

ТОШКЕНТ ИРРИГАЦИЯ ВА МЕЛИОРАЦИЯ ИНСТИТУТИ



КУРС ИШИ



*Мавзу: Бозор мажмуини урганиш ва уни
такомиллаштириш имкониятлари*



Бажарди: **СХБИ факультети 4 курс**
талабаси Қаршибоева Азиза

Қабул қилди: **Ҳ. Хўжамқулова**

Режа:

1

Товарни ва унга хос хусусиятларни урганиш

2

Талаб ва таклифни урганиш

3

Таксимот ва сотиш йулларини таҳлил қилиш

4

Бозор рақобатини таҳлил қилиш

5

Бозор сегментини урганиш

Товарни ўрганиш

**Таксимот ва сотиш йўллари
таҳсил қилиш**

**Бозорни комплекс
ўрганиш**

**Талаб ва таклифни
ўрганиш**

**Бозор рақобатини таҳлил
қилиш**

**Бозор сегментини
таҳлил қилиш**



- **Товар** деб, талаб ва эҳтиёжни кондирадиган ва жалб килиш максатида бозорда таклиф этиладиган ҳар қандай нарсани тушунилади.
- Товарнинг истеъмол қиймати қанча юқори бўлса, унинг сифат кўрсаткичлари бўйича харидорларнинг талабини қўшниш натижасида аниқланган эҳтиёжларига ва талабни белгиловчи бошқа таъсирларга шунча мос келади.



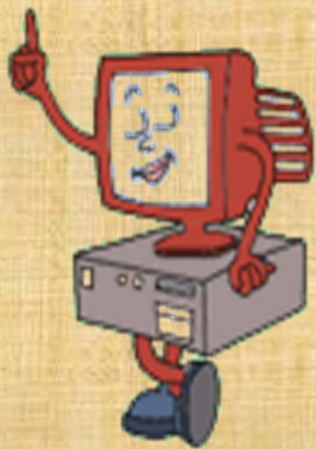
Товарларнинг хусусиятлари ҳам инсон эҳтиёжларига мос равишда уч турга ажратилади:

- 1) товарларнинг моддий эҳтиёжларини кондираладиган функционал хусусиятлари;
- 2) товарларнинг маънавий эҳтиёжларни кондираладиган нафосатли хусусиятлари;
- 3) товарларнинг ижтимоий эҳтиёжларни кондираладиган эргономик хусусиятлари.

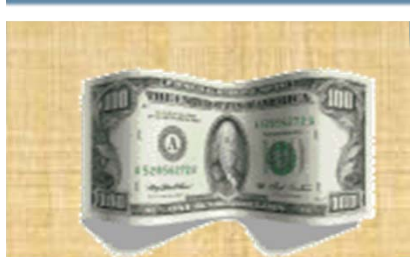
Кайд килинган хусусиятларни маълум давр мобайнида саклаб қоладиган туртинчи хусусият – бу товарнинг пишик-пухталигидир.

Норматив-бу товарнинг хужжатларда хар бир турдаги товарнинг хусусиятларини миқдор жихатдан ифодалайдиган сифат курсаткичларидир.

Талаб ва таклиф бозорнинг асосий элементлари булиб, улар доимо деалектик алокада булади. Уларнинг ххаракати талаб ва таклиф иктисодий конунини акс эттиради.



Бу конуннинг асосий мохияти, талаб ва таклифни микдор ва таркибининг бир-бирига мос келиши, яъни уларнинг мувозанатидир.

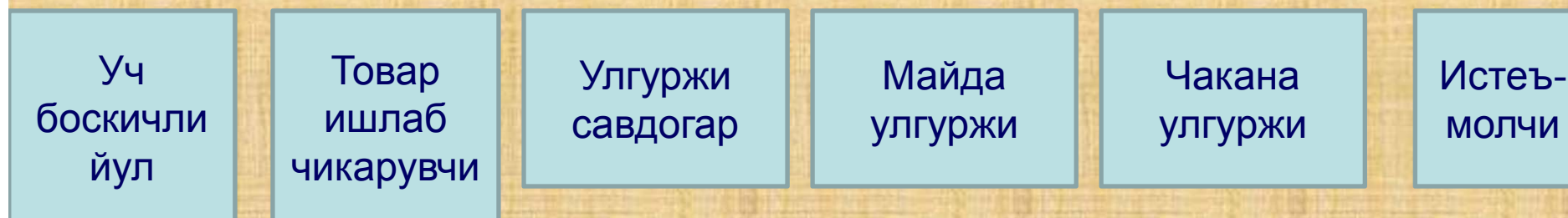
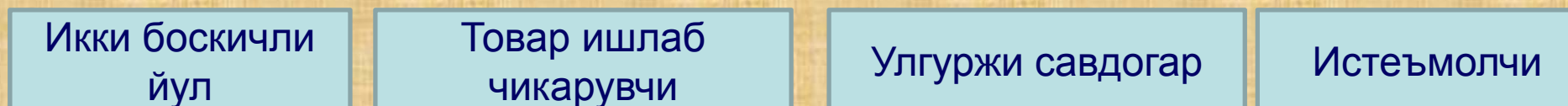
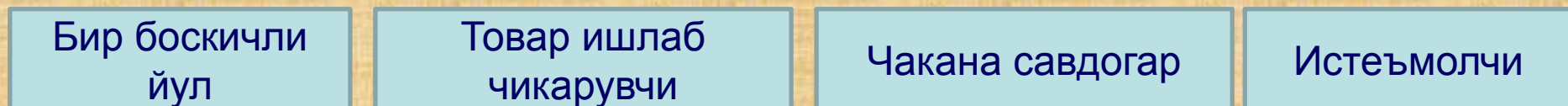
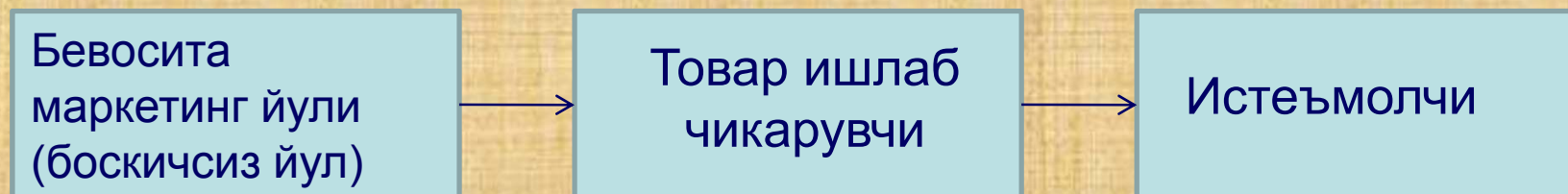


Маркетинг тизими доирасида, бозорни комплекс ўрганиш, товар ишлаб чиқарувчилар амалда қўллайдиган махсулотни сотиш усуллари ва тахлил қилиш шаклларни атрофлича тадқиқот қилиш орқали амалга оширилади. Тахлил қилиш махсулотларни сотиш тизими ва унинг алоҳида бўғинлари ўрганилади: яъни, ҳар бир ишлаб чиқарувчи иш фаолиятида махсулотни сотиш усуллари ва шакллари баҳолаш, конкрет бозор шароитига мос тушиши тахлил қилинади.

Маркетинг фаолиятида махсулотни истеъмолчига етказиб бериш билан шугулланадиган таксимот функциясини амалга ошириш муҳим

Энг куп таркалган кишлок хужалик махсулотларини таксимлаш ва сотишнинг маркетинг йуллари чизмада берилган.

Хар хил боскичларда махсулотларни таксимлаш йуллари.

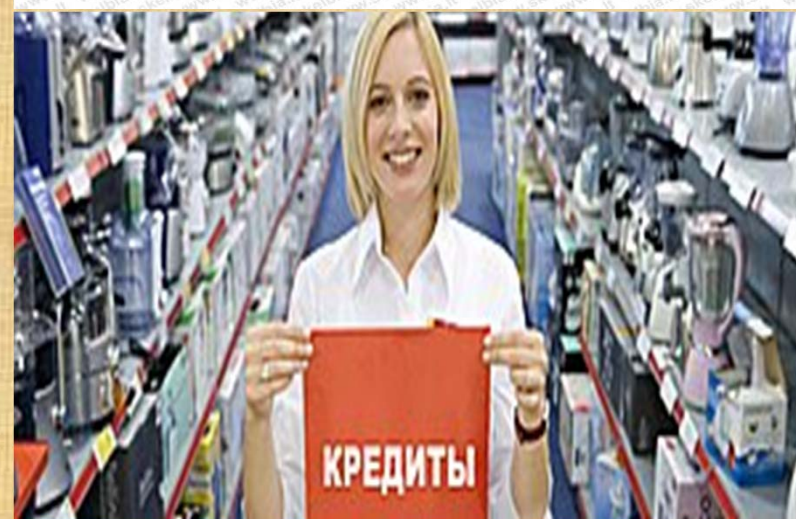


Ракобат товар ишлаб чикарувчилар уртасида мусобакани узида акс эттириб, энг кулай ва харидоргир товарлар ишлаб чикаришни такозо этади Ракобат ташки мажбурий куч сифатида намоён булиб, товар ишлаб чикарувчини истеъмолчига юз тутиш ва шу максадда меҳнат унумдорлигини ошириш, ишлаб чикаришни кенгайтириш, маҳсулот сифатини яхшилаш, унинг таннаرخини камайтириш имконини беради.



Маркетинг тизимида истеъмор талабини урганиш бозор сегментини тадқиқот қилиш билан ҳамбарчас боғланган. Бозор сегменти деганда биз ягона бозорни эмас, балки алоҳида сегментлар йиғиндиси (истеъморчилар гуруҳи, бозорда маҳсулотларни сотиш шахобчалари) доирасида маҳсулотлар тушунамиз.

Бозор сегментининг асосчиси А.Смитнинг аниқлашича, сегментлаш истеъморчилар талабига қараб бозор ва ишлаб чиқаришни бир-бирига мос равишда ривож топишидир. Бошқача айтганда, сегментлаш бозорнинг бўлинишини ва талабнинг бир нечта оқими мавжуд бўлишини тақозо этади.



- Бозорни сегментлаш жараёнида истеъмолчилар гурухи мезонлар маълум шартларни бажаришни ҳисобга олиб категорияларга булинади. Булар куйидагилар:
- 1) Бозор улчови, яъни бозор имконияти хакида ахборот олиш
- 2) Борозга кириш, яъни товар ишлаб чиқарувчиларнинг имкониятларидан келиб чиқиб, тегишли бозорга уз фаолиятини қаратинг
- 3) Хар кандай товар ишлаб чиқарувчига хам баъзи бир сабаблар (бозорнинг узоклиги, молия ресурсларининг камчилиги) туфайли хар кандай бозор хам тугри келавермайди. Нихоят сегментлашнинг охирги шарти, маълум бозор сегменти хажми ҳисобланади. Агар бозор хажми кичик булса, табиийки натижасида шундай кичик сегментлар пайдо буладики, бозорга кириш учун сарф қилинган харажатлар узини окламайди ва фойда хам келтирилмайди.





***Эътиборингиз ушун
рахмат***

