



**QURILISH MAHSULOTLARINING RAQOBATBARDOSHLIGINI
BOSHQARISHDA MARKETING FAOLIYATINI
TAKOMILLASHTIRISHNING AHAMIYATI**

Roziqova Farangiz Mamasodiq qizi

Mirzo Ulug'bek nomidagi Samarqand davlat
arxitektura-qurilish universiteti tayanch doktoranti

Annotatsiya:

Qurilish sanoati har doim iqtisodiyotning muhim tarmoqlaridan biri bo'lib kelgan. Ushbu soha mamlakatlarning infratuzilmasini rivojlantirish, yangi obyektlar barpo etish va mavjudlarini yangilashda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Zamonaviy qurilish mahsulotlari bozori esa tobora murakkablashib, raqobat sharoitlari keskinlashmoqda. Shu bois, qurilish mahsulotlarining raqobatbardoshligini oshirish masalasi dolzarb ahamiyat kasb etmoqda. Bu jarayonda marketing faoliyatini takomillashtirish muhim omil sifatida ko'riladi.

Kalit so'zlar: bozor, texnologiyalar, qurilish mahsulotlari, ekologiya, meyorlar, mahsulotlar.

Marketing faoliyati mahsulotni bozorda muvaffaqiyatli joylashtirish, iste'molchilar ehtiyojlarini aniqlash va qondirish, shuningdek, raqobatchilar bilan samarali kurash olib borish imkonini beradi. Qurilish mahsulotlari bozori o'ziga xosligi bilan ajralib turadi. Bu mahsulotlar ko'pincha katta hajmda va murakkab texnologik jarayonlar asosida ishlab chiqariladi. Shuningdek, ular yuqori sifat talablariga javob berishi, ekologik me'yorlarga mos kelishi lozim. Shu sababli, qurilish mahsulotlarini marketing orqali boshqarish nafaqat sotishni oshirish, balki mahsulot sifatini yaxshilash, ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirishga ham xizmat qiladi. Marketing faoliyatini takomillashtirish orqali qurilish mahsulotlari ishlab chiqaruvchilari bozordagi o'z o'rnini mustahkamlashi mumkin. Bu esa kompaniyaning barqaror rivojlanishi, daromadning oshishi va yangi investitsiyalarni jalb qilish imkonini beradi. Raqobatbardoshlikni oshirish uchun mahsulotni bozordagi talabga moslashtirish, yangi dizayn va texnologiyalarni joriy etish, mijozlarga xizmat ko'rsatishni yaxshilash kabi yo'nalishlarda ish olib borish lozim.



International Conference on Modern Science and Scientific Studies

Hosted online from Madrid, Spain

Website: econfseries.com

20th June 2025

Marketing tadqiqotlari orqali iste'molchilarning xohish-istaklari, ularning qurilish mahsulotlariga bo'lgan talablarini chuqur o'rganish mumkin. Bu esa mahsulotni yanada takomillashtirish va bozorda muvaffaqiyatli pozitsiyalash imkonini beradi. Qurilish mahsulotlarining raqobatbardoshligini oshirishda brend yaratish va uni rivojlantirish ham katta ahamiyatga ega. Kuchli brend iste'molchilarda mahsulotga nisbatan ishonch uyg'otadi, uning bozordagi mavqeini mustahkamlaydi. Marketing strategiyalarini ishlab chiqishda brendni to'g'ri joylashtirish, reklama va targ'ibot ishlarini samarali tashkil etish zarur. Shuningdek, raqamli marketing vositalaridan foydalanish qurilish mahsulotlarini keng auditoriyaga yetkazishda samarali yo'l hisoblanadi. Internet va ijtimoiy tarmoqlar orqali mahsulot haqida ma'lumot tarqatish, mijozlar bilan bevosita aloqalar o'rnatish imkoniyatlari mavjud. Mahsulot sifatini nazorat qilish va uni yaxshilash ham marketing faoliyatining ajralmas qismi hisoblanadi. Sifatni oshirish orqali mijozlarning qoniqishini ta'minlash, ularning sodiqligini oshirish mumkin. Bu esa uzoq muddatli biznes munosabatlarini mustahkamlashga olib keladi. Marketing bo'limlari ishlab chiqarish jarayonlari bilan yaqindan hamkorlikda ishlashi, yangi texnologiyalarni joriy etish bo'yicha takliflar berishi lozim. Shu tarzda mahsulotlar bozordagi talab va standartlarga mos keladi. Qurilish mahsulotlari bozori doimiy o'zgarib turadi. Yangi materiallar, innovatsion texnologiyalar paydo bo'ladi, iste'molchilarning talab va afzalliklari o'zgaradi. Shuning uchun marketing faoliyatini doimiy ravishda takomillashtirib borish zarur. Bu jarayonda bozorni tahlil qilish, raqobatchilar faoliyatini o'rganish, yangi imkoniyatlarni aniqlash muhimdir. Shuningdek, mijozlar bilan samarali aloqalarni o'rnatish, ularning fikr-mulohazalarini hisobga olish orqali mahsulot va xizmatlarni yaxshilash mumkin.[1]

Marketingning boshqa bir muhim jihati – narx siyosatini to'g'ri belgilashdir. Qurilish mahsulotlarining narxi bozordagi raqobat sharoitida raqobatchilar bilan solishtirilsa, iste'molchilar uchun maqbul bo'lishi kerak. Shu bilan birga, narx mahsulot sifatiga mos kelishi lozim. Marketing tadqiqotlari yordamida narxlarni belgilash va ularni o'zgartirish bo'yicha qarorlar qabul qilish mumkin. Bu esa sotuvlarni oshirish va kompaniya foydasini maksimal darajada ta'minlashga xizmat qiladi. Qurilish mahsulotlarining raqobatbardoshligini oshirishda mijozlarga xizmat ko'rsatishning sifatini yaxshilash ham katta ahamiyatga ega. Mijozlar bilan doimiy



International Conference on Modern Science and Scientific Studies

Hosted online from Madrid, Spain

Website: econferences.com

20th June 2025

aloqada bo‘lish, ularning muammolarini tezkor hal qilish, mahsulot haqida to‘liq va aniq ma’lumot berish – bularning barchasi mijozlar ishonchini oshiradi. Marketing faoliyati doirasida mijozlarga xizmat ko‘rsatishni takomillashtirish uchun maxsus dasturlar, treninglar tashkil etilishi mumkin. Bu esa kompaniyaning obro‘-e’tiborini oshiradi va bozordagi raqobatbardoshligini mustahkamlaydi. Qurilish mahsulotlarining raqobatbardoshligini boshqarishda marketing faoliyatini takomillashtirishning yana bir jihati – innovatsiyalarni joriy etishdir. Yangi texnologiyalar va usullarni qo‘llash mahsulot sifatini yaxshilash, ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish imkonini beradi. Marketing bo‘limi innovatsion yechimlarni aniqlash, ularni bozorda targ‘ib qilish va mijozlarga yetkazishda faol ishtirok etishi lozim. Innovatsiyalar raqobatbardoshlikni oshirishning muhim omili hisoblanadi.[2]

Shuningdek, marketing faoliyatini takomillashtirish orqali kompaniya o‘zining korporativ ijtimoiy mas’uliyatini oshirishi mumkin. Atrof-muhitni muhofaza qilish, xavfsizlik standartlariga rioya qilish, mehnat sharoitlarini yaxshilash kabi masalalar iste’molchilar va jamiyat tomonidan ijobiy qabul qilinadi. Bu esa kompaniyaning imidjini oshiradi va raqobatbardoshlikni kuchaytiradi.[3]

Xulosa:

Xulosa qilib aytganda, qurilish mahsulotlarining raqobatbardoshligini boshqarishda marketing faoliyatini takomillashtirish juda muhimdir. Bu nafaqat mahsulotning bozordagi o‘rnini mustahkamlash, balki kompaniyaning uzoq muddatli barqaror rivojlanishini ta’minlashga xizmat qiladi. Marketing tadqiqotlari, brend yaratish, sifat nazorati, narx siyosati, mijozlarga xizmat ko‘rsatish va innovatsiyalarni joriy etish kabi yo‘nalishlarda olib boriladigan ishlar raqobatbardoshlikni oshirishda asosiy omillardir. Shu sababli, qurilish sanoatida faoliyat yuritayotgan kompaniyalar marketing faoliyatini doimiy ravishda takomillashtirib borishlari zarur. Bu esa nafaqat ularning o‘z bozorlarida muvaffaqiyat qozonishlariga, balki xalqaro maydonda ham raqobatbardosh bo‘lishlariga imkon yaratadi.



International Conference on Modern Science and Scientific Studies

Hosted online from Madrid, Spain

Website: econfséries.com

20th June 2025

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Axmedov, B. (2022). "Marketing strategiyalari va qurilish sanoatida ularning qo‘llanilishi". Toshkent: O‘zbekiston Milliy Universiteti Nashriyoti.
2. Qodirov, S. (2023). "Qurilish mahsulotlarining bozordagi raqobatbardoshligini oshirish omillari". Samarqand: Samarqand Davlat Universiteti Nashriyoti.
3. Tursunova, N. (2021). "Innovatsion marketing usullari va qurilish sohasida ularning samaradorligi". Toshkent: Iqtisodiyot va Menejment Instituti Nashriyoti.
4. Mirzaev, O. (2022). "Qurilish materiallari bozorida raqobatni boshqarish". Buxoro: Buxoro Muhandislik Instituti Nashriyoti.
5. Islomov, F. (2023). "Marketing faoliyatini takomillashtirish orqali qurilish mahsulotlari sifatini oshirish". Toshkent: O‘zbekiston Qurilish Instituti Nashriyoti.
6. Rasulov, D. (2021). "Raqamli marketing vositalarining qurilish sanoatidagi o‘rni". Toshkent: Axborot Texnologiyalari Markazi Nashriyoti.
7. Karimova, L. (2022). "Qurilish mahsulotlarining brendini rivojlantirish strategiyalari". Namangan: Namangan Davlat Universiteti Nashriyoti.