

**ТИҚХММИ” МТУ “Машиналардан фойдаланиш ва таъмирлаш” кафедраси катта ўқитувчиси (PhD)
Бердимуродов Усман Суюнович**



ТИҚХММИ

Toshkent Irrigatsiya va Qishloq Xo'jaligini
Mehanzatsiyalash Muxandislari Instituti



**MAVZU: QISHLOQ XO'JALIGI VA
MELIORATSIYA TEXNIKALARI
MARKETINGI FANINING
TUSHUNCHASI, MOHIYATI VA
VAZIFALARI.**

Reja:

1. Qishloq xo'jaligi va melioratsiya texnikalari marketingni maqsadi va vazifalari.

2. Marketing turlari.

3. Marketing faoliyat sohalari.

Marketing sohasida asosan marketingning to'rtta maqsadi keltiriladi.

4 maqsad

Mumkin bo'lgan maksimal yuqori iste'molga erishish.

Iste'molchilarning talabining maksimal qondirilishiga erishish

Iste'molchilarga keng assortimentdagi tovarlarni tanlashiga **imkoniyat yaratish.**

Aholi turmush darajasi sifatini oshirish

Mumkin bo'lgan maksimal yuqori iste'molga erishish. Ko'pchilik rahbarlar marketingning maqsadi - ishlab chiqarishning maksimal o'sishi va korxonaning boyishida asosiy omil yuqori iste'molga erishishni rag'batlantirishda deb biladilar. Bu fikrni boshqacha ifodalasak, odamlar qancha ko'p sotib olsa va qancha ko'p iste'mol qilishsa, shuncha baxtli bo'ladilar degan ma'noni anglatadi. Lekin, ba'zi bir kishilar moddiy boyliklar masalasining ortishi katta baxtga erishishdan dalolatdir degan fikrga shubha bilan qaraydilar. Demak, marketingning maqsadi faqat mumkin bo'lgan maksimal iste'molga erishishdangina iborat emas ekan

Iste'molchilarning talabining maksimal qondirilishiga erishish.

Bu nuqtai nazarga muvofiq marketing tizimining asosiy maqsadi mumkin bo'lgan maksimal yuqori iste'molga erishish emas, balki iste'molchilarning talabini maksimal qondirishdan iboratdir.

Bu degani tovar massasi iste'moli ko'p bo'lsada, u biron-bir ahamiyatga ega bo'lmasligi mumkin. Ularning ahamiyatliligi, tovar massasining ko'pligi bilan emas, balki bu tovar massalarining qanchalik darajada iste'molchilarning talabini qondira olishi bilan o'lchanadi.

Afsuski, iste'molchilarning talabining qondirilish darajasini o'rganish to hozirgi kungacha muammoligicha qolmoqda Iste'molchilarga keng assortimentdagi tovarlarni tanlashga imkoniyat yaratish.

Ba'zi bir bozor mutaxassisleri marketing tizimining asosiy maqsadi tovarlar xilma-xilligini maksimal ta'minlash va iste'molchilarning keng assortimentdagi tovarlarni tanlashiga imkoniyat yaratishdan iboratdir deb hisoblaydilar.

Tizimning maqsadi iste'molchining talabiga to'liq mos keladigan tovarni topishiga yordam berishdan iborat bo'lishi kerak

Aholi turmush darajasi sifatini oshirish. Ko'pchilik mutaxassislar marketing tizimining asosiy maqsadi aholi "turmush darajasining sifati"ni yaxshilashdan iborat deb biladilar. Bu tushuncha quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- tovarning sifati, miqdori, assortimenti, narxi;
- mehnatga haq to'lash darajasi;
- madaniy muhitning sifati va boshqalar.

2. Marketingni asosiy maqsadlari firmaning asosiy maqsadlari bilan o'zaro aloqadordir

Maqsadlar	Ko'rsatkichlar
Bozorni egallash	Bozor ulushi, aylanma, tovarni roli va ahamiyati, yangi bozorlarni qamrab olish
Rentabellik	Foyda, aylanmaga nisbatan rentabellik, shaxs kapitalini rentabelligi, umumiy kapitalni rentabelligi
Moliyaviy barqarorlik	Kreditga layoqatliligi, likvidligi, o'z-o'zini moliyalashtirish darajasi, kapitalni tuzilishi
Ijtimoiy maqsadlar	Ish bilan qoniqish, daromad darajasi va ijtimoiy ximoya, ijtimoiy integratsiya, shaxsiy rivojlanish
Bozordagi pozitsiya va prestij	Mustaqilligi, imij, siyosiy sharoitga munosabati, jamiyatni tan olishi

Marketingning asosiy maqsadi, uning vujudga kelish, shakllanish va rivojlanishining ob'ektiv sabablari, zarurati bilan belgilanadi. Yuqorida qayd qilinganidek, marketing eng avvalo tovarlar to'planib, sotilmay qolgan va iqtisodiyot inqirozi kuchaygan sharoitda, uni shu inqirozdan chiqarish quroli sifatida ixtiro qilingan, yaratilgan ekan. Uning maqsadi nihoyatda keng va murakkab masalalarni hal qilishga qaratilgandir. U ishlab chiqarishni xaridor ehtiyojiga moslashtirib, talab va taklifni muvozanatiga erishgan holda, uni tashkil etgan korxonalar, tashkilotlarga yuqori foyda keltirishdir. Bunga erishish uchun marketing ko'ridagi muhim vazifalarni hal etmog'i lozim:

- xaridorlar (istemolchilar) ehtiyojini o'rganish va aniqlash;
- tovarlarga bo'lgan ichki va tashqi talablarni o'rganish;
- korxonaning faoliyatini xaridorlar ehtiyojiga moslashtirish;
- avvalo talab va taklif to'g'risida olingan ma'lumotlar asosida bozorni o'rganish;
- tovarlar reklamasini tashkil etish, xaridorlarni tovarlarni sotib olishga qiziqishini ortirish;
- tovar yaratuvchi yoki uni sotuvchi korxonalar tadqiqotlarini amalga oshirish uchun ma'lumotlar to'plash va tahlil qilish;
- tovarni bozorga chiqarishdagi barcha xizmatlar to'g'risida ma'lumotlar olish;
- to'ldiruvchi tovarlar va o'rnini bosuvchi tovarlar to'g'risida axborotlar yig'ish;
- tovarlarga bo'lgan talabni istiqbollash, ularni amalga oshirishni nazorat qilishdan iboratdir.

MARKETING VAZIGALARI.

Mahsulotlarni ishlab
chikarish

- ☐ Sifat
- ☐ Xarajatlar
- ☐ Kuyiladigan talablar

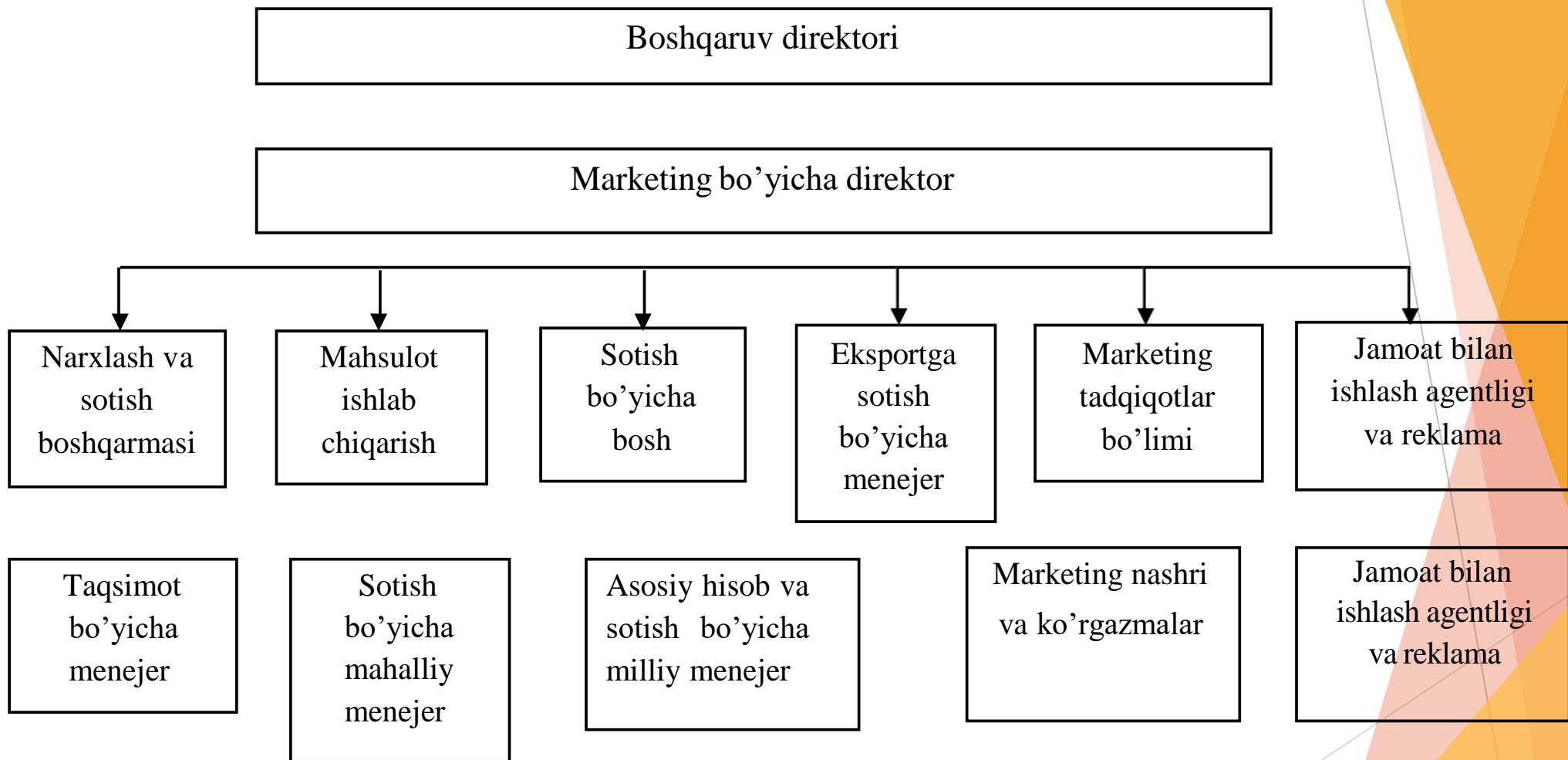
Mahsulotlarni sotish

Bozorni o'rganish

- ☐ Talab
- ☐ Taklif

Bozorga ta'sir o'tkazish
choralari

- ☐ Sotuvni tashkil etish
- ☐ Savdo
- ☐ Reklama



2 – chizma. Xorijiy mamlakat korxonalarida marketing boshqaruvining tashkiliy ko'rinishi.



Фермер хўжаликларида маҳсулот сотиш бўйича кафолатланган шартномалар мавжуд эмаслиги



Мавжуд боғ ва токзорларнинг аксарият қисми самарасиз эканлиги



Логистика инфраструктурасини етарли даражада ривожланмаганлиги



Маҳсулотларини сақлаш сиғимлари етарли эмаслиги натижасида нархларнинг мавсумий нобарқарорлиги



Бозорларда етарлича санитария шароити йўқлиги ҳамда тармоқда «яширин» иқтисодиётнинг мавжудлиги

2018-2021 йилларда МЕВА САБЗАВОТ ЕТИШТИРИШ



2019-2020 йиллар паст рентабелли пахта ва ғалла майдонлари қисқариши эвазига

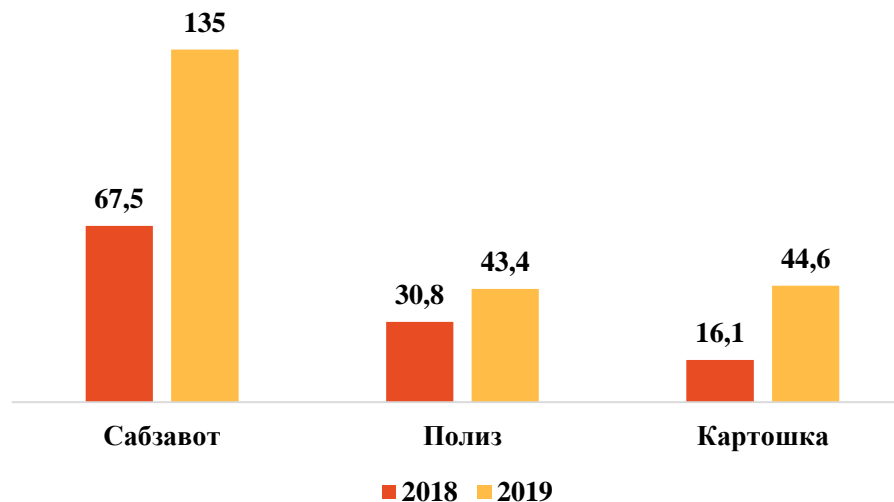
32,3 минг га **сабзавот**

4,6 минг га **полиз**

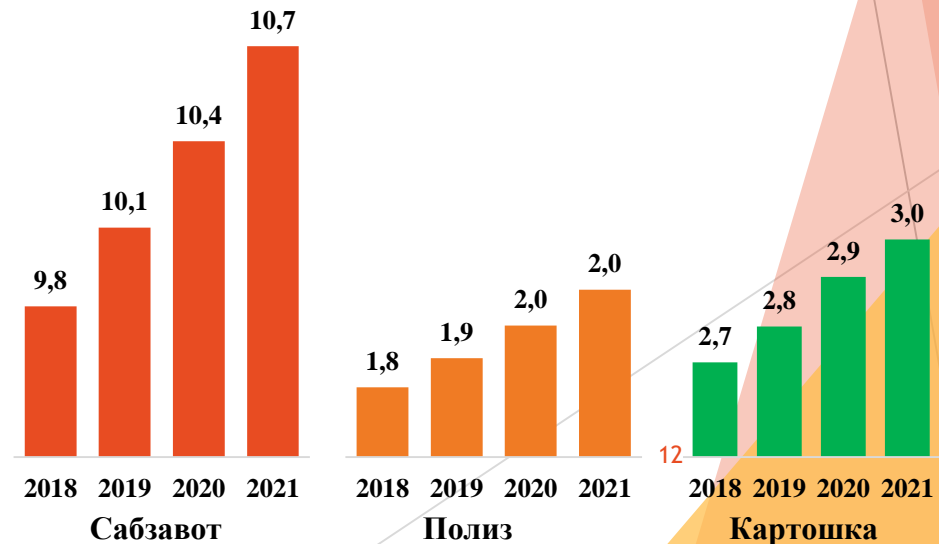
10,7 минг га **картошка**

майдонлари ортади

2018-2019 йилларда такрорий сабзавот, полиз ва картошка майдонлари, минг га.



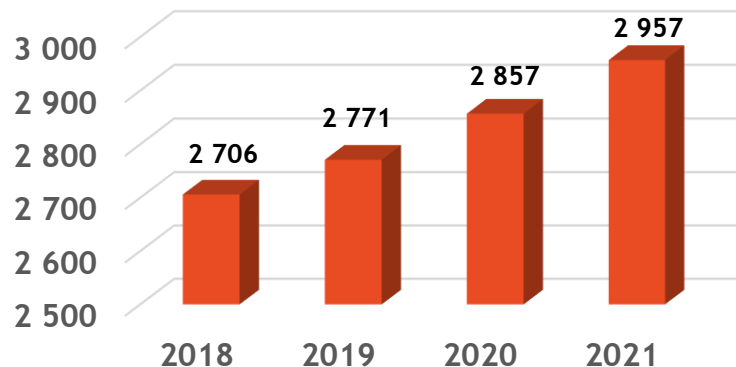
2018-2021 сабзавот, полиз ва картошка ишлаб чиқариш кўрсаткичлари, млн тн



РЕСПУБЛИКАДАГИ МАВЖУД БОҒЛАР ҲОЛАТИ ТЎҒРИСИДА

2019-2021 йилларда мева ишлаб чиқариш ҳажмлари

(минг тн)



2021 йилда ИНТЕНСИВ БОҒЛАРНИ ЯРАТИШ



36

минг га



3

та туман

ЭКСПОРТБОП МЕВА НАВЛАРИ

ГИЛОС НАВЛАРИ:

1. Зироат 0900
2. Нортвандер
3. Скина
4. Лапинс
5. Свит арияна

ШАФТОЛИ НАВЛАРИ:

1. Нектарин
2. Инжирный новый
3. Октябрьский
4. Лола
5. Старт

ЎРИК НАВЛАРИ:

1. Рухи Джуванон
2. Жубер Фулон
3. Мароканд
4. Вымпел

ОЛХЎРИ:

1. Венгерка домашняя
2. Вашингтон
3. Исполинская
4. Бергтон
5. Венгерка фиолетовая

ҲОЗИРГИ КУНДА МАВЖУД БОҒЛАР

269 минг га **УМУМИЙ**

шундан:

БОҒЛАР

44 минг га **ИНТЕНСИВ**

БОҒЛАР

КУТИЛАЁТГАН НАТИЖАЛАР

НАТИЖА:

Жами 292 минг га, шундан 80 минг га интенсив боғлар яратилади

Ҳосилдорлик 20% га ошади

Экспорт ҳажмини 3 баробар кўпайтириш имконияти пайдо бўлади



ИНТЕНСИВ БОҒ ЭГАЛАРИГА

- Томчилаб ва ёмғирлатиб суғоришга **1 га - 6 млн. сўмгача**
- 35 га дан ошиқ майдонда насос станциясини қуришга **120 млн. сўмгача**
- 5 млрд. сумгача кредитнинг **50% гача**



ЭКСПОРТЁРЛАРГА

- Экспортни рағбатлантириш агентлиги – маҳсулотни сертификатлаштириш харажатларини қоплайди



ҚАЙТА ИШЛОВЧИЛАРГА

- Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш давлат жамғармаси маблағлари ҳисобидан:
- Миллий валютада, 10 млрд. сумгача, қайта молиялаштириш ставкасини **1,5 баробаридан ошмайдиган, 5% гача ;**
- Хорижий валютада, 10 млрд. сумгача, **40% дан ошмаган,**

гача

енсация
ерилади.

ЭРИШИЛАДИГАН НАТИЖА ВА ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИК



Қишлоқ хўжалигида ягона дарча тамойили бўйича фаолият юритувчи замонавий инфраструктура тизими яратилади



Ички бозорда нархларнинг мавсумий барқарорлиги ва кафолатли талабгорларнинг буюртмаларини таъминлашга имкон беради ҳамда маҳсулотларнинг йўқотилиши 10 фоизга камаяди



Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш орқали янги иш ўринлари яратилади



Озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш ва маҳсулот сифатини оширишга эришилади



Сив боғлар майдони 1,8 марта, сабзавот ишлаб чиқариш хажми 1,1 баробарга ошади.

▶ *Эттиборингиз учун рахмат!*