши билан ривожланиш имкониятлари, таҳдидлар, кучли ва заиф томонлар мавжуд. Молиявий хизматларнинг асосий хусусияти воситачилиқдир, шунинг учун бу хизмат тури бошқа хизматлардан фарқ қилади. Молиявий хизматларнинг юқоридаги хусусияти Жаҳон савдо ташкилоти ҳужжатларида акс этган¹⁹.



3-расм. Электрон тижоратда молиявий хизматлар таркибидаги ўзгаришлар²⁰

¹⁸Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

¹⁹ Современные ИТ-решения для финансовой индустрии. – М.: Издательская группа «БДЦ пресс», 2004.

²⁰Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Ташкилотларнинг асосий муаммоларидан бири мижозларга хизмат кўрсатиш учун мос ва қулай, улар талабини қондира оладиган ҳамда технологиялар ва Интернет самарадорликка таъсир кўрсатувчи он-лайн операцион тизимни шакллантириш бўлди. Ўзбекистон электрон тижорат ассоциацияси маълумотларига кўра, уй хўжалиklarининг 49 фоизида компьютер, шу жумладан 12,7 фоиз кенг полосали Интернет фойдаланувчилари мавжуд. Мамлакатда 23,2 миллион киши мобил алоқа фойдаланувчилари ҳисобланиб, аҳолининг 55 фоизи Интернетдан фойдаланади. Уюшманинг 2018 йилдаги маълумотларига кўра, 4 миллиондан ортиқ аҳоли ойига 100 МВ дан ортиқ мобил Интернетдан фойдаланади. 2018-2020 йилларда фаол он-лайн харидорлар сони 82 мингдан 157 минг кишига ошди. Агар 2015 йилда бундай тизимлар фойдаланувчилари сони тахминан 472,5 минг кишини ташкил этган бўлса, 2019 йил охирига келиб, бу рақам қарийб 20 бараварга ошиб, 10 млн. 360 минг кишига етди²¹. Мамлакатимизда энг кенг тарқалган тўлов тизимлари National, Hamkor mobile, Agrobank mobile, Asaka mobile, ишлаб чиқилган Click, Payme, M-bank ва бир қатор тижорат банкларининг мобил иловалари ҳисобланади.

4-жадвал

Ўзбекистонда масофавий банк хизматларидан фойдаланувчилар сони²²

Сана	Юридик шахслар ва якка тартибдаги тадбиркорлар	Жисмоний шахслар	Жами
01.01.2018	227 879	4 225 361	4 453 240
01.06.2018	291 947	6 245 995	6 537 942
01.12.2018	356 009	7 324 734	7 680 743
01.01.2019	359 770	7 599 337	7 959 107
01.06.2019	528 212	9 153 882	9 682 094
01.10.2019	616 135	9 744 545	10 360 680
01.10.2020	699 901	9 684 076	10 383 977

Мобил иловалар орқали тўловларни амалга ошириш масофавий тўлов тизимлари сифатида тобора оммалашиб бормоқда. Ҳозирги кунда Ўзбекистонда 1 млн. 982 мингдан ортиқ банк карталари эгалари мобил иловалар орқали тўловларни амалга оширмоқдалар²³.



4-расм. Электрон тижорат бозори сифими ва салоҳияти²⁴

²¹ www.cbu.uz сайти маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилган

²² www.cbu.uz сайти маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилган.

²³ www.cbu.uz сайти маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилган.

²⁴ Ўзбекистон электрон тижорат уюшмасининг маълумотларига кўра муаллиф томонидан тузилган.

Ўзбекистон электрон тижорат уюшмаси маълумотларига кўра, мамлакатимизда электрон тижорат бозорининг потенциал сиғими 164,2 млн. долларни ташкил этади, бу маълумот инвойс қийматининг 10 %га етказиш харажатларига тенглигига асосланади. Бироқ харидорларнинг фақат 20 %и ўз харидларини нақдсиз тўлов орқали амалга оширган, қолган 80% етказиб бериш вақтида нақд пул орқали ҳисоб-китоб қилган²⁵. Шундай қилиб, бозорнинг ҳақиқий сиғими 35 млн. доллар бўлиши лозим. Бироқ 2020 йилда Ўзбекистон электрон тижорат уюшмаси маълумотларига кўра, фойдаланилаётган сиғим 6,23 млн. АҚШ долларини ташкил этган (яширин айланмани ҳисобга олмаган ҳолда). 2019 йилда мазкур кўрсаткич 3,2 миллион АҚШ долларини ташкил этган.

5-жадвал

2018-2019 йилларда электрон тижорат бозорининг ҳақиқий сиғими ошиши²⁶

Кўрсаткич	II чор.2018	III чор.2018	IV чор .2018	I чор. 2019
Битимлар сони (млн.)	71.4	69.8	72.1	73.8
Он-лайн битимлар сони (млрд.сум)	872.4	1 610.7	2017.0	2516.3
Рўйхатдан ўтган карталар сони	813 831	817 179	1 038 336	1 052 816

Сўнгги йилларда электрон тижоратда молиявий хизматларнинг ривожланиши молиявий-иқтисодий соҳалар ривожланишига улкан ҳисса қўшди, чунки у бозор иштирокчиларига кўплаб янги молиявий маҳсулотлар, хизматлар ёки жараёнларга бозорга кириш имкониятини берди. Улардан фойдаланиш бўйича социологик тадқиқотлар таҳлили демографик тузилиш ва аҳолининг тўлов хизматлари билан институционал таъминоти ўртасидаги боғлиқликни кўрсатади. Тўлов хизматидан фойдаланишга алоқа билан боғлиқ муаммолар мавжудлиги ва долзарблиги, аҳолининг маълумот ва саводхонлик даражаси, пенсия ёшдаги аҳоли сони, шунингдек, қишлоқ жойларда яшовчилар сони таъсир кўрсатмоқда.

Т.Хегерстранд томонидан тўлов хизматларининг кириб бориш моделини имитация қилиш ва яратиш зарурлигини тахмин қилишга асосланган гипотезада шундай дейилган: истеъмолчилар томонидан тўлов хизматларини қабул қилиш омилларини ҳисобга олган ҳолда, бозорда инновацион тўлов хизматларини ишлаб чиқиш ва ишга тушириш ундан фойдаланиш интенсивлигига таъсир қилади.

Методика қуйидагиларни ўз ичига олади:

1) истеъмолчиларнинг тўлов хизматларини қабул қилишини кўп босқичли жараён сифатида ўрганиш. Ф.Девис томонидан ишлаб чиқилган технологияни қабул қилиш модели асосида таҳлил жараёнида танишиш, қизиқиш, синов ва бошқа босқичлардан фойдаланиш;

²⁵ pochta.uz ва fargo.uz маълумотлари асосида тайёрланган.

²⁶ Ўзбекистон электрон тижорат уюшмаси маълумотларига кўра муаллиф томонидан тузилган.

2) илмий адабиётлар ва шарҳларни таҳлил қилиш орқали жисмоний шахслар, шунингдек савдо ва хизмат кўрсатиш ташкилотлари томонидан маҳсулотни қабул қилинишга таъсир этувчи омилларни аниқлаш;

3) тўлов хизматларини қабул қилишнинг математик моделини, аниқланган омилларни ҳисобга олган ҳолда Т.Хегерстранднинг классик модели ва унинг кластерини қўллаш орқали яратиш;

4) Т.Хегерстранд томонидан тўлов хизматларини оммалаштириш учун имитация моделини ишлаб чиқиш, унда ишлаб чиқилган тавсиялар таъсирини синаб кўриш, тўлов хизматида янгиликларни оммалаштириш жараёнини ўрганиш.

Т.Хегерстранд инновацияларнинг кириб бориши диффузиясини ўрганиб, янги маҳсулотни сотиб олиш эҳтимоли (аксарият моделларда бўлганидек) доимий харидорлар сонидан келиб чиқувчи чизикли функция эканлигини таъкидлади. Мижозлар инновациялардан қанчалик кўп фойдалансалар, шунчалик янги тўлов хизматларидан фойдаланмаслик эҳтимоли камайиб боради ва охир-оқибат уларнинг истеъмолчиларга айланиш эҳтимоли шунчалик юқори бўлади.

Тўлов хизматини қабул қилиш ва танланган омиллар ўртасидаги муносабатларни таҳлил қилиш қуйидаги формула бўйича чизикли регрессия модели ёрдамида амалга оширилди.

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \times X_{1i} + \beta_2 \times X_{2i} + \dots + \beta_n \times X_{ni} + \epsilon_i^{27} \quad (1)$$

Аниқланган маълумотлар натижасида муаллифлик модели ишлаб чиқилди:

$$P_i = T + O + U + E + S + C^{28} \quad (2)$$

Бунда: P_i – истеъмолчилар томонидан электрон тўлов хизматини қабул қилиш кўрсаткичи (икки ўзгарувчанлик, буерда 1 истеъмолчининг электрон тўлов хизматини қабул қилиши; 0 қабул қилинмайди);

T – хизматларни тестдан ўтказиш имкониятлари;

O – хизматлардан фойдаланиш жараёнидаги афзалликлар;

U – тўлов хизматидан фойдаланишдаги қийинчиликлар;

E – электрон тўлов хизматларидан фойдаланишдаги қониқиш;

S – электрон тўлов хизматларидан фойдаланишда истеъмолчиларнинг ишончилиги;

C – тўлов жараёнини бошқариш имконияти мавжудлиги.

Ишлаб чиқилган формула потенциал истеъмолчилар сонининг узлуксиз ошишини таъминлайди ва янги тўлов тизимини жорий этишга ёрдам беради. Схема кўринишида бу техникани қуйидаги расмда акс эттириш мумкин.

²⁷ Регрессия модели асосида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

²⁸ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган



5-расм. Тўлов хизматларини яратиш ва тижоратлаштириш жараёнини бошқариш методологияси²⁹

Диссертациянинг «Электрон тижоратда молиявий хизматларни такомиллаштиришнинг истиқболли йўналишлари» деб номланган учинчи бобида электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш масалалари ўрганилган. Интернет тармоғи ёрдамида ишловчи технологиялар пайдо бўлиши тўлов воситалар, яъни истеъмолчи учун муайян даврда мавжуд тўлов воситаларининг мажмуи таркибида сезиларли ўзгаришларга олиб келди.

Бугунги кунда мерчант-аккаунтлардан фойдаланиш ва сотувчининг веб-сайти орқали тўловни амалга ошириш бундай мерчант-аккаунтга эга компанияларнинг ҳисоблаш усули ва рақобатбардош устунлигига айланди.

Эквайринг банк хизмати бўлиб, у савдо ташкилотларига мижозлардан банк карталари орқали тўловларни қабул қилиш имконини беради. Бундай тўлов усули жаҳонда тобора кенг тарқалмоқда ва мижозлар уни бошқа тизимларга нисбатан устун кўймоқдалар. Масалан, эквайринг хизматларидан фойдаланувчи корхона инкассация билан боғлиқ харажатларни камайтиради, бунда сохта пулларни қабул қилиш ёки нақд пулдаги тушумни ўғрилаш хавфлари камаяди. Шу муносабат билан банк карталари эгалари сони, нақд пулга нисбатан пластик карталардан фойдаланишга мойил мижозлар сони кўпаймоқда.

Эквайрингдан тўлов усули сифатида фойдаланиш жараёнида махсус жиҳозлар, веб-сайт ва унинг техник кўмаги керак. Банк тизими учун мерчант аккаунтни очиш сингари хизмат потенциал мижозлар учун рақобатдош устунлик ва жозибадорлик билан белгиланиши мумкин. 6-расмда муаллифнинг янги харидорларни жалб этиш ва мерчант аккаунтини очиш бўйича ҳаракатлар алгоритми кўрсатилган.

Мерчант аккаунтни очиш нима беради? Бир томондан, бу турдаги хизмат эгалари учун рақобатбардош устунликлар мавжуд бўлса, бошқа

²⁹Муаллиф томонидан тузилган.

томондан, бу банк тизими учун янги даромад манбаи, яширин иқтисодиёт улушини камайтириш воситаси ҳисобланади.



6-расм. Янги миждозларни жалб этиш ва мерчант-аккаунт яратиш мониторинги алгоритми³⁰

6-расмда мерчант akkauntни яратиш алгоритмининг муаллифлик модели кўрсатилган. Ҳар бир янги миждоз банк тизими учун фойда манбаи ҳисобланади, шунинг учун ҳар бир миждознинг истак ва эҳтиёжларини ҳисобга олиш муҳимдир.

Эквайнер тизимининг асосий ядроси процессинг марказидир (ПМ), у автоматлаштирилган ахборотни қайта ишлаш тизими бўлиб, у транзакция иштирокчилари ўртасида алоқа ва мувофиқлаштириш вазифасини ҳам бажаради.

Ўзбекистон Республикасида электрон тижорат субъектларининг Миллий реестри мавжуд. У Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 14 майдаги ПҚ-3724-сонли «Электрон тижоратни жадал ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорига мувофиқ ишга туширилган маҳаллий электрон тижорат субъектлари тўғрисидаги маълумотларнинг ягона электрон банки ҳисобланади³¹. Бундай реестрда рўйхатдан ўтишни истаган тадбиркорлар учун 5 фоиздан 2 фоизгача товар айланмасига ягона солиқ тўлаш имтиёзи мавжуд. Миллий реестрга киришнинг шарти товар айланмаси бўлиб, у электрон савдо орқали тақдим этилувчи товар ва

³⁰Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

³¹Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 14 майдаги ПҚ-3724-сонли «Электрон тижоратни жадал ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарори, <https://e-tijorat.uz/>

хизматларнинг 80 фоизини ташкил қилиши керак. Потенциал мижозларни кўпайтириш ва расмий равишда электрон тижоратда иштирок этиш орқали бизнесни кенгайтириш мумкин бўлган устувор вазифалардан биридир.

Электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини оширишнинг яна бир усули транзакция харажатларини камайтиришдир. Бизнес-жараёнларни аутсорсинг қилиш электрон тижорат самарадорлигини ошириш ва иктисодий рискларни камайтириш имкониятларини топишга ёрдам беради.

6-жадвал

Аутсорсер-компаниясининг ресурслар бўйича мавжуд афзалликлари³²

Ресурс	Яратилган афзалликлар
Ишлаб чиқариш технологиялари	Аутсорсер ишлаб чиқариш ва технологик инфратузилмага етарли даражада эга бўлиб, рақобатбардош брендни яратиш имконини беради
Географик имкониятлар	Қулай экологик шарт-шароитлар ҳамда ижтимоий-географик устунликларга (арзон ишчи кучи, имтиёзли солиққа тортиш) эга ҳудудлар ўрганилади
Малакавий ресурслар	Ўқитилган ва тажрибали, муайян малакага эга мутахассислар
Инновацион ресурслар	Рўйхатдан ўтмаган инновацион фаолият натижалари (ноёб дастурий таъминот, технологиялар, патент ва ишларни бажариш учун лицензиялар) мавжудлиги ва интеллектуал мол-мулкни харид қилиш
Молиявий-маъмурий ресурслар	Лойиҳаларни самарали бошқариш (инвестицияларни жалб этиш, иктисодий жараёнларни фаоллаштириш, натижаларни ҳисобга олган ҳолда қоплаш муддатини

6-жадвалда келажакда аутсорсер компанияси сифатида ёлланиши мумкин бўлган компанияларнинг ресурс имкониятлари келтирилган. Аутсорсинг моделларини аниқлаш учун ўтказиладиган вазифалар хилма-хиллиги ва хусусиятлари ўртасидаги боғлиқликни таҳлил қилиш лозим. Аутсорсингнинг иккита асосий модели мавжуд:

1. Тўлиқ аутсорсинг (операцияни бажариш ҳуқуқи бошидан якуний натижа олингунга қадар берилади)

2. Қисман аутсорсинг (маълум турдаги операцияларни бажариш ҳуқуқи берилади, пировард маҳсулот ҳали якуний натижага етказилмаслиги мумкин, аммо бажарилган ишлар бизнес жараёнининг бир қисми ҳисобланади).

Ҳозирги кунда технологияларнинг ҳаётимизга жадал суръатлар билан кириб келишига кўмак сифатида «Рақамли Ўзбекистон-2030» дастури ҳукумат даражасида амалга оширилиб, унинг асосий вазифаси мамлакатимизда электрон бизнесни янада ривожлантириш учун қулай шарт-шароитлар яратишдир.

³²Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.



7-расм. Тўлиқ ва қисман аутсорсингни амалга ошириш алгоритми³³

7-расмда тўлиқ ва қисман бошқариладиган аутсорсингни амалга ошириш алгоритми келтирилган.

Аутсорсинг самарадорлигини математик моделларни қўллаган ҳолда ҳисоблаш мумкин

$$E_p = ((Z_1 - Z_2) / P) \times 100 \%^{34} \quad (3)$$

бунда: E_p – суғурта ташкилоти томонидан тўлиқ аутсорсингдан фойдаланиш самарадорлиги;

Z_1 – суғурта ташкилотининг аутсорсинггача бўлган харажатлари;

Z_2 – суғурта ташкилотининг аутсорсингдан кейинги харажатлари;

P – суғурта ташкилотининг фойдаси;

Бироқ бу формула суғурта компанияларида аутсорсингнинг ўзига хос хусусиятларини тўлиқ акс эттирмайди. Бу фақат аутсорсингдан фойдалангунга қадар ва ундан кейинги харажатлар фарқи ва фойдаланишдан олдин ва ундан кейинги вақтдаги самарадорликнинг ошиш динамикаси ҳақида маълумот беради.

$$E_p = \sum_{i=1}^n ((Z_i - P_i) / (1 + d/100\%))^i^{35}, \quad (4)$$

бунда: E_p – аутсорсингдан фойдаланиш самарадорлиги, пул кўринишида;
 n – суғурта компаниялари томонидан аутсорсингдан фойдаланишнинг вақт кўрсаткичи;

Z_i – i вақт давомида суғурта ташкилотларнинг электрон тижоратда мустақил барча операцияларини амалга ошириш бўйича ички ва ташқи харажатлари;

P_i – шартнома бўйича хизматларни тўлиқ ёки қисман бажариш харажатлари;

³³Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

³⁴Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

³⁵Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

d – дисконтлаш ставкаси.

Суғурта компанияларининг тўлиқ ва қисман аутсорсингдан фойдаланишдан олдин ва ундан кейинги харажатларини ҳисоблашда харажатлар 5 дан 15 % гача камайди.

Бугунги кунда мамлакатимизда электрон суғурта бозори шаклланиш ва дастлабки ривожланиш босқичидадир.



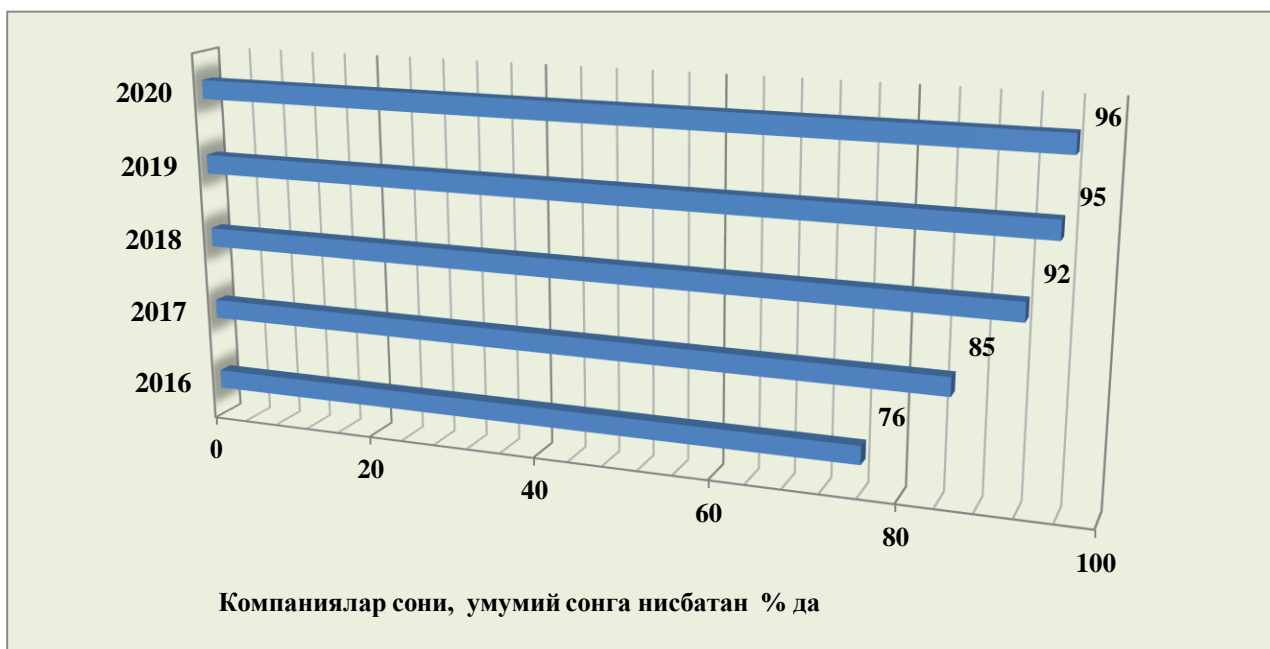
8-расм. Электрон суғуртанинг экотизими³⁶

Расмда замонавий электрон суғуртанинг экотизими кўрсатилган. Электрон суғурта экотизими молиявий экотизимнинг бир тури эканлигини ҳисобга олсак, у мослашувчанлик, марказлашмаганлик, мижозларга йўналтирилганлик, инклюзивлик, барқарорлик хусусиятларига эга деб тахмин қилиш мантиқан тўғри бўлади.

Суғурта соҳасида янги технологиялар тобора кенг тарқалиб, суғурталовчилар томонидан тақдим этилаётган дастурларда туб ўзгаришларга асос яратмоқда. Суғурта бозоридаги рақобатнинг кучайиши профессионал иштирокчилардан мижозларни жалб этишда янги ёндашувларни излашни талаб этади. Суғурталовчига қулайлик яратиш ва суғурта муносабатларидаги профессионал иштирокчилар харажатларини камайтириш мақсадида бозорда янги хизмат тури – ахборот технологияларидан фойдаланган ҳолда Интернет орқали суғурта полисини сотиш хизмати юзага келди.

Ривожланган мамлакатларда Интернет орқали суғурта полисини сотиш тизими жадал ривожланмоқда, 9-расмда глобал тенденция таҳлили келтирилган.

³⁶Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган



9-расм. Интернет билан боғлиқ IT-ечимлардан фойдаланувчи АҚШ компаниялар улуши³⁷

Ўзбекистон «Келажак технологиялари» – Интернет-суғурта асрига кириб бормоқда. Он-лайн суғурта – суғурта полисини сотиб олиш, миждларга он-лайн ва суғурта компаниясининг веб-сайти орқали хизмат кўрсатишнинг оддий модели. Электрон сиёсатнинг жорий этилиши Интернет технологияларининг жадал ривожланиши билан боғлиқ ўзига хос хусусиятларга эга.

Фирибгарлик ва молиявий йўқотиш rischi электрон тижоратнинг ривожланиш даражасини пасайтирувчи асосий омил ҳисобланади. Айниқса, суғурта шартномаларини тузишда бундай ҳолатни кузатиш мумкин. Турли хил шрифтлардан фойдаланиш ва бошқа техник хатоларни йўлга қўйиш натижасида битта мижд турли суғурта компанияларида рўйхатдан ўтиши ва битта суғурта ҳодисаси учун бир неча марта суғурта товонини олиши мумкинлиги аниқланди. Кўпгина ҳолларда суғурта компанияларида суғурта ҳодисасини молиявий қоплаш суғурта объекти қийматидан ошиб кетишини англамайди.

Бундай ҳолат суғурта объекти турли суғурта компанияларида бир неча марта суғурта қилиниши мумкинлиги сабабли юзага келади.

Он-лайн рўйхатдан ўтиш пайтида ҳар бир мижд томонидан ЖШШИРдан фойдаланиш юқори самарадорликни кўрсатди. Бу битта мижднинг икки марта рўйхатдан ўтишини бекор қилишга ёрдам беради. STIRдан фойдаланиш юридик шахслар учун ҳам самарали бўлиб, бу бир нечта миждларга бир неча марта рўйхатдан ўтиш имконини бермайди. Бироқ суғурта компаниясига жалб этилган миждлар оқими кўпайиши ва бу фаолият турининг истиқболлари миждлар базасини бошқариш усулларини ишлаб чиқиш учун кучли туртки бўлди.

³⁷ Transformation of insurance technologies in the context of a pandemic. Business Perspectives [https:// www. businessperspectives.org](https://www.businessperspectives.org)

ХУЛОСА

Тадқиқот натижасида электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш бўйича қуйидаги илмий хулосалар келинди:

1. «Рақамли Ўзбекистон-2030» дастури давлат даражасида амалга оширилмоқда, бу мамлакатимизда электрон бизнесни янада ривожлантириш учун қулай шароит яратмоқда. Янги технологиялар ривожланиши натижасида барча тармоқ ва соҳаларда, айниқса молиявий хизматларда электрон тижоратга талаб ошишига олиб келди.

2. Пандемия шароитида нақд пулсиз тўловлар улушини ривожланган мамлакатлар даражасига етказиш, шунингдек, миллий иқтисодиётни рақамлаштириш, инновацион иқтисодиётни яратиш учун электрон тижорат соҳасида молиявий хизматлар бозорида янги замонавий платформаларни, глобал иқтисодиётнинг умумий тенденцияларини жорий этиш орқали ривожлантириш зарурати юзага келди. Микроиқтисодий даражада электрон тижоратда молиявий хизматларнинг ривожланиши корхоналарда транзакцион харажатлар пасайиши, айланма маблағлар кўпайиши, янги миқозлар ва ҳамкорларнинг жалб этилиши, натижада рентабеллик ошишига олиб келади.

3. Тадқиқот давомида Ўзбекистонда электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини оширишда қуйидаги тўсиқ ва камчиликлар аниқланди: электрон тижоратнинг қонунчилик базаси ҳали тўлиқ шаклланмаган, хусусан, электрон пуллар учун қонунчилик базаси яратилмаганлиги, Интернет тезлиги ва унинг қўлами етарли даражада эмаслиги, шунингдек, хизмат кўрсатиш соҳасида электрон тижорат ривожланишига тўсқинлик қилувчи баъзи демографик омиллар мавжудлиги. Демографик омиллар электрон тижоратда молиявий хизматлардан фойдаланиш даражаси пастлигини кўрсатди, бунинг сабабини аҳолининг айрим гуруҳлари, хусусан, қишлоқ аҳолиси, пенсия ёшидаги қариялар, олий ва ўрта махсус маълумотга эга бўлмаган фуқаролар аҳоли қатламининг салмоқли қисмини ташкил этиши билан белгилаш мумкин.

4. Ҳаётимизга янги технологиялар кириб келишида Т.Хегерstrand модели ёрдамида тўлов тизимларини қабул қилишга таъсир қилувчи асосий омилларни келтириб чиқариш алгоритмидан фойдаланган ҳолда тўлов тизимларини жорий қилишнинг муаллифлик модели ишлаб чиқилди. Модель транзакция харажатларини камайтириш ва тўлов тизимлари салоҳиятини оширишга ёрдам беради. Иқтисодий рискларни камайтириш ва электрон тижорат иштирокчилари самарадорлигини ошириш имкониятларини бизнес-жараёнлар аутсорсинг моделларидан фойдаланган ҳолда топиш мумкин. Тадқиқотлар натижасида тўлиқ ёки қисман бошқарилувчи аутсорсингни амалга ошириш алгоритми ишлаб чиқилди ва синовдан ўтказилди.

5. Тўлов воситаларининг қиёсий таҳлили кўрсатдики, электрон тўлов воситалари миқозлар учун бир қатор афзалликларга эга, шунинг учун уларнинг ривожланиши нафақат молия институтлари учун самарали, балки фойдаланувчилар учун қулайлик яратмоқда. Улар орасида эквайринг ва

мерчант аккаунт сингари замонавий тўлов механизмларини миллий иқтисодиётда кенг миқёсда қўллаш мақсадга мувофиқ.

6. Ўзбекистонда молиявий хизматларни ривожлантиришнинг устувор йўналишларидан бири электрон тижорат иштирокини оширишдир. Ўзини-ўзи бошқариш органлари фаоллигини ошириш электрон тижорат соҳасида миллий молиявий хизматлар бозорини тартибга солишнинг бозор усулларини жорий этиш, молиявий хизмат кўрсатувчи компанияларнинг электрон тижорат фаолиятини давлат томонидан мувофиқлаштириш ва тартибга солиш механизмини такомиллаштириш ҳамда мамлакатдаги электрон тижоратда молиявий хизматларни амалга оширишни фаоллаштириш имконини беради.

7. Инновацион давлатнинг асосий вазифаси бозорнинг барча иштирокчилари, суғурта ташкилотлари ва суғурталанувчилар, суғурта хизматлари истеъмолчиларининг суғурта хизматларига эҳтиёжга таъсир этувчи рақобатдош бозор механизмларини ишлаб чиқишдан иборат. Шу муносабат билан суғурталовчи ташкилотлар бу фаолиятнинг ўзига хос хусусиятларини инобатга олган ҳолда суғуртанинг инновацион турларини ишлаб чиқиши ва амалга ошириши керак. Фирибгарликни бартараф этиш ва маълумотлар махфийлигини таъминлаш учун замонавий суғурта усулларини қўллаш тавсия этилади.

Амалий тавсиялар ва илмий-назарий таклифларнинг амалга оширилиши, шубҳасиз, электрон тижорат соҳасида молиявий хизматлар самарадорлигини оширишга ёрдам беради, шунингдек, «Рақамли Ўзбекистон-2030» стратегиясида белгиланган вазифаларни амалга оширишга туртки бўлади.

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ DSc.3/10.12.2019.I.16.01
ПО ПРИСУЖДЕНИЮ УЧЕНЫХ СТЕПЕНЕЙ ПРИ
ТАШКЕНТСКОМ ФИНАНСОВОМ ИНСТИТУТЕ**

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

НУРАЛИЕВА МУКАДДАС МАМУРОВНА

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В
ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

08.00.07 – Финансы, денежное обращение и кредит

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации доктора философии (Doctor of Philosophy) по экономическим наукам

город Ташкент - 2021 год

Тема диссертации доктора философии (Doctor of Philosophy) зарегистрирована в Высшей аттестационной комиссии при Кабинете Министров Республики Узбекистан за номером B2020.2.PHD/Iqt1363.

Диссертация выполнена в Ташкентском финансовом институте.
Автореферат диссертации на трех языках (узбекский, русский, английский (резюме)) размещен на веб-странице Научного совета (www.tfi.uz) и на Информационно-образовательном портале «ZiyoNET» (www.ziynet.uz).

Научный руководитель: Кузиева Наргиза Рамазановна
доктор экономических наук, профессор

Официальные оппоненты: Карлибаева Рая Хаджабаевна
доктор экономических наук, профессор

Уразалиев Камолитдин Тажикулович
доктор философии по экономическим наукам, PhD

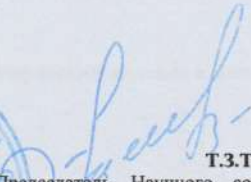
Ведущая организация: Российский экономический университет им.
Г.В.Плеханова филиал в городе Ташкенте


Защита диссертации состоится «27» 08 2021 года в 16⁰⁰ часов на заседании Научного совета DSc.03/30.12.2019.1.17.01 по присуждению ученых степеней при Ташкентском финансовом институте. Адрес: 100000, г. Ташкент, ул. Амира Темура, 60 А. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmiykengash@tfi.uz.


С диссертацией можно ознакомиться в Информационно-ресурсном центре Ташкентского финансового института (зарегистрировано за № 206). Адрес: 100000, г. Ташкент, ул. Амира Темура, 60 А. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: admin@tfi.uz.

Автореферат диссертации разослан «13» 08 2021 года.
(протокол реестра № 22 от «13» 08 2021 года).




Т.З.Тешабаев
Председатель Научного совета по присуждению ученых степеней, доктор экономических наук, профессор


Н.Н.Каландарова
Ученый секретарь Научного совета по присуждению ученых степеней, доктор философии по экономическим наукам (PhD)


И.Н.Күзиев
Председатель научного семинара при Научном совете по присуждению ученых степеней, доктор экономических наук, профессор

ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))

Актуальность и востребованность темы диссертации. В мире электронная коммерция является ключевым компонентом современной экономики и ее практическое значение растет. Широкое использование информационных и коммуникационных технологий ускорило многие процессы и оказало значительное влияние на систему социально-экономических отношений. Электронная коммерция – это не только финансовые услуги, предоставляемые через сети, но и постоянно развивающаяся цепочка глобальных бизнес-процессов, связанных с реализацией финансовых услуг. Сегодня электронная коммерция становится неотъемлемой частью жизни во всем мире. Конкурентоспособность стран определяется не только их производственным потенциалом и научно-техническими разработками, но и развитием инфраструктуры электронной коммерции. «В 2019 году мировой рынок электронной коммерции вырос на 17,9% до 3,46 трлн. долларов США. Ведущими странами на рынке электронной коммерции являются Китай и США, на которые приходится около 40% рынка¹». При этом, по оценкам экспертов, «к 2040 году более 95% покупок предполагается совершать через рынок электронной коммерции²». Опыт развитых стран показывает, что возрастает роль электронной коммерции в эффективном решении социально-экономических проблем.

В мире проводятся целевые исследования для поиска научных решений проблем развития электронной коммерции и повышения ее эффективности. Исследования сосредоточены на развитии электронных форм ведения бизнеса, переходе к цифровой экономике, компонентах электронной коммерции и их взаимосвязанность, безопасность информационных и платежных систем, особое внимание уделяется научным исследованиям механизмов управления электронной коммерцией. Однако вопросы широкого использования финансовых услуг и повышения эффективности финансовых услуг в электронной коммерции изучены недостаточно. Пандемия COVID-19 и установление соответствующих режимов «изоляции» в различных странах потребовали дальнейшего развития цифровых технологий, в том числе электронной коммерции и активизации исследований в этой области.

В Узбекистане принимается комплекс мер по развитию экономики с высокотехнологичными отраслями и внедрению информационных и коммуникационных технологий во всех секторах и отраслях. «В целях устойчивого развития мы должны глубоко освоить цифровые знания и информационные технологии, что даст нам возможность идти по самому короткому пути к достижению всестороннего прогресса. В современном мире цифровые технологии играют решающую роль во всех сферах. Поэтому

¹<https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/global-noe-razvitie-e-commerce-ssha-kitay-rossiya//>

²<https://ecommerceguide.com/ecommerce-statistics/>

ускоренный переход на цифровую экономику станет нашей приоритетной задачей на следующие пять лет»³. В настоящее время в решении стоящих перед национальной экономикой проблем уделяется более пристальное внимание таким вопросам, как потенциал рынка электронной коммерции, его роль в развитии финансовых услуг, а также риски, связанные с ее функционированием, формирование научно-теоретических основ развития рынка электронной коммерции в Узбекистане, а также исследование практических и управленческих аспектов проблемы.

Данное диссертационное исследование способствует реализации задач, поставленных в УП-4947 от 7 февраля 2017 года «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», УП-5953 от 2 марта 2020 года «О государственной программе по реализации стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017 — 2021 годах в «Год развития науки, просвещения и цифровой экономики», ПФ-6079 от 5 ноября 2020 года «Об утверждении стратегии «Цифровой Узбекистан-2030» и мерах по ее эффективной реализации», ПП-4699 от 28 апреля 2020 года «О мерах по широкому внедрению цифровой экономики и электронного правительства», а также других нормативных актах.

Соответствие исследования приоритетным направлениям развития науки и технологий республики. Настоящее диссертационное исследование выполнено в соответствии с приоритетными направлениями развития науки и технологий I. «Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

Степень изученности проблемы. Исследование экономической природы финансовых услуг в электронной коммерции в контексте развития цифровой экономики, мнения и комментарии по экономическому содержанию, теоретическим, практическим и методологическим аспектам изучались в трудах таких зарубежных ученых как Р.Андерсон, С.Беккер, С.Сеппи, Д.Эштер, Д.Шаффей, Д.Куджлан, Дж.Карлшой, Дж.Шнейдер, С.Травел⁴, экономисты СНГ П.В.Антипина, Е.В. Бесчастная, А. Верес, П.Трубецков, В.М. Давыдов, А.В. Медведева, А.С.Поеров, Д.В. Марцулевич,

³ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису 24.01.2020 год. <https://president.uz/uz/lists/view/3324>

⁴Anderson R. E-Commerce Business: 3 Books in 1: The Ultimate Guide to Make Money Online From Home and Reach Financial Freedom - Passive Income Ideas, Amazon FBA, 2020. — 277 p.; Becker S. Ann. Electronic Commerce: Concepts, Methodologies, Tools and Applications (4 Volumes Set) Information Science Reference, 2007. — 2383 p.; Ceppi Sofia, David Esther, Hajaj Chen, Robu Valentin, Vetsikas Ioannis A. (Eds.) Agent-Mediated Electronic Commerce. Designing Trading Strategies and Mechanisms for Electronic Markets Springer, 2017. — 166 p.; Chaffey D. E-business and E-commerce Management: Strategy, Implementation, and Practice Prentice Hall – 2011, 798 pages; Coughlan Damien. E-Commerce Activated: The Ultimate Playbook To Building A Successful E-Commerce Business EPUB IO Press, 2021. — 301 p.; Karlshøj J., Scherer R. (Eds.). eWork and eBusiness in Architecture Engineering and Construction: ECPPM 2018.CRC Press, 2018. — 493 p.; Schneider G. Electronic Commerce 11th edition. — Cengage Learning, 2015. — 627 p; Traver C., Laudon K.C. E-Commerce 2016: Business, Technology, Society Pearson, 2016. — 912 p..

И.Е. Шайдаков⁵, отечественные экономисты-ученые Б.С.Ахраров, А.Ш.Бекмурадов, С.Гулямов а также Н.С.Касимова, А.Т.Кенджабаев⁶ в своих трудах изучали некоторые особенности электронной коммерции.

В работах перечисленных выше экономистов исследования ограничивается анализом инфраструктуры электронной коммерции, организационно-правовой формы и развития в стране, но не уделено достаточного внимания к составляющим электронной коммерции, в частности предоставлению и развитию финансовых услуг в сфере электронной коммерции, а также не рассмотрены изменения в электронной коммерции, которые зависят от изменений в общей экономической ситуации в стране. Недостаточная и всесторонняя проработка проблем повышения эффективности электронной коммерции в нашей стране, развитие инновационных финансовых услуг в сфере электронной коммерции стали основой для определения целей и задач данного диссертационного исследования.

Связь темы диссертации с направлениями научно-исследовательских работ высшего образовательного учреждения, где выполняются исследования. Диссертационное исследование проводилось в рамках исследовательского проекта Ташкентского финансового института на тему: «Научные основы координации финансовой, банковской и учетной системы в условиях модернизации экономики», а также в рамках государственного гранта научно-технических программ научного проекта ФЗ -20200041539 «Цифровизация страховой деятельности в Узбекистане и введение инновационных страховых услуг».

Целью исследования является разработка предложений и практических рекомендаций по повышению эффективности финансовых услуг в электронной коммерции в контексте развития инновационной экономики.

Задачи исследования:

изучение экономического содержания и особенностей развития электронной коммерции;

⁵ Антипина П.В. Электронная коммерция Учебное пособие. - Иркутск: БГУ, 2020. - 86 с.; Бесчастная Е.В. Интерактивный маркетинг и электронная коммерция: Минск: БГУИР, 2007. – 303 с; Верес А., Трубецков П. Как открыть интернет-магазин. И не закрыться через месяц, М.: Эксмо, 2020. — 256 с; Давыдов В.М., Рудецкая А.В. Электронная коммерция Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2015. — 149 с.; Медведева А.В. Электронная коммерция в предпринимательской деятельности: автореферат на соискание к.э.н. - М.: 2014. - 22 с.; Поеров А.С. Совершенствование системы электронной коммерции в России: автореферат на соискание к.э.н. - М.: 2011.; Марцулевич Д.В. Формирование потребительской ценности интернет-магазина на основе повышения удобства использования интерактивного канала коммуникации: автореферат на соискание к.э.н. - М.: 2018; Шайдаков И.Е. Повышение эффективности деятельности предприятий сферы услуг на основе внедрения информационно-компьютерных технологий: : автореферат на соискание к.э.н. - М.: 2016с.;

⁶Ахраров Б.С. Иктисодиётда ахборот технологиялари. -Т.: «Фан ва технология», 2018.- 316 б; Бекмурадов А.Ш., Мусалиев А.А. Информационный бизнес: Учебное пособие. Т.: «Алоқачи Кенжабаев А.Т. ва бошқалар. Электрон бизнес асослари: Ўқув қўлланма. - Т. «Иқтисод-молия», 2008. - 276 б.; 2007.-320 с.; Гуломов С.С. ва бошқалар. «Иқтисодий информатика». -Т. «Ўзбекистон», 1999.-528 б; Касимова Н.С., Мухторова У.К.. Малый бизнес и частное предпринимательство. Учебное пособие.-Т.: ТФИ, 2019.-180 с;

анализ структуры современного мирового рынка финансовых услуг в сфере электронной коммерции, коммерциализация и оценка современных платежных сервисов;

исследование особенности правового регулирования финансовых услуг в электронной коммерции;

анализ современного состояния развития электронной коммерции в национальной экономике;

определение направлений оптимизации механизма эффективной организации платежных операций в коммерческих банках Узбекистана;

анализ методов совершенствования финансовых услуг для повышения эффективности платежных услуг в электронной коммерции;

выявление и определение приоритетов, которые окажут положительное влияние на управление бизнес-процессами и финансовыми услугами в электронной коммерции;

разработка основных направлений совершенствования и повышения эффективности системы страховых услуг в электронной коммерции в Республике Узбекистан.

Объектом исследования является деятельность организаций, предоставляющих финансовые услуги, связанные с электронной коммерцией в Узбекистане.

Предмет исследования состоит из совокупности социально-экономических отношений, возникающих в процессе развития эффективности финансовых услуг в электронной коммерции.

Методы исследования. В исследовании использовались методы сравнения, анализа и синтеза, историко-логический подход, графический метод для анализа электронной коммерции в развитых и развивающихся странах. Для формулирования теоретических знаний и выводов использовался абстрактно-логический и наблюдательный метод, а также использовались современные продукты программного обеспечения.

Научная новизна исследования:

обосновано увеличения чистой прибыли коммерческих банков в процессе распространения платежного сервиса в 1,8 раза за счет влияния факторов относительного превосходства, надежности в использовании, снижения рисков и контроля;

обосновано снижение трудозатрат в коммерческих банках на 10,5% и оптимизация платежной политики за счет создания мерчант-аккаунтов и внедрения системы эквайринга;

обосновано снижения транзакционных издержек на 13,2% за счет использования аутсорсинга в управлении бизнес-процессами электронной коммерции в страховых компаниях;

предложено упрощение порядка процедуры идентификации клиентов для предотвращения финансовых потерь страховых компаний, применяющих электронную коммерцию.

Практические результаты исследования следующие:

разработан механизм коммерциализации платежной системы, внедренный коммерческими банками, и раскрыта сущность потребительской оценки платежных услуг, определения показателей эффективности, применения альтернативных вариантов в процессе коммерциализации платежных услуг;

разработан комплекс мероприятий по открытию мерчант аккаунтов путем внедрения системы эквайринга в деятельность коммерческих банков;

изучены преимущества использования современных технологий в развитии электронной коммерции в Узбекистане, внедрение которых позволило снизить стоимость предоставления финансовых услуг субъектам электронной коммерции, и обеспечило их финансовую устойчивость;

выявлены источники формирования потребительской ценности аутсорсинга в электронной коммерции и обосновано повышение экономической эффективности;

реализован процесс андеррайтинга существующих договоров страхования при внедрении электронной коммерции и предложены подходы к уменьшению финансовых потерь.

Достоверность результатов исследований получена из официальных источников, Министерства финансов, Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан, нормативных актов, регулирующих электронную торговлю в стране, финансовой отчетности и официальных данных страховых компаний и коммерческих банков, разработок и экспертных оценок зарубежных и отечественных ученых. Использование предоставленных официальных данных, соответствие методов и подходов, использованных в исследовании, а также выполнение выводов и рекомендаций соответствующими организациями.

Научная и практическая значимость результатов исследования. Научная значимость результатов исследования объясняется тем, что теоретические подходы, научные предложения и практические рекомендации, полученные и выдвинутые в результате исследования, могут быть использованы в исследованиях, направленных на дальнейшее повышение эффективности финансовых услуг в электронной коммерции.

Практическая значимость результатов исследования определяется тем, что разработанные научные предложения и практические рекомендации будут способствовать дальнейшему развитию электронной коммерции и популяризации этой деятельности за счет повышения эффективности системы финансовых услуг, предоставляемых субъектами электронной коммерции. Результаты диссертационного исследования могут служить основой для проведения политики по повышению эффективности финансовых услуг в электронной коммерции.

Внедрение результатов исследований. На основании полученных научных результатов по повышению эффективности финансовых услуг в электронной коммерции:

разработанное предложение по обоснованию увеличения чистой прибыли коммерческих банков в процессе распространения платежного сервиса в 1,8 раза за счет влияния факторов относительного превосходства, надежности в использовании, снижения рисков и контроля был использован во внедрении механизма коммерциализации платежной системы, внедренный частным акционерным банком «Трастбанк» (справка АО «Трастбанк» под номером № 01-33/2731 от 11 ноября 2020 года). В результате реализации данного предложения были определены и оптимизированы основные факторы внедрения нового платежного сервиса в банковской деятельности с учетом отзывов клиентов, а также новая инновационно-диффузионная модель впервые была применена на практике. В результате выручка банка за 9 месяцев 2020 года выросла 3,9 млрд долларов по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, а чистая прибыль увеличилась на 82 процентов по сравнению с аналогичным периодом 2019 года и составила 5,5 млрд. сум;

предложение по обоснованию снижения трудозатрат в коммерческих банках на 10,5% и оптимизация платежной политики за счет создания мерчант-аккаунтов и внедрения системы эквайринга был использован частным акционерным банком «Трастбанк» (справка АО «Трастбанк» под номером № 01-33/2731 от 11 ноября 2020 года) в разработке платежной политики банка. В результате реализации данного предложения был разработан комплекс мер по открытию мерчант аккаунтов за счет внедрения системы эквайринга в банковскую деятельность, упрощён процесс проведения платежных операций и снижения затрат банка на 12 процентов за счет снижения трудозатрат на 10,5 процентов;

разработанное предложение по обоснованию снижения транзакционных издержек на 13,2% за счет использования аутсорсинга в управлении бизнес-процессами электронной коммерции в страховых компаниях было внедрено акционерным обществом страховой компанией «Алском» (справка АО страховая компания «Алском» под номером № 09-916 от 16 июня 2021 года). В результате реализации данного предложения была достигнута экономическая эффективность за счет использования услуг ИТ-аутсорсинга при внедрении бизнес-процессов в деятельность страховой компании. В результате транзакционные издержки на 2020 год сократились на 13,2% по сравнению с 2019 годом;

предложение по упрощению порядка процедуры идентификации клиентов для предотвращения финансовых потерь страховых компаний, применяющих электронную коммерцию было внедрено в акционерное общество страховую компанию «Капитал сугурта» (справка АО страховая компания «Капитал сугурта» под номером № 01/1253 от 15 июня 2021 года) в процессе анализа. В результате реализации данного предложения было

улучшено качество и эффективность процесса андеррайтинга существующих финансовых потерь в электронной коммерции и оптимизирован механизм страхования, а также по итогам 2019 года, расходы страховой компании составили 1,2 млрд. сумов, что на 15,5% меньше по сравнению с соответствующим периодом 2018 года.

Апробация результатов исследовательской работы. Результаты данного исследования были обсуждены на 5 республиканских и 5 международных научно-практических конференциях.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликованы всего 20 научных работ, в том числе 1 монография, 9 научных статей, из них 4 в зарубежных журналах, рекомендованных для публикации основных научных результатов докторских диссертаций Высшей аттестационной комиссии Республики Узбекистан.

Структура и объем диссертации. Объем диссертации состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения. Объем диссертации составил 155 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении рассматривается актуальность и необходимость темы диссертации, описывается объект и предмет, цель и основные задачи исследования, актуальность приоритетной науки и техники в стране, описывается научная новизна и практические рекомендации, подчеркивается практическая и научная значимость результатов, опубликованные работы и структура диссертации.

Первая глава диссертации озаглавлена **«Теоретическая и правовая основа развития финансовых услуг в электронной коммерции»**, в которой дается сравнительный и критический анализ научных и теоретических взглядов на экономическую природу, важность и особенности финансовых услуг в электронной коммерции, рассмотрена теоретическая и правовая основа для повышения эффективности финансовых услуг, а также изучена необходимость и важность государственного контроля в электронной коммерции.

Начало XXI века характеризуется появлением новых информационных технологий, активным развитием Интернета и увеличением числа его пользователей, что привело к появлению новых направлений исследований в мировой и национальной экономике. В контексте формирующегося единого информационного пространства многие фирмы, предприятия и государственные учреждения по всему миру объединяются, чтобы создать совершенно новые условия для развития бизнеса.

Таблица 1

Определения понятий электронная коммерция содержащийся в различных источниках⁷

Автор	Рекомендуемое определение понятий
Sun Liyun, Yanchun Rong,	«Электронная коммерция – это весь процесс использования современных коммуникационных технологий, компьютерных технологий и сетевых технологий, электронной передачи данных от полного установления торговых отношений, коммерческих переговоров и электронного контракта до чартера, бронирования, таможенного декларирования и проверки» ⁸ .
Wang Jianguo	«Электронная коммерция – соединения различных филиалов и управленческих отделов внутри предприятия для обеспечения внутреннего обмена информацией. Не основано на географическом разделении, но в масштабе предприятия, компаний по всему миру, могут совместно использовать ресурсы через интернет» ⁹ .
Л.Новомлинский	«Электронная коммерция представляет собой любой процесс, который деловая организация производит посредством сети, связанных между собой компьютеров» ¹⁰ .
Д.Д.Гаева	«Под электронной коммерцией понимается форма поставки продукции, при которой выбор и заказ товаров осуществляется через компьютерные сети, взаимодействие между поставщиком и потребителем – с использованием электронных документов и/или средств платежа» ¹¹ .

Электронная коммерция как категория рассматривается экономистами последние 20-30 лет. Определения, которые дают экономисты носят отрывистый, однополярный, зачастую не систематичный характер. Анализ источников, дающих определение электронной коммерции показал, что на сегодняшний день нет наиболее ёмкого и универсального определения категориям электронная коммерция и электронная торговля.

В Узбекистане изучением вопроса развития структуры информационных технологий занимались такие отечественные ученые как Х.Н. Зайнидинов, Ф.М. Алимова¹² в своих трудах изучали теорию и практику электронной коммерции. М.М. Юлдашев в своих научных исследованиях разобрал категории электронной коммерции и понятия, связанные с ней. Ученые Б.С. Ахраров, Б.А. Бегалов, А.Ш. Бекмурадов, а также С.С. Гулямов,

⁷Разработано автором на основе имеющихся в представленных источниках данных

⁸ Sun Liyun, Yanchun Rong, International e-commerce and conventional international trade. Practices of international trade, 2011

⁹Wang Jianguo, E-commerce development in the field of foreign trade. China Information Review, 2013

¹⁰ http://www.int.kiev.ua/citforum/im99/im99a/3_2_novomlinsky.shtml

¹¹ Интернет-технологии как маркетинговый инструмент зарубежных компаний. – М.: МАКСПресс, 2003. – 112 с.

¹² Х.Н. Зайнидинов, Ф.М. Алимова, «Основы электронного бизнеса и мобильного электронного бизнеса», Т. ТИТУ, 2019

Н.С. Касимова, А.Т. Кенджабаев¹³ рассмотрели связь технологий с ведением бизнеса. Категория электронной коммерции не статична, она находится в динамике. Она будет развиваться, в нее будут вноситься дополнения, и этот процесс ничем не ограничен, как не ограничено ничем развитие науки и техники.

Таблица 2

Эволюция развития электронной коммерции¹⁴

Года	Эволюция преобразований
1948-1975	Первые попытки обмена информацией, документами возникла еще в 1948-1949 годах в Берлине. Использовались авиаперевозки и заказы по телефаксам. Только в 1975 году разработан стандарт обмена информации посредством компьютеров
1975-1995	Появление и распространение сетей Интернета повлияло на дальнейшее распространение дистанционных способов обмена информацией и осуществления торговых сделок
1995-2020	Широкое распространение электронной коммерции. Появление крупных торговых площадок, экспансия дистанционной торговли и вытеснение традиционного рынка онлайн-торговлей.

На основе данных, приведенных в различных источниках можно в виде таблицы 2 представить хронику развития электронной коммерции.

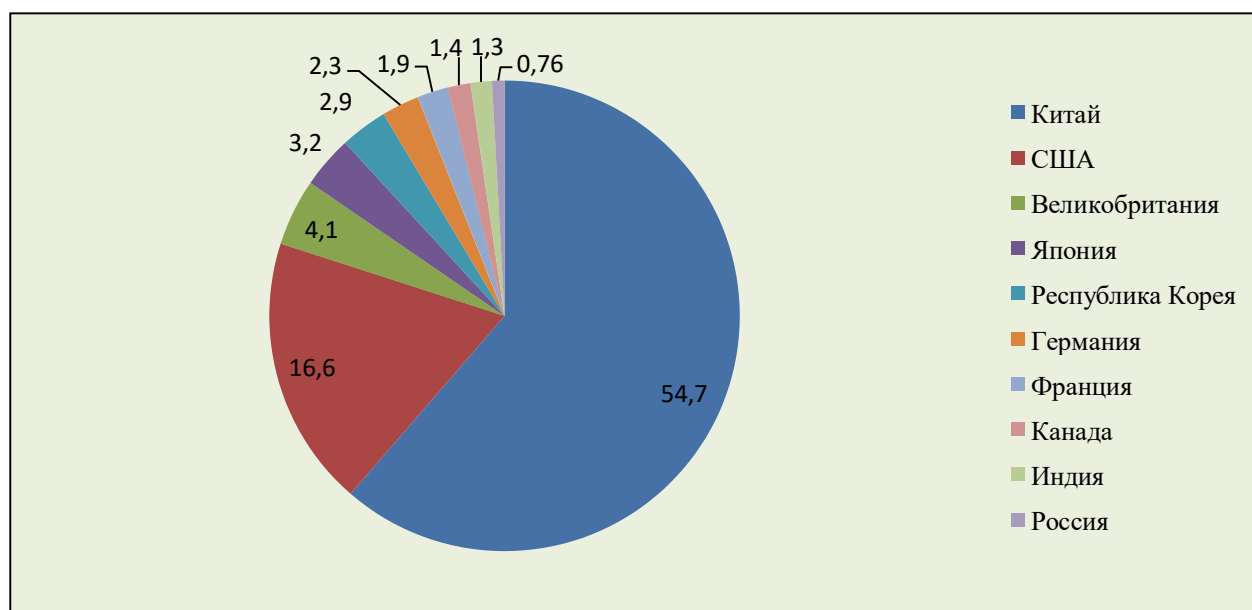


Рисунок 1.Топ-10 стран по доле мирового рынка электронной коммерции в 2019, %¹⁵

¹³ Ахраров Б.С. Иқтисодийта ахборот технологиялари. -Т.: «Фан ва технология», 2018.- 316 б.; Бегалов Б.А. Технология процессов формирования информационно-коммуникационного рынка. Монография.-Т.: Фан, 2000. -126 с.; Бекмуратов А.Ш., Мусалиев А.А. Информационный бизнес: Учебное пособие. Т.: «Алоқачи», 2007.-320 с.; Гуломов С.С. ва бошқалар. Электрон тижорат асослари: Ўқув қўлланма.-Т., 2020.-528 б.; Кенжабаев А.Т. ва бошқалар. Электронбизнесасослари: Ўқувқўлланма. - Т. «Иқтисод-молия», 2008. - 276 б.;

¹⁴Разработаноавторомнаоснове Anderson R. E-Commerce Business: 3 Books in 1: The Ultimate Guide to MakeMoney Online From Home and Reach Financial Freedom - Passive Income Ideas, Amazon FBA, 2020. - 277 p

¹⁵ E-commerce Report Global-2019 / eMarketer. URL: <https://www.ecommercefoundation.org/free-reports> (accessed: 05.01.2021).

Сегодня страны конкурируют за лидерство в мире по уровню развития электронной коммерции. На рисунке 1 представлен объем электронной коммерции по странам мира. Лидирующее место занимает Китай, далее США, замыкает десятку Россия. Развитие науки и техники, распространение новых электронных средств в дальнейшем может внести такие изменения, которые полностью изменят представления об электронной коммерции в целом.

Во второй главе диссертации, озаглавленной «Анализ современного состояния развития финансовых услуг в электронной коммерции», анализируется внедрение финансовых услуг в электронную коммерцию. Ежегодно статистика показывает высокую динамику развития электронной коммерции. Однако данные разных аналитических компаний кардинально отличаются друг от друга. Подводим итоги и анализируем общие показатели электронной коммерции из самых надежных источников информации

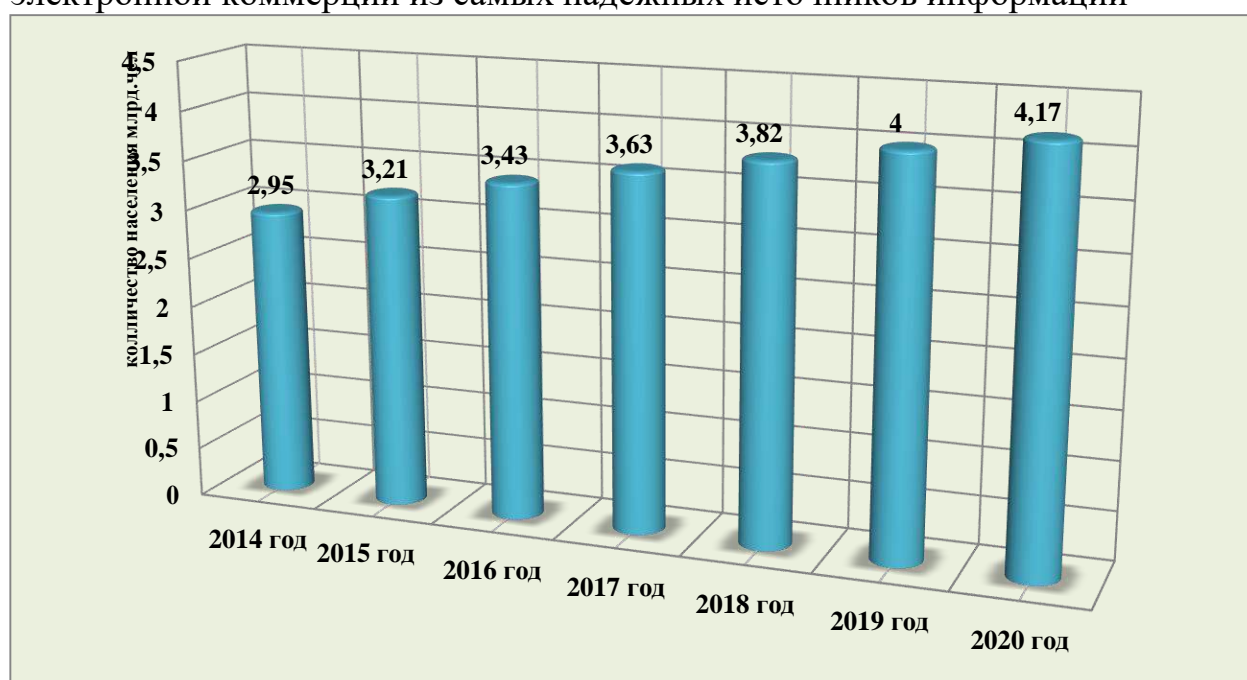


Рисунок 2. Количество интернет пользователей в мире¹⁶(млрд.чел)

Число и размер пользователей электронной коммерции растет. Согласно отчету Global Digital Statshot¹⁷, с апреля 2018 года по апрель 2019 года количество пользователей Интернета в мире увеличилось на 8,6%, или 350 миллионов человек, и достигло 4,437 миллиарда человек, или 58% населения мира. Наибольший прирост количества пользователей Интернета обеспечили такие страны, как Индия и Китай (44 и 29 млн человек соответственно).

Финансовые услуги имеют большое значение в современной мировой экономике. Общее состояние экономики, в частности уровень удовлетворенности клиентов и, следовательно, уровень доходов финансового

¹⁶ Статистика Интернета 2019: трафик, сайты и блоги, домены, социальные медиа, онлайн-реклама и электронная коммерция — свежие цифры и факты <https://sdvv.ru/articles/elektronnaya-kommertsiya/statistika>.

¹⁷Разработано автором.

учреждения, зависит от качества и разнообразия финансовых услуг. Современные интернет-технологии позволяют финансовым учреждениям вывести некоторые из своих услуг на новый уровень предоставления услуг, тем самым привлекая новых клиентов. Если поставщик финансовых услуг планирует перенести свои бизнес-процессы в Интернет, он должен сначала внести определенные изменения в систему организации использования своего потенциала.

Таблица 3

SWOT-анализ финансовых услуг в электронной коммерции¹⁸

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • относительно высокие темпы прироста; • повышение уровня культуры использования финансовых услуг; • постепенный переход к клиентоориентированной модели развития; • присутствие международных групп финансовых услуг на рынке; • открытость экономики. 	<ul style="list-style-type: none"> • низкий уровень финансовой грамотности населения; • низкий спрос на неклассические виды финансовых услуг; • высокая чувствительность цен; • ставки ниже технически допустимого уровня; • высокие агентские комиссии; • частный сектор рассчитывает на помощь государства в случае внедрения новых крупных технологических новинок;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • потенциал развития рынка; • перспективы роста экономики; • ожидания роста объема финансовых услуг; • емкость рынка; • рост тарифов; • возможность выхода на соседние рынки и ценовая конкуренция 	<ul style="list-style-type: none"> • ухудшение экономической ситуации в связи с пандемией; • увеличение стоимости капитала; • ужесточение требований к капиталу.

Из SWOT-анализа в таблице 3 очевидно, что с развитием электронной коммерции существуют возможности для развития, угрозы, сильные и слабые стороны. Основная особенность финансовых услуг – это посредничество, поэтому этот вид услуг отличается от других услуг. Финансовые услуги оказываются тем, кто в них нуждается, путем перераспределения имеющихся финансовых ресурсов, а посредник получает комиссию за помощь в заключении и проведении сделки. Финансовые услуги позволяют предприятиям снизить стоимость услуг кредитования, стимулировать инвестиции и торговлю, а также предоставляют инвесторам ряд инструментов для увеличения прибыли и управления рисками. Вышеуказанная особенность финансовых услуг отражена в документах Всемирной торговой организации¹⁹. Одной из важных характеристик сектора

¹⁸Разработано автором.

¹⁹ Современные IT-решения для финансовой индустрии — М.: Издательская группа «БДЦ пресс», 2004.

финансовых услуг является его быстрый рост и повсеместное проникновение инновационных финансовых инструментов, что отражается, в частности, в исчезновении границ между различными финансовыми институтами.



Рисунок 3. Изменения структуры финансовых услуг в электронной коммерции²⁰

Быстрое развитие Интернета побудило финансовые учреждения совершать онлайн-транзакции для товаров и услуг и совместно повышать уровень своей безопасности. Одной из основных задач для организаций было создание онлайн-операционной системы, удобной для обслуживания клиентов, отвечающей их потребностям и влияющей на технологии и эффективность Интернета. По данным Ассоциации Электронной коммерции Узбекистана 49% домохозяйств имеют компьютер, в том числе 12,7 % являются пользователями широкополосного интернета. В стране 23,2 млн жителей являются пользователями мобильной связи, у 55% населения есть доступ к интернету. Больше 4 млн. жителей используют трафик больше 100 Мв в месяц мобильного интернета по данным Ассоциации за 2018 год. За 2018-2020 год число активных интернет покупателей выросло с 82 тыс. до 157 тыс. человек. Количество пользователей в 2015 году данных систем

²⁰ Разработано автором

составляло 472,5 тысячи человек, а к концу 2019 года число пользователей увеличилось до 10360000 человек то есть почти в 20 раз²¹. Наиболее распространенными платежными системами в нашей стране являются «Национальная», «Хамкор мобайл», «Агробанк мобайл», «Асака мобайл», разработаны мобильные приложения Click, Payme, M-bank и ряда коммерческих банков.

Таблица 4
Увеличение пользователей дистанционными услугами банков²²

Число	Индивидуальные предприниматели и юридические лица	Физические лица	Всего
01.01.2018	227 879	4 225 361	4 453 240
01.06.2018	291 947	6 245 995	6 537 942
01.12.2018	356 009	7 324 734	7 680 743
01.01.2019	359 770	7 599 337	7 959 107
01.06.2019	528 212	9 153 882	9 682 094
01.10.2019	616 135	9 744 545	10 360 680
01.10.2020	699 901	9 684 076	10 383 977

В данный момент осуществлять платежи через мобильные приложения является очень актуальным в системе удаленных платежей и её популярность растет. Сегодня в Узбекистане 1982000 держателей банковских карт пользуются мобильными приложениями для осуществления платежей²³.

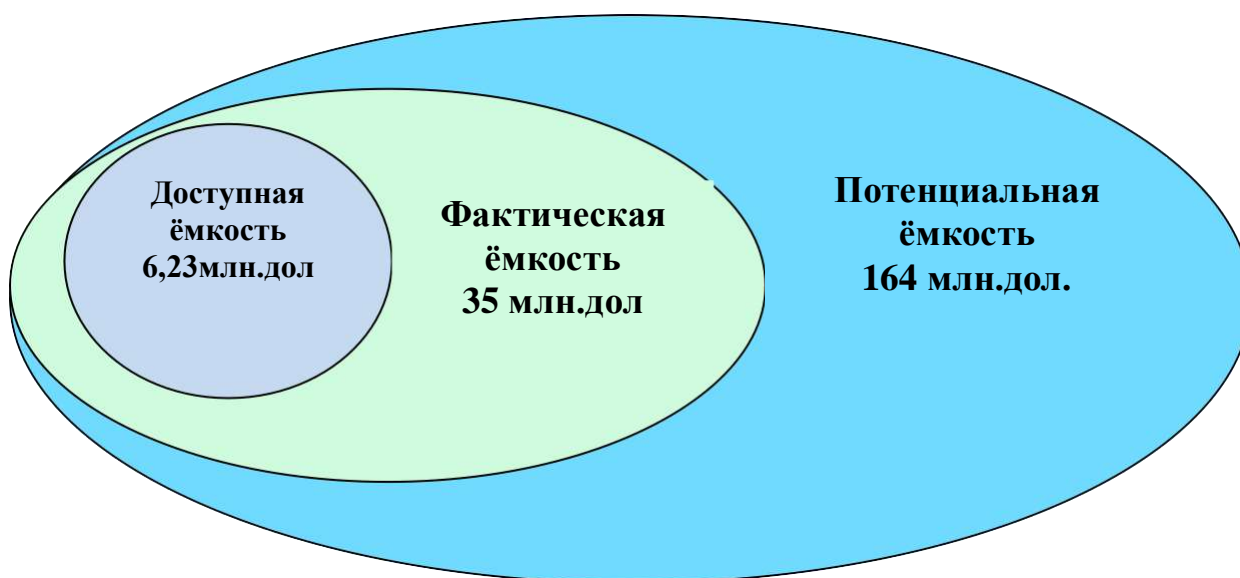


Рисунок 4. Ёмкость и потенциал рынка электронной коммерции²⁴

По данным Ассоциации электронной коммерции Узбекистана потенциальная ёмкость рынка электронной коммерции в нашей стране составляет 164,2 млн.дол., исходя из того что 10 % от инвойсной

²¹www.cbu.uz

²²Данные сайта www.cbu.uz.

²³ Данные сайта www.cbu.uz.

²⁴ На основе данных представленных Ассоциацией электронной коммерции Узбекистана

суммы=стоимости доставки. Но только 20 % покупателей оплатили свою покупку безналичным платежом, остальные 80 % рассчитались наличными в момент доставки²⁵. Таким образом сумма фактической ёмкости рынка должна составить 35 млн.дол. Однако в 2020 году доступной ёмкостью по данным Ассоциации электронной коммерции стала сумма 6,23 млн.дол (без учета теневого оборота). Этот же показатель в 2019 году составил 3,2 млн.дол.

Таблица 5

Увеличение фактической ёмкости рынка электронной коммерции за 2018-2019 гг²⁶

	II кв.2018	III кв.2018	IV кв.2018	I кв 2019
Количество транзакций (млн.)	71.4	69.8	72.1	73.8
Общая сумма онлайн-транзакций (млрд.сум)	872.4	1 610.7	2017.0	2516.3
Количество зарегистрированных карт	813 831	817 179	1 038 336	1 052 816

Развитие финансовых услуг в электронной коммерции в последние годы внесло огромный вклад в финансовый и экономический секторы, поскольку расширило возможности участников рынка для доступа ко многим новым финансовым продуктам, услугам или процессам. Анализ социологических исследований об их использовании показывает соотношение демографической структуры, институциональной обеспеченности населения платежными услугами. В распространение платежного сервиса имеет значение и степень образованности и грамотности населения, количество населения пенсионного возраста, а также количество населения, проживающего в сельской местности, из-за проблем со связью и актуальности использования платежного сервиса.

Гипотеза, основанием для которой служит предположение о необходимости имитации и построения модели проникновения платежных сервисов Т. Хегерстранда гласит: учет факторов принятия платежных сервисов конечными потребителями при разработке и выводе на рынок инновационных платежных сервисов влияет на интенсивность его использования.

Методика включает:

1) изучение принятия платежных услуг потребителями как многоступенчатый процесс. На основе модели принятия технологии, разработанная Ф.Дэвисом использовать в процессе анализа таких этапов, как ознакомление, интерес, тестирование и другие этапы;

²⁵ по данным rochta.uzi fargo.uz

²⁶ На основе данных представленных Ассоциацией Электронной коммерции Узбекистана

2) выявление факторов, влияющих на принятие продукта физическими лицами, а также торговыми и сервисными организациями посредством анализа научной литературы и обзоров;

3) создание математической модели приема платежных услуг с использованием классической модели Т.Хегерстранда и ее кластеризации с учетом выявленных факторов;

4) разработка имитационную модель популяризации платежных услуг Т.Хегерстранда, предназначенную для проверки влияния рекомендаций, разработанных в этом исследовании, на процесс распространения новшества в платежном сервисе.

Т.Хегерстранд, рассматривая диффузию проникновения новшества отметил, что вероятность покупки нового продукта является линейной функцией, производной от количества предыдущих покупателей (как и в случае с большинством моделей). Чем больше людей используют инновации, тем сложнее человеку избежать столкновения с ними и тем выше вероятность, что они в конечном итоге станут потребителями.

Анализ взаимосвязи между приемом платежной услуги и выбранными факторами проводился с использованием модели линейной регрессии по следующей формуле.

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 \times X_{1i} + \beta_2 \times X_{2i} + \dots + \beta_n \times X_{ni} + \epsilon_i^{27} \quad (1)$$

В результате выявленных данных была разработана авторская модель:

$$P_i = T + O + U + E + S + C^{28} \quad (2)$$

где P_i – показатель принятия услуги электронных платежей потребителями (двоичная переменная, где 1 - принятие услуги электронных платежей потребителем; 0 не принимается);

T – возможность протестировать сервис;

O – преимущества, которые ощущает потребитель при использовании услуги;

U – сложность использования платежного сервиса;

E – удовлетворенность потребителей использованием услуг электронных платежей;

S – надежность, которую ощущают потребители при использовании услуг электронных платежей;

C – возможность контролировать процесс оплаты.

Разработанная формула обеспечивает бесперебойный рост количества потенциальных потребителей и помогает внедрению новой платежной системы. Схематически всю методику можно изобразить следующим рисунком.

²⁷ Разработано автором на основе модели линейной регрессии

²⁸ Разработано автором

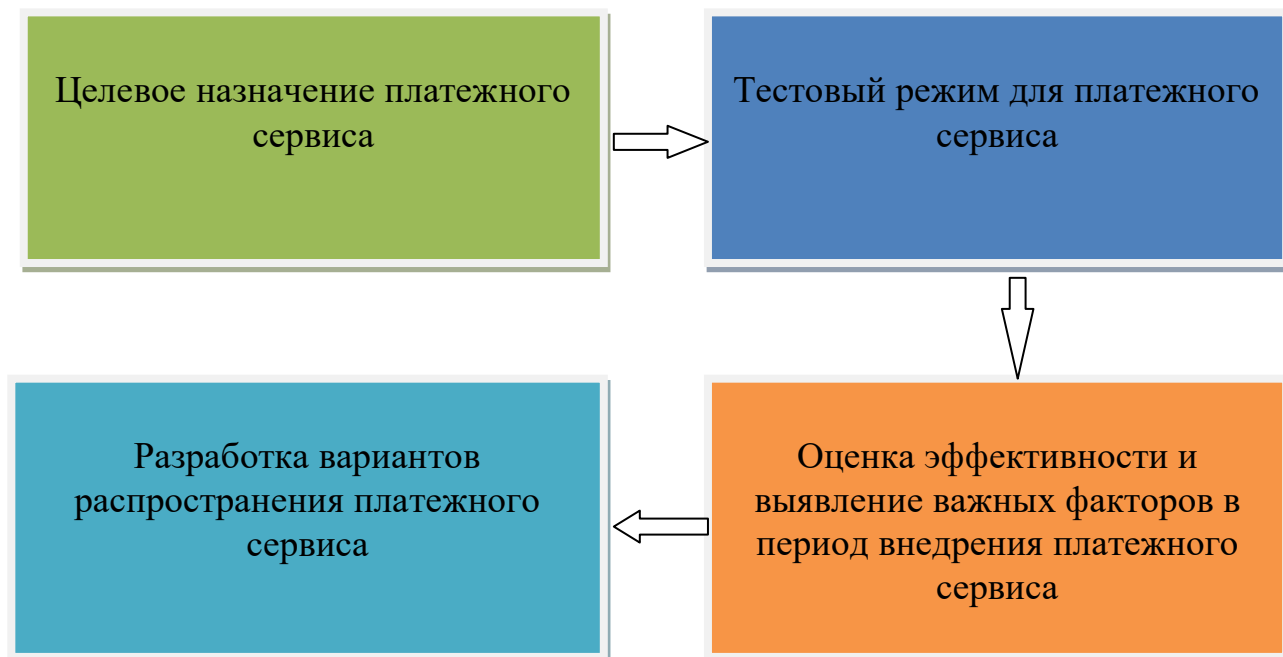


Рисунок 5. Методика управления процессом создания и коммерциализации платежных сервисов²⁹

Третья глава диссертации, озаглавленная **«Перспективные направления совершенствования финансовых услуг в электронной коммерции»**, посвящена вопросам повышения эффективности финансовых услуг в электронной коммерции. Появление технологий, использующих Интернет, привело к значительным изменениям в структуре платежных инструментов, то есть в наборе платежных инструментов, доступных потребителю в определенный период.

На сегодняшний день использование мерчант-аккаунтов и осуществление платежа через сайт продавца становится альтернативой в методе расчета и конкурентным преимуществом тех компаний, у которых этот мерчант – аккаунт существует.

Эквайринг – это услуга, предоставляемая банком для своих клиентов-предпринимателей, способ расчета, который получил широкое распространение во всем мире. У эквайринга, как у способа оплаты с потенциальными покупателями есть ряд преимуществ. Например, снижаются затраты, связанные с инкассацией наличности, с использованием наличности, разменность купюр, снижаются риски от использования фальшивых купюр и т.д. В этой связи увеличивается число держателей банковских карт, число клиентов, склонных к использованию пластиковых карт вместо наличности увеличивается.

В процессе использования эквайринга, как способа оплаты, необходимо специальное оборудование, наличие сайта, техническое его обеспечение. Для банковской системы такая услуга, как открытие мерчант аккаунта может стать конкурентным преимуществом и привлекательным моментом для потенциальных клиентов. На рисунке 6 представлена авторская модель-

²⁹ Разработано автором.

алгоритм действий для привлечения новых клиентов и открытия мерчент-аккаунта. Что дает открытие мерчант-аккаунта? С одной стороны- конкурентные преимущества для держателей такого рода услуги, с другой стороны – новый источник дохода для банковской системы, инструмент по снижению доли теневой экономики.



Рисунок 6. Алгоритм мониторинга привлечения новых клиентов и создания мерчант-аккаунта³⁰

На рисунке 6 представлена авторская модель алгоритма мониторинга создания мерчант-аккаунтов. Каждый новый клиент-это источник получения прибыли для банковской системы, поэтому важно рассмотреть желания и потребности каждого клиента.

Ядром эквайринговой системы является процессинговый центр (ПЦ), который представляет собой автоматизированную систему по обработке

³⁰ Разработано автором.

информации, также выполняет роль связного звена и координатора между участниками транзакций.

В Узбекистане осуществляет свою деятельность Национальный реестр субъектов электронной коммерции - это единая электронная платформа с информацией о национальных субъектах действующих в электронной коммерции, которое начало свою деятельность согласно постановлению Президента Республики Узбекистан от 14 мая 2018 года №ПП-3724 «О мерах по ускоренному развитию электронной коммерции»³¹. Для тех предпринимателей, кто заинтересован в регистрации в подобном реестре существует льгота в уплате единого налога с товарооборота с 5% до 2%. Условием для вхождения в Национальный реестр является товарооборот, который должен на 80 % состоять из предоставляемых именно через электронную коммерцию товаров и услуг. Возможно масштабирование бизнеса за счет увеличения потенциальных клиентов и официальном участии в электронной коммерции один приоритетов.

Другим способом повышение эффективности электронной коммерции финансовых услуг, является снижение транзакционных издержек. Аутсорсинг бизнес-процессов позволяет найти возможности повышения эффективности электронной коммерции и снижения экономических рисков.

Таблица 6

Возможные ресурсные преимущества компании-аутсорсера³²

Ресурс	Созданные преимущества
Производственные технологии	У аутсорсера есть необходимая производственная технологическая инфраструктура, позволяющая создать конкурентоспособный бренд
Географические возможности	Рассматриваются регионы с благоприятными экологическими условиями, а также социально-географическими преимуществами (дешевая рабочая сила, льготное налогообложение)
Профессиональные ресурсы	Обученные и опытные специалисты, которые имеют квалификацию
Инновационные ресурсы	Непатентованные результаты инновационной деятельности (уникальное программное обеспечение, технологии, патенты и лицензии на выполнение работ) и приобретение интеллектуальной собственности
Финансово-административные ресурсы	Эффективное управление проектами (привлечение инвестиций, активация экономических процессов, сокращение срока окупаемости с учетом результатов)

В таблице 6 представлены ресурсные возможности компаний, которые в будущем могут наниматься как компании-аутсорсеры. Для того, чтобы определить модели аутсорсинга, необходимо проанализировать взаимосвязь

³¹Постановлению Президента Республики Узбекистан от 14 мая 2018 года №ПП-3724 «О мерах по ускоренному развитию электронной коммерции, <https://e-tijorat.uz/>

³² Разработано автором.

между разнообразием и особенностями передаваемых функций. Различают основные две модели аутсорсинга:

1. Полный аутсорсинг (передается право на выполнение операций от начала до финального получения результата)

2. Частичный аутсорсинг (передается право на выполнения некоторого ряда операций, конечный продукт может быть еще не доведен до финального результата, однако, проделанная работа является частью бизнес-процесса).

Для большего проникновения технологий в жизнь нашего общества правительство разработало программу «Рақамли Ўзбекистон-2030», цель которой является создание благоприятных условий для дальнейшей трансформации старых традиционных видов деятельности в цифровые и развития электронной коммерции в нашей стране.



Рисунок 7. Алгоритм реализации полного и частичного аутсорсинга³³

³⁰ Разработано автором.

На рисунке 7 представлено схематически алгоритм действий при выборе стратегии и в случае полного и в случае частичного аутсорсинга.

Расчитаем математическим путем эффект от использования аутсорсинга

$$E_p = ((Z_1 - Z_2) / P) * 100 \%^{34} \quad (3)$$

где: E_p – эффективность применения полного аутсорсинга страховой компании;

Z_1 – затраты страховой компании до использования аутсорсинга;

Z_2 – затраты страховой компании после применения аутсорсинга;

P – прибыль страховой компании;

Однако данная формула не полностью отражает особенности применения аутсорсинга в страховых компаниях. Она лишь дает представления о разнице затрат до и после использования аутсорсинга и динамику роста эффективности в моменты до его применения и после.

$$E_p = \sum_{i=1}^n ((Z_i - P_i) / (1 + d / 100\%)^i)^{35} \quad (4)$$

где: E_p – эффективность от применения аутсорсинга, в денежном выражении;

n – временной показатель использования аутсорсинга страховыми компаниями;

Z_i – внутренние и внешние затраты, при осуществлении всех операций в электронной коммерции страховой компании самостоятельно в период времени i ;

P_i – стоимость услуги компаний, выполнивших частично или полностью работу по договору;

d – ставка дисконтирования.



Рисунок 8. Экосистема электронного страхования

³⁴ Разработано автором.

³⁵ Разработано автором.

На рисунке 8 представлена экосистема современного электронного страхования. Учитывая, что экосистема электронного страхования – это своего рода финансовая экосистема, было бы логично предположить, что она также имеет особенности такие как: адаптивность, децентрализация, ориентированность на клиента, инклюзивность, стабильность и т.д.

Из расчета затрат страховых компаний до и после использования полного и частичного аутсорсинга затраты снизились от 5 до 15 %.

Сегодня рынок электронного страхования в нашей стране находится в процессе становления и начального развития.

Новые технологии получают все большее распространение в страховой отрасли, создавая основу для кардинальных изменений в программах, предлагаемых страховщиками. Усиление конкуренции на страховом рынке требует от профессиональных участников поиска новых подходов к привлечению клиентов. Для удобства застрахованных и с целью снижения затрат профессиональных участников страховых отношений на рынке появился новый вид услуги – услуга продажи страховых полисов через Интернет с использованием информационных технологий.

В развитых странах система продаж страховых полисов через интернет динамично развивается, на рисунке 9 представлен анализ мировой тенденции.

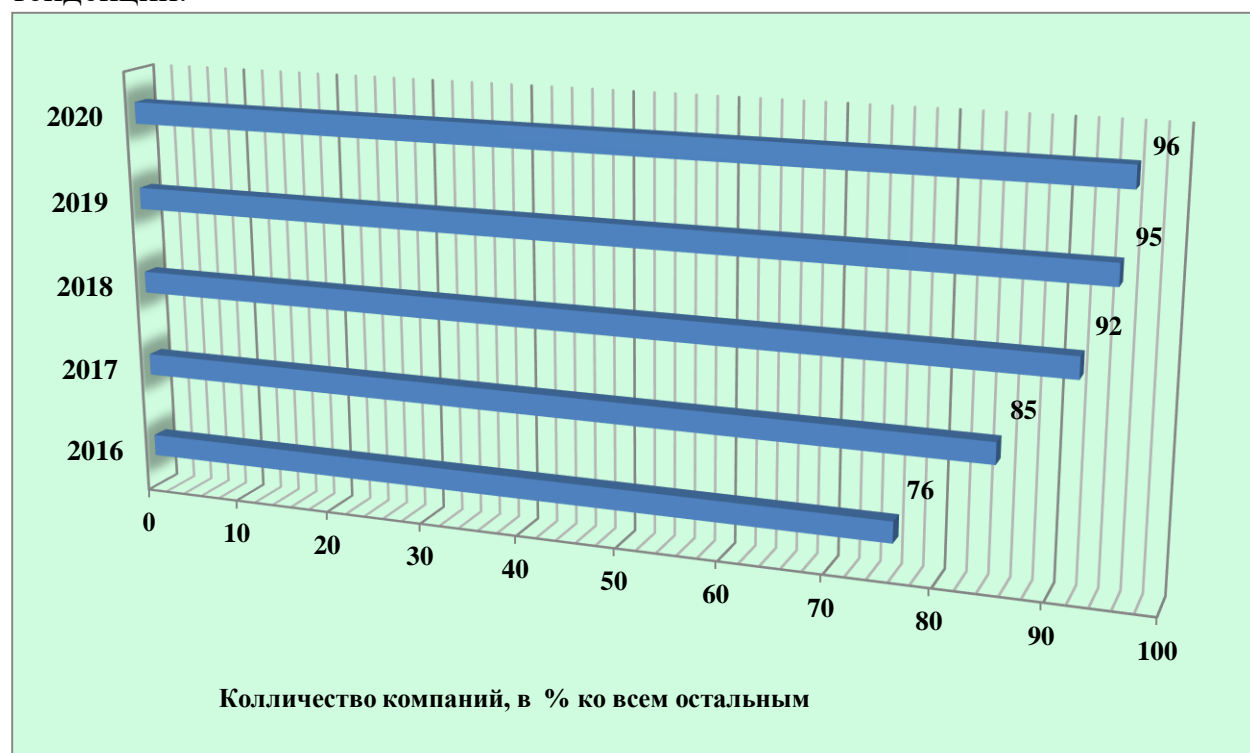


Рисунок 9. Доля компаний в США, применяющих IT-решения, связанные с использованием сети интернет

Узбекистан вступает в этот век в сфере страхования, используя уникальный вид услуг - «Технологии будущего» – страхование в Интернете. Онлайн-страхование - это простая модель приобретения страхового полиса и обслуживания клиентов через Интернет и на веб-сайте страховой компании.

Введение электронной политики имеет свои особенности, связанные с быстрым развитием Интернет-технологий.

Риск мошенничества и финансовые потери являются ключевым фактором в электронной коммерции, и этот факт снижает их уровень развития. Особенно при заключении договоров страхования. В результате использования разных шрифтов и других технических ошибок выяснилось, что один клиент может зарегистрироваться в разных страховых компаниях и многократно получать страховое возмещение за один страховой случай. Во многих случаях страховые компании не осознают, что финансовое покрытие страхового случая превышает стоимость застрахованного объекта. Такая ситуация возникает из-за того, что объект страхования можно застраховать несколько раз в разных страховых компаниях.

Использование ПИНФЛ каждым клиентом при онлайн-регистрации показало высокую эффективность. Это помогает исключить двойную регистрацию одного клиента. Использование STIR также эффективно для юридических лиц, что не позволяет нескольким клиентам регистрироваться более одного раза. Однако увеличение потока клиентов, задействованных в страховой компании, и перспективы этого вида деятельности стали сильным импульсом для разработки методов контроля клиентской базы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате исследования были сделаны следующие выводы о повышении эффективности финансовых услуг в электронной коммерции:

1. В настоящее время на государственном уровне реализуется программа «Цифровой Узбекистан-2030», которая создает благоприятные условия для дальнейшего развития электронного бизнеса в нашей стране. С развитием новых технологий увеличился спрос на использование электронной коммерции во всех сферах и отраслях, особенно в финансовых услугах.

2. В условиях пандемии возникла необходимость развития финансовых услуг в электронной коммерции для доведения доли безналичных платежей до уровня развитых стран, а также цифровизация национальной экономики, создание инновационной экономики за счет внедрения новых современных платформ на рынке финансовых услуг, внедрение общих тенденции в мировой экономике. На микроэкономическом уровне развитие финансовых услуг в электронной коммерции приведет к снижению транзакционных издержек на предприятиях, увеличению оборотного капитала, привлечению новых клиентов и партнеров и, как следствие, увеличению прибыльности.

3. Исследование выявило следующие препятствия и недостатки в повышении эффективности финансовых услуг в сфере электронной коммерции в Узбекистане: нормативно-правовая база для электронной коммерции еще не сформирована полностью, в частности, не создана правовая база для электронных денег, низкий охват Интернета и скорость в национальной экономике, а также некоторые демографические факторы по прежнему тормозят развитие электронной коммерции в сфере услуг. Демографические факторы выявили низкий уровень доступа к финансовым услугам в сфере электронной коммерции для некоторых групп населения, в частности сельского населения, пожилых людей пенсионного возраста, граждан без высшего и среднего специального образования.

4. Увеличению конкуренции платежных систем в условиях появления новых технологий возможно с использованием авторского алгоритма выведения основных факторов, влияющих на принятие платежных систем при помощи модели Торстен Хегерстранда. Модель поможет снизить транзакционные издержки и увеличит потенциальные возможности платежных систем. Возможности снизить экономические риски и повысить эффективность участников электронной коммерции можно найти при использовании моделей аутсорсинга бизнес-процессов. В результате исследования был разработан и протестирован алгоритм реализации полностью или частично управляемого аутсорсинга.

5. Сравнительный анализ платежных инструментов показал, что электронные платежные инструменты имеют ряд преимуществ для клиентов, поэтому их развитие не только эффективно для финансовых учреждений, но и создает удобство для пользователей. Среди них целесообразно широко

использовать в национальной экономике современные платежные механизмы, такие как услуги эквайринга и мерчант аккаунт.

6. Одним из приоритетов развития финансовых услуг в Узбекистане является увеличение участия электронной коммерции. Повышение активности органов местного самоуправления позволит внедрить рыночные методы регулирования национального рынка финансовых услуг в сфере электронной коммерции, усовершенствовать механизм государственной координации и регулирования электронной коммерции в деятельности компаний, оказывающих финансовые услуги, и активизировать внедрение финансовых услуг в электронной коммерции.

7. Основная задача инновационного государства развитие конкурентных рыночных механизмов и влияющих на поведение всех участников рынка, страховщиков и потребителей страховых услуг. В связи с этим страховщикам необходимо разрабатывать и внедрять инновационные виды страхования с учетом специфики этой деятельности. Рекомендуется применять современные методы страхования для устранения мошенничества, обеспечения конфиденциальность данных.

Реализация практических рекомендаций и научно-теоретических предложений несомненно будет способствовать совершенствованию эффективности финансовых услуг в электронной коммерции, а также будет толчком для выполнения задач поставленных в стратегии Цифровой Узбекистан-2030.

**THE SCIENTIFIC COUNCIL № DSc.03/30.12.2019.I.17.01
AWARDING SCIENTIFIC DEGREES AT THE
TASHKENT INSTITUTE OF FINANCE**

TASHKENT INSTITUTE OF FINANCE

NURALIEVA MUKADDAS MAMUROVNA

**IMPROVING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL SERVICES IN
ELECTRONIC COMMERCE**

– Finance, money circulation and credit

**DISSERTATION ABSTRACT
of the doctor of philosophy (PhD) on economics**

Tashkent city – 2021 year

The theme of the doctoral dissertation (Doctor of Philosophy) was registered at the Supreme Attestation Commission of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan under number B2020.2.PhD/Iqt1363.

The dissertation has been prepared at the Tashkent Institute of Finance.
The abstract of the dissertation is published in three languages (Uzbek, Russian and English (summary)) on the website of the Scientific Council (www.tfi.uz) and on the website «Ziyonet» Information and educational portal (www.ziyonet.uz).

Scientific supervisor: Kuzieva Nargiza Ramazanovna
Doctor of Economic science, Professor

Official opponents: Karlibaeva Raya Khadzhabaevna
Doctor of Economic Sciences, Professor
Urazaliev Kamoliddin Tazhikulovich
Doctor of Philosophy in Economic sciences, PhD

Leading organization: Russian University of Economics
G.V. Plekhanov branch in the city of Tashkent

The defense of the dissertation will take place on 08 «27», 2021 at 16⁰⁰ at the meeting of the Scientific Council DSc.03/30.12.2019.I.17.01 at the Tashkent Institute of Finance. Address: 100000, 60A, Amir Temur Street, Tashkent city; Phone: (99871) 234-53-34, fax: (99871) 234-46-26, e-mail: ilmiykengash@tfi.uz.

The dissertation is available at the Information resource center of the Tashkent Institute of Finance (registered number 206). Address: 100000, 60A, Amir Temur Street, Tashkent city. Phone: (99871) 234-53-34, fax: (99871) 234-46-26, e-mail: admin@tfi.uz

The abstract of the dissertation was distributed on «13» 08 2021.
(mailing report № 32 dated «13» 08 2021).



T.Z. Teshabaev
T.Z. Teshabaev
Chairman of the Scientific Council for awarding of scientific degrees, Doctor of Economics, Professor

N.N. Kalendarova
N.N. Kalendarova
Scientific Secretary of the Scientific Council for awarding of scientific degrees, Doctor of Philosophy on Economics (PhD)

I.N. Kuziev
I.N. Kuziev
Chairman of the Scientific seminar under the Scientific Council for awarding of scientific degrees, Doctor of Economics, Professor

INTRODUCTION (abstract of the thesis of the (PhD))

The aim of the research work to develop proposals and practical recommendations to improve the efficiency of financial services in e-commerce in the context of the development of an innovative economy.

Research objectives are as following:

Study of the system of financial services in the Republic of Uzbekistan, analysis of its features in the context of the development of the digital economy;

study of existing organizational and economic categories and organizational and legal foundations of the financial services system in e-commerce;

analysis of the system of financial services in e-commerce in the Republic of Uzbekistan, determination of development directions;

identifying priorities that will positively affect the efficiency of financial services in e-commerce;

development of the main directions for improving and increasing the efficiency of the financial services system in e-commerce in the Republic of Uzbekistan.

The object of the research are the activities of organizations providing financial services related to e-commerce in Uzbekistan.

The scientific novelty of the research is as follows:

justified the increase in the net profit of commercial banks in the process of spreading the payment service by 1.8 times due to the influence of factors of relative superiority, reliability in use, risk reduction and control;

substantiated a decrease in labor costs in commercial banks by 10.5% and optimization of payment policy through the creation of merchant accounts and the introduction of an acquiring system;

substantiated the reduction of transaction costs by 13.2% due to the use of outsourcing in the management of e-commerce business processes in insurance companies;

proposed to simplify the procedure for identifying customers to prevent financial losses of insurance companies using e-commerce.

Implementation of research results. Based on the scientific results obtained to improve the efficiency of financial services in e-commerce:

the developed proposal to substantiate the increase in the net profit of commercial banks in the process of spreading the payment service by 1.8 times due to the influence of factors of relative superiority, reliability in use, risk reduction and control was used in the implementation of the mechanism for the commercialization of the payment system, introduced by the private joint-stock bank «Trustbank» (certificate of JSC «Trustbank» No. 01-33/2731 dated November 11, 2020). As a result of the implementation of this proposal, the main factors for the introduction of a new payment service in banking were identified and optimized, taking into account customer feedback, and a new innovative diffusion model was first applied in practice. As a result, the bank's revenue for 9 months of 2020 increased by \$ 3.9 billion compared to the same period in 2019,

and net profit increased by 82 percent compared to the same period in 2019 and amounted to 5.5 billion soums;

a proposal to justify the reduction of labor costs in commercial banks by 10.5% and optimization of payment policy through the creation of merchant accounts and the introduction of an acquiring system was used by the private joint-stock bank Trustbank (certificate of JSC Trustbank No. 01-33 / 2731 from 11 November 2020) in the development of the bank's payment policy. As a result of the implementation of this proposal, a set of measures was developed to open merchant accounts by introducing an acquiring system in banking, simplified the process of conducting payment transactions and reducing the bank's costs by 12 percent by reducing labor costs by 10.5 percent;

the developed proposal to justify the reduction of transaction costs by 13.2% due to the use of outsourcing in the management of e-commerce business processes in insurance companies was introduced by the joint-stock company insurance company «Alskom» (certificate of JSC insurance company «Alskom» No. 09-916 dated June 16, 2021). As a result of the implementation of this proposal, economic efficiency was achieved through the use of IT outsourcing services when introducing business processes into the activities of an insurance company. As a result, transaction costs for 2020 decreased by 13.2% compared to 2019;

a proposal to simplify the procedure for identifying customers to prevent financial losses of insurance companies using e-commerce was introduced to the joint-stock insurance company Capital Sugurta (certificate of JSC Insurance Company Capital Sugurta under number 01/1253 dated June 15, 2021) in analysis process. As a result of the implementation of this proposal, the quality and efficiency of the underwriting process of existing financial losses in e-commerce was improved and the insurance mechanism was optimized, as well as at the end of 2019, the expenses of the insurance company amounted to 1.2 billion soums, which is 15.5% less than with the corresponding period 2018.

Approbation of research results. The results of this study were discussed at 10, including 5 republican and 5 international scientific and practical conferences.

Publication of research results. 20 academic papers have been published on the topic of the thesis, including 9 articles in scientific journals, 4 of them in foreign journals which are recommended by the Supreme Attestation Commission of the Republic of Uzbekistan.

The structure and scope of the dissertation. The dissertation consists of an introduction, three chapters, conclusion and a list of references. The volume of the dissertation is 155 pages.

ЭЪЛОН ҚИЛИНГАН ИШЛАР РЎЙХАТИ
СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ
LIST OF PUBLISHED WORKS

I бўлим (I част, part I)

1. Нуралиева М.М. Problems of development of electronic commerce of financial/Middle european scientific bulletinissn 2694-9970543 Middle European Scientific Bulletin, VOLUME12. May, 2021, (No 23; SJIF – 7.525).

2. Нуралиева М.М. Dynamics of development of electronic business in Uzbekistan// Asian Journal of Multidimensional Research. India, 457-472 1. ISSN (Online): 2278-4853 Vol 8, Issure 2, February 2019, (No 23: SJIF – 6.053)

3. Нуралиева М.М. Перспективы развития электронной коммерции в Республике Узбекистан// Халқаро молия ва ҳисоб илмий журнали. № 4, август, 2020 йил. ISSN: 2181-1016 (08.00.00; №19)

4. Нуралиева М.М.Электронная коммерция в аграрном секторе, как инновационная модель управления агропромышленным производством // Агроиқтисодиёт. - Тошкент, 2020. - №369 (08.00.00; №25)

5. Нуралиева М.М. Краудсорсинг, как новое явление в экономике, формирующее будущее // Сборник статей международной научно-практической конференции «Современная экономика». - Кемерово, Россия, июнь 2020 йил, 35-37 бетлар.

6. Нуралиева М.М. Перспективы развития электронного бизнеса в медицине. Самострахование как база для развития проектов цифровой медицины// «Рақамли иқтисодиётни шакллантиришнинг хориж тажрибасидан самарали фойдаланиш йўллари» мавзусидаги халқаро онлайн илмий-амалий конференция материаллари., Т.: 2020 йил, 236-238б.

7. Нуралиева М.М. Использование элементов электронной коммерции в страховании.» XXI АСР ГЛОБАЛ ИҚТИСОДИЁТИ: ИҚТИСОДИЙ ПАНДЕМИЯ ВА РАҚАМЛИ ТЕХНОЛОГИЯЛАР» мавзусидаги халқаро онлайн илмий-амалий конференция материаллари., Т.: 2021 йил. 309-312 б.

8. Нуралиева М.М. Эволюционное развитие электронной коммерции или революционный прорыв новых технологий LXIV Международная научная конференция «Современная экономика». - Кемерово, Россия, декабрь, 2020 йил, 3-7 бетлар

II бўлим (II част, part II)

9. Нуралиева М.М. Принципы эффективной организации производства и перспективные планы производственной деятельности республики Узбекистан//Сборник статей международной научно-практической конференции «Современная экономика». - Кемерово, Россия, 26 июнь. 2017 йил, 30-34 бетлар.

10. Нуралиева М.М. Стратегия совершенствования электронной торговли и создание конкурентных преимуществ у интернет-магазинов// Иқтисодий ва асосий тармоқларини модернизациялаш орқали рақобатбардошлиқни оширишнинг фундаментал асослари мавзусидаги олий ўқув юртлиари оилмий-амалий конференция материаллари тўплами. –Т.: «Iqtisod-Moliya», 2019 йил. 180-183б.

11. Нуралиева М.М. Специфика страхования рисков в электронной торговле// Инновационные подходы в управлении финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов: сб. науч. ст. ТФИ, 2020. 736-737 бетлар

12. Нуралиева М.М. Анализ развития новых отраслей финансовых услуг в электронной коммерции (на примере страховых услуг) Журнал об экономических науках «Бенефициар» www.beneficiar-idp.ru 31 мая 2021 г. Кемерово 31-34 бетлар

13. Х.М.Шеннаев, М.М.Нуралиева. Страхование инновационных рисков: монография Т.: «Iqtisod-Moliya », 2020 йил. -120 б

14. Нуралиева М.М., Кузиева Н.Р., Ашурова У.А., Юлдашева. Use of Electronic Commerce Platforms in Order to Increase the Competitiveness of Insurance Companies Solid State Technology Volume: 63 Issue: 4, Publication Year: 2020

15. Нуралиева М.М., Ерниязова Ш.С. Promising directions for improving financial services in e-commerce//Международный научный журнал Научный лидер, №8 (10)2021 ISSN 2713-3168. 43-48 бетлар

16. Нуралиева М.М., Абдулхалилова С.Н. The impact of e-business on the insurance industry as an opportunity for new additional services. American Journal of Economics and Business Management. e-ISSN:2576-5973 (online)/2020-06-02 Vol.3 Issue:02

17. М.М.Нуралиева, Ш.У.Халикулова. Повышение конкурентоспособности страховых компаний на основе использования платформ электронной коммерции// XXI аср: фан ва таълим масалалари оилмий-электрон журнали. №1, 2020 йил

18. М.М.Нуралиева, Ш.Халикулова. Повышение конкурентоспособности интернет магазинов в системе электронной коммерции. Инновация: иқтисод ва фан, 2020 йил, 3(011)-сон

19. Нуралиева М.М. Электронная торговля, как новая форма организации экономической деятельности// XXI аср: фан ва таълим масалалари оилмий электрон журнали. №3, 2018 йил

20. Нуралиева М.М. Специфика страхования рисков электронного бизнеса// Ўзбекистонда суғурта фаолиятини ривожлантириш ва рақамлаштириш масалалари: оилмий-амалий конференция материаллари, Т.: 2020 йил, 549-551 б.

Автореферат «Молия» журнали нашриётида таҳрирдан ўтказилди
(10.08.2021 йил)

Босишга рухсат этилди: 13.08.2021 йил.
Бичими 60x84. «Times New Roman»
Гарнитурда рақамли босма усулида босилди.
Шартли босма табағи 3,6. Адади: 100. Буюртма № 25

«DAVR MATBUOT SAVDO» МЧЖ
босмахонасида чоп этилди
100198, Тошкент, Қўйлик, 4-мавзе, 46.