

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ
ИҚТИСОДИЁТ ВА МЕНЕЖМЕНТ ФАКУЛЬТЕТИ
МАРКЕТИНГ КАФЕДРАСИ

«Ҳимояга тавсия этилди»

“Маркетинг” кафедраси мудири

_____ **И.Ҳ.Ибрагимов**

баённома ___ **2016 йил**«___»_____

5340300 - «Маркетинг (туризм)» таълим йўналиши

MP-312 гуруҳ талабаси Шарипов Ҳасан Рахимджановичнинг “Улгуржи савдо корхонасида буюртмалар портфелини оптимал шакллантириш муаммолари («Бахт» хусусий корхонаси мисолида)” мавзусидаги

БИТИРУВ МАЛАКАВИЙ ИШИ

Илмий раҳбар: катта ўқитувчи

Н.Д.Бобоев

САМАРҚАНД – 2016

Мундарижа

	Кириш.....	3
I.Боб.	Улгуржи савдо ташкилотлари, уларни вазифалари, типлари ва турлари.....	
1.1.	Улгуржи савдо корхоналари, уларнинг аҳамияти ва ўрни.....	
1.2.	Улгуржи товар харид қилиш ва сотиш тартиби, шакллари.....	
1.3.	Улгуржи савдони замонавий масалалари.....	
II.Боб.	Улгуржи савдо корхонасининг товар ва ассортимент сиёсати.....	
2.1.	Улгуржи савдо корхонасида товар сиёсатини ишлаб чиқишнинг маркетинг усуллари.....	23
2.2.	Улгуржи савдо корхонасида ассортимент сиёсатини ишлаб чиқишнинг маркетинг воситалари.....	
2.3.	Улгуржи савдо корхоналар маркетинг фаолиятининг SWOT таҳлили.....	
III-Боб.	«SAM MEX TREDING» МЧЖ ассортимент сиёсатини ишлаб чиқишда замонавий маркетинг усуллари жорий қилиш.....	
3.1.	«SAM MEX TREDING» МЧЖнинг улгуржи фаолияти ва унинг тавсифи.....	
3.2.	«SAM MEX TREDING» МЧЖ товар ассортиментининг БКГ матрицали таҳлили.....	

Кириш

Улгуржи савдо корхоналар ўртасидаги савдо бўлиб, товарлар, йирик партияларда олди-сотди қилинади. Улгуржи савдо билан ишлаб чиқариш корхоналари, шу жумладан улгуржи ва чакана савдо корхоналари шуғулланиши мумкин. Одатда чакана савдо корхоналари бир томонлама улгуржи савдони олиб боради, яъни товар харид қилиш жараёнида. Ишлаб чиқариш корхоналари эса кўпроқ маҳсулотларни сотиш ва хом ашёни сотиб олиш жараёнида улгуржи савдо билан шуғулланади. Буларнинг савдоси ҳам кўпроқ бир томонлама улгуржи савдо ҳисобланади. Улгуржи корхоналар эса икки томонлама улгуржи савдони олиб боради, яъни йирик партияларда сотиб олади ва сотади.

Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари тўплами (2006 й., 20-21-сон, 181-модда)га кўра улгуржи савдога қуйидагича таъриф берилган: “Улгуржи савдо – тижорат мақсадларида ёки ўз ишлаб чиқариш-хўжалик эҳтиёжлари учун фойдаланиш учун ҳисоб-китобларнинг нақдсиз шаклида харид қилинадиган товарларни сотиш”.

Улгуржи савдо билан юридик шахс сифатида рўйхатдан ўтказилган хўжалик юритувчи субъектлар, фақат улар тегишли лицензия олган тақдирда, шуғулланишлари мумкин.

Улгуржи савдонинг мавжуд бўлишига қуйидаги сабаблар таъсир этади:

- ишлаб чиқариш корхоналари истеъмолчидан узоқ жойлашган бўлса;
- ишлаб чиқариш ихисослашган бўлса;
- истеъмолчилар тарқоқ жойлашган ва кичик бўлса;
- истеъмолчиларга кичик партиядо тез-тез келтириш керак бўлса.

Улгуржи савдо корхоналари чакана савдо корхоналаридан бир қатор хусусиятларига кўра фарқ қилади. Биринчидан, улгуржи савдо корхонаси рағбатлантиришга, ўз савдо корхонасининг жойлашиш ўрнига ва муҳитига кам эътибор беради, чунки у якуний истеъмолчилар билан эмас балки асосан профессионал мижозлар билан муносабатда бўладилар. Иккинчидан, улгуржи савдо битимлари хажмига кўра одатда чакана савдо битимларидан

каттароқ, улгуржи савдо корхонасининг савдо майдони чакана савдо корхонасиникидан каттароқ бўлади. Учинчидан, ҳуқуқий томонлар ва солиқларга нисбатан ҳукумат улгуржи ва чакана корхоналарига турлича яқинлашади. Умуман олганда, улгуржи савдо корхоналари нимага керак? Ахир ишлаб чиқарувчилар уларни айланиб ўтиши ва бевосита чакана савдо корхоналарига ва якуний истеъмолчиларга сотишлари мумкин эди. Жавоб шундан иборатки, улгуржи савдо корхоналари савдо жараёнини самарадорлигини таъминлайди.

Улгуржи савдонинг муҳим хусусиятларидан бири унда ягона турдаги товарлар ёки бир типдаги муайян товарлар билангина савдо қилишга ихтисослашади. Айрим улгуржи савдо корхоналари жуда кичик ҳажмдаги битимлар тузиш асосида муваффақиятли хўжалик фаолиятини амалга оширмақдалар. Бироқ улгуржи савдонинг ушбу хусусияти савдо битимларининг ҳар томонлама ва кенг кўпчилик хусусиятлари билан солиштирилганда, иккинчи даражали бўлиб қолади.

Улгуржи савдонинг хусусиятларига савдо иштирокчиларининг ўзига хослиги ҳам киради. Амалиётда харид қилишнинг иккита мотиви ва шунга мувофиқ товарларни сотиб олишдан иккита мақсад кўзланади.

Биринчиси – харидор товарларни шахсий истеъмолини қондириш ёки саноат корхоналари уларни қайта ишлаб чиқариш бўйича манфаатларини қондириш мақсадида сотиб олади.

Иккинчи мотив ва мақсад – товарлар қайта сотиш учун харид қилинади. Шундай қилиб, улгуржи савдо корхоналари товарларни саноат истеъмолини қондириш ёки қайта сотиш учун жалб қилувчи мижозлар билан ҳам ишлайди.

Улгуржи савдо ишлаб чиқариш билан истеъмомол бозори ўртасидаги кўприк бўлиб, у кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнини қўллаб қувватловчи асосий воситачи ҳисобланади. Улгуржи савдо корхоналари товар айирбошлаш жараёнини тартибга солувчи ва товар тақсимот каналидага етакчи элемент ҳисобланади. Тақсимот канали фаолиятининг самарадорлиги

кўп жиҳатдан улгуржи савдо корхонасининг фаолият самарадолигига боғлиқ бўлади. Шу сабабдан ҳам танланган мавзу долзарб мавзуга бағишланган.

Битирув малакавий иш таркибан кириш, 3-та боб, хулоса ва фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан ташкил топган.

Ишнинг кириш қисмида муммо кўйилиб, мавзунинг долзарблиги асослаб берилган.

Ишнинг биринчи боби “Улгуржи савдо ташкилотлари, уларни вазибалари, типлари ва турлари”да улгуржи савдо корхоналарининг иқтисодиётдаги аҳамияти ва ўрни, улгуржи товар харид қилиш ва сотиш тартиби, шакллари, улгуржи савдони замонавий масалалари товар бозори тушунчаси ва товар бозори турлари, бозорни турларга ажратишга бўлган турли ёндошувлар, маркетинг тизимида товар тушунчасининг моҳияти ва товарнинг ушбу тизимдаги ўрни, товарнинг ҳаётий даври ва босқичлари баён қилинган.

Ишнинг иккинчи боби “Улгуржи савдо корхонасининг товар ва ассортимент сиёсати”да улгуржи савдо корхонасида товар сиёсатини ишлаб чиқишнинг маркетинг усуллар, улгуржи савдо корхонасида ассортимент сиёсатини ишлаб чиқишнинг маркетинг воситалари ва улгуржи савдо корхоналар маркетинг фаолиятининг SWOT таҳлил қилишнинг назарий асослари ёритилган.

Ишнинг учинчи «SAM MEX TREDING» МЧЖ ассортимент сиёсатини ишлаб чиқишда замонавий маркетинг усулларини жорий қилиш» бобида МЧЖнинг улгуржи фаолияти ва унинг тавсифи, «SAM MEX TREDING» МЧЖ товар ассортиментининг БКГ матрицали таҳлили, шунингдек корхона товар оборотининг ривожланиш тенденциялари ўрганилган ва таҳлил қилинган.

Ишнинг хулоса ва тавсиялар қисмида ўтказилган тадқиқот ва таҳлиллар натижасида олинган маълумотлар умумлаштирилиб, хулоса шаклида ифодаланган.

1.1. Иқтисодий ўсишни прогнозлаш усуллари