ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА
МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ,
ТОШКЕНТ КИМЁ-ТЕХНОЛОГИЯ ИНСТИТУТИ

TKTI

ТЕХНИК ВА ИЖТИМОИЙ-ИҚТИСОДИЙ ФАНЛАР СОҲАЛАРИНИНГ МУҲИМ МАСАЛАЛАРИ

Республика Олий ўқув юртлараро илмий ишлар тўплами

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В ОБЛАСТИ ТЕХНИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Республиканский межвузовский сборник

ЧАСТЬ II

Тошкент 2016

143	RaxmonovN.Sh. (ToshDTU)KURASH USULLARINI MASHG'ULOT JARAYONIDA TAKOMILLASHTIRISH…………	285
144	Таштаев Ш. (ТашГТУ)КЛАССИФИКАЦИЯ ФИЗИЧЕСКИХ УПРАЖНЕНИЙ. СТАТИЧЕСКИЕ, ДИНАМИЧЕСКИЕ, СТАНДАРТНЫЕ, НЕСТАНДАРТНЫЕ, ЦИКЛИЧЕСКИЕ, АЦИКЛИЧЕСКИЕ…………	286
145	Таштаев Ш. (ТашГТУ)СУЩНОСТЬ ФИЗИОЛОГИИ УПРАЖНЕНИЙ И СПОРТА…………	287
146	Хайрисламова Г.М. (ТашГТУ)ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЖЕНЩИН, ЗАНИМАЮЩИХСЯ БЕГОМ НА ВЫНОСЛИВОСТЬ…………	288
147	Худайберганов З.К. (ТошДТУ)СПОРТ ПСИХОЛОГИЯСИ…………	289
148	Юлдашева Р.Э. (ТашГТУ)ДУХОВНО – НРАВСТВЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЁЖИ В ФОРМИРОВАНИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ…………	291
149	Юлдашева Р.Э., Облокулов Ш. (ТашГТУ) РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В СТАНОВЛЕНИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА…………	293
150	Щацкая Т.В., Файзиева Ф. (ТашГТУ) ПСИХОФИЗИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ ЦВЕТА НА ЧЕЛОВЕКА…………	295
151	Шокиров П.К. (ТашГТУ) ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ…………	297
152	проф. Каюмов А.Д., Боймурадов Ж. (ТашГТУ) ОЦЕНКА ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ ПОДЗЕМНЫХ ВОД КИТАБ-ШАХРИСАБЗСКОГО УЧАСТКА…………	298
153	Гафарова Ш.Х. (ТошДТУ) СИНОНИМЛАРНИ БЕЛГИЛАШ АСОСЛАРИУНИ ЮЗАГА КЕЛТИРУВЧИ ОМИЛЛАР…………	300
154	Гафарова Ш.Х. (ТошДТУ) АЖДОДЛАР ИЗИДАН ЯНГИ ДУНЁ САРИ……	302
155	IlxomovZ., Nazarov F.X. (ToshDTU) DEFORMATSIYALARNI ANIQLASHNI VERESHAGIN USULI…………	303
156	Xolmurodov Sh.,Nazarov F.X. (ToshDTU) KONSTRUKSIYALARNING DEFORMATSIYALARINI UNIVERSAL TENGLAMA YORDAMIDA ANIQLASH…………	305
157	Рахмонов Н.Ш. (ТошДТУ) СПОРТ ТАШКИЛОТЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ СТРАТЕГИЯСИДА МЕНЕЖМЕНТ КАТЕГОРИЯЛАРИНИНГ АХАМИЯТИ…………	306
158	Миралиева А.К. (ТашГТУ) ПРЕПОДАВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «ПРИКЛАДНАЯ МЕТРОЛОГИЯ» ПРИ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «МЕТРОЛОГИЯ, СТАНДАРТИЗАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ»…………	308
159	Салимов У.З., Абдуллаева А. (ТашГТУ) ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ – АВТОМОБИЛЬ ДАЛЕКОГО БУДУЩЕГО…………	309
160	Эшонкулов У.Х., Ахмедов Х. (ТашГТУ) ИЗУЧЕНИЕ ВЕЩЕСТВЕННОГО СОСТАВА ТИТАНОМАГНЕТИТОВОЙ РУДЫ МЕСТОРОЖДЕНИЯ ТЕБИНБУЛАК…………	312
161	Abdullayev F.S., Ziyayev I.N., Yo'ldoshev X. (ToshDTU) CHEVROLET "NEXIA" AVTOMOBILI UCHUN №94583-364/369 "STREMYANKA" DETALINI ISHLAB CHIQARISHDA BUKISH-TESHISH-QAYTARISH TEXNOLOGIK JARAYONLARINING O'ZARO BOG'LIQLIGI…………	314
162	Рахматуллаев В.С., Сайдумаров Б. (ТашГТУ) МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДАВЛЕНИЯ ПО ДУГЕ ЗАХВАТА…………	316
163	Урманова Д.Т., Умаров Э. (ТошДТУ) КОНЧИЛИК САНОАТИНИ ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНТИРИШДА МОЛИЯЛАШТИРИШНИНГ САМАРАЛИ МЕХАНИЗМЛАРИ…………	318

164	Урманова Д.Т., Джураев С. (ТошДТУ) САНОАТ КОРХОНАЛАРИДА МАРКЕТИНГ ХИЗМАТИ ВА УНИ САМАРАЛИ АМАЛГА ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ…………	320
165	Абдуллаев Ф.С., Зияев И.Н., Юлдашев Х. (ТашГТУ) ШТАМПУЕМОСТЬ МАТЕРИАЛОВ ПРИ ЛИСТОВОЙ ШТАМПОВКЕ…………	322
166	Потапова Н. Ю. (УМЭД) РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТОВ ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УЗБЕКИСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ…………	324
167	Урманова Д.Т., Умаров Э. (ТошДТУ) "ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ" (ЖАМОАТЧИЛИК БИЛАН ИШЛАШ)НИНГ ФИРМА ТОВАРЛАРИНИ СОТИШ ҲАЖМИНИ ОШИРИШДАГИ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ…………	326
168	Рахматуллаев В.С., Сайдумаров Б. (ТашГТУ) ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ХОЛОДНОЙ ПРОКАТКИ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ…………	328
169	Камолов Н., Раджабова М.А. (ФЭА ТашГТУ) ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СРЕДСТВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ В СИСТЕМАХ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ…………	330
170	Арипова Л.Т. (ТошДТУ) НОМАЪДАН КОНЛАРНИ ҚАЗИБ ОЛИШ ТЕХНОЛОГИЯСИ ВА МЕХАНИЗАЦИЯЛАШ ВА УЛАРНИ ҚИРҚИШНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ…………	333
171	Урманова Д.Т., Умаров Э. (ТашГТУ) ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКСПЕРТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ, ПРОВОДИМЫХ В УЗБЕКИСТАНЕ…………	335
172	Камолов Н., Мухитдинов. (ФЭА ТашГТУ) ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТА РЕКТИФИКАЦИОННЫХ КОЛОНН НА ЯЗЫКЕ С++…………	337

Из геометрии очага деформации

$$0{,}5\, dh / dx = tg\, \theta \quad (9)$$

Тогда уравнение (8) примет вид

$$P\,(0{,}5dh / dx \pm \mu) = d\,(h\sigma/2) / dx \quad (10)$$

Общая вертикальная сила на конце элемента составляет

$$Pdx + \mu\, F\sin\theta,$$

или

$$P\,(1 + \mu\, tg\theta)\, dx.$$

То есть вертикальное напряжение в элементе равно просто

$$P\,(1 + \mu\, tg\theta).$$

Если считать, что это наибольшее напряжение, а горизонтальное напряжение σ является наименьшим, тогда по критерию текучести Треска [л.10]

$$P\,(1 + \mu\, tg\theta) = \sigma_c + \sigma, \quad (11)$$

гдеσ_c – вынужденный предел текучести.

Теперь уравнения (10) и (11) можно объединить для получения дифференциального уравнения, в котором P и x являются двумя переменными (так как h можно выразить через x) [2, ст15-20].

Однако для упрощения выкладок допускают, что при холодной прокатке величина $\mu tg\theta$ очень мала по сравнению с единицей. Таким образом, считая $\mu tg\theta$ величиной пренебрежимо малой

$$(P/2)\, dh / dx \pm P\mu = d\,[(h/2)(P - \sigma_c)]\, dx \quad (12)$$

Вывод этого уравнения представляет собой первый шаг в определении распределения давления по дуге захвата. Оно называется уравнением Кармана.

Литература

1. Гун Г.Я. Математическое моделирование процессов ОМД. –М.: Металлургия, 2013.
2. Загидуллин Р.Р. Прокат ишлаб чиқариш. Ўқув қўлланма. -Тошкент: ТошДТУ, 2013.
3. www.prokatka.ru

УДК: 330.322(075)

КОНЧИЛИК САНОАТИНИ ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНТИРИШДА МОЛИЯЛАШТИРИШНИНГ САМАРАЛИ МЕХАНИЗМЛАРИ

Урманова Д.Т., Умаров Э. (ТошДТУ)

Ўзбекистонда кончилик саноатини инновацион ривожлантиришнинг асосий стратегик мақсадлари шундан иборатки, республикадаги фойдали қазилмалардан оқилона фойдаланиш орқали саноат самарадорлигига эришиш, қазиб олиш майдони жойлашган ҳудудлардаги аҳолини иш билан бандлигини таъминлаш, уларга зарурий бўлган яхши меҳнат ва яшаш шароитларини яратиш, саноат фаолиятининг истиқболли шаклларини шакллантириш, кончилик саноат маҳсулотларини қазиб олиш ва қайта ишлаш тизимларини самарали амалга ошириш, ҳамда маҳсулотларнинг экспорт потенциалини кўтариш, меҳнат ва ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдаланишни йўлга қўйишдир. Ўзбекистонда кончилик саноатини инновацион ривожлантириш механизмларини вужудга келтирадиган иқтисодий шароитлардан бири ҳисобланган инвестиция жараёнларидан фойдаланишни фаоллаштириш учун тўлиқ замин яратиш зарур. Бунда кончилик саноатининг салоҳиятини ривожлантириш учун замонавий иқтисодий механизмларни яратиш, инвестиция заҳираларини тўплаш механизмини вужудга келтириш, кончилик корхона фаолиятида иштирок этувчи барча тармоқларда тармоқлараро капиталнинг айланишини ташкил қила оладиган инвестиция институтларини шакллантириш керак. Буларнинг ҳаммаси Ўзбекистондаги инвестицион жараённи жонлаштиришга қодир шакллантирилган

инвестиция сиёсати орқали самарали инвестиция фаолиятини амалга ошириш механизмини яратиш зарурлигини тақозо қилади.

Бизнинг фикримизча, бозор муносабатларида мазкур механизм қуйидагилардан иборат бўлиши керак: марказлаштирилган капитал қўйилмаларини оқилона тақсимлашга, улардан самарали фойдаланишга ёрдам берадиган иқтисодий воситалар ва ташкилий чораларни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш; кончилик корхоналаридаги инвестиция фаолиятининг молиявий базасини мустаҳкамлашнинг иқтисодий механизмларини шакллантириш; кончилик саноатидаги фаолият юритаётган хўжалик субъектларининг хусусий жамғармалардаги капитал ҳажмини кўпайтириш учун кўмаклашувчи ва хусусий инвесторларнинг инвестицион фаоллигини рағбатлантиришнинг иқтисодий механизмлари ишлаб чиқиш ва амалиётда қўллаш; корхонадаги ишчи ходимларнинг бўш маблағларини инвестициялаш мақсадларида жалб этиш; тўғридан-тўғри ва заёмли чет эл инвестицияларини жалб қилиш, хорижий инвестицияларнинг мавжуд турларидан, яъни замонавий ва энергия тежовчи ишлаб чиқариш фондларини шакллантирувчи *капитал инвестициялар*дан, техника ва технологиялар, маҳсулот турларининг янги авлодини яратиш ва ўзлаштиришга жалб этиладиган *инновация инвестициялари*дан, инсон салоҳиятини, малакасига доир мутахассислик тажрибасини оширишга, шунингдек, номоддий неъматларнинг бошқа шаклларини ривожлантиришга жалб этиладиган *ижтимоий инвестициялар*дан самарали фойдаланиш чораларини ишлаб чиқиш ва амалиётда қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Шу билан бирга инвестицияларнинг иқтисодий самарадорлигини оширишда фойдаланиладиган солиқ сиёсатидаги хусусий инвестицияларни рағбатлантириш амалиётидан фойдаланиш ҳам мақсадга мувофиқдир, чунки бунда катта ҳажмда солиқ солмасдан инвестициялардан олинадиган даромадлар ҳажмидан хўжаликнинг хусусий маблағларини кўпайтиришга ёрдам беришдир. Бундаги солиқ преференциялари ҳисобига инвестицион товарларнинг нархлари пасаяди, солиқ тўланганидан кейин эса хусусий капиталнинг фойда меъёри натижасида капитал қўйилмалар ҳам ўсади. Солиқ преференцияларининг энг муҳим шакллари қуйидагилар: [1] даромад солиғидан озод қилиш; солиқ чегирмалари; тезлаштирилган амортизация; келгуси йиллардаги фойдалар ҳисобига зарарларни қоплаш; бир қатор бевосита солиқлардан озод этиш.

Чет эл капиталини кончилик корхоналарига тўғридан-тўғри киритиш катта аҳамиятга эга бўлиб, корхонага етишмаётган заҳираларни оширишга хизмат қилади, ҳамда бунинг ёрдамида ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланиш самарадорлиги кўтарилади. Шунингдек, янги техникани бир неча муддатда тўлаш ҳисобига сотиб олишга имкон берадиган лизингни ривожланишини рағбатлантириш учун лизинг операциялари учун махсус солиқ имтиёзларини белгилаш мақсадга мувофиқдир. Чунки ишлаб чиқаришни техник қайта қуроллантириш учун корхоналар томонидан лизинг шартномалари тузилган вақтда инвестиция кафолатлари муаммоси муваффақиятининг амалий ечимини топади. Кафолатлар механизми киритилган инвестицион молиялаштиришнинг бундай схемасидан фойдаланилганида корхона учун бир неча муддатда тўлаш асосида янги техник жиҳозларни сотиб олиш ҳисобига харажатларни камайтириш имкониятига эга бўлади. Бундан ташқари, молиявий лизинг оддий кредитлари билан қиёслаганда анча самарали, негаки пуллардан фарқли қадрсизлантиришдан кафолатлангандир. Бундай ҳолларда молиявий фаолиятдаги таваккалликлар лизинг тўловларини кафолатлайдиган жиҳозлар билан таъминловчилар, суғурта компаниялари, ҳамда гаров депозитига пул киритадиган банклар ўртасида тақсимланишини мумкин. Кончилик саноатининг объектларини тез фойда келтира оладиган узоқ муддатли капитал қўйилмаларнинг имтиёзли режимини таклим этиш лозим, чунки бунда корхонанинг ишлаб чиқариш салоҳияти янги технологик асосида янгиланади ва мамлакатнинг иқтисодий ҳавфсизлигини мустаҳкамлайдиган хўжалик барпо этилади.

Юқоридаги фикрларни умумлаштириб қуйидаги хулосаларга келиш мумкин: [2]

- кончилик саноат корхоналарига аҳоли жамғармаларини жалб қилиш;
- кўп миқдорда инвестициялар киритилишини таъминланади;

- такомиллаштирилган суғурталаш тизимининг юқори кафолатлари билан таъминлаш орқали қўйилган маблағларни шаклланишини тезлаштириш;

- фонд бозори имкониятларидан фойдаланиб пул маблағларини инвестицияларга йўналтириш;

- кончилик саноатида фаолият юритаётган хўжалик субъектларини фонд бозорларидан ва товар-хом ашё биржаларидан самарали фойдаланиш малакаларини шакллантириш ва шаклланган малакани ривожлантириш;

- молиявий лизингдан фойдаланишни кучайтириш;

- кончилик саноатида хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни ривожлантириш;

- қўйилган маблағларнинг инфляция суръатлари билан таққослаганда даромадлилигини оширишни таъминлаш.

Умуман, кончилик саноат корхоналарида соғлом инвестиция муҳитини яратиш ва молиялаштиришни ошириш орқали кончилик саноатидаги хом ашё ва иккиламчи хом ашёларни қазиб олиш ва қайта ишлашга йўналтирилган корхоналарни, уларга хизмат қилувчи ташкилотларни молиялаштиришнинг самарали механизмлари шаклланади, кончилик маҳсулотларининг рақобатбардошлиги ва экспорт потенциали ортади, жаҳон бозорида кутилган савдо операциялари амалга оширилади.

Адабиётлар

1. http://www.ekonomika.info/index.pxp?action.
2. Урманова Д.Т. Корхоналарда инновация фаолиятининг молиявий манбаларини шакллантириш. Актуальные вопросы в области технических и социально-экономических наук. Республиканский межвузовский сборник. –Т.: ТКТИ, 2013. II қисм. 330-331 б.

УДК: 355.33:001.76.

САНОАТ КОРХОНАЛАРИДА МАРКЕТИНГ ХИЗМАТИ ВА УНИ САМАРАЛИ АМАЛГА ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Урманова Д.Т., Джураев С. (ТошДТУ)

Саноат корхонасида маркетингнинг ҳолати ва сифати маркетинг хизматининг самарали ташкил қилиш, бошқариш ва назоратта олиш ҳолатига бевосита боғлиқ. Жаҳондаги деярли ҳамма фирмалар мустақил маркетинг хизматига эга ва фирмаларда маркетинг хизмати маркетинг бўйича вице-президент томонидан бошқарилади. Катта бўлмаган фирмаларда маркетинг иқтисодчи мутахассислар томонидан амалга оширилади.

Корхонада маркетинг хизмати — бу махсус таркибий бўлинма томонидан амалга оширилади ва мазкур бўлинманинг асосий вазифаси маркетинг мақсадлари ва функцияларини бажариш ҳисобланади. Маркетинг хизматлари бошқарувнинг икки поғонасидан иборат бўлиши мумкин: марказий маркетинг бошқармалари (ёки бўлимлари) ва оператив бўлимлар (ёки секторлар).

Маркетинг хизматининг асосий вазифалари:

1. Бозорлар ва уларнинг ривожланиш истиқболларини комплекс ўрганиш.
2. Товарлар ва хизматларда қониқмаган эхтиёжларни аниқлаш.
3. Ишлаб чиқаришни истеъмолчилар талабларига мослаштириш.
4. Талабни шакллантириш ва сотишни рағбатлантириш.
5. Рақобатчиларнинг фаолиятини, уларнинг харидорларга таъсир этиш стратегия ва тактикасини ўрганиш.
6. Товарларнинг барқарор сотилиши учун шароитларни таъминлаш.
7. Ишлаб чиқариш, илмий-текширув ва лойиҳа-конструкторлик ишларининг бозор йўналишини мувофиқлаштириш.

Маркетинг хизматининг раҳбари ва унинг ходимлари фойда келтирувчи бозорларни топа билиши, бозор вазиятини таҳлил қилиши, янги товарларни чиқариш ҳақида тавсияларни тайёрлаши, бозорнинг истиқболини аниқлаши, маркетинг стратегияси, тактикаси ва дастурини ишлаб чиқиши, товарга, унинг ассортиментига қўйиладиган асосий талабларни ишлаб чиқиши, корхонанинг нарх ва сотиш сиёсатини аниқлаши ва уларнинг амалга оширилишини назорат қила олиши керак. Маркетинг хизматини бошқаришнинг функционал ташкилий структураси таъминот, сотиш, силжитиш, тақсимлаш ва бошқа соҳалар бўйича масъулиятни тақсимлашни кўзда тутади. Бу структура товарларнинг нисбатан чекланган номенклатурасини ишлаб чиқарувчи, барқарор ташқи шароитларда ишловчи ва ўзининг фаолият кўрсатишини таъминлаш учун одатдаги бошқарувчилик вазифаларни ҳал қилишни талаб қилади. Бироқ мазкур структура товар номенклатураси кенг бўлган, истеъмолчилик ва технологик эхтиёжлар тез ўзгарадиган муҳитда ҳаракат қиладиган, шунингдек, халқаро миқёсларда бир вақтнинг ўзида бир нечта бозорларда ижтимоий-иқтисодий тизимлари ва қонунчилиги ҳар хил бўлган давлатларда ўз фаолиятини амалга оширадиган ташкилотлар учун тўғри келмайди.

Маркетинг хизматида фаолият кўрсатаётган маркетолог у бошқарувчи, ёки хизмат кўрсатувчи, ёки назоратчи каби вазифаларни бажаришдан қатъий назар у ўз ишида маркетинг қарорларини ишлаб чиқиш ва қабул қилишида қуйидаги кўрсаткичларни ҳисоблаши ва улардан фойдаланиши ўз самараси беради: маҳсулотнинг меъёрий ва ҳақиқий таннархи; тўғри ва эгри харажатлар; чегараланган фойда; фойдалилик нуқтаси; нарх чегирмалари.

Саноат корхоналарида маркетинг хизматини ташкил этиш жараёнида қуйидаги босқичларда амалга ошириш мақсадга мувофиқдир: [2]

1. Корхонага диагноз қўйиш босқичи (корхона потенциалини таҳлил қилиш, ички ва ташқи муҳит ҳамда мавжуд муаммолар ҳақидаги ахборот, маркетингни ташкил этиш ҳақида гипотезаларни тузиш).
2. Таҳлил босқичи (бозор ҳолати, рақобатчиларнинг хатти-ҳаракати, товар таклифи ва талаб ривожланиш истиқболларининг таҳлили).
3. Ташкилий босқич (корхонанинг маркетинг хизмати ҳақидаги Низомни ишлаб чиқиш, маркетинг хизматини кадрлар билан таъминлаш бўйича тадбирлар тузиш, корхонанинг маркетинг концепциясини ишлаб чиқиш).
4. Услубий босқич (маркетингнинг ахборот тизимини яратиш; товар, нарх, тақсимот, реклама сиёсатларини амалга оширишнинг аниқ услубларини ишлаб чиқиш).
5. Жорий этиш босқичи (мақсад, стратегия, тадбир ва маркетинг харажатларини асослаш, маркетингнинг назорат тизимини шакллантириш, корхонада маркетинг фаолиятини мувофиқлаштирувчи ҳужжатларни ишлаб чиқиш ва тасдиқлаш).
6. Ўргатиш босқичи (маркетинг хизмати мутахассисларини, бошқарув ходимларини маркетингга ўқитиш, стажировкаларни ўтказиш).

Филипп Котлер "Менежмент маркетинг" китобида "Менежмент маркетинг (яъни маркетингли бошқариш) – режалаштириш ва нархни ташкил этишни амалга ошириш, силжитиш ва ғояларни, маҳсулотларни, хизматларни, истеъмолчилар эхтиёжларини қондиришга ҳамда айирбошлашни амалга оширишга йўналтирилган тақсимлаш жараёнидир", - деб изоҳлаган. [2]

Барча юқоридаги мулоҳазалардан шуни хулоса ўрнида таъкидлаш мумкинки, корхонада маркетинг хизматини мунтазам такомиллаштириш, замонавий маркетинг концепцияларидан фойдаланиш ва уни татбиқ этишда ўзаро муносабатларга алоҳида эътибор бериш зарур, чунки бозор рақобати шароитида ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасидаги ўзаро алоқалар харидорлар нуқтаи назаридан эътиборга олиниши керак. Бунда харидорлар истак ва эхтиёжларини кам харажатлар асосида тўлиқроқ қондиришга эришиш, ҳамда самарали коммуникация воситаларидан фойдаланиш зарурийтдир.