MAMANAZAROV OYBEK SHOMURODOVICH

QURILISHDA MARKETING VA TANLOV SAVDOLARINI TASHKIL ETISH

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI

TOSHKENT ARXITEKTURA - QURILISH INSTITUTI

MAMANAZAROV OYBEK SHOMURODOVICH

QURILISHDA MARKETING VA TANLOV SAVDOLARINI TASHKIL ETISH

TOSHKENT - 2019

UDK: 339.138
Muallif: Mamanazarov O.Sh.
"Qurilishda marketing va tanlov savdolarini tashkil etish". Darslik, - T.: TAQI, 2019. - 208 bet.

Mas'ul muharrir - iqtisod fanlari nomzodi, dots. Davletov I.X.

Mahalliy qurilish mahsulotlarining raqobatbardoshligini yanada oshirishni ta'minlash asosan qurilish tashkilotlarida zamonaviy marketingning mavjudligi bilan bog'liq bo'lib, uning maqsadi bozorni o'rganish va ishlab chiqarishni uning talablariga moslashtirish orqali ushbu tashkilotlarning samarali ishlashini ta'minlashdan iborat. Shu bilan birga, tanlov (tender) savdolarida muvaffaqiyatli ishtirok etish qurilish-montaj tashkilotlari faoliyatida muhim o'rin tutadi.

Ushbu darslik 5A340206 – "Qurilish iqtisodiyoti" ixtisosligi bo'yicha magistratura talabalariga, o'qituvchilarga, shuningdek, marketing muammolari va qurilishga oid tenderlarni tashkil etishga qiziqqan barcha mutaxassislarga mo'ljallangan. Arxitektura va qurilish xodimlarini tayyorlash bilan shug'ullanadigan universitetlar va kasb-hunar kollejlarining pedagogik kadrlarini malakasini oshirish va qayta tayyorlash tizimida foydalanish uchun ham foydali bo'ladi.

Taqrizchilar:

Burxonov A.U. - iqtisod fanlari doktori, professor,
Toshkent davlat iqtisodiyot universitetining
"Moliya va soliqlar" kafedrasi.

Karlibayeva R.X. - iqtisod fanlari doktori, professor,
Toshkent davlat iqtisodiyot universitetining
"Korporativ boshqaruv" kafedrasi.

Ortiqov N.Ya - iqtisod fanlari nomzodi, dotsent,
Toshkent arxitektura-qurilish institutining
"Iqtisodiyot va ko'chmas mulkni boshqarish" kafedrasi.

O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligining 2019 yil 20 iyundagi 654-sonli buyrug'i bilan nashrga ruxsat etilgan (654-339-sonli Guvohnoma).

© TAQI

MUNDARIJA

MUQADDIMA.................... 5
KIRISH 6
I-BO'LIM. "QURILISHDA MARKETING VA TENDER SAVDOLARINI TASHKIL ETISH" FANINING MAQSADI, VAZIFALARI VA MOHIYATI 11
1.1. Marketingning mohiyati va ma'nosi.................... 11
1.2. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida fanning dolzarb muammolari va vazifalari 17
1.3. Fanni o'rganishning maqsadi va vazifalari 20
II-BO'LIM. MARKETING TIZIMIDA QURILISH MAHSULOTLARI 26
2.1. Qurilish mahsulotlarining tovar sifatidagi xususiyatlari.................... 26
2.2. Qurilish mahsulotlari bozorining marketing tadqiqotlari.................... 29
2.3. Qurilishning marketing muhiti.................... 30
2.4. Qurilish tashkilotining marketing strategiyasi.................... 33
2.5. Qurilish mahsulotlari bozori segmentatsiyasi va joylashuvi.................... 35
III-BO'LIM. QURILISH MAHSULOTLARI SAVDOSI VA ULARNING XUSUSIYATLARI.................... 41
3.1. Qurilish materiallari savdosining xususiyatlari.................... 41
3.2. To'g'ridan-to'g'ri sotish (savdo).................... 43
3.3. Tender savdolari orqali qurilish shartnomalarini amalga oshirish 44
3.4. Bilvosita sotish(savdo).................... 49
3.5. Ipotekalarni kreditlash 51
IV-BO'LIM. QURILISHDA MARKETINGNI TASHKIL ETISH.................... 55
4.1. Marketing faoliyati nuqtai nazaridan qurilishning xususiyatlari.................... 55
4.2. Marketing xizmatini tashkil etish va uning faoliyatidagi o'ziga xos xususiyatlari 60
V-BO'LIM. QURILISHDA MARKETINGNI REJALASHTIRISH.................... 66
5.1. Qurilish tashkilotlarini boshqarishning eng muhim vazifasi sifatida rejalashtirish 66
5.2. Qurilishda marketingni rejalashtirishning asosiy qoidalari 69
5.3. Qurilishda marketing rejasini ishlab chiqish 75
VI-BO'LIM. QURILISHDA MARKETINGNI BOSHQARISH.................... 80
6.1. Qurilishda marketingni boshqarishning xususiyatlari.................... 80
6.2. Bozor imkoniyatlarining tahlili.................... 80
6.3. Maqsadli bozorlarni aniqlash 87
6.4. Marketing majmuasini ishlab chiqish 92

VII-BO'LIM. KAPITAL QURILISHDA TENDER SAVDOLARINI TASHKIL ETISH VA ULARNI O'TKAZISH TARTIBI 102
7.1 Savdoning paydo bo'lishi va iqtisodiy maqsadlari (vazifalari) 102
7.2. Tender hujjatlarini ishlab chiqish. Qurilishdagi savdolar 103
7.3. Tender hujjatlarini ishlab chiqish va tender savdolarini o'tkazish tartibi 108
7.4. Qurilishda tender savdolarining o'tkazish xususiyatlari va ularning ishtirokchilari 120
VIII-BO'LIM. QURILISHDA MOLIYALASHTIRISH TIZIMI VA PUDRAT SHARTNOMALARI 130
8.1. Qurilish qatnashchilari va pudrat shartnomalarining turlari 130
8.2. Shartnoma tizimidan foydalanishda xorijiy tajriba va ishtirokchilarning investitsiya jarayonidagi munosabatlari 134
8.3. Markazlashtirilgan manbalar hisobidan amalga oshiriladigan qurilishni tashkil etish, moliyalashtirish va kreditlash tartibi 148
IX-BO'LIM. QURILISH JARAYONINI TASHKILLASHTIRISH VA BOSHQARISH 163
9.1. Qurilishni tayyorlash. Qurilishda ishlab chiqarishni tashkil etishni loyihalash 163
9.2. Bino va inshootlar qurilishini kalendar rejalashtirish 166
9.3. Qurilishda tarmoqli rejalashtirish 167
9.4. Markazlashtirilgan manbalar hisobidan ob'yektlarni qurishda yagona buyurtmachi xizmatining vazifalari 170
X-BO'LIM. TUGALLANGAN QURILISH OB'YEKTLARINI ISHGA TUSHIRISH VA ULARNI QABUL QILISH TARTIBI 179
10.1. Asosiy qoidalar 179
10.2. Davlat qabul komissiyalari, ularning huquqlari, vazifalari va ish tartibi 186
10.3. Qurilishi tugallangan aralash mulkchilik ob'yektlarini qabul qilish 191
GLOSSARIY 195
TAVSIYA ETILGAN ADABIYOTLAR VA AXBOROT MANBALARI RO'YXATI 203

MUQADDIMA

Qurilish sanoatining (sohasining) rivojlanishiga marketingning zamonaviy usullari va shakllaridan foydalanish yo'li bilan erishiladi. Bunda, raqobatbardosh savdolarni tashkil etish va o'tkazish hamda shartnomaviy majburiyatlarni bajarish alohida o'rin tutadi.

"Qurilishda marketing va tanlov savdolarni tashkil etish" darsligi 340000 - "Arxitektura va qurilish" ta'lim sohasi bo'yicha davlat ta'lim standarti va 5A340206 - "Qurilish iqtisodiyoti" magistratura mutaxassisligi bo'yicha malaka talablariga muvofiq tayyorlangan hamda 5A340206-"Qurilish iqtisodiyoti" magistratura mutaxassisliklari o'quv dasturida nazarda tutilgan "Qurilishda marketing va tender savdolarini tashkil etish" fanining dasturiga mos keladi. Darslikda qonunlar, me'yoriy-huquqiy hujjatlar, mamlakat (mahalliy) va xorijiy adabiy manbalar, iqtisodiyot va qurilishni boshqarish bilan bog'liq internet resurslari, shuningdek, qurilishda marketing va tender savdolarini tashkil etish bo'yicha qabul qilingan me'yoriy hujjatlardan foydalanildi.

Ushbu darslik "Arxitektura va qurilish" ta'lim yo'nalishi bo'yicha bakalavriat va magistrlik mutaxassisliklarining barcha yo'nalishlarida tahsil olayotgan talabalarga, o'qituvchilar va qurilishda marketing masalalari bilan shug'ullanadigan hamda tender savdolarini tashkil etishga qiziqadigan barcha kishilar uchun foydali bo'ladi. Shuningdek, arxitektura-qurilish xodimlarini o'qitish bilan shug'ullanadigan universitetlar va kasb-hunar kollejlarining pedagogik kadrlarini malakasini oshirish va qayta tayyorlash tizimida ham foydalanish mumkin.

Muallif taqrizchilarga va darslikni tayyorlashda yaqindan yordam bergan hamda o'z yordamini ayamagan Davletov Islombek Xoliqovichga o'zining samimiy minnatdorchiligini bildiradi.

MAMANAZAROV OYBEK SHOMURODOVICH

QURILISHDA MARKETING VA TANLOV SAVDOLARINI TASHKIL ETISH

Bosishga ruxsat etildi. 20.12.2019 y.
Qog`oz bichimi 60x84 1/16. Times New Roman garniturasida terildi.
Ofset uslubida oq qog`ozda chop etildi.
Nashriyot hisob tabog`i 13.0, Adadi 10. Buyurtma № 07
Bahosi kelishuv asosida

Nizomiy nomidagi Toshkent Davlat Pedagogika universitetining bosmaxonasida chop etildi.
Manzil: Toshkent shahar Chilonzor tumani, Bunyodkor ko`chasi 27 uy.