



INNOVATIVE WORLD
Ilmiy tadqiqotlar markazi

ZAMONAVIY ILM-FAN VA TA'LIM: MUAMMO VA YECHIMLAR ILMIY-AMALIY KONFERENSIYA



Google Scholar  zenodo  OpenAIRE



+998335668868

<https://innoworld.net>

2026



«INNOVATIVE WORLD» ILMIY TADQIQOTLARNI QO'LLAB-
QUVVATLASH MARKAZI

«ZAMONAVIY ILM-FAN VA TADQIQOTLAR: MUAMMO VA
YECHIMLAR» NOMLI 2026-YIL № 5-SONLI ILMIY,
MASOFAVIY, ONLAYN KONFERENSIYASI

ILMIY-ONLAYN KONFERENSIYA TO'PLAMI
СБОРНИК НАУЧНЫХ-ОНЛАЙН КОНФЕРЕНЦИЙ
SCIENTIFIC-ONLINE CONFERENCE COLLECTION

Google Scholar



ResearchGate

zenodo



ADVANCED SCIENCE INDEX



Directory of Research Journals Indexing

www.innoworld.net
O'ZBEKISTON-2026



CHAKANA SAVDO KORXONALARINING RAQOBATBARDOSH USTUNLIKLARINI SHAKLLANTIRUVCHI OMILLAR

Mamatmurotov Rufatbek Sherzod o'g'li
Termiz Davlat Pedagogika instituti o'qituvchisi.
Pardayeva Ezoza,
Ro'zimuradova Fotima
Termiz Davlat Pedagogika instituti talabalari

Annotatsiya

Mazkur ilmiy maqolada chakana savdo korxonalarining bozordagi ustun mavqeini shakllantirishning nazariy hamda amaliy jihatlari keng tahlil qilingan. Bozor iqtisodiyoti sharoitida raqobat muhitining kuchayib borishi chakana savdo subyektlaridan samarali strategik yondashuvlarni ishlab chiqishni talab etadi. Tadqiqotda mahsulot turlari va assortimenti, narx siyosati, xizmat ko'rsatish darajasi, innovatsion yechimlar va raqamli texnologiyalar, shuningdek brend hamda korporativ imijni rivojlantirish chakana savdo korxonalarining raqobatbardoshligini belgilovchi asosiy omillar sifatida yoritilgan.

Kalit so'zlar

chakana savdo, raqobatbardoshlik, strategik boshqaruv, xizmat sifati, innovatsion texnologiyalar, marketing, brend, savdo faoliyati.

Kirish

Bozor iqtisodiyoti sharoitida chakana savdo korxonalarini faoliyati kuchli raqobat muhiti bilan xarakterlanadi. Aholi ehtiyojlarining muntazam o'zgarishi, savdo texnologiyalarining takomillashuvi hamda global savdo tarmoqlarining kengayishi chakana savdo tashkilotlari oldiga yangi talab va vazifalarni qo'yimoqda. Shu nuqtai nazardan, chakana savdo korxonalarining raqobat ustunliklarini shakllantirish masalasi strategik ahamiyat kasb etib, ularning bozorda uzoq muddatli va barqaror faoliyat yuritishini ta'minlaydi.

Raqobat ustunligi deganda savdo tashkilotining raqobatchilariga nisbatan mahsulot sifati, xizmat darajasi, narx siyosati yoki boshqaruv samaradorligi jihatidan afzalliklarga ega bo'lishi tushuniladi. Ushbu ustunliklarni yaratish kompleks va tizimli yondashuvni talab etadi.

Adabiyotlar sharhi

Surxondaryo viloyatida chakana savdo va iqtisodiy jarayonlarning statistik hamda iqtisodiy tahliliga oid masalalar qator tadqiqotchilar tomonidan o'rganilgan. Jumladan, hududdagi qurilish korxonalarining statistik ko'rsatkichlari Q.T. Ibragimov tadqiqotlarida tahlil etilgan [1]. Qurilish materiallari ishlab chiqarishining rivojlanish tendensiyalari B.E. To'rayev izlanishlarida yoritilgan [2]. Surxondaryo viloyatining 2010–2024 yillardagi yalpi hududiy mahsulot ko'rsatkichlari statistik jihatdan Ismoilov D.I. tomonidan o'rganilgan [3]. Temir yo'l transporti samaradorligining korrelyatsion-regression tahlili esa D.R. Shakarova ilmiy ishlarida aks etgan

[4]. Yuqoridagi izlanishlarda iqtisodiyotning alohida tarmoqlari statistik jihatdan tahlil qilingan bo'lsa, mazkur maqolada chakana savdo tashkilotlarining raqobat ustunliklarini shakllantiruvchi omillar kompleks ravishda o'rganiladi.

Raqobat ustunliklarini shakllantirishning nazariy asoslari

Raqobat ustunligi nazariyasi Michael Porter tomonidan ishlab chiqilgan raqobat strategiyalari konsepsiyasi bilan chambarchas bog'liqdir. Ushbu yondashuvga ko'ra, chakana savdo korxonalarini uchta asosiy strategiya orqali bozorda ustunlikka erishishi mumkin:

- xarajatlar bo'yicha yetakchilik;
- differensiallashuv;
- fokuslash strategiyasi.

Xarajatlar bo'yicha yetakchilik strategiyasi past narxlar orqali ko'proq iste'molchilarni jalb etishga xizmat qiladi. Differensiallashuv esa mahsulot yoki xizmatlarning o'ziga xosligi bilan raqobatchilardan ajralib turishni ta'minlaydi. Fokuslash strategiyasi esa ma'lum iste'molchi segmentiga yo'naltirilgan faoliyat orqali ustunlikka erishishga qaratilgan.

Raqobatbardoshlikni shakllantiruvchi asosiy omillar

Amaliy tajriba shuni ko'rsatadiki, chakana savdo korxonalarining bozordagi ustun mavqei ta'minlashda bir qator muhim omillar mavjud.

Mahsulot assortimenti va sifati

Xaridorlar talabiga mos keladigan keng va barqaror assortiment savdo hajmini oshirishga xizmat qiladi. Sifatli mahsulotlarning ulushi yuqori bo'lishi esa mijozlar ishonchini mustahkamlab, ularning sodiqligini kuchaytiradi.

Narx siyosati va xarajatlarni boshqarish

Chakana savdo korxonalarini uchun raqobatbardosh narxlarni shakllantirish logistika, ta'minot zanjiri hamda operatsion xarajatlarni optimallashtirish bilan uzviy bog'liqdir. Xarajatlarni kamaytirish korxonalariga qulay va arzon narxlarni taklif qilish imkonini beradi.

Xizmat ko'rsatish sifati

Zamonaviy savdo tizimida xaridorlar nafaqat mahsulot sifatiga, balki xizmat darajasiga ham katta e'tibor qaratmoqda. Malakali xodimlar, tezkor xizmat, qulay savdo muhiti va qo'shimcha servislar mijozlar sodiqligini oshiruvchi muhim omillar hisoblanadi.

Innovatsiyalar va raqamli texnologiyalar

Elektron savdo platformalari, raqamli to'lov tizimlari, avtomatlashtirilgan ombor va hisob-kitob tizimlari savdo jarayonlarining samaradorligini oshiradi. Raqamli texnologiyalar xarajatlarni kamaytirish bilan birga xizmat sifatini ham yaxshilaydi.

Brend va imijni rivojlantirish

Kuchli brend iste'molchilar ongida ishonch va ijobiy tasavvur hosil qiladi. Brendni rivojlantirish reklama, marketing strategiyasi, xizmat sifati va ijtimoiy mas'uliyat bilan chambarchas bog'liqdir.



Zamonaviy chakana savdoda innovatsion yondashuvlar

Hozirgi davrda chakana savdo korxonalari faoliyatida innovatsion boshqaruv usullari muhim o'rin tutmoqda. Elektron tijorat, onlayn savdo platformalari, mobil ilovalar va sun'iy intellekt asosidagi tahliliy tizimlar savdo samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda.

Shuningdek, iste'molchilar xulq-atvorini o'rganish va marketing strategiyalarini individuallashtirish orqali korxonalar bozordagi mavqeini mustahkamlash imkoniyatiga ega bo'lmoqda.

Muammolar va ularni bartaraf etish yo'llari

Chakana savdo tashkilotlari faoliyatida quyidagi muammolar uchrashi mumkin:

- kuchli raqobat muhitining mavjudligi;
- logistika xarajatlarining yuqoriligi;
- xizmat sifati bilan bog'liq kamchiliklar;
- raqamli texnologiyalarni joriy etishdagi qiyinchiliklar.

Mazkur muammolarni bartaraf etish uchun:

- innovatsion texnologiyalarni keng joriy qilish;
- xodimlar malakasini oshirish;
- marketing faoliyatini takomillashtirish;
- mijozlarga yo'naltirilgan boshqaruv tizimini rivojlantirish maqsadga muvofiqdir.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, chakana savdo korxonalarining raqobat ustunliklarini shakllantirish ko'p qirrali va uzluksiz jarayon hisoblanadi. Mahsulot assortimenti, narx siyosati, xizmat ko'rsatish sifati, innovatsiyalar va brend rivojiga qaratilgan strategiyalar savdo korxonalarining bozordagi barqaror faoliyatini ta'minlaydi.

Nazariy yondashuvlar va amaliy tajribani uyg'unlashtirish orqali chakana savdo korxonalari raqobatbardoshligini oshirish hamda uzoq muddatli iqtisodiy samaradorlikka erishish mumkin.



FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI.

11. Ibragimov. Q. T. ECONOMIC-STATISTICAL ANALYSIS OF ACTIVE CONSTRUCTION ENTERPRISES IN SURKHANDARYA REGION Journal of Management Value & Ethics (A quarterly Publication of GMA) April special issue. 23 Vol. 13 No.02 SJIF 8.001&GIF 0.626 ISSN-2249-9512 Journal of Management Value & Ethics.
12. B.E. Turayev. Surxondaryo viloyati yalpi hududiy mahsuloti tarkibida qurilish ishlari ulushining korrelyatsion-regression tahlili. "Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ilmiy elektron jurnali. № 6, noyabr-dekabr, 2021-yil - 215-224-betlar.
13. Ismoilov D.I. Surxondaryo viloyatida 2010-2024 yillardagi yalpi hududiy mahsulotining statistik tahlili. "Mintaqani ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning dolzarb masalalaril mavzusida" Respublika ilmiy-amaliy anjumani.2025.-372-377
[15 16 Oktabr Mintaqani ijtimoiy iqtisodiy rivojlantirishning dolzarb \(2\).pdf](#)
14. D. R. Shakarova Correlation-regression analysis of the main use indicators of railway transport Baltic Journal of Law & Politics, A Journal of Vytautas Magnus University, Volume 16, Number 03(2023):3657-3662, doi: 10.2478/bjlp-2023-00000279. 6-bet.