



**САМАРҚАНД ВИЛОЯТИДАГИ УЛГУРЖИ САВДО ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ
БОШҚАРУВ САМАРАДОРЛИГИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ**

А.Н.Холиқулов

СамИСИ Иқтисодий таҳлил ва статистика кафедраси мудири, и.ф.н., профессор

АННОТАЦИЯ

Мақолада “Самарқанд вилоятидаги улгуржи савдо ташкилотларининг бошқарув самарадорлиги ошириш йўллари ва чакана савдода товар сотишнинг қуйидаги усуллари баён этилган.

Калит сўзлар: Савдо, савдо корхоналари, улгуржи савдо, товар айланмаси, истеъмол бозори, хизмат кўрсатиш.

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОПТОВЫМИ
ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ**

А.Н. Холиқулов

профессор, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономического анализа и статистики Самаркандского института экономики и сервиса (СамИСИ)

АННОТАЦИЯ

В статье описаны «Пути повышения эффективности управления оптовыми торговыми организациями Самаркандской области и следующие методы реализации товаров в розничной торговле».

Ключевые слова Торговля, торговые предприятия, оптовая торговля, товарооборот, потребительский рынок, услуги.

**WAYS TO IMPROVE MANAGEMENT EFFICIENCY OF WHOLESALE TRADE
ORGANIZATIONS IN THE SAMARKAND REGION**

A.N. Kholiqulov

Professor, PhD in Economics, Head of the Department of Economic Analysis and Statistics Samarkand Institute of Economics and Service (SamIES)

ANNOTATION

The article describes "Ways to improve management efficiency of wholesale trade organizations in Samarkand region and the following methods of selling goods in retail trade.

Key words: Trade, trade enterprises, wholesale trade, turnover, consumer market, service.

Улгуржи савдо умумлашган воситачи ҳисобланади ва кўпчилик вазифаларни бажаради. Улгуржи савдодан саноат корхоналари, тижорат фирмалари ва давлат муассасалари улгуржисига товар сотиб олишлари мумкин. Улгуржи савдо аҳамияти қуйидагиларни ўз ичига олади:

- чакана савдога ишлаб чиқариш фирмаларнинг тор ассортиментини кенгайтиришни таклиф этади;
- катта ҳажмда товар сотиб олиб, муомала ҳаражатларини камайтиради;
- юқори малакали товаршунос ва маркетинглар билан товарлар бозорини чуқур ўрганади;
- товарларни сақлайди ва керакли товар захираларини шакллантиради;
- ишлаб чиқарувчилар ва чакана савдо ўртасида мустаҳкам алоқа боғлайди, уларга молиявий ёрдамлашади ва бошқалар.

Улгуржисига фаолият кўрсатиш товар ишлаб чиқарувчилар, тижоратчи фирмалар, агент ва брокерлар орқали амалга оширилиши мумкин.



Ишлаб чиқарувчи корхоналар улгуржи савдо фаолиятини махсус бўлим ёки фирмалар ташкил этиш орқали амалга оширилади.

Улгуржи савдо билан шуғулланувчи махсус тижорат фирмалари - улгуржи савдо базалари, омборлари ва товар биржалари шаклида, хусусий, ҳиссадорлик, кўшма ва давлат мулкига асосланган бўлишлари мумкин.

Улгуржи савдо базаси мустақил фаолият кўрсатувчи, махсус омбор хўжалигига ва малакали ходимларга эга бўлган фирма мавқеида ишлайди. У товар ассортиментларини қабул қилиш, сақлаш ва истеъмолчиларга етказиб бериш жараёнини ташкил этади. Улгуржи савдони ташкил этишда товарлар базалари орқали ёки уларнинг топшириғи билан ишлаб чиқаришдан тўғридан - тўғри истеъмолчи фирмага (транзит усули) етказиб берилиши мумкин. Аммо улгуржи савдо базаларининг товар ҳаракатини ва сотилишини ташкил қилишдаги аҳамияти бекиёсдир. Уларнинг фаолият кўрсатишлари учун объектив заруриятлари мавжуд. Саноат ишлаб чиқаришнинг ривожланиш қонунияти махсуслаштирилиши туфайли товарлар кўп корхоналарда тор ассортиментли бўлади. Чакана савдо учун эса аҳолига мўл-кўл, универсал ассортиментли товарлар таклиф этиш замонавий маркетинг талабидир. Улгуржи савдо базалари ана шу тор ишлаб чиқариш ассортиментидан кенг универсал савдо ассортиментини шакллантиради. Товар биржаларини улгуржи савдо фаолиятининг базаларидан фарқи, улар товарларни сотиб олиш ва қайта сотиш билан шуғулланмайди, омбор хўжаликлари ҳам йўқ, улар фақат воситачилик қиладилар. Агент ва брокерлар воситачилик ишини бажарадилар, аммо моддий жавобгарликни буйинларига олмайдилар. Агентлар ишлаб чиқариш фирмаларида ва улгуржи савдо базаларида ишлашади. Брокерлар товар биржаларида асосий ўринни эгаллайдилар. Брокерлар жойи биржада танлов асосида сотилади, улар бир томондан биржадан, иккинчи томондан, ўз фаолиятлари учун ҳақ оладилар.

Дилер – мустақил кичик воситачи тадбиркор бўлиб, олди-сотди ишларини бажаради ва моддий жавобгарликка эга.

Воситачи ҳамкорларни танлаш ҳамма товар ишлаб чиқарувчилар учун муҳим давр ҳисобланади. Энг аввало шунга аҳамият бериш керакки, танлаб олинаётган воситачи бир вақтнинг ўзида сизнинг фирмангизнинг бозоридаги рақобатчиси бўлмаслиги керак. Умумий ҳолатда воситачи фирмалар ичидан сизнинг товарингизни сотиш бўйича махсуслашганини танлаш зарур. Яна воситачи фирманинг бозордаги обрў - эътибори, мавқеи, молиявий аҳволи қандай ва қайси банк билан ишлайди каби саволларга жавоб олиши керак. Унинг асосий белгиларидан савдо шаҳобчаларининг моддий техникаси, жойлашиши, сотувчи ходимларнинг малакаси ва бошқалар. Олдин синаш учун бирор йилга шартнома тузилади ва воситачи савдо фирма вакили, раҳбари - менежери воситачини шахсан ўрганади ва унинг шаҳобчаларига боради. Воситачилар иложи борича кўпроқ танланади ва уларнинг маркетинг - бозор дастурларига аҳамият берилади.

Шу ўринда Самарқанд вилояти улгуржи савдо ташкилотларининг асосий кўрсаткичларини ҳам таҳлил қилиб ўтиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Шунинг учун куйидаги жадвални келтирамиз (1-жадвал)

1-жадвал

Самарқанд вилояти улгуржи савдо ташкилотларининг асосий кўрсаткичлари

		2016 й.	2017 й.	2018 й.	2019 й.	2020 й.
1	Улгуржи савдо товар айланмаси – жами, млрд. сўм	3 155,5	3 259,5	4 380,6	6 306,3	7 068,8



2	Товар захиралари (йил охирига):					
3	жами, млрд. сўм	612,8	1 150,9	1 289,4	1 401,8	1 546,7
4	товар айланмаси кунларида	70	127	106	80	79
5	Улгуржи савдо товар айланмаси ҳажмининг ўсиш сур'ати, ўтган йилга нисбатан фоизда	134,9	88,2	113,9	124,8	104,9

1-жадвал маълумотларига эътибор қаратадиган бўлсак, Самарқанд вилоятида улгуржи савдо товар айланмаси йиллар кесимида ўсиб бораётганлигини кўришимиз мумкин. 2016 йилга қараганда 2020 йилда 2,24 марта ошганлигини кўришимиз мумкин. Бунда товар захираларининг йил охирига қиймати ҳам ўсиб борган. Бу кўрсаткич 2016 йилга қараганда, 2020 йилда 2,52 марта ошганлигини кўришимиз мумкин.

Истеъмол бозорида монополияга қарши бошқарув тизими механизмларини такомиллаштиришда савдо қилишнинг янги турлари ва усулларидан фойдаланиш бизнинг фикримизча рақобатни янада ривожлантиради. Рақобатнинг ривожланиши ўз-ўзидан монополияга ҳам чек қўяди.

Савдо қилишнинг янги турларига интернет, электрон почта, тўғри маркетинг, франчайзинг ва бошқаларни киритиш мумкин.

Интернет орқали савдо қилиш ҳозирги пайтда замонавий савдо қилиш тўғри ҳисобланади. Жуда кўп фирмалар интернетда маҳсулотларини таклиф қиладилар. Истеъмолчилар ўзларига керакли маҳсулотни ўзларининг компьюттери орқали буюртма бериб сотиб олишлари мумкин. Интернет орқали савдонинг устунлик томонлари бу биринчидан, вақт тежалани, иккинчидан воситачиларсиз тўғридан-тўғри ишлаб чиқарувчидан олиш имконияти пайдо бўлади.

Тўғри маркетинг – бу харидор билан турли воситалар билан тўғридан-тўғри мулоқот бўлиб, харидорни маҳсулотни сотиб олишга ишонтиришдан иборатдир.

Франчайзинг – бу савдо қилиш усулининг замонавий шаклларида бири бўлиб ҳисобланади. Бунда франчайзинг фирмаси франчайзер фирмасининг товар маркаси, номланиши ва рекламасидан фойдаланиб, товарни ишлаб чиқариш, тақсимланиши, сотиши ва таклиф этилишида бевосита қатнашади. АКШда чакана савдонинг 50 % қисми франчайзинг тизими орқали амалга оширилади.

Ҳозирги вақтда чакана савдода товар сотишнинг қуйидаги усуллари қўлланилади:

- товарни пештахта орқали сотиш
- товарни харидор ўзига-ўзи хизмат қиладиган усулда сотиш
- товарни очиқ ёйиб қўйиб сотиш
- товар наъмуналарини кўрсатиб сотиш
- товарни аҳолининг буюртмасига мувофиқ сотиш.

Товарни пештахта орқали сотиш – товар сотишнинг одатдаги усули бўлиб, унда харидорларга хизмат қилиш жараёнининг деярли ҳамма асосий элементлари, чунончи: товарларни кўрсатиш ва унинг ассортименти билан таништириш, ҳисоб-китоб қилиш ва ҳақи тўланган товарни топшириш ишларини пештахта ёнида турган сотувчи бажаради.



Харидорлар ўзига-ўзи хизмат қилиши асосида товар сотиш усулида савдо майдони деворлари ёнига ёки ўртасига териб қўйилган ҳамма товарлар ёнига харидорлар бемалол бориб, мустақил танлаб олиб, инвентарь корзиналар ёки аравачаларга ўзлари солишлари мумкин, товарнинг хақи дўкондан чиқаверишдаги ягона ҳисоб-китоб жойида тўланади.

Товарни очик ёйиб қўйиб сотишда харидорлар сотувчининг иш жойига бемалол бориб мустақил танишишлари, сотувчининг маслаҳати ва ёрдами билан ўзларига керакли товарни танлаб олишлари мумкин.

Харидорлар ўзига-ўзи хизмат қиладиган усулда бўлгани каби товарларни очик ёйиб қўйиб сотишда ҳам товарлар савдо залига сотиш учун тўла тайёр ҳолда чиқарилади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М. Мирзиёев. *Янги Ўзбекистон стратегияси*. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2021.
2. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси. *Ўзбекистон Республикасининг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш кўрсаткичлари*. – Тошкент, 2016–2020 йиллар.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. *Маркетинг менежменти*. – 15-нашр. – Пирсон таълим, 2016.
4. Берман Б., Эванс Ж.Р. *Чакана савдо менежменти: стратегик ёндашув*. – 13-нашр. – Пирсон, 2018.
5. Леви М., Вейтц Б.А. *Чакана савдо менежменти*. – Макгроу-Хилл таълим, 2017.
6. Кристофер М. *Логистика ва таъминот занжири менежменти*. – 5-нашр. – Пирсон, 2016.
7. Ўзбекистон Республикасининг «Савдо фаолияти тўғрисида»ги Қонуни. – Тошкент, 2012.
8. Абдурахмонов Қ.Х. *Иқтисодиёт назарияси*. – Тошкент: «Меҳнат», 2019.
9. Ғуломов С.С. *Маркетинг асослари*. – Тошкент: «Фан», 2018.
10. Самарқанд вилояти статистика бошқармаси маълумотлари, 2016–2020 йиллар.