

**ЧАКАНА САВДО ТАРМОҒИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ТАМОЙИЛЛАРИ ВА
ЗАМОНАВИЙ ЁНДАШУВЛАРИ****М.С.Аминова***Урганч давлат университети**Менежмент ва маркетинг кафедраси доценти, PhD***Ш.Қ.Ахмедов***Урганч давлат университети таянч докторанти*

Аннотация. Ушбу мақолада чакана савдо тармоғини ривожлантириш аҳамияти, ўзига хос хусусиятлари, тамойиллари ва замонавий ёндашувлари ёритиб берилган.

Аннотация. В данной статье освещены важность, особенности, принципы и современные подходы развития розничной сети.

Abstract. This article highlights the importance, characteristics, principles and modern approaches of retail network development.

Калит сўзлар. *Торговля, розничная сеть, розница, принцип, подход.*

Ключевые слова. *Торговля, розничная торговля, розничная сеть, розничный товарооборот, товары.*

Key words. *Trade, retail network, retail, principle, approach.*

Чакана савдо ўзини ривожлантириш тамойиллари ва замонавий ёндашувларига эга. Ушбу савдони ривожлантиришда савдо корхоналари муҳим ўринни эгаллаб, маълум бир тамойиллар асосида ўз фаолиятини олиб боради. Савдо корхоналари ўзаро ёки бошқа тармоқ корхоналари билан биргаликда ихтиёрийлик асосида ўзаро манфаатларни рўёбга чиқариш мақсадида турли уюшмалар тузишлари мумкин [4]. Шундай экан, савдо корхоналарини тузишда ҳам маълум тамойилларга риоя қилинади ва ушбу ҳолат корхонани асосий жиҳатлари билан белгиланади. Корхона нафақат ўзи ишлаб чиқараётган маҳсулотни ва харидорини билиши, балки корхона маҳсулотини харидорга кераксизлик даражасини белгиловчи омилларни ҳам билиши лозим [5]. Савдо корхоналари томонидан иктисодий фаолиятни олиб боришда тадбиркорлик қонун қоидаларига риоя қилинади. Савдо тадбиркорлиги ҳар хил турдаги товар ва пул айирбошлаш билан боғлиқ барча фаолиятни ўз ичига олади [4]. Ушбу тадбиркорлик юридик ва жисмоний шахслар томонидан амалга оширилиши мумкин. Жумладан, юридик шахслар томонидан турли хизматлар кўрсатилади. Юридик шахслар орасида кенг тарқалган хизматларга қуйидагилар киради [1]:

- жамғариб бориладиган пенсия тизимининг товарлари, хизматларини электрон декларациялаш, бу борадаги маълумотларни тақдим этиш;
- ташқи савдо шартномалари;
- архитектура-режалаштириш вазифасини ишлаб чиқиш;
- темир йўл орқали олиб қириладиган товарлар тўғрисидаги маълумотлар;

- автотранспорт воситаларида импорт қилинадиган товарлар тўғрисидаги маълумотлар;

- божхона тўловлари бўйича солиштириш далолатномаси;
- автомобилларда йўловчилар ва юкларни ташиш учун лицензия;
- меҳнат қилиш ҳуқуқини тасдиқловчи ҳужжатларни олиш;
- юридик шахсларнинг шахсий карточкалари;
- декларация қилувчи шахслар рўйхати.

Шулар билан бир қаторда, товарларни яқуний истеъмолчиларга муваффақиятли сотишни таъминлаш учун чакана савдо бажариши керак бўлган функциялар унинг моҳияти билан белгиланади ва улар қуйидагилардан иборат бўлади:

- товарларга бўлган талаб ва уларнинг бозор таклифини ўрганиш ҳамда талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатни сақлаш;

- савдо ассортиментини шакллантириш ва аҳолининг товарларга бўлган эҳтиёжларини қондириш;

- товар айланмасини ташкил этиш, шунингдек уларнинг ҳаракати ва савдо нуқталарига етказиб беришни ташкил этиш орқали харидорларга етказиш;

- товар турларини кенгайтириш ва ҳажмини ошириш мақсадида ишлаб чиқаришга таъсир кўрсатиш;

- товар заҳираларини шакллантириш ва уларни талаб даражасида сақлаш;

- чакана савдо корхоналарининг реклама-ахборот ишларини амалга ошириш;

- товарлар билан савдо ва технологик операцияларни амалга ошириш. Масалан, сақлаш, ишлаб чиқаришни такомиллаштириш (қадоклаш, қадоқлаш ва бошқалар);

- сотилган товарларга талабни шакллантириш ва сотишни рағбатлантириш;

- товарларни сотишнинг энг самарали усуллари танлаш (товар таклиф қилиш ва харидорларга уларни танлашда ёрдам бериш, ҳисоб-китоб операцияларини амалга ошириш);

- мижозларга сотиб олиш ва ундан фойдаланиш жараёнини осонлаштирадиган бир қатор хизматларни тақдим этиш (олдиндан буюртмаларни қабул қилиш, индивидуал товарларни кредитга сотиш, сотиб олинган товарларни харидорга етказиб бериш, сотиб олинган товарларни йиғиш ва ўрнатиш). харидор, харидорга техник жиҳатдан мураккаб товарлар билан ишлашни ўргатиш, сотиб олинган товарларни совға билан ўраш ва бошқалар);

- аҳолининг товарларга бўлган эҳтиёжларини қондириш;

- товарларнинг ҳаракатини ташкил этиш ва тўғридан-тўғри сотиш жойларига етказиб бериш орқали охириги харидорларга етказиб бериш;

- талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатни сақлаш;

- ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турларини кенгайтириш ва ҳажмини ошириш мақсадида ишлаб чиқаришга таъсир кўрсатиш;

- савдо технологиясини такомиллаштириш ва мижозларга хизмат кўрсатиш сифатини яхшилаш.

Шуни айтиш жоизки, чакана савдо иқтисодиётда савдо тармоғи сифатида муҳим ўринни эгаллаб, бугунги кунда ривожланган тармоқ сифатида машҳурдир. Чакана савдо бугунги шароитда муҳим ўзгаришларни бошдан кечираётган иқтисодиётнинг энг муҳим тармоғидир. Мамлакатдаги вазият, чакана савдо бозори ва харидорлар таркиби ўзгармоқда. Чакана савдо ноаниқлик устига қурилади, аммо ноаниқликни бошқаришни биладиган компанияларга ғалаба келади. Ҳар қандай ўзгаришларнинг муваффақияти тегишли маркетинг концепцияси билан қўллаб-қувватланиши керак [3].

Чакана савдони айирбошлаш маркетинг фаолияти орқали таъминланади. Бу ерда маркетинг сотиш усули сифатида қаралади. Маркетингни асосий тамойиллари куйидаги йўналишлардан иборат бўлади [6]:

- бозорни билиш;
- бозорга мослашиш;
- бозорга таъсир ўтказиш.

Ҳар бир мамлакатда турли даврларда маркетинг турлича ривожланиб, бозор муносабатлари ривожланишининг ҳар бир босқичида менежментнинг махсус концепцияси шаклланган. Тижорат ташкилотлари ўз маркетинг фаолиятини амалга оширадиган куйидаги асосий ёндашувлар мавжуд бўлади [10]:

- ишлаб чиқаришни такомиллаштириш концепцияси;
- маҳсулотни такомиллаштириш концепцияси;
- сотиш концепцияси;
- маркетинг концепцияси;
- ижтимоий ва ахлоқий маркетинг концепцияси.

Мазкур тушунчалар моҳиятан маркетингнинг тарихий эволюциясини акс эттириб, чакана сотувчилар ушбу тушунчалардан келиб чиққан ҳолда ўзлари учун энг самарали воситаларни танлашлари мумкин. Ушбу тушунчалар бевосита чакана савдо корхонасининг маркетинг фаолиятида қўллаш имкониятларига эга.

Шу билан бирга, чакана савдони амалга оширишнинг бугунги кунда замонавий ёндашувлари тарқалган бўлиб, булар жумласига электрон савдони киритиш мумкин. Электрон савдодан фойдаланиш бизнесни кенг қўламда ривожлантириш имконини беради. Унинг ёрдамида савдоларни амалга ошириш соддалашиб, ҳамкорларнинг ўзаро алоқалари ва бизнеснинг самарадорлигини ортади [7].

Электрон савдодан фойдаланиш электрон кўринишдаги маълумотларга асосланади. Электрон маълумотлар алмашинуви - келишилган стандартлардан фойдаланган ҳолда стандарт шаклда етказиб бериш буюртмалари, харид буюртмалари, счёт-фактуралар ва котировка сўровлари каби маълумотларни компьютердан компьютерга узатишдир [2].

Чакана савдо тармоғини жойлаштиришнинг асосий тамойиллари ушбу савдо тармоғининг доимий ривожланиши ва янгиланиши, унинг структурасини такомиллаштириш орқали савдо корхоналарини оқилона жойлаштиришни тақозо

этади. Савдо тармоғини жойлаштиришнинг қуйидаги бир қатор талаблар ва усуллар мавжуд бўлади.

Чакана савдо тармоғини жойлаштириш усуллари қуйидаги турларга бўлинади:

- ягона - аҳолига имкон қадар яқинлашиш;
- поғонали - умумий шаҳар ва турар-жой майдонлари;
- гуруҳли - савдо кўчалари ва марказларини яратиш.

Чакана савдо тармоғининг жойлашишига бевосита қуйидаги омиллар таъсир қилади (1-расм):



1-расм. Чакана савдо тармоғининг жойлашишига таъсир қилувчи омиллар таркиби⁴³

Чакана савдо тармоғини, унинг барча турларини ривожлантириш, янгилаш, тузилмасини такомиллаштириш, уни ихтисослаштириш ва типлаштиришни ҳисобга олган ҳолда оқилона жойлаштириш қурилиш ва реконструкция қилиш харажатларини камайтириш, ассортиментни тартибга солиш ва юқори даражадаги савдони таъминлаш имконини беради.

Маълумки, чакана савдо мамлакатда аҳолини истеъмол товарларига бўлган талабини қондирибгина қолмай, макроиқтисодий ривожланиш, аҳолининг фаровон турмушини шакллантириш, маънаний савиясини ошириш каби ижтимоий жиҳатдан ҳам энг муҳим соҳалардан бири ҳисобланади [8].

Чакана савдо деганда асосан бошқа ташкилотлардан маҳсулот сотиб олиш билан шуғулланадиган ва ушбу товарларни якуний истеъмолчиларга ёки, уй хўжалиқларига қайта сотишни ният қилган ва товарларни сотиш билан боғлиқ хизматлар кўрсатадиган фаолиятлар киради. Чакана савдо товар айрибошлаш жараёнининг

⁴³ Муаллиф ишланмаси.

якуний босқичи бўлиб, унда товарларни ишлаб чиқариш ва айрибошлаш билан боғлиқ харажатлар пул шаклида қайтарилади. Ушбу вазифалар чакана савдони самарали бошқариш заруриятини юзага чиқаради. Чакана савдо тармоғининг сифатини тавсифловчи кўрсаткичлар қуйидагилардан иборат бўлади [9]:

- савдо тармоғининг зичлиги (ҳар 10 000 аҳолига тўғри келадиган савдо бирликлари сони);
- аҳолини чакана савдо тармоғи билан таъминлаш (100 аҳолига чакана савдо майдони);
- чакана савдо тармоғининг умумий сонидан ярим стационар тармоқнинг улуши;
- чакана савдо тармоғининг ихтисослашганлик даражаси;
- савдо корхоналарининг умумий сони;
- дўконнинг ўртача савдо майдони;
- чакана савдонинг дўконнинг савдо бўлмаган майдонига нисбати.

Чакана савдо фирмаларининг турлари қуйидаги мезонлар билан бир-бирдан фарқ қилади:

- дўконни жиҳозлари;
- миждозга хизмат кўрсатиш даражаси;
- товар ассортименти;
- савдода хизмат кўрсатиш.

Шунингдек, савдо қилишнинг янги турларига интернет, электрон почта, тўғри маркетинг, франчайзинг ва бошқалар кириди ҳамда улар чакана савдони амалга ошириш унсури бўлиб хизмат қилади. Мазкур унсурлар савдо фаолиятини танлаш имкониятларини ҳам юзага чиқаради.

Чакана савдо тармоқлари глобал бизнес сифатида маълум бўлган. Замонавий чакана савдонинг юзи - брендларнинг гуллаб-яшнаши, кўп шакллар, глобаллашув ва глобал тармоқларнинг капиталлашуви [11]. Замонавий истеъмолчининг юзи - унинг атрофидаги муҳитнинг шаклланиши, индивидуал кифога, турмуш тарзига боғлиқ. Бу ерда асосийси, бизнесни самарали олиб боришдир. Миждозлар талаблари ва ўз тажрибадан келиб чиқиб, чакана савдога қуйидаги 5 та асосий тенденция таъсир қилади:

- *истеъмолчи сўровларини фаол шакллантириши*. Унга кўра, йирик маълумотлардан фойдаланиш, дўконнинг истеъмолчи ҳақида жойида олиши мумкин бўлган маълумотлар миқдори ортиб бориши ва маркетинг воситаларининг мавжудлиги чакана сотувчиларга истеъмолчиларнинг хатти-ҳаракатларини янада аниқроқ ва прогноз қилиш имконини беради. Масалан, дўконлар янги савдо қоидаларига мувофиқ ишлаб чиқариши керак бўлган электрон чеклар ёрдамида кўплаб янги маълумотларни олиш мумкин.

- *шахсийлаштириши*. Яъни, барча экспертлар мобил технологияларни чакана савдо ривожланишининг ҳал қилувчи омили деб билдилар. Кишилар дўконларда ўз смартфонларидан тобора кўпроқ фойдаланмоқда. Фойдаланиш усуллари маълумотни энг яхши нархда кўришдан дўстлар ва оила билан маҳсулотни муҳокама қилишгача

фарқ қилади. Ижтимоий тармоқлар ва маркали иловалар учун шахсий таклифлар ва содиқлик дастурларини ишлаб чиқиш учун ажойиб аралаш бўлиши мумкин.

- *3D босиб чиқаришдан фойдаланиш*. Ушбу босиб чиқариш технологиялари қанчалик арзон бўлса, улар чакана савдода шунчалик кўп қўлланилади ва оммавий ишлаб чиқарилган маҳсулотларни ҳам қисмларга айлантиради.

- *интерактивлик*. Бу гаджетлар, иловалар ва бошқа технологиялардан фойдаланиш харид қилиш жараёнини тобора интерактив қилади. Виртуал ва тўлдирилган реаллик технологиялари нархининг камайиши эса уни иложи борица интерактив қилиш, савдо майдонини кенгайтириш ва шахсийлаштириш имконини беради.

- *бизнес жараёнларининг мослашувчанлиги*. Бу йирик чакана сотувчилар ходимлар, ресурслар ва логистикани бошқариш учун замонавий технологиялардан тобора кўпроқ фойдаланадилар. Асосий бизнесга техник хизмат кўрсатиш жараёнларининг аксарияти йирик пудратчиларга - бутун мамлакат бўйлаб ишлайдиган краудсорсинг платформаларига ўтказилади.

Умуман олганда, бугунги кунда жаҳон бозори конъюнктураси кескин ўзгариб, рақобат тобора кучаяётган шароитда мамлакат миллий иқтисодиётини янада барқарор суръатлар билан ривожлантириш учун савдода мутлақо янгича ёндашув, унинг замонавий тамойилларини ишлаб чиқиш ва амалиётга татбиқ этишни тақозо этмоқда. Иқтисодиётнинг етакчи тармоқларидан бири савдо тармоғи бўлиб, бу товар-пул муомаласи доирасини ва олди-сотди жараёнларини, ишлаб чиқариш билан истеъмолни бир-бирига боғловчи ўта муҳим бўғини ҳисобланади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Development of digital ecosystem and formation of digital platforms in Uzbekistan. Makhmudova G.N., Ashurov Z.A., Razakova B.S. //π-Economy. 2022, Vol. 15, No. 2. Pp. 13-14.
2. Handbook on Measuring Digital Trade Version 1 OECD, WTO and IMF, Handbook. - p. 35.
3. Диянова, С. Н. Концепция маркетинга современных форматов розничной торговли / С.Н.Диянова. - Текст: непосредственный // Молодой ученый, 2009. № 7 (7). - С. 82-86. URL: <https://moluch.ru/archive/7/498/>.
4. Магомедов А.М. Экономика организаций торговли: учебник для прикладного бакалавриата. / А.М.Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. - 19-24 с.
5. Tursunov R.T., Biznes strategiyasi. Darslik. - T.: Barkamol Fayz media nashriyoti, 2017. - 124 b.
6. Mirzayev Q.J., Mustafoyev G'.S., Sattorova N. Biznes va tadbirkorlik asoslari. O'quv qo'llanma. - Samarqand: FAN BULOG'I nashriyoti. -41 b.
7. Xakimov Z.A., Sharifxodjayev U.U. Interaktiv va raqamli marketing. O'quv qo'llanma. - T.: Iqtisodiyot, 2020. - 62 b.

8. Якубов А.Ғ. Чакана савдо корхоналари рақобатбардошлигини бошқариш тизимини такомиллаштириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) диссертацияси автореферати. - Урганч: УрДУ, 2022. -126.

9. <https://studfile.net/preview/5183229/page:3/>

10. https://studme.org/15010922/marketing/kontseptsii_upravleniya_roznich_noy_torgovle

11. <https://www.retail.ru/articles/kakim-dolzhen-byt-sovremennyy-riteyl/>