

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА
ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

ТОШКЕНТ КИМЁ ТЕХНОЛОГИЯ ИНСТИТУТИ

«САНОАТ МАРКЕТИНГИ» кафедраси

**«Маркетинг» таълим йўналиши бўйича
2-курс талабаларининг танишув
амалиёти**

Тошкент - 2007

«ТАВСИЯ ЭТИЛГАН»
«Саноат маркетинги» кафедра мажлисида
муҳокама қилинган ва маъқулланган
кафедра мудири _____ доц. Хусаинов Р.Р.
(кафедра мажлисининг — сонли баённомаси
«___» _____ 200__ й.)

Такризчилар: и.ф.н. доц. Самадов А.Н.
и.ф.н. доц. Сафаров Б.Ж.

Тузувчи: и.ф.н., доц. Хусаинов Р.Р.
и.ф.н. Эргашходжаева Ш.Ж.
асс. Усманова К.А.

Босмага рухсат берилди: «___» _____ 2006 йил. Бичими 60 x 80 1/16
Шартли босма табағи ____ . Адади ____ нусха.
Буюртма № _____

Тошкент ш, А.Навоий кўчаси 32-уй, ТКТИ босмахонаси

КИРИШ

Мамлакатимиз бозор муносабатларининг равнаки: биринчи навбатида савдо, умумий овкатланиш, маиший хизмат тармокларида турли мали шакллариининг карор топиши, тижорат ишларининг карор жадаллашуви билан белгиланади. Жумхуриятимиз иктисодиётини бозор муносабатларига ўтишининг ўзига хос йўллари, услублари Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримовнинг бир қатор рисоаларида, турли анжуманларида сўзлаган нуткларида ўз аксини топди.

Ушбу назарий ва амалий масаларни хал этиш заруриятидан хамда ўқув жараёнларини такомиллаштиришдан келиб чиққан холда барча турдаги танишув амалиётлари амалий жихатдан мукамал ташкил этилмоғи лозим.

«Саноат маркетинги» кафедраси танишув амалиётини талабалар томонидан ўтишини олий таълимнинг юкори малакали мутахассисларни тайёрлаш тизимда ўқув жараёнининг асосий жихатларида) бири деб карайди.

Мустакил Ўзбекистонимизнинг бозор муносабатларига боскичма боскич ўтиши даврида барча мулкчилки шаклига қарашли савдо ишлаб чиқариш хамда хизмат кўрсатиш корхоналарида иктисодий тахлил маркетинг, реклама тадбиркорлик фаолиятини режалаштириш ва бошқариш усуллари тубдан ўзгарганлиги талабалар ўз кўзлари билан кўриб хаётга тадбик этишлари керак.

Талабалар танишув амалиётини ўтиш вақтида савдо ишлаб чиқариш хамда хизмат кўрсатиш корхоналаридаги чукур ижобий ўзгаришларни иктисодий тавсифини, тадбиркорлик фаолиятини тахлил этиш бўйича хисоботда аник ва равшан акс этгиришлари керак. Талабаларнинг хозирги замон талабига жавоб берувчи сифатли хисоботи уни амалий ишларини пухта ўрганганлигини кўрсатади.

1. Танишув амалиётининг мақсади, вазифалари ва муддати

Танишув амалиётини ташкил этиш ва ўтказишдан асосий мақсад қуйидагилардан иборат:

- ⇒ барча мулкчилик шаклига қарашли савдо ишлаб чиқариш корхоналари ва бошқа турли бозор тузилмалари учун маркетингларни шакллантиришда «Маркетинг», «Маркетинг тадқиқоти», «Тадбиркорлик асослари», «Товаршунослик» ва бошқа фанлар бўйича назарий билимларни мустахкамлаш ва мукамаллаштириш;
- ⇒ бозор муносабатлари шароитида барча мулкчилик шаклига қарашли савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхоналари хўжалик - молиявий кўрсаткичларини иқтисодий таҳлил қилишнинг янги усуллари ва уни амалиётда тадбиқ этиш ҳолати билан танишиш;
- ⇒ барча мулкчилик шаклларига қарашли савдо ишлаб чиқариш, хат кўрсатиш ва бошқа турли тижорат соҳаси билан шуғулланувчи тузилмаларини вужудга келиши, амалий фаолият юритиш тартиби билан танишиш;
- ⇒ барча мулкчилик шаклларига қарашли савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхоналари ва бошқа тижорат тузилмаларини молиялаштириш ва кредит билан таъминлаш ҳолатини ўрганиш ва уни бозор муносабатлари шароитидаги хусусиятлари билан танишиш;
- ⇒ мамлакатимизда савдони эркинлаштириш бўйича амалга оширилаётган чора - тадбирлар билан яқиндан танишиш;
- ⇒ таҳлилий маълумотлар ва назарий билимлар асосида тегишли савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхонасини келгуси иқтисодий ва молиявий ривожлантириш тадбирларини ишлаб чиқиш ва хоказолар.

Амалиёт жараёнида талаба савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхоналаридаги маркетингнинг бажарадиган ишлари билан бевосита танишиб ўтади. Бундан ташқари талаба шулар қаторида фикрларини бойитиш, таккослаш тарикасида ўз иши учун объект қилиб олинган савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхонаси кўрсаткичларининг қай даражада бажарилаётганини ва бу жараёни кенг кўламда олиб куриш мақсадида статистик ҳисоботлардан фойдаланиш талабанинг олдидаги вазифалардан биридир.

Амалиёт 2 курс ўқув йилининг бир оyi давомида ўтади. Хар шанба куни талабалар кафедрада ҳафта давомида танишган ишлари бўйича илмий раҳбарига ёзма равишда ҳисобот топширади.

2. Амалиёт объекти, талабанинг иш жойи ва мажбурияти

Институт ўқув жараёни графиги билан мос равишда ҳар йили амалиёт ўтишининг аниқ муддати белгиланади. Танишув амалиёти объекти бўлиб турли мулк шаклига оид корхоналар ҳисобланади.

Амалиёт дастурига мос ҳолда амалиётни ўтаётган талаба савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхонасининг маркетинги ўрнида иш ўрганади. Амалиёт талаба танишув томонидан белгиланган раҳбарлари, яъни булар савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхоналарининг маркетинг бўлими бошлиғи, маркетинглар билан ҳамкорликда иш режалариш тузадилар ва бу ишлар ифодасини берилган дастурда топишлари лозим.

Талабанинг мажбуриятлари:

- ⇒ амалиётга боришдан аввал талаба берилган дастур билан яқиндш танишиб ўтиши ҳамда ишлатилиши зарур бўлган жадвалларнинг макетини тузиши шарт;
- ⇒ амалиёт объектига ўз вақтида келиши, зарур ҳужжатларга эга бўлиши;
- ⇒ амалиёт ўтиш даврида талаба дастурда амалиёт бўйича ҳамм; босқичларни ва яқка тартибда амалиёт бўйича топшириқларни бажаришга мажбур;
- ⇒ савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхоналарида ўтказиладиган корхона фаолияти билан боғлиқ бўлган турли анжумунларда фаол қатнашиш ҳуқуқига эга;
- ⇒ амалиётни ўтиб бўлгандан сўнг, бажариладиган ишлар бўйича амалиёт раҳбари керакли тафсилотни бериб, дастхатини қўйгандан сўнг иш кафедрага тавсия этилади.

3. Танишув амалиётига раҳбарлик

Танишувга раҳбар этиб институт профессор - ўқитувчилар ёки корхоналарнинг етук мутахассислари белгиланади. Низомга кўр талабалар амалиётига раҳбарликни ва иш боришини назорати институтдан «Саноат маркетинги» кафедраси амалга оширади. Жойларда амалиётга умумий раҳбарлик савдо ишлар чиқариш, хизмат кўрсатиш корхонасининг маркетинг бўлими бошлиғига юклатилади. Дастурнинг айрим бўлимлари бўйича раҳбарликнинг маркетинг бўлим бошлиғи ёки етакчи маркетинглар олиб борадилар.

4. Танишув амалиёти мазмуни

№	Бажариладиган ишлар	сарфланган кунлар
4.1.	Савдо корхонасининг тавсифи, фаолияти ва ташкилий тузилиши.	2
4.2.	Савдо корхонасида савдо - технологик жараёнларни ташкил этиш.	4
4.3.	Корхонанининг маркетинг бўлимининг функцияси.	4
4.4.	Чакана савдо тармокларида товар харакати ва таксимот каналлари.	4
4.5.	Реклама тадбирлари ва харидорлар талабини ўрганиш.	4
4.6.	Корхонада маркетинг фаолиятини ўрганиш.	2
4.7.	Хисоботни расмийлаштириш.	
	Жами:	24

1 - топшириқ. Савдо корхонасининг тавсифи, фаолияти ва ташкилий тузилиши

1.1.Савдо корхонасининг тавсифи:

- корхонанинг номи, адреси, типи, ҳокимиятда қайд қилинган вақти;
- мулкчилик шакли, хўжалик жихатдан мустақиллиги;
- корхонанинг ташкилий тузилиши, бўлимларининг функцияси;

Хисоботга илова қилинадиган ҳужжатлар;

1. Корхонанинг ташкилий тузилиши схемаси.

1.2.Корхона хўжалик фаолиятининг иктисодий кўрсаткичлари тахлили;

- товар айланишининг умумий ҳажми ва товар гуруҳлари бўйича тахлили;
- ялпи даромад тахлили;
- муомала харажатлари тахлили;
- фойда режасининг бажарилиши тахлили;
- рентабеллик даражаси тахлили;
- меҳнат унумдорлиги ва самарадорлиги тахлили.

Хисоботга илова қилинадиган ҳужжат:

1. Корхонанинг йиллик баланси.

2 - топшириқ. Савдо корхонасида савдо - технологик жараёнларни ташкил этиш

2.1. Товарларни миқдори бўйича қабул қилиш:

- товарларни миқдори бўйича қабул қилишни тартибга солувчи меъёрий ҳужжатлар;
- қабул қилиш босқичлари ва муддатлари;
- комиссия таркиби;
- товар кам чиққанда акт тузиш тартиби;
- импорт молларини қабул қилишни ўзига хос хусусиятлари;
- темир йўл транспортда келган юкларни қабул қилиш тартиби;
- автомобиль транспортида келган юкларни қабул қилиш тартиби;
- божхонада товарларни қабул қилиш тартиби.

2.2. Товарларни сифат бўйича қабул қилиш:

- товарларни сифат бўйича қабул қилишни тартибга солувчи норматив ҳужжатлар;
- қабул қилиш жараёнлари, муддатлари, комиссия таркиби;
- товар сифатини экспертиза қилиб баҳоловчи ва сертификация қилувчи органлар;
- товар сифатини аниқлаш услублари;
- товар етказиб берувчи корхоналарни сифатсиз товар етказиб берганлиги учун жавобгарлик ва маъсулияти;
- товарларни сифати бўйича қабул қилиш ҳужжатларини расмийлаштириш.

2.3. Товарларни сақлаш қоидалари:

- товарларни сақлаш муддатлари ва шароитларига риоя қилишни назорат қилиш;
- товар нобудгарчилиги ва уларни вужудга келиши сабаблари;

2.4. Товарларни сотиш ва харидорларга хизмат кўрсатиш:

- товарларни сотиш усуллари, уларнинг самарадорлиги;
- харидорларга хизмат кўрсатиш қоидалари ва уларга риоя қилиш, магазин иш қоидалари, озиқ — овқат ва ноозиқ — овқат товарларини айрим турларини сотиш қоидалари;
- харидорларга қўшимча хизмат кўрсатиш шакллари;
- касса ишларини ҳисобга олиб боришни ва кундалик савдо пулини топшириш тартиби.

Хисоботга илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. Счет - фактура.
2. Телеграмма, телефонограмма.
3. Қабул қилиш бўйича далолатнома.
4. Даъво хати.
5. Экспертиза далолатномаси.
6. Божхона далолатномаси.

3 - топшириқ. Корхонанинг маркетинг бўлимининг функцияси

3.1. Корхонани маркетинг бўлимини функцияси:

- корхонанинг маркетинг хизматлари;
- корхонани маркетинг бўлими функцияси;
- корхонани маркетинг бўлими ходимларининг вазифалари.

3.2. Корхонани товар етказиб берувчилари:

- товар бозорини ва товар келтириш каналларини, манбаларини ўрганиш услублари;
- товар билан таъминловчи корхоналарнинг маркетинг ахборотлари манбалари;
- корхонани товарларни улгуржи сотиб олиш манбалари;
- корхонанинг улгуржи харидорлари.

33. Товар етказиб бериш шартномасини тузиш тартиби ва шартномани мазмуни:

- товарларни етказиб беришни тартибга солувчи норматив ҳужжатлар, шартномалар;
- шартномаларни турлари, бўлимлари ва маълумотлари;
- улгуржи ярмаркаларда шартномани тузиш тартиби;
- товар етказиб бериш учун корхоналар билан тузилган битимлар, контрактлар ва шартномалар;
- шартнома шартларини бузганлик учун жавобгарлик;
- маркетинг хизматларини келишиб олиш;
- форс мажор (фавкулотда ва олдини олиб бўлмайдиган) шароитларни келишиб олиш тартиби.

Хисоботга илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. Маркетинг ахборотлари нусхалари;
2. Шартнома, контракт ва битим лусхалари;
3. Спецификация;
4. Баҳоларни келишиб олиш баённомалари.

4 - топшириқ. Чакана савдо тармокларида товар ҳаракати ва таксимот каналлари.

4.1. Товар келтириш шакллари:

- савдо корхонасига товар етказиб берувчи корхоналар;
- савдо корхонасини товар билан таъминлаш шакллари;
- товар ҳаракати каналларини вазифалари;
- таксимот канали боскичлари;
- товарларни етказиб бериш муддатлари;
- товарларни етказиб бериш муддатларини бузганлик учун жавобгарлик;
- товар етказиб берувчи корхоналарнинг маркетинг хизматлари.

4.2. Чакана савдо тармоқларига товарларни келтиришни ташкил этиш:

- транспорт турлари ва савдо корхоналарининг транспорт корхоналари билан алоқалари;
- товарларни келтириш усуллари;
- товар етказиб беришни ҳужжатлаштириш.

Хисоботга илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. Товар ҳаракати схемаси ва шакллари;
2. Товар келтириш графиклари;
3. Ноль, бир, икки, уч боскичли каналлар орқали товар келтириш схемаси.

5 - топшириқ. Реклама тадбирлари ва харидорлар талабини ўрганиш.

5.1. Савдо корхонасида реклама ва ахборот ишларини ташкил этиш:

- реклама воситаларининг турлари;
- реклама тадбирлари ва реклама режалари;
- реклама харажатлари ва уларнинг иқтисодий самарадорлиги;
- реклама ишларини яхшилаш бўйича таклифлар.

5.2. Харидорлар талабини ўрганиш усуллари:

- харидорлар талабини ўрганиш самарадорлиги;
- харидорлар талабини ўрганиш усуллари;
- товарларни сотиш, кўргазмалар, харидорлар конференциялари.

Хисоботга илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. Реклама тадбирлари режаси;
2. Босма реклама воситалари намуналари;

3. Сўров анкеталари.

6 - топшириқ. Корхонада маркетинг фаолиятини ташкил этиш.

6.1. Маркетинг фаолиятини ахборот билан таъминлаш:

- ахборот тўплаш манбалари;
- ахборот тўплаш усуллари;
- ички ва ташқи ахборот;
- бирламчи ва иккиламчи ахборот.

6.2. Товар ва товар сиёсати:

- корхонанинг товар ассортиментини ўрганиш;
- товар ассортиментини режалаштириш;
- ракобатчиларни ўрганиш, уларнинг кучли ва кучсиз томонларини аниклаш;

6.3. Стратегик ва тактик режалаштириш, маркетинг назорати:

- стратегик режалаштиришнинг асосий тамойиллари;
- тактик режалаштиришни роли ва ўрни;
- махсулот ассортиментини режалаштириш;
- молиявий кўрсаткичларни режалаштириш;
- кадрлар билан таъминлашни режалаштириш;
- маркетинг назорати турлари;
- стратегик назорат, кундалик назорат;
- даромад ва харажатлар назорати.

Хисоботга илова қилинадиган хужжатлар:

1. Корхонанинг маркетинг режаси.
2. Корхонанинг бизнес режаси.

5. Танишув амалиёти бўйича хисобот ёзиш тартиби

Хисобот мазмуни ва ҳажми бўйича амалиёт дастуридаги талабларга жавоб бериш ва савдо ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш корхоналарининг ҳамма иш жойлари бўйича маълумотларни камраб олиш зарур.

Хисоботни ёзиш учун асос бўлиб амалиёт дастуридаги мос равишда талаба томонидан бажарилган ишлар хисобланади.

Хисобот мустақил равишда талаба томонидан амалиёт ўтиш даврида узлуксиз равишда умумлаштирилган маълумотлардан фойдаланилган ҳолда ёзилади.

Иш 30х21 см бўлган оқ қоғозга ёзилади. Юқоридаги бўлимларда қайд этиб ўтганимиздек, хисоботда жадвал, схема, график ҳамда расмларнинг

бўлиши ишнинг қийматини оширади. Хисобот 45 - 50 бет хажмида ёзилиши ва расмийлаштирилиши зарур.

Хисоботнинг муқоваси 1 - иловада кўрсатилган шаклда бўлиши шарт.

Хисоботда қуйидаги хужжатлар бўлиши зарур:

1. Танишув амалиёти кундалиги;
2. Амалиёт жойидан берилган тавсифнома.

Тавсифнома корхона раҳбари ва амалиёт раҳбари томонидан имзоланиб, сўнгра муҳрланади. Амалиёт давридаги жами хужжатлар амалиёт раҳбари томонидан ҳамда талабанинг ўзи томонидан имзоланиб ишга бириктириб қўйилади.

6. Хисобот химояси ва амалиёт бўйича яқун ясаш

Амалиёт сўнггида талабалар хисоботни «Саноат маркетинги» кафедрасининг хайъати ҳузурида химоя қилади.

Махсус хайъат иштирокида амалиёт хисоботи химояси институт ёки танишув объектида ўтказилади. Хайъат таркибида «Саноат маркетинги» кафедрасининг профессор - ўқитувчилари, амалиёт раҳбари ёки мумкин қадар танишув амалиёти объектидан етук мутахассислари бўлиши зарур.

Амалиёт талабанинг иши тўрт баллик тизим бўйича баҳоланиб, натижаси махсус қайдномада қайд этилади.

