**PROFESSIONAL SAVDODA RICHMOND KEMBERLI USULI**

**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**

Professional savdoning rivojlanish bosqichlari sanoatga, sotilayotgan mahsulot yoki xizmatning murakkabligiga va qo’llaniladigan savdo metodologiyasiga qarab farq qilishi mumkin. Biroq, bu yerda ko’plab savdo mutaxassislari amal qiladigan umumiy tizim mavjud.

**Kalit so’zlar:** Professional savdo, iqtisodiy siyosat, iqtisodiy rivojlanish, makroiqtisodiy rivojlanish.

Richmond-Kemble (RK) usuli ma’lum diapazonda funktsiyaning minimal yoki maksimalini topish uchun ishlatiladigan optimallashtirish algoritmidir. Bu usul, boshqa ko’plab optimallashtirish usullari kabi, optimal yechimga yaqinlashish uchun iterativ jarayondan foydalanadi. Richmond-Kamberli usulining umumiy ko’rinishi quyidagicha:

**Initializatsiya:** bu savdo jarayonida yangi mijozlar yoki hamkorlar bilan aloqalarni o’rnatish va ularni samarali tarzda boshqarish uchun zarur bo’lgan dastlabki qadamdir. Bu jarayon, odatda, potentsial mijozlarning ehtiyojlarini aniqlash, ularga mos keladigan takliflar tayyorlash va ular bilan ishonchli munosabatlarni rivojlantirishni o’z ichiga oladi. Initializatsiya bosqichida savdo mutaxassislari mijozlar bilan muloqot qilish orqali ularning muammolarini tushunishga harakat qiladilar va shunga mos ravishda yechimlar taklif etadilar. Ushbu jarayon muvaffaqiyatli amalga oshirilsa, u uzoq muddatli hamkorlikka olib kelishi mumkin, chunki mijozlar o’z ehtiyojlariga mos keladigan xizmat yoki mahsulotni topadilar va bu esa savdo mutaxassisining obro’sini oshiradi.

**Optimallashtirish:** Professional savdoda jarayonlarini optimallashtirish kompaniyalar va tashkilotlar uchun muhim ahamiyatga ega bo’lgan strategik jarayondir. Bu jarayon, asosan, savdo faoliyatini samarali va rentabelli qilish maqsadida amalga oshiriladi. Savdo optimallashtirishda bir nechta asosiy elementlar mavjud: maqsadlarni aniqlash, ma’lumotlarni tahlil qilish, jarayonlarni avtomatlashtirish va mijozlar bilan munosabatlarni yaxshilashdir. Birinchi navbatda, kompaniya o’z savdo maqsadlarini aniq belgilashi kerak; bu maqsadlar ko’pincha daromadni oshirish, yangi mijozlarni jalb qilish yoki mavjud mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlash kabi bo’lishi mumkin. Keyinchalik, ma’lumotlarni tahlil qilish orqali kompaniya o’z savdo jarayonlarini baholaydi va qaysi sohalarda yaxshilanish zarurligini aniqlaydi. Bu tahlil natijalari asosida jarayonlarni avtomatlashtirish imkoniyatlari ko’rib chiqiladi; masalan, CRM (Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish) tizimlari yordamida mijozlar bilan aloqalarni boshqarish va savdo jamoasining ish faoliyatini yaxshilash mumkin. Shuningdek, mijozlarning ehtiyojlarini tushunish va ularga mos xizmat yoki mahsulot taklif etish orqali ularning qoniqishini oshirish ham muhimdir. Shu tariqa, professional savdoda optimallashtirish nafaqat daromadni oshirishga yordam beradi, balki uzoq muddatli muvaffaqiyat uchun zarur bo’lgan barqaror mijoz munosabatlarini ham rivojlantiradi.

**To’xtatish mezonlari:** Professional savdoda to’xtatish mezonlari, ya’ni trading halt criteria, moliyaviy bozorlar va savdo tizimlarida muhim ahamiyat kasb etadi. Bu mezonlar, asosan, bozorning barqarorligini ta’minlash va investorlarni himoya qilish maqsadida ishlab chiqilgan. Savdoni to’xtatish mezonlari bir necha asosiy omillarga asoslanadi: birinchidan, aksiyalar narxining keskin o’zgarishi; ikkinchidan, kompaniya haqida muhim yangiliklarning e’lon qilinishi; uchinchidan, bozorning umumiy holati yoki iqtisodiy sharoitlarning o’zgarishi. Masalan, agar biror aksiyaning narxi bir necha daqiqada 10% yoki undan ko’p pasaysa yoki ko’tarilsa, bu savdoni to’xtatish uchun sabab bo’lishi mumkin. Shuningdek, agar kompaniya yangi mahsulotni chiqarishi yoki moliyaviy hisobotini e’lon qilishi haqida xabar bersa, bu ham savdoni vaqtincha to’xtatishga olib kelishi mumkin. Bunday vaziyatlarda savdo jarayonini to’xtatish investorlar uchun zarur ma’lumotlarni olish imkonini beradi va bozorning noaniqligini kamaytiradi. Shuningdek, bunday chora-tadbirlar investorlarning hissiyotlariga ta’sir etib, bozorni yanada barqarorlashtirishga yordam beradi.

Richmond-Kamberli usuli fan, muhandislik va boshqa sohalarda qo’llaniladigan ko’plab optimallashtirish usullaridan biri bo’lib, matematik dasturlash muammolarining optimal yechimlarini topishni talab qiladi. Agar parametrlar to’g’ri tanlangan bo’lsa va optimallashtirilayotgan funksiyaning xarakteristikalari yaxshi tushunilsa, samarali bo’lishi mumkin.

**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).