**CHAKANA SAVDO TURINING UMUMIY TAVSIFI VA MOHIYATI**

**Maksudov Mashxurbek**

**Xalqaro Nordik universiteti**

**Ta’lim sifatini rivojlantirish bo’limi boshlig’i**

**ORCID:0000-0001-6408-2402**

[**m.maksudov@nordicuniversity.org**](mailto:m.maksudov@nordicuniversity.org)

**Habibjonov Usmonjon Sherzodjon o’g’li**

**Xalqaro Nordik universiteti**

[**habibjonovusmonjon9@gmail.com**](mailto:habibjonovusmonjon9@gmail.com)

**(ORCID 0009-0005-6345-483X)**

**Annotatsiya**

Chakana savdo, iste’molchilarga to’g’ridan-to’g’ri mahsulot yoki xizmatlarni taklif etuvchi savdo turi bo’lib, uning asosiy vazifasi xaridorlarning ehtiyojlarini qondirishdir. Bu jarayon do’konlar, supermarketlar, onlayn platformalar va boshqa savdo nuqtalari orqali amalga oshiriladi. Chakana savdo, iste’molchilar uchun qulaylik yaratish bilan birga, ishlab chiqaruvchilar va yetkazib beruvchilar o’rtasidagi aloqalarni mustahkamlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Chakana savdoning mohiyatida xarid qilish jarayoni, mahsulotni tanlash, narxlarni solishtirish va xarid qilishning eng qulay usulini tanlash kabi elementlar mavjud. Bu jarayon iste’molchilarning shaxsiy tajribalariga asoslanadi va ularning xarid qilish odatlari bilan bog’liqdir.

**Kalit so’zlar**: Chakana savdo, iste’molchilar, ulgurji savdo, ishlab chiqarish, narx, bozor.

Chakana savdoning asosiy maqsadi - iste’molchilarga sifatli mahsulotlarni taqdim etish orqali ularning ehtiyojlarini qondirishdir. Buning natijasida chakana sotuvchilar nafaqat foyda olishni, balki mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni rivojlantirishni ham ko’zlaydilar. Chakana savdo sohasida muvaffaqiyat qozonish uchun sotuvchilar mijozlarga yuqori darajadagi xizmat ko’rsatishni ta’minlashlari zarur. Bu esa brend sadoqatini oshiradi va xaridorlarning qaytib kelishini ta’minlaydi. Shuningdek, chakana savdo orqali sotuvchilar yangi mahsulotlarni sinovdan o’tkazish imkoniyatiga ega bo’lishadi va bozor talablariga mos ravishda o’z takliflarini yangilab boradilar.

Zamonaviy texnologiyalar va raqamli transformatsiya chakana savdoning rivojlanishiga katta ta’sir ko’rsatmoqda. Onlayn chakana savdo platformalari keng tarqalganligi sababli, iste’molchilar uchun xarid qilish jarayoni yanada qulaylashdi. Mobil ilovalar va elektron tijorat saytlarining paydo bo’lishi bilan birga, xaridorlar istalgan joydan va istalgan vaqtda mahsulotlarga kirish imkoniyatiga ega bo’lishdi. Shu bilan birga, chakana sotuvchilar uchun raqobat kuchaymoqda; ular o’z xizmatlarini yaxshilash va innovatsion yechimlarni joriy etishga majbur bo’lmoqdalar. Natijada, chakana savdo nafaqat iqtisodiyotning muhim qismi sifatida qolmoqda, balki iste’molchilarning hayot tarzini shakllantiruvchi omilga ham aylanyapti.

Chakana savdo, iste’molchilarga to’g’ridan-to’g’ri mahsulot yoki xizmatlarni taklif etadigan savdo shaklidir. Professional savdoda chakana savdo turlari bir necha asosiy kategoriyalarga bo’linadi. Ushbu turlar quyidagilarni o’z ichiga oladi:

**Onlayn**

**Mobil**

**Chakana savdo turlari**

**Omnichannel**

**Maxsus**

**An’anaviy**

**Franchising**

**Rasm 1. Chakana savdo amaliyotining asosiy turlari.**

* *An’anaviy chakana savdo.* Bu turda chakana sotuvchilar do’konlar yoki supermarketlar orqali mahsulotlarni sotadilar. Ular mijozlarga to’g’ridan-to’g’ri xizmat ko’rsatishadi va mahsulotlarni ko’rish, tanlash va xarid qilish imkoniyatini taqdim etadilar. An’anaviy chakana savdo do’konlari odatda keng assortimentga ega bo’ladi va mijozlarga shaxsiy xizmat ko’rsatish imkoniyatini beradi.
* *Onlayn chakana savdo.* Onlayn chakana savdo internet orqali amalga oshiriladi. Mijozlar veb-saytlar yoki mobil ilovalar orqali mahsulotlarni ko’rib chiqishlari, buyurtma berishlari va to’lovlarni amalga oshirishlari mumkin. Bu turdagi chakana savdo tezkorlik va qulaylikni ta’minlaydi, chunki mijozlar istalgan joydan xarid qilishlari mumkin.
* *Omnichannel chakana savdo.* Omnichannel chakana savdo turli kanallarni birlashtiradi, masalan, an’anaviy do’konlar, onlayn platformalar va mobil ilovalar. Bu yondashuv mijozlarga har qanday kanal orqali xarid qilish imkoniyatini beradi va ularning tajribasini yaxshilaydi. Mijozlar onlayn buyurtma berib, keyin do’konda olishlari yoki aksincha qilishi mumkin.
* *Maxsus chakana savdo.* Maxsus chakana savdo ma’lum bir mahsulot yoki xizmatga ixtisoslashgan do’konlarda amalga oshiriladi. Masalan, kiyim-kechak do’konlari, elektronika do’konlari yoki oziq-ovqat bozorlarini kiritish mumkin. Ushbu turda sotuvchilar o’z sohalarida chuqur bilimga ega bo’lishi kerak.
* *Franchising (franshiza) asosidagi chakana savdo.* Franchising modeli orqali ishlaydigan chakana sotuvchilar brendning nomi va biznes modelidan foydalanadilar. Bunday tizimda franshizachilar o’z brendlariga mos ravishda mahalliy bozorda faoliyat yuritadilar va bu ularga muvaffaqiyatli ish yuritishga yordam beradi.
* *Mobil chakana savdo.* Mobil chakana savdo mobil qurilmalar yordamida amalga oshiriladi, masalan, smartfonlar yoki planshetlar orqali xarid qilish imkoniyatini taqdim etuvchi ilovalar yordamida. Bu turda mijozlarga qulaylik yaratish uchun mobil texnologiyalar qo’llaniladi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati**

1. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODA SOTISH JARAYONLARINING BOSQICHLARI TASNIFI. Nordic\_Press, 3(0003).
2. Habibjonov, U. (2025). PROFESSIONAL SAVDONI SHAKLLANISH KANALLARINING TARQATILISH TAVSIFI. Nordic\_Press, 7(0007).
3. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODAGI UMUMIY KOMMUNIKATSIYA TURLARI VA MOHIYATI. Nordic\_Press, 3(0003).
4. Habibjonov, U. (2025). REJALASHTIRIB SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI. Nordic\_Press, 7(0007).
5. Khusanova, G. (2024). TOVAR AKSIYALARI TURLARI VA UMUMIY TAVSIFI. Nordic\_Press, 3(0003).
6. Habibjonov, U. (2025). SEGMENTATSIYANING MOHIYATI VA MAQSADI. Nordic\_Press, 7(0007).
7. Khusanova, G. (2024). MOTIVATSION SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI. Nordic\_Press, 3(0003).
8. Садикова, М. М., & Сабирова, Н. Н. (2022). СОСТОЯНИЕ ФРИКЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХЛОПКА-СЫРЦА С МЕТАЛЛИЧЕСКИМИ ПОВЕРХНОСТЯМИ. Universum: технические науки, (10-3 (103)), 48-51.
9. Khusanova, G. (2024). SALOHIYATLI MIJOZLAR BILAN ISHLASH BOSQICHLARI TAHLIILI. Nordic\_Press, 3(0003).
10. Абдурахимов, С. А., & Сабирова, Н. Н. (2020). Применение полученных шортенинг жиров в маргариновой продукции. Universum: технические науки, (11-4 (80)), 9-11.
11. Khusanova, G. (2024). SAVDO AMALIYOTINI AMALGA OSHIRISHDA AXBOROTNING O’RNI. Nordic\_Press, 3(0003).
12. Khusanova, G. (2025). PROFESSIONAL SAVDODA AXBOROTNING KELIB CHIQISH TARIXI. Nordic\_Press, 7(0007).
13. Sabirova, N., & Sadikova, M. (2023). Shortenings based on hydrogenated cotton oils. In E3S Web of Conferences (Vol. 390, p. 02038). EDP Sciences.
14. Khusanova, G. (2025). SAVDODA AXBOROTNING TAVSIFLANISHI VA TURLARI. Nordic\_Press, 7(0007).