

PROFESSIONAL SAVDO VA XALQARO SAVDO MUHITI

Maksudov Mashxurbek
Xalqaro Nordik universiteti
Ta'lim sifatini rivojlantirish bo'limi boshlig'i
ORCID:0000-0001-6408-2402
m.maksudov@nordicuniversity.org

Habibjonov Usmonjon Sherzodjon o'g'li
Xalqaro Nordik universiteti
habibjonovusmonjon9@gmail.com
(ORCID 0009-0005-6345-483X)

Annotatsiya

Ushbu tadqiqot “Professional savdo va xalqaro savdo muhiti” mavzusini o'rganadi, bu esa global iqtisodiyotda savdo faoliyatining ahamiyatini ta'kidlaydi. Tadqiqotda professional savdoning asosiy tamoyillari, xalqaro savdo qonunlari va qoidalari, shuningdek, turli mamlakatlar o'rtasidagi iqtisodiy aloqalar ko'rib chiqiladi. Xalqaro savdo muhitining o'zgaruvchanligi, jumladan, siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy omillar ta'siri tahlil qilinadi. Shuningdek, tadqiqotda zamonaviy texnologiyalar va raqamli transformatsiyaning professional savdoga ta'siri haqida ma'lumot beriladi. Ushbu tadqiqotning maqsadi professional savdo sohasida muvaffaqiyatga erishish uchun zarur bo'lgan strategiyalarni aniqlashdir. Natijada, tadqiqot xalqaro savdo muhitining murakkabligini tushunishga yordam beradi va professional savdogarlar uchun amaliy tavsiyalarni taklif etadi.

Kalit so'zlar: xalqaro savdo muhiti, ishlab chiqarish, xalqaro tashkilotlar, professional savdo, iqtisodiy o'sish.

Professional savdo odatda institutsional treyderlar, investitsion firmalari, turli xil fondlari va boshqa professional investorlar tomonidan qimmatli qog'ozlar, obligatsiyalar, tovarlar kabi moliyaviy vositalarni sotib olish va sotishni anglatadi. Ushbu treyderlar tez-tez savdo qarorlarini qabul qilish va risklarni boshqarish uchun ilg'or tahliliy vositalar, algoritmlar va strategiyalardan foydalanadilar. Professional savdo turli platformalarda, jumladan, birjalar va elektron savdo tarmoqlarida amalga oshiriladi. Shuningdek, xalqaro savdo muhiti tovarlar, xizmatlar va kapital milliy chegaralar orqali o'tadigan global bozorni o'z ichiga oladi. U mamlakatlar o'rtasida

tovar va xizmatlar almashinuvini o'z ichiga olib, unda savdo kelishuvlari, valyuta kurslari va geosiyosiy mulohazalar kabi omillar yordam beradi. Xalqaro savdo avtomobillar yoki elektronika kabi jismoniy tovarlarni, xususan konsalting yoki dasturiy ta'minotni ishlab chiqish kabi nomoddiy xizmatlarni o'z ichiga olishi mumkin.

Professional savdo va xalqaro savdo muhiti kontekstida biznesning qanday ishlashini, mijozlar bilan muloqot qilishini va global savdoning murakkabliklarida harakat qilishni belgilaydigan bir nechta asosiy komponentlar mavjud. Bular:

— **Xalqaro bozorlarda savdoning ahamiyati.** Xalqaro bozorlardagi savdo iqtisodiy o'sish va rivojlanish uchun juda muhimdir. Bu mamlakatlarga nisbatan ustunlikka ega bo'lgan tovarlar va xizmatlar ishlab chiqarishga ixtisoslashish imkonini beradi, bu esa samaradorlik va innovatsiyalarning oshishiga olib keladi. Savdo bilan shug'ullanish orqali davlatlar kengroq turdagi mahsulotlarga ega bo'lishlari, iste'molchilar tanlovini kengaytirishlari va raqobat orqali xarajatlarni kamaytirishlari mumkin. Bundan tashqari, xalqaro savdo tinchlik va barqarorlikka hissa qo'shib, davlatlar o'rtasida global hamkorlik va tushunishni kuchaytiradi. Oxir oqibat, savdo farovonlikning asosiy omili bo'lib, mamlakatlarga turmush darajasini yaxshilash imkonini beradi.

— **Xalqaro savdodagi huquqiy mulohazalar.** Xalqaro savdo mamlakatlar o'rtasidagi operatsiyalarni tartibga soluvchi turli huquqiy mulohazalarni o'z ichiga oladi. Bularga savdo bitimlari, tariflar va xalqaro qonunlarga rioya qilishni ta'minlovchi qoidalar kiradi. Mamlakatlar ko'pincha savdo amaliyoti va nizolarni hal qilish qoidalarini belgilaydigan Jahon Savdo Tashkiloti (JST) kabi shartnomalar tuzadilar. Bundan tashqari, innovatsiyalarni chegaralar orqali himoya qilish uchun intellektual mulk huquqlari hurmat qilinishi kerak. Mahalliy qonunlarga rioya qilish juda muhim, chunki ushbu qoidalarni buzilish jazoga yoki xalqaro bozorlarda raqobatbardoshlikni yo'qotishga olib kelishi mumkin.

— **Global savdo uchun texnologiyadan foydalanish.** Texnologiya jarayonlarini soddalashtirish, aloqani yaxshilash va samaradorlikni oshirish orqali global savdoni yaxshilashda muhim o'rin egallaydi. Blokcheyn kabi innovatsiyalar

xavfsiz tranzaksiyalar va tovarlarning kuzatilishini ta'minlab, elektron tijorat platformalari esa barcha turdagi biznes uchun xalqaro bozorlarga kirishni osonlashtiradi. Bundan tashqari, logistika texnologiyasidagi yutuqlar, jumladan, avtomatlashtirilgan texnologiyalar va real vaqtda kuzatuv tizimlari, ta'minot zanjirlarini optimallashtiradi va xarajatlarni kamaytiradi. Bundan tashqari, ma'lumotlar tahlili kompaniyalarga bozor tendentsiyalari va iste'molchilarning xatti-harakatlari asosida ongli qarorlar qabul qilish imkonini beradi. Umuman olganda, texnologiya nafaqat global savdoning o'sishiga yordam beradi, balki shaffoflik va barqarorlikni ta'minlaydi.

— **Risklarni boshqarish strategiyalari.** Xalqaro bozorda tavakkalchilikni boshqarishning samarali strategiyalari korxonalar uchun noaniqliklarni bartaraf etishda muhim o'rin egallaydi. Asosiy strategiyalar orasida mahalliyashtirilgan xavflarni yumshatish uchun investitsiyalarni turli bozorlarga tarqatadigan diversifikatsiya kiradi. Xedjlash - bu valyuta o'zgarishi yoki tovarlar narxining o'zgarishi natijasida yuzaga keladigan yo'qotishlarni qoplash uchun moliyaviy vositalardan foydalanadigan yana bir strategiya. Bundan tashqari, bozorni puxta o'rganish muayyan mintaqalarda siyosiy beqarorlik yoki iqtisodiy pasayish bilan bog'liq potentsial xavflarni aniqlashga yordam beradi. Mahalliy hamkorlar bilan mustahkam aloqalarni o'rnatish mahalliy bozor dinamikasi haqida tushuncha berish orqali xavflarni kamaytirishni ham kuchaytirishi mumkin.

Professional savdo va xalqaro savdo muhitiga iqtisodiy ko'rsatkichlar, siyosiy voqealar, texnologik yutuqlar va tartibga soluvchi o'zgarishlar, jumladan, keng ko'lamli omillar ta'sir ko'rsatadi. Bundan tashqari, bitta bozor yoki mintaqadagi o'zgarishlar global savdo muhitiga ta'sir ko'rsatishi mumkin. Shuning uchun ham professional, ham xalqaro savdo ishtirokchilari makroiqtisodiy tendensiyalar va geosiyosiy o'zgarishlar to'g'risida xabardor bo'lishlari kerak, bu esa ongli qarorlar qabul qilish va bozorlarning murakkabligini yo'lga qo'yishi kerak.

Professional savdodagi muvoffaqiyat tarixi

Professional savdoda muvaffaqiyatli sotuvchilar o'rasida mashhur bo'lib kelayotgan, professional savdogarlarning "Kim millioner bo'lishni xoxlaydi" nomli

hikoyasini alohida ta'kidlab o'tish lozim. Bu hikoyani 1976-yilda Xopkins o'zining savdogarlarga bag'ishlangan kitobida tasvirlab beradi. 19 yoshli Tom ismli yigit oilasidagi moliyaviy taqchillik va turli xildagi majburiy to'lovlar sababli kollejdagi o'qishini tashlashga majbur bo'ladi. U ushbu to'lovlarni to'lash uchun uy savdosi bilan shug'ullanishni boshlaydi. Shuningdek u ko'chmas mulk savdosida ham ishladi, biroq muvaffaqiyatga erisha olmadi. U olti oyda faqat bitta uy sotadi, u oyiga o'rtacha 42 dollar ishlab topgan xolos. To'satdan, bir kishi Tomni professional savdo bo'yicha o'quv seminariga taklif qiladi.

Tom bundan juda xursand bo'ladi, va u ilhomlanib umumiy savdo aloqalari konsepsiyalarni o'rganish va ishga tushirish uchun turli xil seminarlarga ko'proq borishga harakat qiladi. Shuningdek, Tom o'ttiz yoshga to'lmasdanoq real sotuvchi millioner bo'ladi. Tom o'zining "Chempionlar uchun trening" va "Sales Boot Camp" nomli kitoblarini chop ettiradi. Bu kitoblar uni yanada mashhur qilib, kitobda professional savdoning har bir bosqichi tasvirlangan edi. Shundan keyin Tom savdo maydonida afsonaga aylanishga muvofaq bo'ladi. Hozirgi kunda Tom xalqaro tashkilotida muvaffaqiyatli muallif, ma'ruzachi, sharhlovchi va savdo bo'yicha murabbiy, Best Buy, State Farm Insurance, Aflac kabi kompaniyalarda savdo sohasida treninglar o'tkazib kelmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Maksudov, M. (2024). XALQARO SAVDO PALATASI (XSP) VA XALQARO BOJ TASHKILOTI (XBT). Nordic_Press, 3(0003).
2. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODA SOTISH JARAYONLARINING BOSQICHLARI TASNIFI. Nordic_Press, 3(0003).
3. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). THE ROLE OF AGRICULTURE IN THE DEVELOPMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 354-361.
4. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODAGI UMUMIY KOMMUNIKATSIYA TURLARI VA MOHIYATI. Nordic_Press, 3(0003).
5. Khusanova, G. (2024). TOVAR AKSIYALARI TURLARI VA UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
6. Maksudov, M. (2025). XALQARO MEHNAT TAQSIMOTI VA ULARGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAVSIFI. Nordic_Press, 6(0006).

7. Khusanova, G. (2024). MOTIVATSION SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).

8. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). IMPACT OF WORLD BANK PROJECTS ON THE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S INDUSTRY. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 345-353.

9. Khusanova, G. (2024). SALOHYATLI MIJOZLAR BILAN ISHLASH BOSQICHLARI TAHLILI. Nordic_Press, 3(0003).

10. Khusanova, G. (2024). SAVDO AMALIYOTINI AMALGA OSHIRISHDA AXBOROTNING O'RNI. Nordic_Press, 3(0003).

11. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). THE MAIN DIRECTIONS OF CHINA'S "ONE BELT-ONE ROAD" PROJECT AND THE IMPORTANCE OF UZBEKISTAN'S PARTICIPATION. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 335-344.

12. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). POSSIBILITIES OF USING CHINESE EXPERIENCE IN COMBATING POVERTY IN UZBEKISTAN. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 362-370.