

ULGURJI SAVDO VA ULARNING FUNKSIYALARI.

Fan o'qituvchisi Turdiyeva

Yotiqjon

Inoyatov Jo'shqinbek

Bakhromovich

Bazarbayev Zafarbek Islombek

o'g'li

Toshkent davlat iqtisodiyot

Universiteti To'rtko'l fakulteti

2 - kurs talabalari.

Anatatsiya : Ulguji savdo mahsulotlami va xizmatlarini qayta sotishga yoki biznes yo lida ishlatish uchun sotishdagi jarayonni o'z ichiga oladi. Birinchi navbatda, ulguji savdo qiluvchi firmalar ulguji sotuvchilar deyiladi.

Kalit so'z : Ulgurji savdo, taqsimot, tovar harakati, chakana savdo, logistika, zaxira, ishlab chiqaruvchi, bozor infratuzilmasi.

Ulgurji savdo — katta partiyalarda tovar va mahsulotlarni o'z mulkiga sotib olib, iste'molchilarga sotuvchi savdo turi. Ulgurji savdo — butun boricha, ko'p miqdorida, ko'tara savdo orqali tovar mahsulotlarini iste'molchilariga yoki ularni chakana tarzida savdo qiladigan haridorlarga tovarlar yirik va ulkan (partiya)lari bilan ko'tarasiga sotiladigan bozordir.

Ulgurji sotuvchilar ko'pincha ishlab chiqaruvchidan sotib olishadi va chakana sotuvchilar, sanoat iste'molchilar va boshqa ulguji sotuv chilarga sotishadi. Natijada millatning katta va eng muhim ulgurji sotuvchilarining ko'pi so'nggi iste'molchilarga tanish emas. Misol uchun, siz hech qachon Grainger haqida eshitmagansiz, garchi u

juda ham mashhur va 157 davlatdagi 2 milliondan ortiq biznesi va institutsional iste'molchilar tomonidan juda qadrlanadi.

Grainger, siz hozirgacha eshitgan eng ulkan bozor yetakchisi eishish mumkin. U \$81 millionlik biznes, qaysiki 30 ta davlatdagi 3500 ishlab chiqaruvchilardan 1 million ichki, ta'mirlash va ishlovchi mahsulotlarni 2 million aktiv iste'molchilarga yetkazib beradi. Uning tarmog'i, servis markazlari, sotuv vakillari, katalogi va onlayn saytlari orqali Grainger iste'molchilarini fabrikalarini bir tekisda yurushi uchun ta'minot yontqich lampochkalari, tozalovchilardan tortib bolitlar, motorlar, apanlar, elektr uskunalari, tekshiruvchi asboblari va xavfsizlik xizmat angaeha bo'lgan har qanday narsa bilan bog'laydi. Graingeming 711 yil, 28 rejalangan holda joylashtirilgan tarqatuvchi markazlari, 21500 ishchisi va zamonaviy saytlari 11500 dan ortiq operatsiyalarni o'z ichiga oladi. Graingeming iste'molchilari fabrikalar, garajlar va sabzavot onidan tortib maktablar va harbiy bazalar kabi tashkilotlardan MRnflr' Grainger oddiy g'oyalarga asosan ish yuritadi: iste'molchilar, to'pib va sotib olishlarida osonroq va orzonroq bo'lishi abrikalarning ishlashiga kerak bo'ladigan mahsulotlar uchun bir qadamlik do'kon sifatida xizmat qilmoqda. Kengroq olganda u MRO muammolarga javob topishga yordam berish orqali iste'molchilar bilan uzoq muddatli aloqa tuzmoqda. Maslahatchi sifatida ishlab Grainger sotuvchi vakillari xaridorlarga ta'minotlari zanjirini boshqarishni rivojlantirishdan tortib zaxirani va bug'ga ishlovchi omborxonalar ishlashini kamaytirishgacha bo'lgan har narsada xarid qiluvchilarga yordam berishadi. Xo'sh qanday qilib siz Grainger haqida hech ham eshitmagan siz? Balki buning sababi kompaniya har bir biznesga muhim lekin oddiy iste'molchilarga unchalik muhim bo'lmagan MRO ta'minotchilikning mashhur bo'lmagan dunyoda ish olib borganligidir. To'liqroq aytganda Grainger ulgurji sotuvchi ekanligi sababli va ko'plab ulgurji sotuvchilar kabi u ko'pincha boshqa bizneslarga sotib sahna ortida ish olib boradi.

Nima sababdan ulgurji sotuvchilar chakana sotuvchilar uchun juda muhim hisoblanadi? Misol uchun nima sababdan ishlab chiqaruvchilar to'gridan to'g'ri

chakana sotuvchilarga o'zlari sotishning o'migaulguiji sotuvchilaming xizmatidan foydalanishadi. Oddiygina qilib aytganda, ulguiji sotuvchilar quyidagi jarayonlarni bajarish orqali foyda qo'shi shadi:

Sotish va yordam berish: Ulguiji sotuvchilaming sotuv kuchlari ishlab chiqaruvchilarga ko'plab kichik iste'molchilar bilan kam xarajat qilib bog'lanishiga yordam beradi. Ulguiji sotuvchilar ko'plab aloqaga ega va iste'molchilar tomonidan ishlab chiqaruvchilarga nisbatan ko'p roq ishoniladi.

Sotib olish va saralash binolari: Ulgurji sotuvchilar buyumlarni tanlashadi va iste'molchilarning o'miga, ularning vaqtini saqlash uchun, saralash jarayonini olib borishadi.

Qismlarga ajratish: Ulgurji sotuvchilar katta holatda sotib olib va keyin mahsulotni kichik qismlarga boTish orqali xaridorlarining pulini saqlab qolishadi.

Zaxirada saqlash: Ulguiji sotuvchilar zaxirada ushlab turishadi va bu orqali zaxira saqlash va ta'minotchi yoki iste'molchining xavfini kamaytiradi.

Tashish xizmati: Ulguiji sotuvchilar oluvchilarga tezlik bilan yetkazib borish xizmatini berisha olishadi, chunki ular ishlab chiqaruv chilardan ko'ra sotib oluvchilarga yaqinroq joylashishgan.

Moliyaviy ta'minot: Ulgurji sotuvchilar iste'molchilariga kredit berish orqali moliyaviy yordam berishadi va ular erta buyurtma berish va to'lovni o'z vaqtida bajarish orqali ta'minotchilarga ham moliyaviy ko'maklashishadi.

Xavfni o'ziga olish: Ulguiji sotuvchilar o'g'rilik, ziyon yetishlik, buzilish va eskirib qolish kabi xavflarni o'z zimmlariga olishadi.

Bozor ma'lumoti: Ulguiji sotuvchilar ta'minotchilar va iste'molchilarga raqobatchilar, yangi mahsulotlar va narx o'zgarishlari haqida ma'lumot berib turishadi.

Boshqaruv xizmatlari va maslahatlari: Ulguiji sotuvchilar chakana sotuvchilarga yangi sotuvchilarini o'rganishlariga, do'kon ko'rinishini va joylashuvini

o'zgartirishga va buxgalteriya va zaxira sistemalarini yo'lga qo'yishga ko'pincha yordam beradi.

Xulosa .

Ulgurji savdo umumlashgan vositachi hisoblanadi va ko'pchilik vazifalami bajaradi. Ulgurji savdodan sanoat korxonalarini, tijorat firmalari va davlat muassasalari ulgijisiga tovar sotib olishlari mumkin. Savdo qilishning yangi turlariga internet, elektron pochta, to'g'ri marketing, franchayzing va boshqalarni kiritish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar .

1. Ergashxodjaeva Sh.Dj., Yusupov M.A., G'oyipnazarov S.B., Sharipov I.B. Marketing asoslari. - O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi - T.: «IQTISODIYOT», 2021. - 251 bet. 2. Xolmamatov D.H., Boyjigitov S.K. Marketing asoslari. /Darslik/. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti. – Samarqand. “STEP-SEL” MChJ. Nashriyot-matbaa bo'limi, 2022 y. 314 bet. ISBN: 978-9943-9078-3-6. 3. Xolmamatov D.H. Marketing. /Darslik/. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti. – Samarqand. “FAN BULOG'I”. Nashriyot-matbaa bo'limi, 2023, 372 bet. ISBN: 978-9910-753-23-7 y. 4. Babayev N., Xolmamatov D.H., Boyjigitov S.K. Amaliy marketing. O'quv qo'llanma. “STEP-SEL” MChJ nashriyot-matbaa ijodiy bo'limi. Samarqand. 2022. 172 bet. ISBN: 978-9943-8935-5-9 5. Sharipov I.B. Marketing. O'quv qo'llanma – T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2021 – 148 b.