

SAVDONI BOSHQARISH VA UNING ASOSIY ELEMENTLARI

Mamatraimov Islom Mamanazarovich

“Savdo ishi” kafedrası katta o’qit.

<https://doi.org/10.5281/zenodo.20662958>

Savdoni boshqarish, umumiy korxona boshqaruvi nazariyasiga asoslangan holda, savdo korxonasi faoliyatining o’ziga xos xususiyatlariga nisbatan qo’llaniladigan ko’plab funksional boshqaruv turlarining texnikasi va usullarini birlashtiradi. Xususan, savdoni boshqarishda ishlab chiqarishni boshqarish, innovatsiyalarni boshqarish, xodimlarni boshqarish, moliyaviy menejment va savdo korxonalarida qo’llanilishi ehtimoli bor ba’zi boshqa funktsional boshqaruv turlaridan keng foydalaniladi.

Savdo korxonalarini boshqarishning muhim xususiyati savdo korxonasi faoliyatining turli jihatlari bilan bog’liq barcha boshqaruv qarorlarini shakllantirishning har tomonlama xarakterlidir. Ushbu boshqaruv qarorlarining barchasi bir-biri bilan chambarchas bog’liq bo’lib, savdo korxonasi tadbirkorlik faoliyatining yakuniy samaradorligiga bevosita yoki bilvosita ta’sir ko’rsatadi. Savdo jarayonini tashkil etish yoki texnologiyasini takomillashtirishga qaratilgan alohida boshqaruv qarori, innovatsion menejment nuqtai nazaridan qanchalik progressiv ko’rinmasin, korxonaning iqtisodiy faoliyatining o’ziga xos shartlarini hisobga olgan holda samarali bo’lmashligi va salbiy ta’sirga olib kelishi mumkin.

Shu sababli, savdoni boshqarish o’zaro bog’liq boshqaruv qarorlarini ishlab chiqishdan iborat bo’lgan kompleks harakatlar tizimi sifatida qaraladi, ularning har biri savdo korxonasining xo’jalik faoliyatining yakuniy natijalariga o’z hissasini qo’shadi.

Bir tarmoqning xo’jalik yurituvchi sub’ektlari sifatida barcha savdo korxonalari savdo-texnologik va savdo-iqtisodiy jarayonlarning ko’plab umumiy xususiyatlariga ega bo’lsa-da, ularning o’ziga xos tashkiliy shakllari, qo’llaniladigan texnologiyalar va xo’jalik yuritish shartlari o’rtasidagi farqlar sezilarli darajada bo’ladi, bu esa shunga mos ravishda, faoliyatini boshqarish jarayonining xususiyatlari va ushbu faoliyatning yakuniy natijalariga ham ta’sir qiladi.

Savdo boshqaruvi ushbu savdo korxonasi uchun eng yaxshi natijalarni olish uchun faoliyatning barcha jihatlari bo’yicha boshqaruv qarorlarini ishlab chiqish jarayonida ushbu farqlarni hisobga olishga chaqiriladi. Yakka tartibdagi, hatto eng samarali faoliyat ko’rsatayotgan savdo korxonalari tomonidan o’z faoliyati davomida qo’llaniladigan o’ziga xos boshqaruv qarorlari boshqa savdo korxonalari tomonidan ko’r-ko’rona ko’chirilishi mumkin emas, chunki ular salbiy oqibatlariga olib kelishi mumkin. Savdoni boshqarish standart boshqaruv qarorlaridan foydalanilmaydi, balki faqat korxona faoliyatining o’ziga xos sharoitida ularni samarali ishlab chiqish zarur bo’ladi.

Savdoni boshqarish savdo korxonasi faoliyatining turli sohalarida aniq boshqaruv qarorlarini ishlab chiqishda turli xil yondashuvlarni nazarda tutadi. Bu shuni ko’rsatadiki, har bir boshqaruv qarorini tayyorlashda muqobil harakatlar hisobga olinishi zarur. Boshqaruv qarorlarining muqobil loyihalari mavjud bo’lganda, ularni amalga oshirish uchun tanlash savdo korxonasining yuqori samaradorlik natijalariga erishishni ta’minlaydigan mezonlar tizimiga asoslanishi lozim. Bunday mezonlar tizimi savdo korxonasining o’zi tomonidan belgilanadi.

Savdoni boshqarish savdo korxonasining strategik rivojlanish maqsadlariga yo’naltirilgan bo’lishi kerak¹. Ma’lum bir boshqaruv qarorlari loyihalari joriy davrda qanchalik foydali bo’lib

¹ Ashurov A.R. Savdo menejmenti. O’quv qo’llanma. – T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2021 – 278 b

ko‘rinmasin, agar ular missiyaga (korxonaning asosiy maqsadi), uni rivojlantirishning strategik yo‘nalishlariga zid bo‘lsa yoki uning samaradorligini pasayishiga olib keladigan bo‘lsa, ularni rad etish kerak.

Savdo korxonasini boshqarishning asosiy maqsadi strategik istiqbolda savdo korxonasining yuqori rivojlanish sur‘atlarini ta‘minlash va uning iste‘mol bozorida raqobatbardosh mavqeini oshirishdir. Ushbu asosiy maqsaddan kelib chiqib, savdoni boshqarish quyidagi asosiy vazifalarni hal qilishga chaqiriladi.

1. Iste‘mol bozorining tanlangan segmenti doirasida iste‘molchilarning tovarlarga bo‘lgan talabini eng to‘liq qondirish uchun shart-sharoitlarni shakllantirish. Bu vazifaga savdo korxonasi iste‘mol bozorida o‘zining bozor o‘rnini izlash orqali erishiladi; iste‘mol bozorining ushbu segmentida iste‘mol talabining asosiy parametrlarini aniqlash; iste‘molchilarning tovarlarga bo‘lgan talabini qondirishga qaratilgan samarali assortiment siyosatini shakllantirish; savdo korxonasi tomonidan sotiladigan tovarlar assortimentining barqarorligini ta‘minlash.

2. Savdo xizmatini yuqori darajada ta‘minlash. Ushbu vazifa xaridorlarning savdo xizmati darajasiga bo‘lgan barcha asosiy talablarini qondirish orqali amalga oshiriladi, uning mohiyati iste‘mol bozorining ma‘lum bir segmentining o‘ziga xos xususiyatlarini hisobga olgan holda, eng kam vaqt sarflanishi bilan bog‘liq. va eng katta qulaylik, zarur tovarlarni chakana savdo do‘konida xarid qilish mumkin. Bu talablar butun tashkiliy va texnologik chora-tadbirlar majmuasi bilan ta‘minlanadi, ular birgalikda savdo xizmatlarining zarur darajasini tashkil qiladi.

3. Korxonada savdo-texnologik va savdo-iqtisodiy jarayonlarni amalga oshirishning etarli iqtisodiy samaradorligini ta‘minlash. Bu vazifaga tovarlar harakati va mijozlarga xizmat ko‘rsatish bilan bog‘liq individual texnologik jarayonlar va operatsiyalarni tashkil etish uchun mehnat, moddiy va moliyaviy resurslar xarajatlarini minimallashtirishni ta‘minlash orqali erishiladi; yakka tartibdagi tijorat operatsiyalarini va umuman tijorat faoliyatini amalga oshirish; savdo korxonasini boshqarish funktsiyalarini bajarish.

4. Savdo korxonasi ixtiyorida qoladigan foyda miqdorini maksimal darajada oshirish va undan samarali foydalanishni ta‘minlash. Ushbu vazifaga korxona aylanmasi hajmini optimallashtirish orqali erishiladi; uning aktivlarini samarali boshqarish; maqsadli narx, amortizatsiya va soliq siyosatini amalga oshirish; foydaning kapitallashtirilgan va iste‘mol qilingan qismlari nisbatini optimallashtirish.

5. Savdo korxonasi faoliyati bilan bog‘liq biznes risklari darajasini minimallashtirish. Bu vazifaga savdo korxonalarining xo‘jalik faoliyati bilan bog‘liq turli tijorat, moliyaviy, investitsiya va boshqa risklarni samarali boshqarish orqali erishiladi. Ishbilarmonlik xatarlari darajasini minimallashtirish korxona faoliyatining moliyaviy natijalarini bashorat qilish va uning rivojlanishining barqarorligini ta‘minlaydi.

6. Savdo korxonasining bozor qiymatining doimiy o‘shishini ta‘minlash. Bu vazifa, birinchi navbatda, korxonaning yuqori investitsiya faolligi, barcha shakllardagi aktivlarning o‘shishini ta‘minlash va korxonaning moliyaviy barqarorligini oshirish uchun o‘z moliyaviy resurslarini samarali to‘plash qobiliyati tufayli amalga oshiriladi.

Savdoni boshqarishning barcha vazifalari bir-biri bilan chambarchas bog‘liq. Shunday qilib, xaridorlarning talablarini to‘liq qondirish uchun shart-sharoitlarni yaratish va ularning savdo xizmatlarining yuqori darajasini ta‘minlash savdo aylanmasining o‘shishiga va shunga mos ravishda savdo korxonasi foyda miqdorini maksimal darajada oshirishga yordam beradi. Xuddi shu maqsadlar korxonada savdo-texnologik va savdo-iqtisodiy jarayonlarni amalga oshirishning iqtisodiy samaradorligini ta‘minlashga qaratilgan. O‘z navbatida, savdo korxonasi ixtiyorida

qoladigan foyda miqdorini maksimal darajada oshirish, undan samarali foydalanish, shuningdek, tadbirkorlik faoliyati bilan bog‘liq risklar darajasini minimallashtirish uning bozor qiymatini oshirishning eng muhim shartlari hisoblanadi.

Shu bilan birga, savdoni boshqarishning bir qator vazifalari bir biriga salbiy ta’sir qilishi mumkin. Masalan, mijozlarga xizmat ko‘rsatishning yuqori darajasini ta’minlash bo‘yicha bir qator chora-tadbirlar mehnat, moddiy va moliyaviy resurslarning qo‘shimcha xarajatlarini keltirib chiqarishi va shunga mos ravishda korxona foydasi miqdorini kamaytirishi mumkin. O‘z navbatida, savdo korxonasining foydasini maksimal darajada oshirish odatda biznes risklari darajasining oshishi bilan birga keladi. Shuning uchun, savdoni boshqarish jarayonida individual vazifalar o‘zaro optimallashtirilishi kerak.

Savdo sohasida faoliyat yuritayotgan tadbirkorlar orasida savdoni boshqarishning ustuvor vazifasi va hattoki asosiy maqsadi korxona ixtiyorida qolgan foydani maksimal darajada oshirishdan iborat degan fikr keng tarqalgan. Bu fikrni juda ziddiyatli deb hisoblash kerak. Gap shundaki, savdo korxonasi faoliyatining ma’lum bir bosqichida daromadni maksimal darajada oshirish avtomatik ravishda uning bozor qiymatining oshishini ta’minlamaydi. Shunday qilib, olingan yuqori foyda iste’mol maqsadlariga to‘liq sarflanishi ehtimoldan uzoq emas, buning natijasida savdo korxonasi o‘z rivojlanishini ta’minlash uchun o‘z moliyaviy resurslarini shakllantirishning asosiy manbasidan mahrum bo‘ladi.

Savdoni samarali boshqarish, o‘zining asosiy maqsad va vazifalarini to‘liq ro‘yobga chiqarish, mijozlarga xizmat ko‘rsatishning yuqori darajasini, strategik istiqbolda savdo korxonasining iqtisodiy rivojlanishining zarur sur‘atlarini, moliyaviy holatini mustahkamlash va bozor qiymatini oshirish, raqobatbardosh bozorni shakllantirish imkonini beradi.

Adabiyotlar, References, Литературы:

1. Ashurov A.R. Savdo menejmenti. O‘quv qo‘llanma. – T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2021 – 278 b
2. Sharopova N.R.. Savdo konyunkturasini tahlil qilish. (Olquv qo‘llanma). - T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2022 - 392 b.
3. Ergashxodjayeva Sh.Dj., Abduxalilova L.T. Marketing fanlari. Darslik. - T.: Iqtisodiyot, 2019. 378 bet.
4. Ingram, TN, LaForge, RW, Avila, RA, Schwepker, CH va Williams, MR (2019), Savdoni boshqarish - tahlil va qaror qabul qilish, 10-nashr, Routledge.
5. Брагин Л.А., Данко Т.П. Торговое дело: экономика, маркетинг, организации. Учебник. – М.: INFRA– М, 2009. –220 с.