ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КЛАСТЕРОВ НА ОСНОВЕ КОНЦЕНТРАЦИИ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В ФЕРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Гулмира Юлдашева

преподаватель, Ферганский государственный университет

Аннотация: В статье исследуются теоретические и практические аспекты управления деятельностью многопрофильных торговых кластеров на основе концентрации оптовых и розничных торговых сетей в Ферганской области. Рассматриваются организационно-экономические механизмы формирования торговых кластеров, особенности взаимодействия субъектов оптовой и розничной торговли, вопросы оптимизации товарных потоков, логистической инфраструктуры и цифровизации торговых процессов. Обоснована необходимость формирования интегрированной модели управления многопрофильными торговыми кластерами, ориентированной на повышение конкурентоспособности региональной торговли, сокращение издержек обращения, расширение товарного ассортимента и повышение эффективности распределения продукции.

Ключевые слова: торговый кластер, оптовая торговля, розничная торговля, торговые сети, концентрация торговли, региональная экономика, логистика, управление, цифровизация, товарные потоки, конкурентоспособность.

Введение

В современных условиях развития рыночной экономики особое значение приобретает совершенствование организационно-экономических механизмов управления торговой деятельностью. Одним из перспективных направлений повышения эффективности региональной торговли является формирование многопрофильных торговых кластеров, основанных на территориальной и функциональной концентрации оптовых и розничных торговых сетей.

Ферганская область обладает значительным экономическим потенциалом, обусловленным высокой плотностью населения, развитой предпринимательской

деятельностью, производством сельскохозяйственной и промышленной продукции, а также активными межрегиональными торговыми связями. Данные особенности создают объективные предпосылки для формирования современных торговых кластеров, объединяющих производителей, оптовых поставщиков, логистические организации, розничные торговые сети и предприятия сферы обслуживания.

Актуальность темы определяется необходимостью перехода от разрозненной организации торговой деятельности к интегрированной системе управления товарными потоками. Такая система позволит обеспечить эффективное взаимодействие между оптовым и розничным звеньями торговли, снизить трансакционные и логистические издержки, повысить качество обслуживания потребителей и обеспечить устойчивое развитие регионального рынка.

Динамика розничного товарооборота Ферганской области за 2020–2025 годы (трлн сумов, в текущих ценах)

Год	Объём розничной торговли	Темп роста, %
2020	16,43	—
2021	20,85	126,9
2022	22,45	107,7
2023	26,78	119,3
2024	35,00	130,7

Источник: Национальный комитет по статистике Республики Узбекистан, SIAT, показатель «Объём розничной торговли (по месяцам)»

Наша задача заключается в разработке научно-методических подходов и практических рекомендаций по совершенствованию управления деятельностью многопрофильных торговых кластеров на основе концентрации оптовых и розничных торговых сетей в Ферганской области. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

исследование теоретических основ формирования и управления торговыми кластерами;

выявление организационно-экономических особенностей концентрации оптовых и розничных торговых сетей;

определение приоритетных направлений развития торговых кластеров в Ферганской области;

разработка интегрированной модели управления товарными и финансовыми потоками;

обоснование механизмов повышения эффективности функционирования многопрофильных торговых кластеров.

Торговый кластер представляет собой территориально и функционально взаимосвязанную систему предприятий и организаций, осуществляющих оптовую и розничную торговлю, логистические, складские, информационные, финансовые и сервисные операции.

Основной особенностью многопрофильного торгового кластера является объединение различных направлений торговой деятельности в рамках единой организационно-экономической системы.

В отличие от традиционной организации торговли, кластерная модель предполагает:

– концентрацию оптовых и розничных торговых объектов;

– интеграцию товаропроизводителей и торговых посредников;

– формирование единой логистической инфраструктуры;

– координацию закупочной и сбытовой деятельности;

– внедрение цифровых инструментов управления;

– развитие конкурентной среды между участниками кластера.

Экономическая сущность формирования торговых кластеров заключается в достижении синергетического эффекта за счёт совместного использования инфраструктуры, информационных ресурсов и логистических возможностей.

Важным условием успешного функционирования таких структур является обеспечение баланса экономических интересов всех участников: производителей, оптовых организаций, розничных сетей и конечных потребителей.

Таким образом, многопрофильный торговый кластер следует рассматривать не только как территориальное объединение торговых предприятий, но и как

самостоятельную систему координации экономических отношений, направленную на повышение эффективности регионального товарного обращения.

Ферганская область характеризуется развитой системой сельскохозяйственного производства, перерабатывающей промышленности, малого бизнеса и предпринимательства. Это формирует значительную потребность в создании эффективных каналов продвижения товаров от производителей к конечным потребителям.

Особое значение имеет концентрация торговых объектов в крупных населённых пунктах и экономических центрах области, включая города Фергану, Коканд, Маргилан и другие районы.

Формирование многопрофильных торговых кластеров в регионе целесообразно осуществлять с учётом территориальной специализации, производственного потенциала и потребительского спроса.

В качестве приоритетных направлений можно выделить следующие:

Первое направление — продовольственные торговые кластеры.

Их деятельность должна быть ориентирована на концентрацию оптовых поставщиков сельскохозяйственной продукции, предприятий переработки, холодильных складов, распределительных центров и розничных торговых сетей.

Создание таких кластеров позволит сократить количество посреднических операций, уменьшить потери скоропортящейся продукции и обеспечить стабильность поставок продовольственных товаров.

Второе направление — непродовольственные торговые кластеры.

Данное направление предполагает объединение оптовых и розничных предприятий, реализующих текстильную продукцию, одежду, обувь, строительные материалы, бытовую технику и другие товары.

Особую перспективу представляет взаимодействие торговых организаций с региональными производителями текстильной и лёгкой промышленности.

Третье направление — универсальные торгово-логистические кластеры.

Их основная задача заключается в создании инфраструктуры, обеспечивающей приём, хранение, сортировку, упаковку и распределение товаров между оптовыми и розничными торговыми сетями.

Четвёртое направление — цифровые торговые кластеры.

Предполагается внедрение электронных платформ, систем управления запасами, цифрового мониторинга товарных потоков, электронных закупок и аналитики потребительского спроса.

Реализация указанных направлений позволит сформировать взаимосвязанную региональную торговую систему.

На наш взгляд, повышение эффективности функционирования многопрофильных торговых кластеров Ферганской области должно осуществляться на основе комплексного подхода, включающего организационные, экономические, логистические и цифровые механизмы управления. Первостепенное значение имеет формирование координационного механизма управления торговым кластером. В рамках данного механизма необходимо предусмотреть взаимодействие следующих субъектов:

– управляющая организация кластера;

– оптовые торговые предприятия;

– розничные торговые сети;

– производственные предприятия;

– логистические и складские организации;

– финансовые и сервисные структуры.

Управляющая организация должна обеспечивать координацию деятельности участников, формирование общих стандартов обслуживания, мониторинг экономических показателей и развитие инфраструктуры.

При этом участие предприятий в кластере должно основываться на добровольных договорных отношениях, равном доступе к инфраструктуре и соблюдении принципов добросовестной конкуренции.

Одним из ключевых направлений является обеспечение тесной взаимосвязи между оптовым и розничным сегментами торговли.

В традиционной модели между производителем и потребителем зачастую существует значительное количество посреднических звеньев. Это приводит к увеличению стоимости товаров, повышению транспортных расходов и усложнению контроля качества продукции.

В предлагаемой модели необходимо сформировать единую цепочку движения товаров:

Производитель → Оптовый распределительный центр → Розничная торговая сеть → Конечный потребитель.

Данная модель предусматривает прямые договорные отношения между производителями и оптовыми организациями, централизованное управление закупками и оптимизацию розничных поставок.

В результате создаются условия для сокращения издержек обращения, повышения прозрачности товарных операций и ускорения оборачиваемости товарных запасов.

непосредственно зависит от уровня развития логистической инфраструктуры.