

OMBOR-DO‘KONLAR – KICHIK ULGURJI SAVDONI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY KO‘RINISHI

O‘ktambekova Ma’rifatxon Turg‘unmirza qizi
TDIU “Biznes boshqaruvi” kafedrasida assistenti
commavrica96@mail.ru

Annotatsiya

Ushbu maqolada ombor-do‘konlar, ya’ni “Cash&Carry” shaklidagi ulgurji savdo do‘konlari faoliyatini respublikamizda tashkil etish samaradorligi, ombor-do‘konlar yo‘rdamida ulgurji savdoni amalga oshirish imkoniyatlari, Costco, METRO, Walmart hamda Светофор kabi ombor-do‘konlar faoliyati tahlil qilish asosida do‘kon-omborlarning ustunlik tomonlari va qulayliklari keltirilib, bir qator tavsiyalar berilgan.

Аннотация

В данной статье на основе анализа эффективности организации деятельности магазинов-складов, то есть оптовых магазинов по формату «Cash&Carry», рассмотрены возможности осуществления оптовой торговли с помощью магазинов-складов в нашей республике. На основе анализа деятельности складских магазинов, таких как Costco, METRO, Walmart и Светофор - приведены преимущества и удобства магазинов-складов и даны ряд рекомендаций.

Abstract

In this article, based on an analysis of the efficiency of organizing the activities of warehouse stores, that is, wholesale stores in the “Cash&Carry” format, the possibilities of carrying out wholesale trade using warehouse stores in our republic are considered. Based on an analysis of the activities of warehouse stores, such as Costco, METRO, Walmart and Svetofor, the advantages and amenities of warehouse stores are given and a number of recommendations are given.

Kalit so‘zlar

ombor-do‘konlar, Cash&Carry, chakana savdo, Costco, METRO, Walmart, ulgurji savdo.

Ключевые слова

склады-магазины, кеш энд керри, розничная торговля, Costco, METRO, Walmart, оптовая торговля.

Keywords

warehouse stores, cash and carry, retail, Costco, METRO, Walmart, wholesale trade.

Kirish

Ombor-do'konlari so'nggi paytlarda mashhur bo'lib, an'anaviy chakana savdo do'konlaridan farq qiladigan noyob xarid qilish tajribasini taklif qiladi. Ushbu do'konlar xaridorlarga chegirmali narxlarda mahsulotlarni ommaviy ravishda sotib olish imkonini beradi, bu esa ularni byudjetini iqtisod qiladigan iste'molchilar uchun jozibador taklifga aylantiradi. Ombor-do'konlari muntazam ravishda katta miqdordagi narsalarni sotib olishlari kerak bo'lgan kichik biznes egalari uchun ham foydalidir.

Ulgurji bozorning bir turi - bu birinchi navbatda, kichik xaridorlarga - chakana sotuvchilarga, savdo rastalari egalariga, oz miqdorda tovarlar sotib oladigan kichik do'konlarga mo'ljallangan kichik hajmdagi ulgurji ombor do'konlaridir. Kichik ulgurji omborlar xorijda keng tarqalib, "Cash and Carry" deb nomlanadi, bu "to'la va olib ket" degan ma'noni anglatadi.

Bugungi kunda, rivojlangan davlatlarda ishlab chiqaruvchilar va yirik savdo tarmoqlari jahon iqtisodiyotiga integratsiyalashuv va kuchli raqobat sharoitida raqobatbardoshlikni oshirishda ombor-do'kon shaklida savdoni tashkil etish orqali yuqori samaradorlikka erishish, shu bilan birga ishlab chiqaruvchilar ham o'z o'rnida ombor-do'kon shaklida mahsulotlarining sotuvi hajmini oshirishga intilmoqdalar.

Respublikamiz ishlab chiqaruvchilari o'z faoliyatlari samaradorligini oshirish, maxsulot turi, assortimenti hajmini takomillashtirish, aholining sifatli tovar va xizmatlarga bo'lgan talabini qondirish, mahalliy ishlab chiqaruvchilarni raqobatbardoshligini oshirish, kichik ulgurji savdoni yanada rivojlantirishda ombor-do'kon faoliyatini joriy etishlari maqsadga muvofiq bo'ladi.

Adabiyotlar tahlili

Pankratov F.G. va Soldatova N.F. "Коммерческая деятельность" nomli kitobida bu formatdagi ombor-do'konlarning ishlash texnologiyasini oddiy va juda samarali ekanligini, chet elda ombor-do'koni - bu javonlar (stellajlar) qatorlari bilan jihozlangan joy ekanligini, ombor-do'koni o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish asosida ishlashini, xaridor tovarlarning barcha zaxiralariga kirish huquqiga ega bo'lishini ta'kidlashgan[3].

Ushbu formatdagi do'konlar birinchi marta XX asrning 30-yillarida paydo bo'lgan deyishadi Pankratov F.G. va Soldatova N.F..

Taisheva G.R. va Chagayev D.A. o'zlarining "К вопросу о возникновении и функционирования торгового предприятия типа магазин-склад" mavzusidagi maqolalarida ombor-do'konlaririning ilk paydo bo'lishi haqida shunday deyishgan: "Birinchii marta XVII-XVIII asrlarda Yevropada ro'yhatga olingan, ularning zaxiralari armiyani oziqlantirgan, bu esa, eng muhimi, uning bazalaridan 150 kilometr gacha yoki boshqacha qilib aytganda, 5 marshgacha uzoqlashishga imkon bergan" [4].

Tixonov N.A. “История становления и развития сети мелкооптовых магазинов-складов самообслуживания («кэш энд керри»)” mavzusidagi maqolasida cash and carry formatidagi ombor-do‘konlari haqida shunday degan: “Naqd pul do‘konlari biznes ehtiyojlariga mos ravishda qadoqlangan sifatli oziq-ovqat va nooziq-ovqat mahsulotlarining keng va barqaror assortimentini taklif etadi. Bu kichik va o‘rta savdo korxonalari, restoranlar, mehmonxonalar va boshqalarga mahsulot yetkazib berishni sezilarli darajada osonlashtiradi, zarur bo‘lganda kerakli tovarlarni oz miqdorda sotib olish va ularga darhol pul to‘lash imkoniyatini beradi” [5].

Yakushenkova S.Yu. va Astraxanseva A.S. o‘zlarining “Роль современного склада в деятельности коммерческой компании” mavzusidagi maqolasida zamonaviy omborlarning tijorat korxonalari faoliyatidagi o‘rni, omborning vazifalari va undan foydalanish samaradorligi ko‘rib chiqilgan. Yirik xorijiy tijorat kompaniyalarining ombor majmualaridan foydalanishdagi xorijiy tajribasining asosiy jihatlari yoritib berilgan. Maqolada “Лепуа Мерлен”, “Ашан” va METRO Cash&Carry savdo tarmoqlarining iqtisodiy ko‘rsatkichlari berilgan [6].

Shepakin M.V., Oblogin M.V., Mixaylova M.V., Sokolova L.I. mualliflarning “К разработке классификаций розничных торговых сетей в условиях их маркетинговой адаптации к требованиям нестабильного рынка” nomli maqolasida tijorat sohasida chakana savdo tarmoqlarini ularning turli ko‘rsatkichlari asosida sinflarga bo‘lib chiqilgan. Filippova T.A. mulkchilik shakllari, ixtisoslashuv va savdo faoliyatini tashkil etish usuli, savdo xizmatlari shakllari, chakana savdo korxonalarining turlari nuqtai nazaridan asosiy tasniflash xususiyatlarini ko‘rib chiqqan. Bu ko‘rsatkichlar bo‘yicha 50 dan ortiq korxonalar namuna sifatida berilgan [13].

Bizning fikrimizcha, ombor-do‘konlarni texnik tashkil etilishi jihatidan ham, ishning samaradorligi jihatidan ham juda qulay savdo formati hisoblanadi. Ombor-do‘kon formatini tasavvur qilish uchun AQShning etakchi ombor-do‘konlaridan biri bo‘lgan “Costco” savdo do‘konlarini ko‘rish kifoya deb hisoblaymiz.

Ushbu formatdagi do‘konlarning kichik ulgurji xaridlarni amalga oshiradigan tashkilotlarga qulayliklari juda ko‘p deb hisoblaymiz. Ombor-do‘konlarning tijorat sohasida ommabop va ko‘plab imtiyozlarga ega format bo‘lib, ushbu formatdagi savdo do‘konlari har tomonlama qulay, ortiqcha xarajatlarni qisqartirish, savdo va ombor hududlaridan optimal foydalanish mumkin ekanligini ko‘rsatdi.

Tadqiqot metodologiyasi

Tadqiqotning metodologik asosi Cash&Carry formatidagi kichik ulgurji savdo tarmoqlarining ish faoliyati, ushbu shakldagi omborlardan foydalanishning afzalliklari, uning iqtisodiy samaradorligi ko‘rib chiqilgan. Tahlil jarayonida kuzatish, umumlashtirish, guruhlash, qiyosiy tahlil va nazariy izohlash usullari qo‘llanilgan. Kuzatuv metodi orqali omborlardan foydalanish samaradorligi baholangan va abstrakt-mantiqiy fikrlash orqali tegishli xulosalar shakllantirilgan.

Bundan tashqari, maqolaning ilmiy asosini tijorat sohasidagi darsliklar, xorijiy ilmiy nashrlarda olimlar tomonidan olib borilgan izlanishlar ma’lumotlari, mamlakatimizdagi savdo sohasidagi ommaviy-axborot va tijorat platformalari mutaxassislarining tahliliy va statistik ma’lumotlari tashkil etadi.

Tahlil va natijalar

Odatda, Cash&Carry do'konlari tovarlarni naqd pulga sotib oladigan kichik ulgurji va ulgurji xaridorlarga qaratilgan B2B do'konlaridir. Ideal holda, ombor-do'konlari o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchalari hisoblanib, individual chakana mijozlar uchun mo'ljallanmagan. Ba'zi shu formatdagi brendlar a'zolik imtiyozlarini ham taklif qiladilar. Cash&Carry ga qarashning yana bir usuli - uni arzon narxlarda ommaviy xaridlar uchun gipermarket yoki ombor ko'rinishidagi bir martalik xarid qilish joyi sifatida ko'rishdir.

Ombor-do'konlarning asosiy xaridorlari (HoReCa bozori deb ataladigan - mehmonxona, restoran, kafe) kichik savdo, umumiy ovqatlanish, xizmat ko'rsatish sohalaridir. Bunday do'konlarning vazifalari ishlab chiqaruvchilardan tovarlarni ulgurji sotib olish, ularni saqlash va naqd pulga sotishni o'z ichiga oladi, ushbu formatdagi ayrim savdo tarmoqlarida tovarlarga to'lovni bank o'tkazmalari orqali amalga oshirish imkoniyati ham berilishi mumkin.

Masalan, Buyuk Britaniyada ushbu formatdagi brendlar oziq-ovqat mahsulotlarini sotish uchun ulgurji savdo aylanmasining 65% ini tashkil qilsa, Rossiya Federatsiyasida chakana savdo aylanmasining 30% dan ortiqrog'i kichik xususiy savdogarlar hissasiga to'g'ri keladigan kichik ulgurji omborlar tarmog'iga to'g'ri keladi [3], [6].

Ushbu ombor-do'konlarining ishlash texnologiyasi oddiy va juda samarali. Chet elda ombor-do'koni - bu javonlar (stellajlar) qatorlari bilan jihozlangan maydon. Ombor-do'koni o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish asosida ishlaydi. Xaridor tovarlarning barcha zaxiralariga kirish huquqiga ega bo'ladi.

Javonlarning pastki qavatlarida tovarlar erkin, ochiq joylashtiriladi, bu xaridorga nima kerakligini tekshirish va tanlashni qulayroq qilish uchun mo'ljallangan. Xaridor sotib olishga qaror qilgan hamma narsa savatga joylashtiriladi. Keyin bu o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish do'konidagi kabi: chiqishdan oldin to'lov jarayoniga o'tiladi, bunda kassir tovarlar uchun pul oladi va operator hisob-fakturani xaridorga taqdim etadi. Xaridlarni belgilangan manzilga yetkazib berish xaridor tomonidan amalga oshiriladi.

Ombor-do'koni xarajatlarining past darajasi mijozlar uchun past narxlarni belgilash imkonini beradi. Bu muhim afzalliklardan biridir. Ombor-do'konining yana bir afzalligi bu kichik chakana savdo korxonalarining o'ziga xos xususiyatlariga qaratilgan keng assortimentdir. Ombor-do'konlari uchun xaridlar sanoat korxonalaridan to'g'ridan-to'g'ri bog'lanish orqali amalga oshiriladi, bu tovarlarni xaridorlarga arzon narxlarda sotish imkonini beradi.

Shu bilan birga chakana savdo xaridorlari uchun ham quyidagi qulayliklari mavjud:

- chakana savdo do'konlariga nisbatan narxlarning pastligi;
- katta hajmda ya'ni kichik ulgurji ko'rinishida xaridlarni amalga oshirish imkonining mavjudligi (ba'zi hollarda gipermarketlarda tovar miqdori ulgurji xaridlar uchun yetarli darajada bo'lmasligi mumkin);
- tovar assortimentining ko'pligi (bunda ayni bir ishlab chiqaruvchi korxonaning barcha turdagi mahsulotlarining mavjud bo'lishi);
- to'lovni naqdsiz ko'rinishda to'lash imkoniyati;
- buxgalteriya hujjatlarining tayyorligi, tezligi va boshqalar.

2019-yilda dunyoning 250 ta eng yirik chakana sotuvchilarning umumiy daromadi 4,85\$ trln dollarni tashkil etdi - har bir sektor ishtirokchisiga o'rtacha 19,4\$ mlrd

dollardan to'g'ri keladi. Dunyoning eng yaxshi 10 ta chakana kompaniyasidan 7 tasi AQSH da joylashgan.

250 ta eng yaxshi chakana sotuvchilar (reteylerlar) ro'yxatida yevropa yetakchilik qilmoqda: dunyoning 87 ta yetakchi chakana kompaniyalari ushbu mintaqada ro'yxatga olingan. Jami daromadning eng katta ulushi Shimoliy Amerikaga to'g'ri keladi (47,1%).

Eng katta mahsulot segmenti iste'mol tovarlari segmenti bo'lib qolmoqda. 2019-yilda ushbu sohada faoliyat yurituvchi 135 ta kompaniya (tarmoq vakillari umumiy sonining 54% i) jami daromadning 66% ini tashkil qilgan.

2019-yilda dunyoning eng yaxshi 250 ta chakana sotuvchisiga kiruvchi 12 ta yangi ishtirokchidan 9 tasi Osiyo-Tinch okeani mintaqasiga to'g'ri kelgan.

Elektron tijorat va arzon narxlardagi chakana savdo eng tez rivojlanayotgan 50 ta kompaniya orasida chakana daromadning tez o'sishiga yordam berdi [9].

Dunyodagi yetakchi Cash&Carry brendlarini ko'rib chiqamiz.

Costco Wholesale Corporation

Amerikadagi eng yirik ombor-do'koni Costco Wholesale Corporation (1983) bo'lib, u cheklangan miqdordagi ishlab chiqaruvchilarning mahsulotlarini minimal narxlarda sotishga qaratilgan. Ushbu do'konlarda xarid qilish uchun mijoz klub kartasini - Executive Member, Business Member yoki Goldstar Member sotib olishi kerak [4].

Bugungi kunda yillik daromadi 150\$ milliard AQSH dollaridan ortiq bo'lib, dunyodagi eng yirik chakana sotuvchilardan biri hisoblanadi. Uning AQSH dagi sotuvi 2023-moliya yilida 176\$ milliard dollardan oshgan. Costco yillik hisobotiga ko'ra, oziq-ovqatlar mahsulotlar toifalari umumiy savdoning taxminan 55% ni tashkil qiladi. Bizning taxminimizcha, Costco ning 2023-yildagi oziq-ovqat mahsulotlaridan tushgan daromadi taxminan 97\$ milliard dollarni tashkil etgan.

Costco savdo nuqtalari mahsulotlarning keng assortimentini taklif etadi - oziq-ovqat, elektronika, maishiy texnika, mebel va boshqalar. Bu 12 ta mamlakatda va butun dunyo bo'ylab 800 dan ortiq joylarda faoliyat yurituvchi a'zolikka asoslangan ombor klubidir. Kompaniya arzon narxlar, ommaviy xaridlar va yuqori sifatli mahsulotlar bilan mashhur.

METRO Cash&Carry

Kompaniya 1964-yilda Germaniyada tashkil etilgan bo'lib, bugungi kunda METRO chakana va kichik ulgurji savdoning global operatori bo'lgan METRO AG xoldingi tarkibiga kiruvchi xalqaro Cash&Carry biznes formatidagi (kichik ulgurji savdo) eng yirik boshqaruv kompaniyasi hisoblanadi. Dunyoning 25 davlatida 750 dan ortiq METRO savdo markazlari muvaffaqiyatli faoliyat yuritmoqda. Kompaniyaning 2019–2020-moliyaviy yilidagi savdosi €27,1 milliard yevroni tashkil qilgan. Xodimlar soni qariyb 100 ming kishini tashkil qiladi. METRO ning rivojlanishi xalqarolashtirish strategiyasiga asoslanadi. METRO Group “Forbes Global 2000” 2023-yil uchun dunyodagi eng yirik davlat kompaniyalari ro'yxatida 1587-o'rinni egalladi. 2022-yil holatiga nisbatan, kompaniyaning sharqda 233 do'koni mavjud bo'lib, aylanmasi €10,0 mlrd yevroni tashkil etgan [7].

Walmart

Walmart Cash&Carry faqat a'zolik uchun mo'ljallangan ulgurji klub sifatida faoliyat yurituvchi, kichik va o'rta biznes va jismoniy shaxslarga raqobatbardosh narx

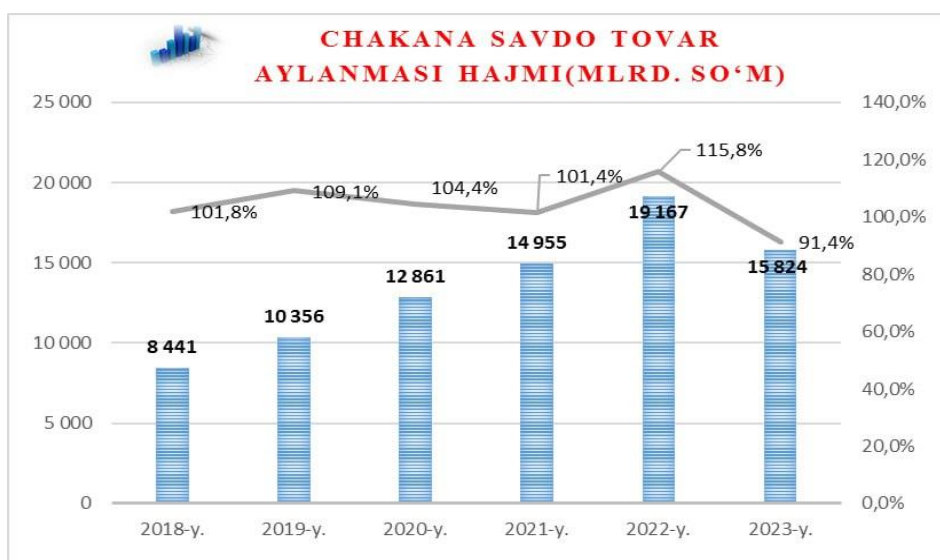
oralig'ida ommaviy xarid qilish uchun xizmat qiladigan savdo tarmog'idir. Kompaniya mahsulotlarning keng assortimentini taklif etadi - oziq-ovqat, tozalash vositalari, elektronika va uskunalar, statsionar va boshqa ofis jihozlari, uy-ro'zg'or buyumlari va boshqalar. Walmart jozibador narx belgilariga ega mahsulotlarni taklif qiladi. Buning sabablari qiymat zanjiridan vositachilarni yo'q qilish va ommaviy manbalardan foydalanishdir. Imtiyozlar oxir-oqibat mijozlarga beriladi. Walmart ham o'z a'zolariga ko'plab imtiyozlarni taklif qiladi. Bunday imtiyozlarga - bepul yetkazib berish, tanlangan yoqilg'i quyish shoxobchalarida chegirmalar, oson hisob-kitob va boshqalar kiradi. Walmart 2023-yilning umumiy daromadi qariyb 505\$ mlrd dollarni tashkil etdi. Walmart AQSH ning oziq-ovqat bozorida hukmronlik qilmoqda va hozirgacha mamlakatdagi eng yirik oziq-ovqat chakana sotuvchisidir.

Светофор

Светофор Rossiyaning yirik oziq-ovqat do'konlari tarmog'idan biri bo'lib, 2009-yilda birinchi "Svetofor" do'konini aka-uka Sergey va Andrey Shnayderlar Krasnoyarskda ochishgan. 2017-yilda Светофор Маяк brendi ostida, 2018-yilda yevropada Mere brendi ostida savdo do'konlarini ochgan. Ushbu savdo tarmog'ining asosiy xususiyati shundaki, mahsulotlar boshqa tarmoq do'konlariga qaraganda arzonroq. Farqi bir yarim, hatto ikki marta bo'lishi mumkin [8]. Do'kon formati qattiq diskounter hisoblanadi. Assortimenti - oziq-ovqat va noziq-ovqat tovarlari 2000 dan oshmaydi. Светофор asosan, jismoniy shaxslarga xizmat ko'rsatadigan, o'z mijozlariga boshqa do'konlarga qaraganda 20% past narxlarda chakana savdoni amalga oshirishga imkonini beradigan ombor-do'konidir. 2020-yilda kompaniyaning savdo do'konlarining savdo aylanmasi 18,16 mlrd rubl daromad va 410,97 mln rubl foyda olgan.

O'zbekiston Respublikasida chakana savdo O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "O'zbekiston Respublikasida chakana savdo qoidalarini hamda O'zbekiston Respublikasida umumiy ovqatlanish mahsulotlarini (xizmatlarini) ishlab chiqarish va sotish qoidalarini tasdiqlash to'g'risida"gi 13-fevral 2003-yildagi 75-sonli qarori asosida tartibga solinadi [1].

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi "2022 — 2026 yillarga mo'ljallangan yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi PF-60-son Farmonining III-ustuvor yo'nalishida tadbirkorlik faoliyatini tashkil qilish va doimiy daromad manbalarini shakllantirish uchun sharoitlar yaratish, xususiyl sektorning yalpi ichki mahsulotdagi ulushini 80% ga va eksportdagi ulushini 60% ga yetkazish maqsadida tadbirkorlarga beriladigan imtiyozlar ko'rsatilgan [2].



1-rasm 2018-2023 yillardagi respublikada chakana savdo aylanmasi hajmi

Manba: O‘zb. Res. BM huzuridagi Statistika Qo‘mitasi ma‘lumotlari asosida muallif tomonidan ishlab chiqilgan

2023-yilning yanvar oyida respublikaning chakana savdo tovar aylanmasi 15 824,7 mlrd. so‘mni tashkil etib, 2023- yilning yanvar oyiga nisbatan 91,4 % ga yetdi. Jumladan, yirik korxonalarining tovar aylanmasi 3 449,6 mlrd. so‘mni (o‘sish sur‘ati 123,9 %), kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining tovar aylanmasi 12 375,1 mlrd. so‘mni (o‘sish sur‘ati 85,1 %), shundan uyushmagan savdo tovar aylanmasi 1 717,2 mlrd. so‘mni (o‘sish sur‘ati 87,8 %) tashkil etdi.

Diagramma ma‘lumotlarida ko‘rinib turibdiki, so‘nggi 6 yillikda (2018 – 2023 yillar) chakana savdo tovar aylanmasining yuqori o‘sish sur‘ati 2022-yilda kuzatildi. Bunda chakana savdo tovar aylanmasi 2021-yilning mos davriga nisbatan 115,8 % ni yoki 19 167,0 mlrd. so‘mni tashkil qildi [10].

“EastFruit” ekspertlari O‘zbekistonning qaysi supermarketlar tarmog‘i mamlakat chakana savdosi aylanmasi bo‘yicha yetakchi ekanligini aniqlash uchun O‘zbekiston Respublikasi davlat soliq qo‘mitasi ma‘lumotlaridan foydalanib, 2022-yil yakunlarida, tizimda jami 241 milliondan ortiq iste‘mol cheklari qayd etilganini, ularning keshbek summasi 1 trillion so‘mdan ortiq (taxminan 91\$ mln AQSH dollari) bo‘lganini ma‘lum qilishdi. 2022-yil dekabr oyi uchun ro‘yxatdan o‘tgan cheklar bo‘yicha eng yaxshi 20 ta savdo subyektlari orasida O‘zbekiston supermarketlarining oziq-ovqat, shu jumladan sabzavot va meva sotadigan 8 ta tarmog‘i haqida quyidagicha ma‘lumotlar berilgan [11]:

1-jadval

2022-yil dekabr oyida O‘zbekistondagi supermarketlar tarmog‘ining tovar aylanmasi (so‘m)

№	Brend nom	2022-yil dekabrdagi cheklar summasi (so‘m)
1.	Korzinka.uz	450 mlrd
2.	Havas	69,58 mlrd
3.	Makro	50,75 mlrd

4.	Baraka market	17 mlrd
5.	Magnum	21,34 mlrd
6.	Carrefour	6,6 mlrd
7.	Asia.uz	3,64 mlrd
8.	Bi1	2,14 mlrd

Manbaa: EastFruit sayti, 2022-yil

O‘zbekistondagi eng yirik chakana savdo tarmoqlaridan biri bo‘lgan “Korzinka.uz” tarmog‘i kichik ulgurji savdoga yo‘naltirilgan yangi “Korzinka Biznes” brendini ishga tushirdi. Ushbu savdo do‘koni biz yuqorida ma’lumot keltirgan Cash&Carry formatidagi ombor-do‘kon bo‘lib, faqat yuridik shaxlar bilan ishlashga mo‘ljallangan. Korzinka biznes – 3500 dan ortiq mahsulotlar assortimentini taklif etadi, mahsulotlarni xarid qilish uchun kerakli hujjatlarni taqdim etadi va istalgan to‘lov shaklida to‘lovlarni qabul qiladi. Do‘kon bilan hamkorlik qilish, ya’ni foydalanish uchun klub kartasini ochish kerak bo‘ladi [12].

Xulosa

Respublikamizda foaliyat yuritayotgan ombor-do‘konlar tovar va pul aylanmasi tezligiga, savdo sharoitlarining qulay bo‘lishiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Ularning hozirgi kunda aktualigini ko‘rishimiz mumkin. Masalan, Magnum savdo tarmog‘ini ham ombor-do‘kon formatiga o‘xshatsa bo‘ladi. Korzinka biznes esa ayni shu formatdagi do‘kon hisoblanib o‘z ish faoliyatini boshladi.

Ombor-do‘konlarining Respublika iqtisodiyotiga afzallik tomonlari sifatida biz yuqorida ta’kidlaganimizdek, tovar aylanmasining tezlashishiga, ya’ni ishlab chiqaruvchidan ushbu do‘kon orqali to‘g‘ridan-to‘g‘ri iste’molchiga kichik ulgurji hajmda o‘tishiga; bank hisobraqamlarida pul aylanmasining tezlashishiga, sababi to‘lovlar pul o‘tkazish yo‘li bilan amalga oshirilgani uchun; savdo sohasida yangi imkoniyatlarning paydo bo‘lishiga, bu esa o‘z navbatida tadbirkorlikning rivojlanishiga sabab bo‘ladi.

Tadbirkorlar uchun ham tovar va pul oqimi aylanishi tezlashadi, savdo hududidan optimal foydalana oladi, operativ xarajatlari kam bo‘ladi.

Iste’molchi va/yoki tashkilotlar ham bank hisobraqamlaridan pul o‘tkazib savdoni amalga oshirishlari, imtiyozlarga ega bo‘lishlari mumkin bo‘ladi.

Tadqiqotlar natijasida Cash&Carry formatida ishlashning quyidagi afzalliklarini ko‘rsatib o‘tamiz:

1. Umumiy maydonni savdo va omborxonada sifatida umumlashgani – maydondan samarali va maksimal foydalanishga olib keladi.

2. Do‘konning umumiy maydoni ombor sifatida faoliyat yuritganida ombor operatsiyalarining sanoqli turlari, ya’ni qabul qilib olish operatsiyasi bajarilishi – umumiy ish hajmining qisqarishiga olib keladi.

3. Saqlash jarayonida tovarlar ortiqcha harakatga kelmasligi – ularni taxlash va joylashtirish operatsiyalarini keskin kamaytiradi.

4. Maydonini ortiqcha jihozlar bilan ta’minlashga, ta’minlash va interyer ishlariga ortiqcha xarajat qilinmasligi – xarajatlarni qisqartirishga olib keladi.

5. O‘z-o‘ziga xizmat ko‘rsatish joriy etilishi – hodimlarga bo‘lgan talab va xarajatni qisqartiradi.

6. Ko‘p miqdorda kassa apparatlarining kerak emasligi – ishchi hodimga bo‘lgan talab va xarajatni qisqartiradi.

Katta hajmda xaridlarining amalga oshirilishi – tovar aylanmasining chakana savdoga nisbatan tez bo‘lishiga olib keladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi Qarori “O‘zbekiston Respublikasida chakana savdo qoidalarini hamda O‘zbekiston Respublikasida umumiy ovqatlanish mahsulotlarini (xizmatlarini) ishlab chiqarish va sotish qoidalarini tasdiqlash to‘g‘risida”/ 13.02.2003-yil 75-son <https://lex.uz/docs/-243235>
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni “2022 — 2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”/ 28.01.2022 yil PF-60-son/ <https://www.lex.uz/uz/docs/-5841063#-5844719>
3. Pankratov F.G., Soldatova N.F. “Коммерческая деятельность”/ darslik/ 13-nashr, qayta ishlangan va to‘ldirilgan/ M: “Дашков и К” savdo-korporatsiya bosmaxonasi, 2012., 185-186 bb.
4. Taisheva G.R. va Chagayev D.A. “К вопросу о возникновении и функционирования торгового предприятия типа магазин-склад”/ Евразийский Союз Ученых (ЕСУ) # 4 (61), 2019.
5. Tikhonov N.A. “История становления и развития сети мелкооптовых магазинов-складов самообслуживания («кэш энд керри»)»/ Проблемы экономики и менеджмента, № 6 (34) – 2014.
6. Yakushenkova S.Yu., Astraxanseva A.S. “Роль современного склада в деятельности коммерческой компании”/ Актуальные проблемы авиации и космонавтики / Экономика и бизнес/ том 3-2017.
7. METRO Cash&Carry rasmiy sayti <https://www.metro-cc.ru/o-kompanii/Istoriya-kompanii>
8. Stepanova Viktoriya “Магазины-склады с дешёвыми продуктами: что известно о «таинственной» сети «Светофор» с выручкой почти 200 млрд рублей”/ vc.ru, торговля, 22.04.2021.
9. “Deloitte” tijorat portali/ Перспективы/ “Мировой сектор розничной торговли в 2021 году”/ 2021.
10. “O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA CHAKANA VA ULGURJI SAVDO TOVAR AYLANMASI”/ Tashqi iqtisodiy faoliyat va savdo statistikasi boshqarmasi, 2023-yil yanvar.
11. East Fruit savdo platformasi mutaxassislarining “Кто лидер ритейла Узбекистана, какие обороты и средние чеки у сетей?” nomli maqolasi, 06.02.2023y.
12. Anglesey Food kompaniyasining biznes yo‘nalishidagi rasmiy sahifasi: <https://biznes.korzinka.uz/>
13. Shepakin M.V., Oblogin M.V., Mixaylova M.V., Sokolova L.I. “К разработке классификаций розничных торговых сетей в условиях их маркетинговой адаптации к требованиям нестабильного рынка”/ Вопросы инновационной экономики/ том 9, номер 2, апрель-июнь 2019