

# SAVDO AMALIYOTINI AMALGA OSHIRISHDA AXBOROTNING O'RNI

Husanova Gulchexra Sayfullayevna  
Xalqaro Nordik universiteti  
Iqtisodiyot va biznesni boshqarish kafedrası  
I.f.f.d., PhD.  
[g.xusanova@nordicuniversity.org](mailto:g.xusanova@nordicuniversity.org)  
ORCID: 0009-0002-7621-4008

Habibjonov Usmonjon Sherzodjon o'g'li  
Xalqaro Nordik universiteti  
[Habibjonovusmonjon9@gmail.com](mailto:Habibjonovusmonjon9@gmail.com)  
(ORCID 0009-0005-6345-483X)

## Annotatsiya

Ushbu tadqiqot "Savdo amaliyotini amalga oshirishda axborotning o'rni" mavzusini o'rganadi va savdo jarayonlarida axborotning ahamiyatini tahlil qiladi. Savdo amaliyoti samaradorligini oshirish uchun to'g'ri va vaqtida axborotni taqdim etish zarurati, shuningdek, raqobatbardosh muhitda muvaffaqiyatga erishish uchun axborot texnologiyalaridan foydalanish masalalari ko'rib chiqiladi. Tadqiqotda axborot oqimining savdo jarayonlariga ta'siri, mijozlar bilan aloqalar, bozor tendentsiyalarini aniqlash va strategik qarorlar qabul qilishdagi roli batafsil tahlil qilinadi. Shuningdek, zamonaviy axborot tizimlari va ularning savdo amaliyotlariga integratsiyasi haqida ma'lumot beriladi. Ushbu tadqiqot natijalari, savdo sohasidagi mutaxassislar va tashkilotlarga axborotni samarali boshqarish orqali raqobat ustunligini qo'lga kiritishga yordam beradi.

**Kalit so'zlar:** savdo amaliyoti, axborot, ishlab chiqarish, iste'molchi, bozor, iqtisodiy o'sish.

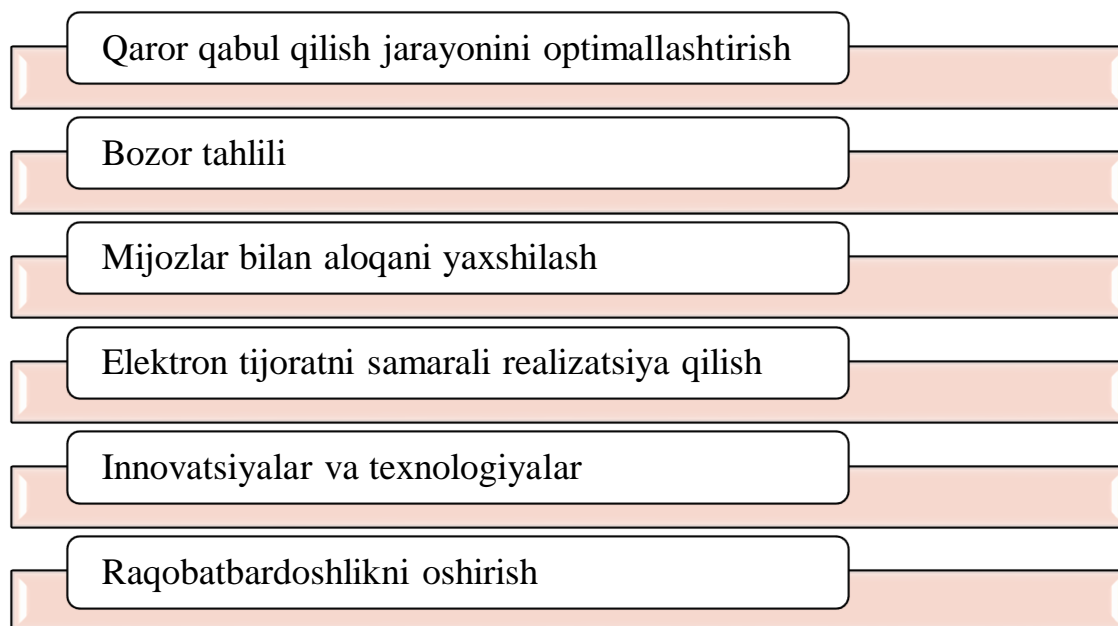
Savdo amaliyotlari savdo-sotiq bilan shug'ullanuvchi bizneslarning narx belgilash strategiyalari, reklama va iste'molchilarni himoya qilish kabi turli faoliyat va qoidalarni o'z ichiga oladi. Ushbu axborotlarda ma'lumotlarning o'rni nihoyatda muhim bo'lib, u bizneslar va iste'molchilar uchun qaror qabul qilish jarayonlariga ta'sir ko'rsatadi. Aniq va o'z vaqtida taqdim etilgan ma'lumot kompaniyalarga bozor dinamikasi, iste'molchi xohish-istaklari va raqobat muhiti haqida tushunchaga

ega bo'lish imkonini beradi. Masalan, ma'lumotlarni tahlil qilish texnologiyalaridan foydalanadigan firmalar tendensiyalarni aniqlash va strategiyalarini moslashtirish orqali nafaqat qonuniy talablarni bajarishni ta'minlaydi, balki o'z faoliyatini ham optimallashtirishi mumkin. Ma'lumotlarning bunday oqimi nafaqat yaxshiroq biznes qarorlarini qabul qilishga yordam beradi, balki savdo amaliyotlarida shaffoflikni rivojlantirib, iste'molchilar ishonchini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Savdo amaliyotlarini amalga oshirish ko'p jihatdan qonunlar va qoidalar bo'yicha tegishli ma'lumotlarning mavjudligiga bog'liq bo'ladi. Korxonalar jarima va boshqa salbiy oqibatlariga duch kelmaslik, shuningdek, etnik faoliyatni ta'minlash uchun mahalliy, milliy va xalqaro savdo qonunlari haqida xabardor bo'lishlari kerak. Tartibga soluvchi tashkilotlar odatda korxonalar rioya qilishi lozim bo'lgan ko'rsatmalar va yangilanishlarni e'lon qilib turadi, shuning uchun ushbu ma'lumotlarga ega bo'lish muvofiqlikni ta'minlashda muhim hisoblanadi. Bundan tashqari, sanoat uyushmalari yoki tartibga soluvchi agentliklar bilan faol hamkorlik qiluvchi tashkilotlar savdo qoidalari bo'yicha eng yaxshi amaliyotlar va yangi tendensiyalar haqida ma'lumot olishlari mumkin. Bunday proaktiv yondashuv moslashish bilan bog'liq xavflarni kamaytirishga va bozor ichida adolatli raqobatni targ'ib qilishga yordam beradi.

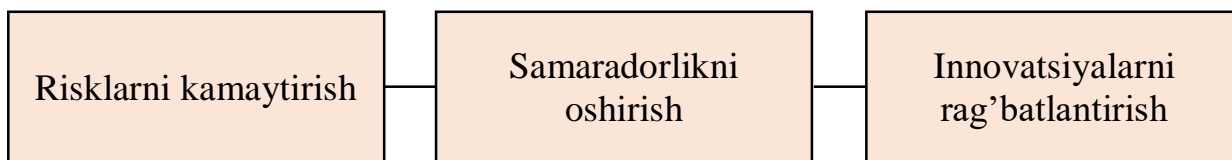
Savdo amaliyotlari kontekstida axborot nafaqat bizneslarga yordam berish, balki iste'molchilarni ham qo'llab-quvvatlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Raqamli platformalarning rivojlanishi bilan iste'molchilar mahsulot haqida ma'lumotlar, sharhlar, narxlarni taqqoslash va me'yoriy standartlar haqida misli ko'rilmagan darajada xabardorlikka ega bo'lishdi. Ushbu boy axborot iste'molchilarga o'z xaridlari bo'yicha ongli qarorlar qabul qilish va bizneslarni o'z amaliyotlari uchun javobgarlikka tortish imkonini beradi. Bundan tashqari, iste'molchilar turli savdo qonunlari, masalan, kafolat himoyasi yoki tovarlarni qaytarish siyosatlarini haqidagi huquqlari haqida yaxshi xabardor bo'lsalar, ular tranzaksiyalarda ishonch bilan qatnashishga moyilroq bo'lishadi. Natijada, aniq ma'lumotlarning tarqatilishi nafaqat iste'molchilarni himoya qilishni kuchaytiradi,

balki iste'molchilarning kutgan talablari darajasiga javob berishga intilayotgan bizneslar orasida axloqiy xatti-harakatlarni ham rag'batlantiradi.



**Rasm 3. Savdo amaliyotini amalga oshirishda axborotning o'rni.**

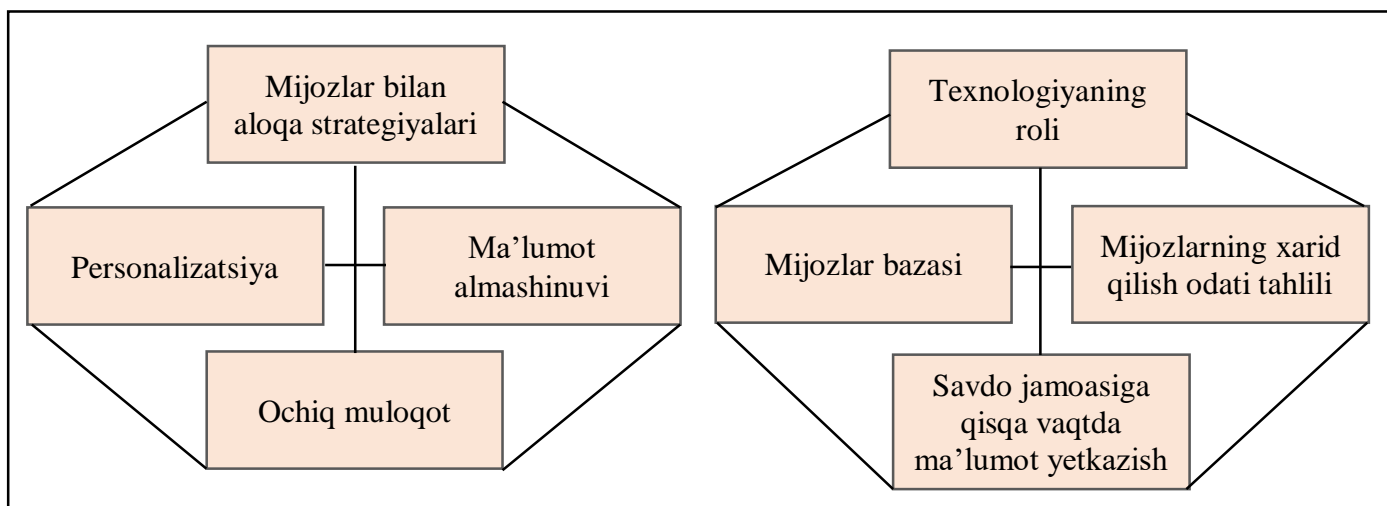
Professional savdoda axborot moliyaviy natijalarga sezilarli ta'sir ko'rsatadigan ongli qarorlar qabul qilishning asosi hisoblanadi. Savdogarlar aktivlar narxining potentsial o'zgarishlarini baholash uchun turli ma'lumot manbalariga, jumladan bozor yangiliklari, iqtisodiy ko'rsatkichlar, kompaniya daromadlari hisobotlari va geosiyosiy voqealarga tayanadi. Ushbu ma'lumotlarni to'g'ri talqin qila olish juda muhimdir; savdogarlar dolzarb va ahamiyatsiz ma'lumotlarni ajratib, ularning qanday kontekstda taqdim etilganini ham inobatga olishlari kerak. Masalan, yalpi ichki mahsulot (YaIM) o'sish sur'ati yoki ishsizlik ko'rsatkichlari kabi makroiqtisodiy ko'rsatkichlar bozor kayfiyatiga ta'sir ko'rsatib, turli aktivlar sinflari bo'yicha narx o'zgarishlariga olib kelishi mumkin. Shuningdek, real vaqt rejimidagi ma'lumotlar oqimlari savdogarlarga bozor o'zgarishlariga tezkor javob berish imkonini beradi, bu esa qisqa muddatli imkoniyatlardan foydalanish yoki salbiy harakatlardan kelib chiqadigan xavflarni kamaytirish imkonini beradi.



#### **Rasm 4. Qaror qabul qilishda axborotning roli.**

Bundan tashqari, ilg'or tahliliy vositalar va algoritmlarning integratsiyasi savdogarlarning axborotni qayta ishlash usulini tubdan o'zgartirdi. Kvantitativ tahlil statistik usullar yordamida tarixiy ma'lumotlarda naqshlar va tendentsiyalarni aniqlashni o'z ichiga oladi, bu esa savdogarlarga kelajakdagi narx o'zgarishlarini prognoz qilish imkonini beradi. Bundan tashqari, ijtimoiy media platformalari yoki yangilik maqolalaridan olingan sentiment tahlili bozor psixologiyasi va investorlarning xatti-harakatlari to'g'risida tushunchalar berishi mumkin. Axborotni qayta ishlashga bunday ko'p qirrali yondashuv qaror qabul qilishni yaxshilash bilan birga savdogarlarga o'zlarining xavf bardoshliklari va investitsiya maqsadlariga mos strategiyalarni ishlab chiqishga yordam beradi. Yakunda, savdoda axborotni samarali foydalanish tahlil qilish ko'nikmalari, tajriba va bozor dinamikasini tushunishni o'z ichiga olgan yondashuvni talab qiladi.

Professional savdoda ma'lumotlardan samarali foydalanish mijozlar bilan muloqotni yaxshilash uchun juda muhimdir. Savdo mutaxassisleri mijozlarning afzalliklari, xarid tarixi va bozor tendentsiyalari haqidagi ma'lumotlardan foydalanib, o'zaro muloqotlarini individuallashtiradilar. Bu shaxsiy yondashuv savdo vakillariga mijozlarning aniq ehtiyojlari va tashvishlarini hal qilish imkonini beradi, bu esa tushunish va ishonch tuyg'usini shakllantiradi. Masalan, agar sotuvchi mijozning oldingi xaridlari yoki so'rovlar haqidagi batafsil ma'lumotlarga ega bo'lsa, ular mijozning hozirgi holatiga mos keladigan tegishli tavsiyalar va yechimlarni taklif qila oladilar. Bu nafaqat muloqot sifatini yaxshilaydi, balki savdogarlar mijozning o'ziga xos holatlarini qadrlashini ham ko'rsatadi, natijada mustahkamroq munosabatlar va mijoz sadoqatini oshirishga olib keladi.

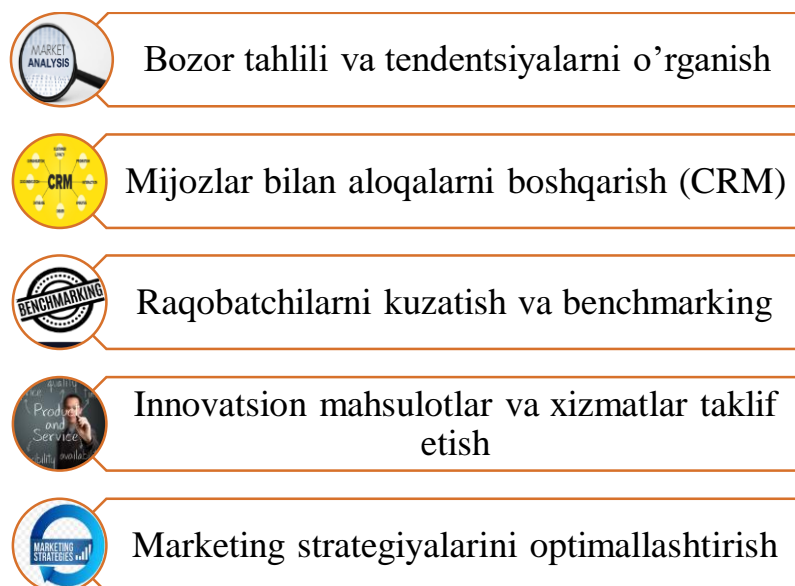


**Rasm 5. Professional savdoda axborot va mijozlar o'rtasidagi bog'liqlik.**

Bundan tashqari, professional savdoda ma'lumotlar savdo jamoalariga mahsulotning foydalari va xususiyatlarini mijoz ehtiyojlariga mos keladigan tarzda tushuntirishga imkon berib, aniq va samarali muloqotga yordam beradi. Bozor tadqiqotlari va mijoz fikr-mulohazalaridan olingan ma'lumotlardan foydalanish orqali savdo mutaxassislari suhbat davomida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan savol yoki e'tirozlarni oldindan ko'ra oladilar. Ushbu tayyorgarlik ularga ishonchli va aniq javob berish imkonini yaratadi, shu bilan tushunmovchiliklarni kamaytiradi. Bundan tashqari, raqobatchilar takliflari haqidagi keng qamrovli bilimlar savdochilarga o'z mahsulotlarini potensial mijozlar bilan suhbatlarda yanada samaraliroq joylashtirish imkonini beradi. Natijada, ma'lumotga asoslangan muloqot nafaqat umumiy mijoz tajribasini yaxshilaydi, balki mijozlar o'z qarorlarini qabul qilishda ko'proq ma'lumotli va ishonchli his qilishgani sababli yuqori konversiya ko'rsatkichlarini ham ta'minlaydi.

Professional savdo sohasida ma'lumotlarning aniqligi investitsiya strategiyalari va qaror qabul qilish jarayonlarini shakllantirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Savdo ishtirokchilari bozor tendensiyalari, iqtisodiy ko'rsatkichlar, kompaniya faoliyati va geosiyosiy voqealar haqidagi aniq ma'lumotlarga tayanib, ongli qarorlar qabul qilishadi. Agar savdogarlar aniq va o'z vaqtida berilgan ma'lumotlarga ega bo'lsalar, ular xavf va imkoniyatlarni yaxshiroq baholay olishadi hamda o'z moliyaviy maqsadlariga mos keladigan savdolarini amalga oshira

olishadi. Masalan, aniq daromad hisobotlari yoki iqtisodiy ma'lumotlarning e'lon qilinishi savdo pozitsiyalarida tezkor o'zgarishlarni amalga oshirishga olib kelishi mumkin, bu esa kengroq bozor reaksiya bildirguncha narx o'zgarishlaridan foydalanish imkonini yaratadi. Ishonchli ma'lumotlarga asoslangan holda tezkor harakat qilish qobiliyati, eskirgan yoki noto'g'ri ma'lumotlarga tayanadigan raqobatchilarga nisbatan sezilarli ustunlikni ta'minlaydi.



### **Rasm 6. Professional savdoda axborot yordamida raqobatbardoshlikni oshirish yo'llari**

Bundan tashqari, savdo platformalariga mashina o'qitish (machine learning) va sun'iy intellekt (AI) kabi ilg'or texnologiyalarning integratsiyalashuvi ma'lumotlarning aniqligi ahamiyatini yanada oshirdi. Ushbu texnologiyalar katta hajmdagi ma'lumotlarni juda katta tezlikda tahlil qilib, savdo ishtirokchilari e'tibordan chetda qolishi mumkin bo'lgan tendensiyalarni aniqlaydi. Ammo, bu algoritmlarning samaradorligi kiritilgan ma'lumotlarning sifatiga kuchli bog'liqdir. Agar ushbu tizimlarga noto'g'ri yoki chalg'ituvchi ma'lumotlar kiritilsa, bu noto'g'ri savdo qarorlariga va katta moliyaviy yo'qotishlarga olib kelishi mumkin. Shu sababli, ma'lumotlarning yaxlitligini yuqori darajada saqlash nafaqat individual savdogarlar samaradorligini oshiradi, balki narxlar haqiqiy qiymatlarni aks ettirishini ta'minlab, umumiy bozor samaradorligiga ham hissa qo'shadi. Natijada, aniq ma'lumotlarni yig'ish va tahlil qilishni ustuvor vazifa sifatida belgilaydigan

kompaniyalar tobora murakkablashib borayotgan savdo muhitida raqobatchilardan yaxshiroq natijalarga erishish imkoniyatiga ega bo'ladilar.

### **Xulosa**

Xulosa qilib aytganda, savdo amaliyotlarini amalga oshirishda ma'lumotlarning ahamiyati tashkilot muvaffaqiyatini oshirish va mijozlar bilan aloqalarni yaxshilash uchun muhim ahamiyatga ega. Samarali savdo strategiyalari qaror qabul qilish jarayonlarini ma'lumotlarga asoslangan tahlillar orqali qo'llab-quvvatlaydi va bu bizneslarga o'z auditoriyasining ehtiyojlari va xohishlariga moslashgan yondashuvlarni ishlab chiqishga imkon beradi. Mijozlar bilan aloqani boshqarish tizimlari (CRM) va ma'lumotlarni tahlil qilish vositalari kabi ilg'or texnologiyalarning integratsiyasi savdo jamoalariga katta hajmdagi ma'lumotlarni samarali ravishda yig'ish, tahlil qilish va ulardan foydalanish imkonini beradi. Bu nafaqat prognozlash aniqligini oshiradi, balki potentsial mijozlarni aniqlash va savdo nutqlarini optimallashtirish imkoniyatini ham yaxshilaydi. Bundan tashqari, real vaqt rejimidagi ma'lumotlarga doimiy kirish savdo jamoalari ichida moslashuvchanlik madaniyatini rivojlantiradi va ularni bozor o'zgarishlari va iste'molchilar xatti-harakatlari tendensiyalariga tezkor javob berishga undaydi. Oxir-oqibat, ma'lumotlardan samarali foydalanish savdo amaliyotlarini an'anaviy usullardan dinamik strategiyalarga aylantiradi va bu esa samaradorlik va daromadni sezilarli darajada oshirishi mumkin.

### **Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**

1. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2024). Importance of International Programs and Foreign Investments In Ensuring Tourism and Economic Growth of Our Country. MARKAZIY OSIYO MADANIY ME'ROSI VA TURIZM TENDENSIYALARI JURNALI (ISSN: 3060-4834), 1(2), 6-10.

2. Khusanova, G. (2024). ОБ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА В РЕГИОНАХ НА ПЕРИОД ПОТЕПЛЕНИЯ КЛИМАТА. Nordic\_Press, 2(0002).

3. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2024). The Impact of Direct Investments on the Country's Tourism and Education System. MARKAZIY OSIYO MADANIY

ME'ROSI VA TURIZM TENDENSIYALARI JURNALI (ISSN: 3060-4834), 1(2), 1-5.

4. Khusanova, G. (2024). ЦИФРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА. Nordic\_Press, 2(0002).

5. Habibjonov, U. (2024). Mehmonxona xo'jaligida narx siyosati. Nordic\_Press, 3(0003).

6. Khusanova, G. (2024). Xalqaro raqobatning asosiy omillari. Nordic\_Press, 3(0003).

7. Khabibjonov, U., & Ismoilov, I. (2024). GENERAL STRUCTURE AND DEVELOPMENT OF CHINA'S "ONE BELT, ONE ROAD" PROGRAM. Science and innovation, 3(A7), 29-34.

8. Sayfullayevna, K. G. (2020). SPECIALIZATION AND COMPLEXLY PROMOTION OF REGIONS. Архив научных исследований, (14).

9. Садикова, М. М., & Сабирова, Н. Н. (2022). Состояние фрикционного взаимодействия хлопка-сырца с металлическими поверхностями. Universum: технические науки, (10-3 (103)), 48-51.

10. Khusanova, G. (2024). IQTISODIYOT VA BIZNES. Nordic\_Press, 3(0003).

11. KAYIMOV, F., MAJIDOV, K., & SABIROVA, N. (2022). INVESTIGATION OF THE PROCESS OF COTTON CAKE EXTRACTION UNDER THE INFLUENCE OF PULSED ELECTRIC CURRENT. CHEMISTRY AND CHEMICAL ENGINEERING, 2021(4), 11.