



# International Conference of Economics, Finance and Accounting Studies

*International Conference of Economics, Finance and Accounting Studies is a double-blind peer-reviewed, open-access journal published to reach excellence on the scope. It considers scholarly, research-based articles on all aspects of economics, finance and accounting. As an international congress aimed at facilitating the global exchange of education theory, contributions from different educational systems and cultures are encouraged. It aims to provide a forum for all researchers, educators, educational policy-makers and planners to exchange invaluable ideas and resources.*

## **Avtoservis Xizmatlarining Rivojlanishida Avtomobil Zavodlarining Vakolatxonalari Tavsifi Va Ahamiyati**

**Saidov Dilshodbek Razzakovich**

Urganch Ranch texnologiya universiteti “Iqtisodiyot” kafedrası dotsenti (PhD)

### **Annotatsiya**

Mazkur maqolada avtoservis xizmatlarining rivojlanishida avtomobil zavodlarining rasmiy vakolatxonalari, dilerlik va distribyutorlik tizimining tutgan o‘rni hamda ularning amaliy ahamiyati keng yoritilgan. Avtomobil sanoatining rivojlanishi sharoitida servis xizmatlariga bo‘lgan talabning ortishi, kafolatli va kafolatdan keyingi xizmatlarni tashkil etishda vakolatxonalarining vazifalari tahlil qilingan. Shuningdek, dilerlik faoliyatining “S”, “SS” va “SSS” shakllari, ularning avtomobil savdosi, servis xizmatlari va ehtiyot qismlar bilan ta‘minlashdagi o‘ziga xos jihatlari asoslab berilgan. Tadqiqot davomida diler va distribyutor tushunchalariga berilgan turli mualliflar ta‘riflari umumlashtirilib, mualliflik yondashuvi asosida takomillashtirilgan ta‘riflar ishlab chiqilgan. O‘rganish natijalari avtomobil biznesida servis xizmatlarini rivojlantirishda vakolatxonalar, dilerlar va distribyutorlar faoliyatini kengaytirish muhim istiqbolli yo‘nalishlardan biri ekanligini ko‘rsatadi.

**Kalit so‘zlar:** avtoservis xizmatlari, avtomobil zavodlari vakolatxonasi, dilerlik faoliyati, distribyutorlik tizimi, avtomobil biznesi, servis infratuzilmasi, sotishdan keyingi xizmatlar, ehtiyot qismlar, raqobatbardoshlik.

Bugungi kunda avtomobil sanoatining jadal rivojlanishi va bozorda raqobatning kuchayishi sharoitida avtoservis xizmatlarining sifat va samaradorligi alohida ahamiyat kasb etmoqda. Avtomobil egalari sonining ortib borishi, transport vositalarining texnik jihatdan murakkablashuvi hamda yangi avlod avtomobillarining bozorga kirib kelishi servis xizmatlariga bo‘lgan talabni yanada oshirmoqda. Bunday sharoitda avtoservis xizmatlarining rivojlanishida avtomobil zavodlarining rasmiy vakolatxonalari muhim o‘rin tutadi.

Avtomobil zavodlarining vakolatxonalari ishlab chiqaruvchi bilan iste‘molchi o‘rtasida bog‘lovchi bo‘g‘in vazifasini bajarib, avtomobillarga kafolatli va kafolatdan keyingi xizmatlar ko‘rsatishni tashkil etadi. Ushbu vakolatxonalar orqali zamonaviy texnologiyalar, original ehtiyot qismlar, ishlab chiqaruvchi tomonidan belgilangan servis standartlari va texnik reglamentlar amaliyotga joriy etiladi. Bu esa servis xizmatlari sifatining barqarorligini ta‘minlash, avtomobillarning ishonchliligini oshirish hamda mijozlar ishonchini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Shu bilan birga, avtomobil zavodlari vakolatxonalarining faoliyati avtoservis bozorida sogʻlom raqobat muhitini shakllantirish, malakali mutaxassislar tayyorlash va ilgʻor servis tajribalarini ommalashtirishda muhim ahamiyatga ega.

Avtomobil zavodlarining vakolatxonalari – ishlab chiqaruvchidan avtomobil va ehtiyot qismlarni ulgurji narxlarda sotib olib dilerlik faoliyati bilan shugʻullanuvchi subyektlarga yetkazib beruvchi tijorat tashkilotidir. Vakolatxona mustaqil yuridik shaxs sifatida yoki ishlab chiqaruvchi qoshida oʻz faoliyatini yoʻlga qoʻyishi mumkin. “Vakolatxona ishlab chiqaruvchi zavod va haridor oʻrtasidagi asosiy oraliq boʻgʻin xisoblanadi. Vakolatxona odatda avtomobillarni chakana savdosi bilan shugʻullanadigan dilerlarga yetkazib beradi”, sotadi. Bundan tashqari, vakolatxona dilerlarni reklama, texnik va axborot nuqtayi nazaridan ham qoʻllab quvvatlaydi.

Diler – Vakolatxonadan avtomobillarni ulgurji sotib olib, yakuniy isteʼmolchilarga chakana sotuvchi vositachi tashkilot boʻlib, koʻrsa-tadigan xizmatlari koʻlamiga koʻra “S”- faqat sotish; “SS”- sotish va servis, “SSS” - sotish, servis xizmatlari, ehtiyot qism va aksessuarlar bilan taʼminlovchi turlari farqlanadi.

Dilerlik korxonalarini bir qancha toifalarga ajratiladi va ular koʻrsatadigan xizmatlari koʻlamiga koʻra lotincha 3 tagacha “S” harflari bilan belgilanadi: Sales – avtomobillar sotish; Service – avtomobillarga servis xizmat koʻrsatish; Spare – ehtiyot qismlar va aksessuarlarni sotish, yaʼni dilerlik korxonasi ishlab chiqaruvchi korxonadan qancha koʻp “S” harfini olsa dilerning maqomi shuncha yuqori boʻladi.

3 “S” dileri ishlab chiqaruvchi zavoddan toʻgʻridan toʻgʻri avtomobillar, ehtiyot qismlar va servis dasturlarini qoʻllab-quvvatlash imtiyozini oladi.

2 “S” diler esa asosan servis diler deb aytiladi va unga faqat texnik xizmat koʻrsatish servis stansiyasi hamda ehtiyot qismlar sotish doʻkonini ochish vakolatiga ega boʻladi. Agar mijoz 2 “S” dilerdan avtomobil sotib olishni hojlasa u holda bunday diler 3 “S” dilerga birlashtiriladi hamda u subdiler boʻladi.

Odatda 2 “S” dilerni yuk avtomobil biznesida belgilanadi. Chunki, bu yuk avtomobillardan foydalanish oʻziga xosligi bilan birga, yirik qurilish loyihalarida qatnashadigan yuk avtomobillar qurilish tugagach boshqa joyga koʻchiriladi, odatda ular aholi yashash joylaridan uzoqda joylashadi. Shuningdek, bunday servis markazlari qurish har doim ham iqtisodiy jihatdan maqsadga muvofiq boʻlavermaydi.

Avtomobil biznesi amaliyotida mazkur muammoni 2 ta yechimi ishlab chiqilgan. Birinchisi – muayyan hududda boshqa markalarga xizmat koʻrsatadigan vaqtinchalik sherik servis stansiyasi 2 “S” dilerga birlashtiriladi. Ikkinchisi – maʼlum markadagi yuk avtomobillarini muayyan sonda sotib olgan va alohida hududlarda ishlatmoqchi boʻlgan kompaniyaga 2 “S” dileri maqomi beriladi. Har ikkala variantda ham 2 “S” yangi dilerni vakolatxonadan jixozlar, zarur boʻlgan minimal komplektdagi ehtiyot qismlarni sotib oladi va xodimlarini yangi avtomobil bilan ishlash usullari, tamoyillariga oʻqitib oladi.

Yuqorida amalga oshirilgan tahlillar natijalariga koʻra, avtomobil biznesida sotishdan oldingi va sotishdan keyingi servis xizmatlarini rivojlantirishda diler va distribyutorlarning oʻrni muhim hisoblanadi. Ushbu holatlarni inobatga olgan holda, avtomobil biznesida servis xizmatlarini rivojlantirish hamda ularning tashkiliy-huquqiy shakllari doirasidagi mavjud imkoniyatlardan samarali foydalanishni taʼminlash maqsadida mazkur yoʻnalishda muhim boʻlgan diler va distribyutor tushunchalariga oid yondashuvlar tadqiq etildi. Shuningdek, mavjud taʼriflar tahlil qilinib, ular toʻldirilgan holda mualliflik yondashuvi asosida takomillashtirilgan taʼriflar taklif etildi.

**1-jadval. Diler va Distribyuter tushunchalarini sharhlanishi va yondashuvlar**

<b>Mualliflar</b>	<b>Diler tushunchasiga sharh</b>	<b>Distribyutor tushunchasiga sharh</b>
<b>V.I. Nechayev, P.V. Mixaylushkin</b>	Tadbirkor (savdogar), ya'ni o'z nomi va hisobidan ayirboshlash yoki savdo vositachiligi bilan shug'ullanuvchi shaxs yoki korxon.	Ma'lum bir hudud yoki bozorda muayyan tovar yoki xizmatlarni sotib olish va qayta sotish uchun mutlaq yoki imtiyozli huquq berilgan shaxs.
<b>L.E. Namyatova</b>	O'z nomi va hisobidan tovarlarni olib sotish bilan shug'ullanuvchi shaxs yoki korxon. Diler foydasi sotib olingan va sotilgan narx o'rtasidagi farqdan shakllanadi. Shuningdek, birja a'zosi bo'lgan qimmatli qog'ozlar va valyutalarni sotish bilan shug'ullanuvchi birja vositachisi.	O'z hududida tovarlarni (odatda chet elda ishlab chiqarilgan) sotadigan agent turi. Komissiya asosida sotuvchi nomidan ish yurituvchi agentdan farqli ravishda, distribyutor tovarlarni o'z hisobidan sotib olib, keyinchalik sotadi.
<b>A.V. Sharkova, A.A. Kilyachkov, E.V. Markina va boshqalar</b>	1) Qimmatli qog'ozlar bozorining professional ishtirokchisi. Diler faqat tijorat tashkiloti shaklidagi yuridik shaxs yoki davlat korporatsiyasi bo'lishi mumkin. 2) Brokerdan farqli ravishda, mijozlarga nisbatan mustaqil huquqiy maqomga ega shaxs. 3) O'z nomidan va hisobidan birja yoki savdo vositachiligini amalga oshiruvchi shaxs. 4) Moliya bozori operatsiyalariga ixtisoslashgan bank xodimi.	—
<b>A.X. Murotov</b>	Birja savdolarida ishtirok etish va davlat qimmatli qog'ozlari bilan bitimlar tuzish orqali moliyaviy vositachilik faoliyatini amalga oshirish huquqiga ega bo'lgan, O'zbekiston Respublikasi Valyuta birjasi a'zosi hisoblangan tijorat banki yoki boshqa yuridik shaxs.	—
<b>X.T. Azizov</b>	Birja bitimlarini o'z nomidan va o'z hisobidan tuzuvchi birja a'zosi diler hisoblanadi.	—
<b>S. Gulyamov</b>	—	Tovarni o'z hisobidan sotib olib, ishlab chiqaruvchi (eksportchi) bilan tuzilgan uzoq muddatli shartnoma asosida o'z nomidan sotuvchi shaxs.
<b>V.A. Chjen</b>	Qimmatli qog'ozlar, tovarlar va valyutalarni sotish bo'yicha savdo operatsiyalarida vositachi bo'lgan shaxs yoki firma. Diler odatda vositachilik xarakteridagi operatsiyalarni amalga oshiradi va narxlar farqi hisobidan daromad oladi. Do'kondagi ishonchli vakildan farqli	Yirik sanoat ishlab chiqaruvchidan ulgurji xarid asosida sotuvchi kompaniya. Distribyutor o'z omborlariga ega bo'lib, ishlab chiqaruvchilar bilan uzoq muddatli shartnomalar tuzadi hamda o'z mutaxassislari orqali texnik

	ravishda, diler mahsulotni sotib olib, keyin sotadi. Shuningdek, reklama va texnik xizmat ko'rsatishni ham amalga oshirishi mumkin.	ta'minotni amalga oshiradi.
<b>Muallif varianti</b>	Vakolatxonadan avtomobillarni ulgurji sotib olib, yakuniy iste'molchilarga chakana sotuvchi vositachi tashkilot. Ko'rsatiladigan xizmatlar ko'lamiga ko'ra: <b>S</b> – faqat sotish; <b>SS</b> – sotish va servis; <b>SSS</b> – sotish, servis, ehtiyot qismlar va aksessuarlar bilan ta'minlash turlari farqlanadi.	Ishlab chiqaruvchidan mahsulotlarni ulgurji narxda sotib olib, o'zi xizmat ko'rsatadigan hudud doirasida chakana sotuvchi, shuningdek savdo markasini taqdim etish va targ'ib qilish huquqiga ega bo'lgan yuridik shaxs.

## Xulosa

Fikrimizcha diler va distribyuterlar faoliyatini keltirib o'tilgan yo'nalishlarda kengaytirib borish, ushbu tushunchalar to'g'risidagi tasavvurlarni kengaytirish avtomobil biznesida servis xizmatlarini rivojlantirishning istiqbolli yo'nalishlaridan hisoblanadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Murotov A.X. Davlat qimmatli qog'ozlari markaziy bankning pul-kredit siyosatini o'tkazishdagi instrumenti sifatida/ Moliya va bank ishi elektron ilmiy jurnali. II son. mart - aprel, 2019
2. Tadbirkorlik (biznes) huquqi. Darslik.– T.: TDYUU nashriyoti,2016. –363 b.
3. Xalqaro savdo huquqi. Darslik // Mualliflar jamoasi / yu.f.d.,prof. S.Gulyamovumumiytahririostida. –T.: TDYUU, 2016.
4. Язык бизнеса. Под общей редакцией доктора экономических наук В.А. Чжена. Авторский коллектив. Ш.Р. Гафуров, В.И. Гугнин, С.Н. Аманов. «Шарк». 1995.-с.330.
5. Экономический словарь: Справочное издание/В.И.Нечаев, П.В.Михайлушкин. Краснодар./Краснодар, “Атри” 2011. -464 с.
6. Термины рыночной экономики: Современный словарь-справочникделового человека / Л. Е. Намятова. 4-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург:УрФУ, 2012. 198 с.
7. Словарь финансово-экономических терминов /А. В. Шаркова, А. А. Килячков, Е. В. Маркина и др.; подобщ. ред. д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова. — М.:Издательско&торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. —1168 с.