**ULGURJI SAVDO TURINING UMUMIY TAVSIFI VA MOHIYATI**

**Mahammadsidik Amonboev**

**Nordic International university**

[**muhammadsidik@mail.ru**](mailto:muhammadsidik@mail.ru)

**ORCID 0000-0003-2894-5703**

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

**Xalqaro Nordik universiteti**

[**Habibjonovusmonjon9@gmail.com**](mailto:Habibjonovusmonjon9@gmail.com)

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

**Annotatsiya**

Ulgurji savdo, asosan, tovarlarni ishlab chiqaruvchilardan yoki yetkazib beruvchilardan xaridorlarga (boshqa savdo korxonalariga) sotish jarayonini anglatadi. Bu savdo turi ko’pincha katta miqdordagi mahsulotlarni bir vaqtning o’zida sotish bilan bog’liq bo’lib, bu esa xarid qilish narxini pasaytirishga yordam beradi. Ulgurji savdo, shuningdek, bozorni tahlil qilish va iste’molchilar talablarini aniqlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Professional savdoda ulgurji savdo, odatda, tashkilotlar yoki kompaniyalar tomonidan amalga oshiriladi va ularning maqsadi - samarali ta’minot zanjirini yaratish va xarajatlarni kamaytirishdir.

**Kalit so’zlar:** Ulgurji savdo, professional savdo, ishlab chiqarish, savdo amaliyoti, bozor, talab va taklif.

Ulgurji savdoning mohiyati shundaki, u iqtisodiyotni rivojlantirishda muhim ahamiyatga ega. Ulgurji savdo orqali ishlab chiqaruvchilar va distribyutorlar o’rtasida to’g’ridan-to’g’ri aloqalar o’rnatiladi, bu esa mahsulotlarning tezkor yetkazib berilishi va sifat nazoratini ta’minlaydi. Shuningdek, ulgurji savdo orqali bozorda raqobat kuchayadi va iste’molchilar uchun keng tanlov imkoniyatlari yaratiladi. Bunday savdo modeli global miqyosda ham keng tarqalgan bo’lib, turli xil sohalarda qo’llaniladi: oziq-ovqatdan tortib texnologik mahsulotlargacha. Ulgurji savdoning muvaffaqiyati ko’p jihatdan marketing strategiyalariga va mijozlar bilan munosabatlarga bog’liqdir.

Ulgurji savdo, yoki “b2b” (business-to-business) savdo, professional savdoning muhim bir qismi bo’lib, uning asosiy maqsadi mahsulotlarni yoki xizmatlarni katta miqdorda sotishdir. Bu turdagi savdo odatda ishlab chiqaruvchilar va ulgurji sotuvchilar o’rtasida amalga oshiriladi. Ulgurji savdoning asosiy maqsadi xarajatlarni kamaytirish, mahsulotlar va xizmatlarning narxini raqobatbardosh darajada saqlash va mijozlarga tezkor yetkazib berishni ta’minlashdir. Shuningdek, ulgurji savdo orqali kompaniyalar o’zlarining ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish va resurslardan samarali foydalanish imkoniyatiga ega bo’lishadi.

Bundan tashqari, ulgurji savdo turining yana bir muhim maqsadi - bozorda o’z o’rnini mustahkamlashdir. Bu, asosan, yangi mijozlar jalb qilish va mavjud mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni rivojlantirish orqali amalga oshiriladi. Ulgurji savdo kompaniyalari ko’pincha mahsulotlarning sifatini yaxshilashga va innovatsion yechimlar taklif etishga intilishadi. Shu tariqa, ular nafaqat o’z foydasini oshiradilar, balki butun sanoatni rivojlantirishga ham hissa qo’shadilar.

Ulgurji savdo, yoki ulgurji savdoda, tovarlar va xizmatlar katta miqdorda sotiladi. Bu turdagi savdo asosan ishlab chiqaruvchilar va chakana sotuvchilar o’rtasida amalga oshiriladi. Ulgurji savdoning asosiy turlari quyidagilardan iborat:

**Dillerlik**

**Savdo agentliklari**

**Ishlab chiqaruvchi**

**Ulgurji savdo**

**Internet orqali**

**Kompaniya ichidagi**

**Rasm 3. Ulgurji savdo amaliyotining asosiy turlari.**

* *Ishlab chiqaruvchi ulgurji savdosi*: Bu turda ishlab chiqaruvchi kompaniyalar to’g’ridan-to’g’ri ulgurji xaridorlarga (masalan, chakana sotuvchilarga) mahsulotlarni taklif qiladi. Ishlab chiqaruvchilar o’z mahsulotlarini ommaviy ravishda sotish orqali xarajatlarni kamaytirish va daromadni oshirishga intilishadi.
* *Dilerlik ulgurji savdosi*: Dilerlar ishlab chiqaruvchilardan mahsulotlarni xarid qilib, ularni keyinchalik boshqa ulgurji xaridorlarga yoki chakana sotuvchilarga sotish bilan shug’ullanadi. Dilerlar ko’pincha ma’lum bir brend yoki mahsulot liniyasiga ixtisoslashgan bo’lishi mumkin.
* *Kompaniya ichidagi ulgurji savdo*: Ba’zi kompaniyalar o’z ichki ehtiyojlari uchun ulgurji savdoni amalga oshiradilar. Masalan, katta korxonalar o’z ofislariga yoki filiallariga katta miqdorda tovarlarni xarid qilishlari mumkin.
* *Internet orqali ulgurji savdo:* Zamonaviy texnologiyalar yordamida onlayn platformalarda ham ulgurji savdo amalga oshirilmoqda. Bunday platformalarda xaridorlar turli ishlab chiqaruvchilardan yoki dilerlardan tovarlarni onlayn tarzda xarid qilishlari mumkin.
* *Savdo agentliklari orqali ulgurji savdo*: Savdo agentliklari ishlab chiqaruvchilar va xaridorlar o’rtasida vositachilik qiladigan tashkilotlardir. Ular mahsulotlarni reklama qilish va sotish jarayonida yordam berishadi.

Bu turlar orasida eng keng tarqalgan va asosiy hisoblangan turi — ishlab chiqaruvchi ulgurji savdosidir, chunki bu turda to’g’ridan-to’g’ri ishlab chiqaruvchi va xaridor o’rtasida aloqalar mavjud bo’ladi, bu esa narxlarni pasaytirishga va samaradorlikni oshirishga yordam beradi.

**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).