

SAVDO XIZMATLARINING RAQOBATBARDOSHLIGINI KUCHAYTIRISH: STRATEGIYALAR VA INNOVATSIYALAR

Shomurotov Og'abek Husan o'g'li

*Axbort texnologiyalari va menejment universiteti,
iqtisodiyot yo'nalishi I-511-24 guruh magistratura talabasi*

Annotatsiya: Ushbu maqolada O'zbekiston savdo xizmatlari bozorining raqobatbardoshligini oshirishga qaratilgan strategiyalar va innovatsion yondashuvlar tahlil qilindi. Savdo xizmatlarining samaradorligini oshirish va raqobatni kuchaytirish uchun zarur bo'lgan asosiy omillar, jumladan, marketing faoliyatini yaxshilash, innovatsion texnologiyalarni joriy etish, malakali kadrlar tayyorlash va davlat siyosatining roli ko'rib chiqildi. Shuningdek, maqolada O'zbekistonning mavjud qonunlari va normativ hujjatlari asosida raqobatbardoshlikni oshirishga qaratilgan tavsiyalar berilgan. Maqolada O'zbekistonning global bozorlarda raqobatbardoshlikni kuchaytirish bo'yicha muhim nazariy va amaliy asoslar taqdim etilgan.

Kalit so'zlar: Savdo xizmatlari, raqobatbardoshlik, innovatsiyalar, marketing, raqamlashtirish, kadrlar tayyorlash, davlat siyosati.

Kirish

Savdo xizmatlari sohasi iqtisodiyotning muhim tarmog'i bo'lib, uning samarali faoliyat ko'rsatishi ijtimoiy farovonlikni oshirishga va iqtisodiy barqarorlikka yordam beradi. O'zbekistonning savdo xizmatlari sektori o'sish sur'atlarini ko'rsatmoqda, ammo uning global bozorlarda raqobatbardoshligini oshirish uchun aniq strategiyalar va innovatsion yechimlar zarur. Ushbu maqolada O'zbekiston savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirish uchun qo'llaniladigan strategiyalar va innovatsiyalar tahlil qilinadi, shuningdek, mavjud qonunlar va normativ hujjatlar asosida samaradorlikni oshirish bo'yicha tavsiyalar berilgan.

1. Marketing faoliyatini yaxshilash va xizmatlar sifatini oshirish

Savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishning birinchi muhim yo'nalishi marketing faoliyatini takomillashtirish va xizmatlar sifatini oshirishdir. Marketing — bu nafaqat mahsulot yoki xizmatlarni sotish, balki mijozlar bilan uzoq muddatli, samarali va o'zaro manfaatli aloqalar o'rnatishning kompleks jarayonidir. Raqobatbardosh bozor muhitida xizmatlar sifatini oshirish va marketing strategiyalarini samarali qo'llash orqali kompaniyalar bozor ulushini oshirishi va yangi mijozlarni jalb etishi mumkin.

O'zbekiston Respublikasida biznesni rivojlantirishga qaratilgan qonun va dasturlar orqali tadbirkorlarni marketing va xizmatlar sifatini yaxshilashga rag'batlantirishda

ko'plab imkoniyatlar yaratilgan. "Kichik biznesni rivojlantirish to'g'risida"gi qonun orqali biznesga osonlashtirilgan soliq rejimlari, subsidiyalar va imtiyozlar taqdim etilishi tadbirkorlarga xizmatlar sifatini yaxshilash, yangi mahsulotlar yaratish va xizmatlar bozoriga raqobatbardosh mahsulotlar taklif qilish imkonini beradi. Shuningdek, marketing faoliyatini samarali tashkil etish uchun turli xil metod va vositalar mavjud. Masalan, raqamli marketing, brend yaratish, mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimlarini modernizatsiya qilish kabi strategiyalar orqali bozorda raqobatbardosh ustunlikka erishish mumkin.

Marketing strategiyalari doirasida mahsulotlar va xizmatlarni mijozlarning ehtiyojlari va talablariga moslashtirish juda muhimdir. O'zbekiston bozorida xizmatlar ko'rsatuvchi kompaniyalar uchun mijozlarning talab va ehtiyojlarini o'rganish, ularning fikr-mulohazalarini tahlil qilish va xizmatlarni shunga mos ravishda takomillashtirish zarur. Buning uchun marketing tadqiqotlari olib borish, mijozlar so'rovlarini tahlil qilish va ular bilan muntazam aloqa o'rnatish muhimdir. Shuningdek, xizmatlar sifatini oshirishning yana bir omili bu xizmat ko'rsatish jarayonlarining avtomatlashtirilishi va raqamli platformalardan foydalanishdir. Raqamli texnologiyalar yordamida xizmat ko'rsatish jarayonlarini tezlashtirish, xatoliklarni kamaytirish va mijozlarga sifatli xizmatni taqdim etish mumkin.

Marketing strategiyalarini samarali amalga oshirish orqali nafaqat xizmatlarning sifatini oshirish, balki raqobatbardoshlikni kuchaytirish ham mumkin. Masalan, yangi brendlar yaratish, xizmatlarni turli xil marketing kanallari orqali targ'ib qilish, mijozlarga bonuslar va imtiyozlar taqdim etish orqali kompaniyalar bozorda o'z o'rnini mustahkamlashi mumkin. Brendlash va reklama kampaniyalarining muvaffaqiyatli amalga oshirilishi kompaniyaga nafaqat yangi mijozlarni jalb qilish, balki mavjud mijozlarni uzoq muddat saqlashga ham yordam beradi.

Bundan tashqari, marketing strategiyalarining samarali ishlashi uchun xizmat ko'rsatishdagi kommunikatsiya va mijozlarga bo'lgan yondashuvni yaxshilash zarur. Mijozlar bilan yaxshi aloqalar o'rnatish va ularning ehtiyojlariga tezkor javob berish orqali kompaniya raqobatbardosh bozor muhitida muvaffaqiyatga erishadi. Shu bilan birga, mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko'rsatish, ularga shaxsiy yondashuvni taqdim etish, ular bilan doimiy aloqa o'rnatish kompaniyaning bozordagi pozitsiyasini mustahkamlashga yordam beradi.

Xizmat ko'rsatish sohasida yuqori raqobatbardoshlikni saqlab qolish uchun xizmatlar sifatini doimiy ravishda takomillashtirib borish zarur. Mijozlarning fikrlarini o'rganish, ularning ehtiyojlarini inobatga olish va xizmatlar sifatini monitoring qilish orqali bozorning raqobatbardoshligini oshirish mumkin. Buning uchun kompaniyalar

xizmatlarning barcha aspektlarini, shu jumladan, shikoyatlar va takliflarni tezkor va samarali hal qilish tizimini tashkil etishlari kerak.

2. Innovatsion texnologiyalarni joriy etish

Savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishda innovatsion texnologiyalarni tatbiq etish muhim omil hisoblanadi. Bugungi kunda global bozorlar va iqtisodiyotda texnologik o'zgarishlar savdo sohasini sezilarli darajada o'zgartirmoqda. O'zbekistonning "Raqamli texnologiyalari va innovatsiyalarni rivojlantirish strategiyasi" va "Raqamli O'zbekiston-2030" strategiyasi doirasida innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash va yangi texnologiyalarni joriy etish savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishda katta imkoniyatlar yaratmoqda. Texnologiyalarni joriy etish nafaqat xizmat ko'rsatish sifatini oshiradi, balki kompaniyalarni global raqobatga tayyorlaydi.

Innovatsion texnologiyalar yordamida savdo jarayonlarini avtomatlashtirish va raqamlashtirish mumkin. Masalan, CRM tizimlari (Customer Relationship Management), ERP tizimlari (Enterprise Resource Planning) va boshqa raqamli platformalar orqali mijozlar bilan samarali aloqalar o'rnatish, ular haqida ma'lumotlar to'plash, savdo jarayonlarini monitoring qilish va tahlil qilish mumkin. Bu texnologiyalar kompaniyalarga o'z mijozlari haqidagi ma'lumotlarni tez va oson yig'ish imkonini beradi, bu esa xizmatlarni yaxshilash va mijozlar ehtiyojlariga yanada moslashish imkonini yaratadi. Raqamli tizimlar yordamida kompaniyalar tezroq va samarali qarorlar qabul qilishlari mumkin, bu esa bozor sharoitiga tez moslashishga yordam beradi.

Shuningdek, elektron tijorat va onlayn savdo platformalarining rivojlanishi savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishga katta ta'sir ko'rsatmoqda. O'zbekistonning "Elektron tijoratni rivojlantirish to'g'risida"gi qonuni va boshqa normativ-huquqiy hujjatlar orqali elektron tijoratni rivojlantirish uchun zarur infratuzilma yaratilgan. Bugungi kunda onlayn do'konlar va raqamli savdo maydonlari mijozlar bilan yanada tezkor va qulay aloqa o'rnatish, savdo jarayonlarini soddalashtirish va xizmatlar ko'rsatish sifatini oshirish imkonini beradi. O'zbekistonning raqamli infratuzilmasi doirasida yaratilgan elektron savdo platformalari savdo xizmatlarini kengaytirish va butun dunyo bozoriga chiqish imkoniyatini yaratadi.

Texnologiyalarni joriy etish orqali mahsulotlar va xizmatlarni global miqyosda taqdim etish imkoniyatlari ham oshadi. O'zbekistonning yirik ishlab chiqaruvchilari va savdo kompaniyalari, shuningdek, kichik va o'rta biznes raqamli texnologiyalarni qo'llash orqali nafaqat ichki, balki tashqi bozorlarda ham o'z o'rnini mustahkamlashlari mumkin. Global bozorlarda o'z xizmatlarini taqdim etish uchun elektron savdo platformalaridan foydalanish, tarmoqlarni yaratish va global miqyosda raqobat qilish uchun zamonaviy texnologiyalarni qo'llash zarur.

Innovatsion texnologiyalarni tatbiq etish orqali savdo xizmatlari sektorida xizmatlar sifatini yaxshilash hamda xarajatlarni kamaytirish mumkin. Masalan, sun'iy intellekt (AI) va ma'lumotlarni tahlil qilish texnologiyalari yordamida mijozlar haqidagi ma'lumotlarni chuqur tahlil qilish, xarid qilish odatlarini aniqlash va ularning ehtiyojlarini prognoz qilish mumkin. Bu, o'z navbatida, kompaniyalarga to'g'ri va samarali marketing strategiyalarini ishlab chiqish imkonini beradi. AI texnologiyalari, shuningdek, mijozlarga xizmat ko'rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish va mijozlarning shikoyatlari yoki so'rovlarini tezda hal qilishda yordam beradi, bu esa xizmatlarning sifatini sezilarli darajada oshiradi.

Bundan tashqari, blokcheyn texnologiyalaridan foydalanish savdo sohasida xavfsizlikni ta'minlash, moliyaviy operatsiyalarni optimallashtirish va to'lovlarni tezlashtirishda samarali vosita bo'lishi mumkin. Blokcheynning shaffoflik, xavfsizlik va izlanish imkoniyatlari savdo xizmatlari sohasida ishonchni oshiradi va mijozlarning to'lovlarni amalga oshirishda ishonchini ta'minlaydi. Bu, o'z navbatida, raqobatbardosh bozorni shakllantirishga yordam beradi.

Texnologiyalarni joriy etish nafaqat tijorat jarayonlarini samarali boshqarish, balki yangi xizmatlarni ishlab chiqish imkoniyatlarini ham yaratadi. Yangi xizmatlar va mahsulotlar yaratish jarayonida zamonaviy texnologiyalarni qo'llash innovatsion yondashuvni talab etadi. O'zbekistonda savdo sohasida innovatsiyalarni rivojlantirish va texnologik o'zgarishlarni joriy etish orqali yangi mahsulotlar va xizmatlar ishlab chiqilishi mumkin, bu esa raqobatni kuchaytiradi va bozorda o'z o'rnini mustahkamlashga yordam beradi.

3. Malakali kadrlar tayyorlash

Savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishda malakali kadrlar tayyorlashning roli juda katta. Savdo sohasida raqobatbardoshlikni oshirish uchun faqat texnologiyalar va marketing strategiyalarini qo'llash kifoya qilmaydi, balki malakali, tajribali va innovatsion fikrlashga ega kadrlar zarur. O'zbekistonning "Kasb-hunar ta'limi to'g'risida"gi qonuni va boshqa me'yoriy hujjatlar orqali kadrlar tayyorlash tizimi va ularning malakasini oshirishga qaratilgan chora-tadbirlar ishlab chiqilgan. Kadrlarni tayyorlash va malakalarini doimiy ravishda oshirish orqali savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini kuchaytirish mumkin.

Birinchidan, savdo sohasidagi malakali kadrlar talabga mos, raqobatbardosh xizmatlarni ko'rsatishga tayyor bo'lishlari kerak. Buning uchun professional ta'lim tizimi o'zgarishlar va yangilanishlarga moslashishi, zamonaviy biznes va iqtisodiy sharoitlarga javob bera olishlari zarur. O'zbekistonning kasb-hunar ta'limi tizimida o'quv dasturlari va kurslar doimiy ravishda yangilanib, zamonaviy texnologiyalar va metodikalarga asoslanishi kerak. O'quv dasturlarini ishlab chiqishda, birinchi navbatda, savdo sohasida

ishlaydigan mutaxassislarning yuqori malakaga ega bo'lishlari uchun zarur ko'nikmalar, axborot texnologiyalari va mijozlarga xizmat ko'rsatish uslublari o'rgatilishi lozim.

Kasb-hunar ta'limi va professional malaka oshirish dasturlari orqali savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirish mumkin. Misol uchun, mijozlarga xizmat ko'rsatishda yuqori malakali xodimlar yordamida tashkilotlarning bozorda o'z o'rnini mustahkamlashi mumkin. O'zbekistondagi kasb-hunar kollejlari va texnikumlar malakali savdo mutaxassislarni tayyorlash uchun asosiy platformalardan biridir. Shu bilan birga, yuqori malakali mutaxassislarni tayyorlash uchun davlat va xususiy sektor o'rtasida hamkorlikni rivojlantirish zarur. Davlat tomonidan taqdim etiladigan grantlar, imtiyozlar va malaka oshirish kurslari orqali bizneslar xodimlarining malakalarini oshirishga ko'maklashish mumkin.

Ikkinchidan, savdo xizmatlari sohasidagi kadrlarning malakasini oshirishda zamonaviy bilim va texnologiyalarga ega bo'lish muhim ahamiyatga ega. Raqamli texnologiyalar, elektron tijorat va sun'iy intellekt kabi yangi yo'nalishlarda malakali mutaxassislarni tayyorlash bugungi kunda eng zarur talabga aylangan. O'zbekistonning "Raqamli texnologiyalari va innovatsiyalarni rivojlantirish strategiyasi" doirasida innovatsion texnologiyalarni o'rgatish va yangi yo'nalishlarga malakali kadrlarni tayyorlash uchun maxsus kurslar va treninglar tashkil etilmoqda. Shu bilan birga, professional ta'lim tizimiga raqamli marketing, onlayn savdo, ma'lumotlarni tahlil qilish kabi zamonaviy sohalar qo'shilishi kerak. Malakali mutaxassislar, o'z navbatida, texnologiyalarni joriy etish va marketing strategiyalarini ishlab chiqishda faol ishtirok etishlari mumkin.

Shuningdek, malakali kadrlarni tayyorlash jarayonida amaliy tajriba olish ham katta ahamiyatga ega. Tezkor bozor o'zgarishlariga moslashish uchun amaliyot va ish tajribasi juda muhimdir. Bu yerda amaliyotlar va stajirovkalar orqali yosh mutaxassislar real sharoitlarda ishlashni o'rganishi, turli muammolarni hal qilishni va samarali xizmat ko'rsatishni o'zlashtirishi mumkin. O'zbekistonning yirik korxonalari va savdo tarmoqlari, shuningdek, kichik va o'rta bizneslar uchun amaliy treninglar va stajirovka dasturlarini yaratish, malakali kadrlar tayyorlashda samarali usul bo'lishi mumkin. Bunday dasturlar orqali yosh kadrlar nafaqat nazariy bilim, balki real ish sharoitida ham tajriba orttirishadi.

Bundan tashqari, kadrlarni doimiy ravishda malaka oshirish kurslari va seminarlarda ishtirok etishga jalb qilish ham zarur. O'zbekistonning savdo va xizmat ko'rsatish sohasidagi mutaxassislar uchun turli xil malaka oshirish kurslari, seminarlar va treninglar tashkil etilishi kerak. Bu kurslar va seminarlar orqali kadrlar nafaqat o'z bilimlarini yangilashadi, balki zamonaviy texnologiyalarni o'rganish, yangi xizmatlar va mahsulotlar ishlab chiqish bo'yicha yangiliklardan xabardor bo'lishadi. Davlat tomonidan tashkil

etilgan kasb-hunar ta'limi va malaka oshirish markazlari bunday jarayonlarning samarali bo'lishini ta'minlashda muhim rol o'ynaydi.

4. Huquqiy muhitni takomillashtirish va savdo xizmatlarini qo'llab-quvvatlash

Savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishda huquqiy muhitni takomillashtirish juda muhim ahamiyatga ega. Raqobatni rivojlantirish, xususiyl sektorni qo'llab-quvvatlash va xizmatlar sohasidagi ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlarni tartibga solish bo'yicha samarali huquqiy asoslar yaratish zarur. O'zbekiston Respublikasining "Biznesni yuritishning soddalashtirilgan tartibi to'g'risida"gi qonun, "Xizmatlar ko'rsatish to'g'risida"gi qonun va boshqa normativ hujjatlar orqali savdo va xizmatlar sohasidagi huquqiy muhitni tartibga solish, innovatsion xizmatlar va mahsulotlarni qo'llab-quvvatlashga yo'naltirilgan chora-tadbirlar ishlab chiqilgan.

Birinchidan, huquqiy muhitni takomillashtirish orqali raqobatni rivojlantirish va xizmatlar sifatini oshirishga erishish mumkin. Raqobat qonunlari, xususan, antimonopoliyaviy qonunlar va bozorni himoya qilishga yo'naltirilgan tartibga solish mexanizmlari, bozor ishtirokchilari orasidagi adolatli raqobatni ta'minlaydi. O'zbekistonda raqobatni qo'llab-quvvatlash va monopoliyalarga qarshi kurashish uchun bir qator normativ-huquqiy hujjatlar ishlab chiqilgan. Masalan, "Raqobatni rivojlantirish to'g'risida"gi qonun bozor ishtirokchilari orasidagi raqobatni kuchaytirish va xususiyl sektorni rivojlantirishga yo'naltirilgan. Bu hujjatlar asosida bozorning ochiqligi, xizmatlar ko'rsatishning samaradorligi va kompaniyalar o'rtasidagi adolatli raqobat o'rnatilishi mumkin. Huquqiy asoslarni mustahkamlash orqali sohadagi monopolistik holatlar kamayadi va bozorda yangi kompaniyalar uchun kirish imkoniyatlari ochiladi.

Ikkinchidan, davlat tomonidan xizmatlar ko'rsatish sohasini qo'llab-quvvatlashga qaratilgan qonunlar va dasturlar ham muhim ahamiyatga ega. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan kichik va o'rta biznesni qo'llab-quvvatlashga qaratilgan qator qarorlar, masalan, soliq imtiyozlari, subsidiya va grantlar yordamida kichik biznesning rivojlanishiga ko'maklashish mumkin. "Kichik biznes va xususiyl tadbirkorlikni rivojlantirish to'g'risida"gi qonun va boshqa tegishli hujjatlar orqali tadbirkorlikni rivojlantirish, raqobatbardosh xizmatlar yaratish uchun muhim yuridik va moliyaviy asoslar taqdim etilgan. Shuningdek, davlat tomonidan taqdim etiladigan maxsus dasturlar va imtiyozlar orqali yangi startaplar va innovatsion kompaniyalar tashkil etilishi mumkin. Bu esa, o'z navbatida, raqobatni kuchaytirish va bozorning diversifikatsiyasiga yordam beradi.

Shu bilan birga, O'zbekistonning qonunlarida xizmat ko'rsatish sifatini oshirishga yo'naltirilgan tegishli normativ-huquqiy hujjatlar mavjud. Masalan, iste'molchilar huquqlarini himoya qilishga qaratilgan qonunlar va xizmatlar sifatini nazorat qilish mexanizmlari iste'molchilarga yuqori sifatli xizmatlarni taqdim etish majburiyatini

yuklaydi. "Iste'molchilar huquqlarini himoya qilish to'g'risida"gi qonun va "Xizmatlar ko'rsatish to'g'risida"gi qonun orqali xizmatlar sifatini oshirish, kompaniyalar tomonidan iste'molchilarni himoya qilishning huquqiy asoslari ta'minlanadi. Bunday normativ hujjatlar orqali iste'molchilarning ehtiyojlari va talablariga muvofiq xizmatlarni taqdim etish kompaniyalar uchun nafaqat majburiyat, balki raqobatbardosh ustunlik yaratish imkoniyatidir.

Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan yuridik tashabbuslarni amalga oshirish, xizmatlar ko'rsatish jarayonlaridagi shaffoflikni ta'minlash, xizmatlar bozorida raqobatni rivojlantirish uchun yangi huquqiy me'yorlarni ishlab chiqish, raqobatbardoshlikni oshirishga xizmat qiladi. Bu jarayonda tegishli organlar, masalan, raqobatni nazorat qilish qo'mitasi, iste'molchilarni himoya qilish tashkilotlari va boshqa regulyatorlar o'z rolini bajarishi zarur. Raqobatbardosh bozor yaratish uchun davlat tomonidan xizmat ko'rsatish sektorini modernizatsiya qilish va uning raqobatbardoshligini oshirishga qaratilgan qator huquqiy islohotlarni amalga oshirish muhimdir.

Shuningdek, huquqiy muhitni takomillashtirishning yana bir jihatini – savdo xizmatlari sohasida xalqaro tajriba va standartlarga moslashishdir. O'zbekistonning Jahon Savdo Tashkilotiga (WTO) a'zo bo'lishi va boshqa xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlikda bo'lganligi xizmatlar sohasidagi xalqaro talablar va standartlarga moslashishga yordam beradi. Xalqaro me'yorlarga rioya qilish orqali O'zbekiston kompaniyalari global bozorlar bilan raqobatlashishga qodir bo'ladi. Xalqaro tajribalar va xalqaro huquqiy standartlar asosida O'zbekistonning savdo xizmatlaridagi raqobatbardoshlikni oshirish mumkin. Bu esa, o'z navbatida, iqtisodiy o'sishni tezlashtirish va mamlakatni jahon bozoridagi o'z o'rnini mustahkamlashga yordam beradi.

Xulosa

Savdo xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirish uchun marketing faoliyatini takomillashtirish, innovatsion texnologiyalarni joriy etish, malakali kadrlar tayyorlash va davlat siyosatining qo'llab-quvvatlashi zarur. O'zbekistonda bu borada qabul qilingan qonunlar va normativ hujjatlar yo'nalishlarning muvaffaqiyatli amalga oshirilishiga yordam beradi. Shuningdek, raqamli texnologiyalarni joriy etish, kadrlar malakasini oshirish va davlatning qo'llab-quvvatlashi orqali savdo xizmatlari bozorida raqobatbardoshlikni oshirish mumkin. O'zbekistonning global bozorlarda raqobatbardoshligini kuchaytirish uchun barcha bu strategiyalarni amaliyotga joriy etish zarur.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 5-oktyabrdagi PF-6079-sonli "Raqamli O‘zbekiston-2030" strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risidagi Farmoni [Elektron manba] – URL: <https://lex.uz/docs/-5030957>.
2. O‘zbekiston Respublikasining 1996-yil 26-apreldagi 221-I-sonli "Iste'molchilar huquqlarini himoya qilish to‘g‘risida"gi Qonuni [Elektron manba] – URL: <https://lex.uz/docs/-4704>.
3. Choudary, S. P. (2018). Platform Scale: How an emerging business model helps startups build large empires with minimum investment. Platform Thinking Labs, New York.
4. OECD (2018). The Digital Economy Outlook 2018. OECD Publishing, Paris.
5. Bower, J. L., & Christensen, C. M. (1995). "Disruptive Technologies: Catching the Wave." Harvard Business Review, 73(1).
6. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management. Pearson Education, 15th Edition, New York.
7. Schilling, M. A. (2019). Strategic Management of Technological Innovation. McGraw-Hill Education, 6th Edition, New York.
8. Tirole, J. (2017). The Theory of Industrial Organization. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.