

№ 5 МАЪРУЗА МАВЗУСИ:		МАРКЕТИНГ ВА ДИЛЕРЛИК	
МАЪРУЗА МАШҒУЛОТИНИ ЎҚИТИШ ТЕХНОЛОГИЯСИ			
Маъруза учун ажратилган соат-2 соат	Маърузада иштирок этадиган талабалар сони- <u> </u> нафар		
Маъруза машғулотини режаси:	1.Техник сервисда маркетинг тизими. 2.Дилерлик корхоналарида маркетинг. 3.Дилерлик хизматини техник-иқтисодий аспекти. 4.Техник сервисда дилерлик тизими. 5.Дилерлик хизматини ташкил этиш схемаси		
Мавзунинг мақсади:	Таъмирлаш корхоналаридаги технологик ва ишлаб чиқариш жараёнлари, структураси, тўғрисида асосий тушунчалар.		
Педогогик вазифалар:	1.Техник сервисда маркетинг тизими. 2.Дилерлик корхоналарида маркетинг. 3.Дилерлик хизматини техник-иқтисодий аспекти. 4.Техник сервисда дилерлик тизими. 5.Дилерлик хизматини ташкил этиш схемаси	Ўқув фаолиятини натижалари:	
		Талаба: 1.Техник сервисда маркетинг тизими тўғрисида тушинчаларга эга бўлади 2.Дилерлик корхоналарида маркетинг тўғрисида тушинчаларга эга бўлади 3.Дилерлик хизматини техник-иқтисодий аспекти тўғрисида тушинчаларга эга бўлади 4.Техник сервисда дилерлик тизими тўғрисида тушинчаларга эга бўлади 5.Дилерлик хизматини ташкил этиш схемаси тўғрисида тушинчаларга эга бўлади	
Маърузани ўтказиш услуби:	Мавзу мазмунидан келиб чиқиб, талабаларни тарқатма материаллардан олган билимлари асосида мунозара, баҳслар ташкил этиш, умумий хулоса чиқариш билан мақсадга эришиш.		
Техник услуби ва воситалар:	Тарқатма материаллар, видеоленталар, кадаскоп ёки компьютер техникаси.		

МАЪРУЗА МАШҒУЛОТИНИ ТЕХНОЛОГИК КАРТАСИ

Босқичлар вақти	Фаолият мазмуни	
	Ўқитувчи	Талаба
1-БОСҚИЧ, Кириш (10 мин.)	1.1.Маъруза мавзуси, мақсади ва белги-ланган асосий вазифалар тушинтириб ўтади.	
2-БОСҚИЧ, Асосий (60 мин.)	2.1. Талабаларни ўтилатган мавзуни амалий аҳамиятини ҳамда уларни қизи-қилини орттириш мақсадида савол-жа-воблар ўтказилади: 1.Техник сервисда маркетинг тизими ҳақида маълумот беринг? 2.Дилерлик корхоналарида маркетинг ҳақида маълумот беринг? 3.Дилерлик хизматини техник-иқтисодий аспекти ҳақида маълумот беринг? 4.Техник сервисда дилерлик тизими ҳақида маълумот беринг? 5.Дилерлик хизматини ташкил этиш схемаси ҳақида маълумот беринг? 2.2.Визуал материаллардан фойдаланган ҳолда мавзуни асосий қисмини тушинтиради: 2.3. Талабаларга асосий мавзу ҳақидаги маълумотларни ёзиб ҳамда схемаларни чизиб	2.1.Гинглайди, амалий аҳамияти ҳақида ўз фикр мулоҳазаларини билдиради. Жавоб беради ҳамда тўғри жавобни аниқлайди. 2.2.Схемалар чизиб, асосий маълумотларни ёзиб олади. 2.3.Тушинмаган қисмлари бўйича саволлар бериб, мавзу ҳақида умумий

	олишини таъкидлайди	маълумотларга эга бўлади.
3-БОСҚИЧ, Якуний (10 мин.)	3.1. Мавзуга яқун ясайди, талабалар эътиборини асосий мавзуга қаратади. Маърузада фаол иштирок этган тала-баларни белгиланган тартиб асосида баҳолайди. 3.2.Талабаларга мустақил ишлаши учун вазифа: маркетинг ва дилерлик ҳақида маълумотлар тўплаш».	3.1.Тинглайди, аниқлаштиради. 3.2.Берилган топшириқни ёзиб олади.

1.Қишлоқ хўжалик корхоналарининг аксариятида техника сотиб олиши учун маблағ етишмайди. Бу муаммони ечишда лизинг жараёни энг қулай механизм ҳисобланади. Бунда, техника қийматининг муайян кичик қисми аванс тариқасида олдиндан тўланади. Катта қисми эса узоқ муддат давомида тўлаб борилади.

Вазирлар Маҳкамасининг қарори билан 1999 йил 30 октябрда ташкил этилган «Ўзқишлоқхўжаликмашлизинг» акциядорлик лизинг компанияси ўтган давр мобайнида лизинг хизматларини кўрсатиш бўйича фермерларнинг энг яқин ҳамкорига айланди.

Ҳукуматнинг 2000 йил 2 ноябрдаги «Қишлоқни лизинг шартларида қишлоқ хўжалиги техникаси билан таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорига мувофиқ «Ўзқишлоқхўжаликмаш-холдинг» холдинг компанияси корхоналари томонидан, жумладан хорижий компаниялар иштирокида тайёрланаётган замонавий қишлоқ хўжалиги техникаларини МТП лар ҳамда фермер хўжаликларига имтиёзли шартларда берилмоқда. Бу уларга лизинг хизматларидан фойдаланишда янада кенг имкониятлар яратди.

Ҳозирда қишлоқ хўжалик корхоналарига асосан 4 хил русумдаги трактор ва бошқа кўплаб техника воситалари лизинг асосида етказиб берилмоқда. Кўрсатилаётган лизинг хизматлари ҳажми йил сайин ошиб бормоқда. Масалан 2000 йилда бор йўғи 6 та фермер лизинг хизматидан фойдаланган бўлса, ҳозирга келиб уларнинг сони 10 мингдан ошди.

Истеъмолчиларга қуйидаги тартибда лизингга техника берилади:

«Ўзқишлоқхўжаликмашлизинг» лизинг компанияси ҳар йили Молия вазирлиги ҳузуридаги қишлоқ хўжалигини техника билан таъминлашни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш Жамғармасининг қафолат хатлари билан тасдиқланган манбалар асосида «Ўзқишлоқхўжаликмаш-холдинг» холдинг компанияси тизимидаги заводлар билан тракторлар ва ўрим-йиғим техникаларини сотиб олиш бўйича олди-сотди шартномаларини тузади;

Жамғарма билан молиявий ресурслар ажратиш учун «қарз шартномаси» ни имзолайди;

Худудий филиаллар орқали машина-трактор парклари, қишлоқ хўжалиги кооперативлари (ширкатлар) ва фермер хўжаликлари билан лизинг шартномаларини тузади.

Ҳукумат қарори асосида лизинг олувчиларга қуйидаги имтиёзлар берилган:

- лизингга олинадиган техника қийматининг 15 фоизи аванс сифатида тўланади;
- техника қийматининг қолган 85 фоизи ва лизинг бўйича фоизлар 7 йил мобайнида тўланади, тўловлар ҳар 6 (олти) ойда бир марта амалга оширилади;
- лизинг шартномасида лизинг маржасининг имтиёзли ставкаси Марказий банк қайта молиялаштириш ставкасининг 50 фоизи даражасида (яъни, йиллик 7%) миқдорида белгиланади;
- лизинг олувчилар ўз маблағлари ҳисобига лизингга олинадиган қишлоқ хўжалиги техникасини «Ўзагросуғурта» компаниясида суғурта қилдирадидлар ва суғурта полисини компания филиалига тақдим этадилар;
- қишлоқ хўжалиги техникаси ишлаб чиқарувчи заводдан Компания филиаллари орқали лизинг олувчиларга расмийлаштирилиб берилади;

- кишлоқ хўжалиги машиналари лизинг олувчилар томонидан қилиб олинганидан кейин «Ўзқишлоқхўжаликмашлизинг» компанияси лизинга берилган кишлоқ хўжалиги машиналари қийматининг 70 фоизи миқдоридagi пул маблағларини Жамғармадан «Қарз маблағи» сифатида олиб, ишлаб чиқарувчи заводга тўлаб беради.

Трактор тиркамаси, плуг, чигит ва дон экиш, ўт ўриш-майдалаш ва минерал ўғит сочиш агрегатлари, культиваторлар, дори пуркаш ва сепиш мосламалари, мототележкалар ва бошқа хиз кишлоқ хўжалиги техникалари компаниянинг ўз айланма маблағлари ҳисобидан 2-3 йил муддатга лизингга берилади.

Шу мақсадда лизинг олувчилардан қуйидаги ҳужжатларни лизинг берувчига тақдим этиш сўралади:

- юридик ҳақс сифатида давлат рўйхатидан ўтганлиги тўғрисидаги гувоҳнома нусхаси;
- техника олиш бўйича топшириқнома (буюртма) ;
- охириги ҳисобот санасига ҳудудий солиқ инспекцияси томонидан тасдиқланган бузгалтерия баланси;
- лизингнинг бутун муддати учун лизинг тўловларининг қопланиши прогнозини кўрсатувчи бизнес-режа;
- дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ва асосий воситалари таркибининг ёйма рўйхати;
- лизингга олинаётган техника бўйича лизингнинг бутун даври учун суғурта полиси (агар шартномада назарда тутилган бўлса).

Баъзи фермерлар техникани лизингга оладида, шартнома шартларини яхши ўқиб кўрмайди ва лизинг тўловларини ўз вақтида тўлаш кераклигини унутиб қўяди. Натижада муддати ўтган дебиторлик қи ҳосил бўлишига ва шартнома шартларининг бузилишига йўл қўйилади. Бу эса ўз навбатида лизинг компанияси томонидан қарздор хўжаликка нисбатан Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик кодексининг 260-моддаси ва «Хўжалик юритувчи субъектларнинг шартномавий-ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги қонуннинг 32-моддаси (ва шартнома) талаблари асосида пеня ҳисобланишига, қарздорнинг иши бўйича хўжалик судида даъво ишларининг қўзғатилишига, баъзи ҳолатларда суд қарори орқали лизинг шартномасини бекор қилиб техникани қайтариб олинишига олиб келади.

Тўловларнинг ўз вақтида тўланмаслиги лизинг олувчига ҳам лизинг берувчига ҳам бирдек молиявий зарар келтиради. Фермер хўжалиги қўшимча равишда суд харажатлари ва пеняни тўлайди, ортиқча вақт йўқотади ва суд қарорига асосан лизинг техникасини қайтариб топширади, лизинг компанияси эса, олинган «қарз» маблағини ўз вақтида қайтара олмайди ва кредитор корхонага пеня тўлашга мажбур бўлади.

Шартнома шартлари бажарилишини таъминлаш ва тўлов интизомига риоя этиш бизнес ишини юритишнинг асосий тамойилларидан бири бўлиб, хўжалик юритувчи субъектларнинг шартнома шартларига нисбатан янада жиддий муносабатда бўлишини тақозо этади.

2. Лизингга хос бўлган жиҳатларни кўриб чиқар эканмиз, унинг мураккаб уч томонлама асосини ажрвитиб кўрсатишимиз мумкин. Иқтисодий моҳиятига кўра лизинг худди кредит битимларидаги каби, маблағларни қайтариб олиш шартида асосий капиталга киритишни англатади. Бошқа томондан, битим иштирокчилари капиталдан пул кўринишида эмас, балки ишлаб чиқариш шаклида фойдаланадилар,бу эса уни инвестициялаш билан яқинлаштиради. Учинчидан эса, лизинг ижара механизми билан чамбарчас боғлиқдир.

Лизингга қуйидаги хусусият ва ҳислатлар хос:

1. Мулк ва мулк ишлаб чиқарувчи (сотувчи)ни танлаш ҳуқуқига мулкдан фойдаланувчи эга;
2. Мулк сотувчиси мулк лизингга бериш учун сотиб олинаётганлигини билади;
3. Мулк мулк эгасига берилмасдан бевосита фойдаланувчига берилади ва фойдаланувчи томонидан эксплуатация қилишга қабул қилинади;

4. Мулкдан фойдаланувчи камчилик ва нуқсонлар аниқланган ҳолда ўз эътирозларини мулк эгасига эмас, балки ҳеч қандай шартнома муносабатлари билан боғлиқ бўлмаган сотувчига бевосита билдиради;

5. Мулк эгасига уни вақтинчалик фойдаланишга бериш учун ҳақ тўланади.

Юртимизда кўплаб фермер хўжаликлари бу хизмат натижасида ўзларининг техник имкониятларини янада мустаҳкамлаб боришмоқда. Яратилган шароитлар билан бир қаторда мазкур жараёнда турли камчиликлар учраб турибди. Буларга қуйидагиларни мисол қилиб келтиришимиз мумкин:

- лизинг хизматидан фойдаланувчиларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини тўла бажармасликлари;

- белгиланган тўловларнинг ўз вақтида тўланмаслиги;

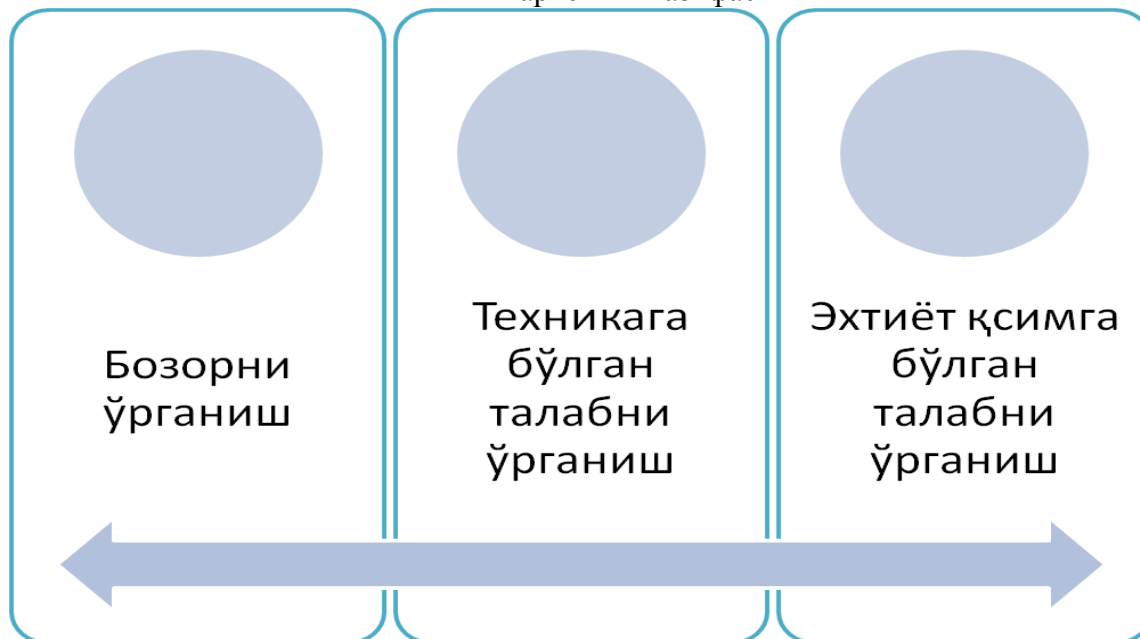
- берилган техникаларга сервис хизматини ўз вақтида ва сифатли кўрсатилмаслиги ва бошқа камчиликлар.

Юқорида қайд этилган камчиликларни сам арали ҳал қилиш учун лизинг хизматидан фойдаланувчилар ўртасида тарғибот ва ташвиқот ишларини янада кучайтириш мақсадга мувофиқдир.

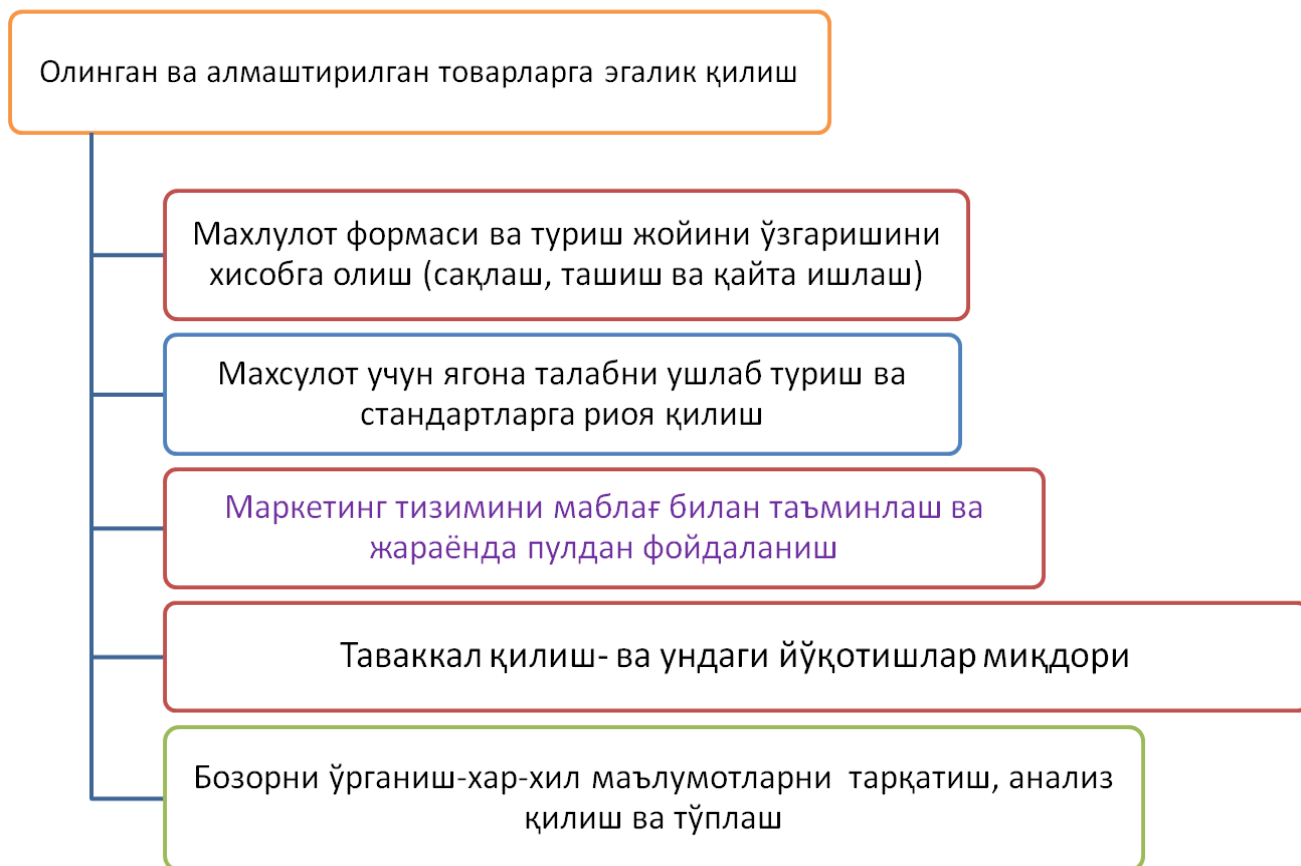
Қишлоқ хўжалигида амалга оширилган ва оширилаётган ислохотлар натижасида, ижтимоий мулкнинг хусусий мулк билан алмашиниш жараёни юз беради.

Техник сервисда маркетинг тизими

Маркетинг вазифаси



МАРКЕТИНГНИНГ АСОСИЙ ФУНКЦИЯСИ



Техник сервисни бозорни қамаб олиш стратегияси

Дифференциаллан-маган маркетинг	Фирмани комплекс тизими	Бозор
Дифференциал	Вариант-1-Фирмани комплекс тизими Вариант-2-Фирмани комплекс тизими Вариант-3-Фирмани комплекс тизими	Бозор сигменти-1 Бозор сигменти-2 Бозор сигменти-3
Марказлашган маркетинг	Фирмани комплекс тизими	Бозор сигменти-1 Бозор сигменти-2 Бозор сигменти-3

Фирмени товарга бўлган талаби

$$Q_i = S_i Q \quad (1)$$

-i-компанияни товарга бўлган талаби
-i-компанияни бозордаги улиши
-умумий бозор талаби

Компанияни бозордаги улиши

$$S_{it} = \frac{R_{it}^{er_i} P_{it}^{-ep_i} (a_{it} A_{it})^{ea_i} (d_{it} - D_{it})^{ed_i}}{\sum [R_{it}^{er_i} P_{it}^{-ep_i} (a_{it} A_{it})^{ea_i} (d_{it} D_{it})^{ed_i}]} \quad (2)$$

-t-вақитдаги i-фирмени бозордаги тахминий улиши
-i-фирмени махсулоти қиймати,реклама ва товар харакати бўйича сифат
кўрсатгичи эластиклиги
-t-вақитдаги i-фирма товарини сифат кўрсатгичи бахоси
-t-вақитдаги i-фирмени товарини қиймати
a, d-рекламага, товарни ўтказишдаги сарифларни фойдалилигини ҳисобга оллучи
коэффициент
-t-вақитдаги i-фирмени рекламага ва сотиш учун харакатларга ажратилган
маблағ сарфи
-t-вақитдаги i-фирмени махсулотини ўтказиш учун ажратилган маблағ
-t-вақитдаги i-фирмени қилган рекламасини фойдаллик индекси
-t-вақитдаги i-фирмени товарини харакатланишини фойдаллик индекси

Товарини сифат кўрсатгичи

$$R_{it} = \frac{T_{mai}}{T_{mai} + T_{km} + T_{jst} + T_{mx}} \quad (3)$$

-Машинани тайёрлаш учун кетган меҳнат сарфи, киши-соат

Товарни сотиш учун фирмининг харажатлари

$$S_{it} = \frac{\left[\frac{T_{mai}}{T_{mai} + T_{km} + T_{jst} + T_{mx}} \right]^{er_i} P_{it}^{-ep_i} (a_{it} A_{it})^{ea_i} (d_{it} I_{mx} I_{\delta} I_{\gamma} C_{ym})^{ed_i}}{\sum \left\{ \left[\frac{T_{mai}}{T_{mai} + T_{km} + T_{jst} + T_{mx}} \right]^{er_i} P_{it}^{-ep_i} (a_{it} A_{it})^{ea_i} (d_{it} I_{mx} I_{\delta} I_{\gamma} C_{ym})^{ed_i} \right\}} \quad (4)$$

-транспорт харажатлари, сўм

-сақлашдаги доимий харажатлар, сўм

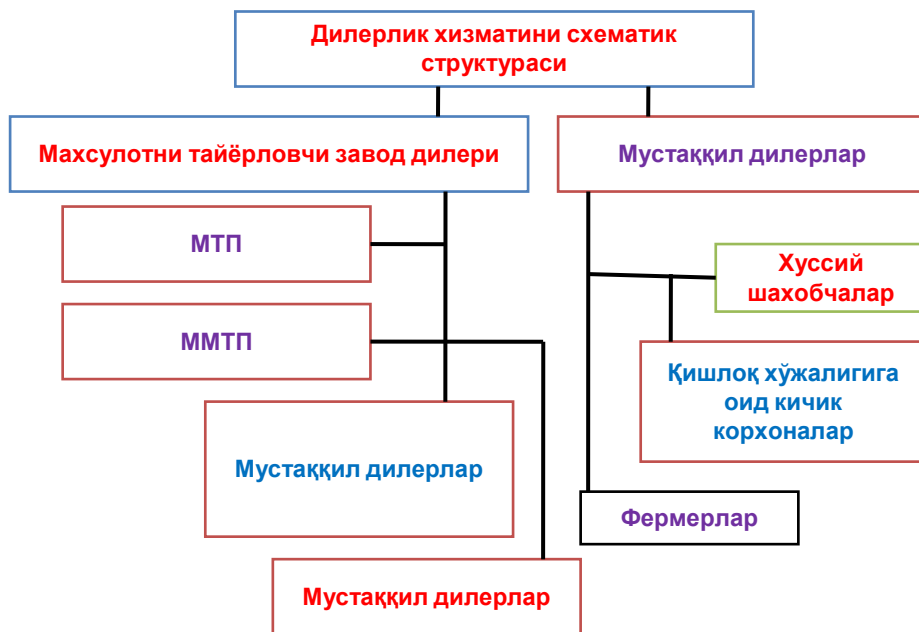
-сақлашдаги ўзгарувчан харажатлар, сўм

-туширишлар вақтида бўлмаганлиги учун бажарилмаган буйрутмалар қиймати, сўм

Дилер

Ишбилармон савдогар; ўз ҳисобига биржа ёки савдо воситачилиги билан шуғулланади. Дилерлар фонд биржаси аъзолари бўлиб, қимматбаҳо қоғозлар, валюталар,

қимматбаҳо металллар олди-сотдиси билан шуғулланади. Дилер ўз номидан иш кўради, шунингдек, брокерлар, бошқа дилерлар, мижозлар ўртасида воситачилик қилиши ҳам мумкин. Дилер баъзан брокер сифатида иш кўради, аммо унинг фаолиятида воситачилик эмас, мустақил савдо қилиш устун туради, бинобарин у сотиб олинган товарларнинг эгаси ҳисобланади. Дилернинг брокер ва савдо агентидан фарқи-даромадни мукофотлар ва тўловлардан эмас, балки сотиб олинadиган ва сотиладиган товарлар нархи ўртасидаги фарқдан тушадиган фойдадан олади.



Таянч тушунчалар:

- 1.Техник хизмат кўрсатиш
- 2.Таъмирлаш корхоналари
- 3.Календар кунлар
- 4.Режалаштириш
- 5.Иш режими
- 6.Вақт фонди
- 7.Техник-иқтисодий кўрсаткичлар
- 8.Таннар
- 9.Келтирилган, шартли
- 10.Бевосита ва билвосита