



ПУДРАТЧИ ҚАНДАЙ ТАНЛАНАДИ?

ёхуд Хусусий уй-жой мулкдорлари ширкатлари учун бошқарувчи, хизмат кўрсатувчи ва таъмирловчи ташкилотларни танлаш учун танлов ўтказиш бўйича тавсиялар

Хусусий уй-жой мулкдорлари ширкатининг вазифаси кўпхонадонли уйдаги умумий мулкни ва уйга тегишли ер майдонида жойлашган ободонлаштириш ва кўкаламзорлаштириш ишларига эътибор қаратиш, тегишли барча ишларни бажаришдан иборатдир. Бунга кириш йўлаklarини мунтазам йиғиштириш, майда носозликларни тузатиш, канцелярия маҳсулотларидан тортиб, томни қоплаш материаллари ва янги лифт жиҳозларини харид қилиш кабилар киради. Кўпхонадонли уйда турли профессионал хизмат турлари: бухгалтерия, юридик соҳа, бошқарув, сметага оид, техник-муҳандислик хизматлари бажарилиши талаб этилади. Шу сабабли ширкат доимий равишда қайси фирмадан товарларни харид қилиш, уйни бошқариш ва унга хизмат кўрсатиш ёки бир марталик хизмат кўрсатиш учун кимни ишга ёллаш керак, қайси ташкилот билан жорий хизмат кўрсатиш ёки алоҳида таъмирлаш тури бўйича шартнома тузиш каби муаммоларни ҳал этиш билан шуғулланади.

Ҳозирги кунда ширкат бозордаги кенг қўламли таклифлар орасидан харидор, ижрочи ёки пудратчи танлаш имкониятига эга, келгусида бундай имкониятлар тобора ортиб боради. Танлаш имконияти бозор бераётган катта афзалликдир. Саводли танлов ширкатга талаб қилинаётган товар, хизмат ёки ишни зарур ҳажмда ва оптимал нархларда олиш, бу орқали хона-

дон мулкдорлари кўпхонадонли уйни сақлаш учун берган маблағлардан мақсадли фойдаланиш имконини беради. Товарлар, хизматлар ва ишлар бозорида саводли харидор, буюртмачи бўлиш ҳар бир ширкат учун зарур, зеро, бу хонадон мулкдорлари томонидан юкланган вазифаларни энг мақбул тарзда бажаришда қўл келади.

Таклиф оз бўлса-да, талабдан ортадиган шароитда товар, хизмат ёки ишнинг нархи, сифати ва сонининг оптимал нисбати зарурини ажратиб олишда танлов механизмларидан фойдаланишни таъминлайди.

Танлов механизмлари маиший даражадан бошланиб («дуч келганини олмаслик») йирик тижорий лойиҳаларни амалга ошириш билан тугайди. Айтайлик, янги кир ювиш машинасини сотиб олмоқчи бўлган киши бир неча маиший техника дўконига қўнғироқ қилар экан, бу унинг соғлом фикрга амал қилишидан далолат беради. Тадбиркор ўз бизнеси учун зарур бўлган жиҳозларни харид қилиш пайтида таъминотчиларни синчковлик билан танлар экан, у ҳам соғлом фикрга таянади. Уларнинг ҳар иккаласи ўз маблағини сарфлар экан, камроқ ҳақ тўлашга, айти пайтда кўпроқ фойда олишга интилади. Ана шу истагини амалга ошириш учун уларнинг ҳар иккаласи танлов механизmidан фойдаланади.

Давлат эҳтиёжлари учун товарлар, ишлар ва хизматлар учун буюртмаларни жойлаштириш

бўйича танлов ўтказиш ушбу мақсадлар учун ажратилган бюджет маблағларини сарфлашнинг мажбурий шартидир.

Хусусий уй-жой мулкдорларининг кўпхонадонли уйдаги мулкдорлар бадаллари эвазига шаклланган маблағларини сарфлашда ҳам танлов механизмидан фойдаланиш кераклиги маълум бўлади.

ТАНЛОВ МЕХАНИЗМЛАРИНИНГ АФЗАЛЛИКЛАРИ

1. Кўпинча ширкатлар бошқарув раислари танлов бўйича сотувчи, ижрочи ёки пудратчини танлаш учун ортиқча меҳнат, вақт, баъзан маблағ сарфлаб нима қиламиз, дея мулоҳаза юриштилади. Ахир, таниш мутахассис ёки тадбиркор хизматидан фойдаланиш, ишончли одамлар тавсия қилган ташкилот билан шартнома тузиш, товарларни эса яқин орада жойлашган дўкон ёки бозордан харид қилиш мумкин-ку.

Тажриба шуни кўрсатадики, фақат танлов ширкат маблағларидан фойдаланиш самарадорлигини оширади, чунки ўша ҳажмдаги ёки камроқ маблағ сарф қилиб, кўпроқ сифатли маҳсулот олиш имконини беради. Агар сотувчилар-пудратчилар рақобатчиларнинг ҳам таклифлари кўриб чиқиладиганидан хабардор бўлишса, ўз таклифларининг нархини оширмайдилар. Бундан ташқари, бозорни эгаллашга ҳаракат қила туриб, айрим сотувчилар-пудратчилар шартнома тузиш пайтида ўз мижозларига чегирмалар таклиф этади ёки қўшимча имтиёзлар берилади. Таклифларни излаш ва энг яхшисини танлаш ширкатга тўғри келган таклифни қабул қилишга нисбатан ортиқча пул тўлаб юбормасликка, имтиёзлардан фойдалана билишга, яъни саводли «мулкдор»дек иш тутишга ишонч ҳосил қилиш имконини беради.

2. Танловлар ширкатлардаги молиявий суистеъмолчилик имкониятини камайтиради. Одатда, ширкат томонидан танлов механизмларидан фойдаланиш қабул қилинаётган қарорни ёзма расмийлаштириш (балки энг оддий шаклда) билан бирга олиб борилади ва унга танловга асос бўлиб хизмат қилган ҳужжатлар илова қилинади. Шу сабабли, кейинчалик, ушбу қарор учун масъул бўлган шахс нима сабабдан муайян сотувчи, ижрочи ёки пудратчига афзаллик берилганлигини изоҳлашга қийналмайди. Ҳатто танлов натижасида ширкат аввал биров томонидан тавсия қилинган пудратчини танласа ҳам, ушбу танлов бошқа пудратчилар таклифларига нисбатан мавжуд объектив афзалликларни тасдиқлайди. Шу тарзда, ширкатда қарор қабул қилиш жараёни уй-жой мулкдорлари учун ошқора бўлади ва уларда ширкатнинг бирон-бир мансабдор шахси ўз манфаати йўлида ҳаракат қилган, деб ўйлашга асос қолмайди.

3. Танловлар ишчи ва хизматчилар сифатини яхшилаш орқали кўпхонадонли уйни сақлашни яхшилайди. Бозордаги рақобат шароитида

бунортмалар олиш, ўз мижозлари доирасини сақлаш ва кенгайтиришдан манфаатдор бўлган пудратчилар муқаррар равишда ўз ишчиларининг малакасини ошириш, ташкилотнинг моддий-техник базасини яхшилаш, замонавий материаллар ва технологиялардан фойдаланиш орқали бажарилаётган ишлар сифатини оширишга мажбур бўлади. Ширкат эса материални сифатига ҳамда ишлаб чиқариш технологиялари вариантларига кўра танлаш имкониятига эга бўлади. Тажриба шуни кўрсатадики, танлаш пайтида, кўпинча, энг янги, самарали материалларга эътибор қаратилади. Зеро, уларнинг эксплуатация характеристикалари яхшироқ бўлади, нархининг қимматбаҳо эканлиги эса анъанавий материалларга қараганда кейинги таъмирлашгача хизмат муддатининг узайиши натижасида қопланади. Ширкатларнинг аксарияти «арзон дегани, яхши дегани эмас»лигини билишади. Ушбу қоидага мутахассисларни ёллаш пайтида ҳам амал қилиш мумкин: кам ҳақ олувчи (малакаси паст бўлгани учун) ходимлардан фойдаланиш, уларнинг фаолияти (ёки фаолиятсизлиги) оқибатларини бартараф этиш ширкат учун қимматга тушиши мумкин.

Бошқарувчи ёки хизмат кўрсатувчи ходимларни танлов асосида танлаш товарларни танлов йўли билан харид қилишга қараганда камроқ фойда келтиради. Танлов асосида сараланганлар, уларнинг бажарган иши ширкатни қониқтирмаса, хизматларидан воз кечилиши улардан бошқа мутахассислар таклифлари мавжудлигини яхши англашади. Шу сабабли, доимий равишда яхшироқ ишлаш учун рағбат мавжуд.

4. Ширкатлар томонидан танловларнинг ўтказилиши уй-жой хизматлари бозорини ривожлантиришга кўмаклашади. Танлов ўтказилиши, айниқса, бу жараён оммавий ахборот воситаларида эълон бериш орқали амалга оширилган экан, уй-жой бозорининг ривожланишига таъсир кўрсатади. Мутахассислар, тадбиркорлар, турли ташкилотлар раҳбарлари ширкат у ёки бу турдаги иш ёки хизматлар ижрочисини ёки пудратчини излаётгани ҳақидаги хабарни ўқир экан, бозорда янги бунортмачилар пайдо бўлгани, авваллари бозорга хос бўлмаган секторда хизматларга талаб вужудга келганини тушунадилар. Талаб пайдо бўлган экан, таклиф ҳам бўлади. Таклифлар қанчалик кўп бўлса, рақобат шунчалик юқори бўлади, демак нархлар арзонлашиб, сифат яхшиланади. Бозорнинг, рақобатнинг ривожланиши ҳар доим якуний истеъмолчи учун, бизнинг мисолимизда эса, кўпхонадонли уйда яшовчилар учун фойдали бўлади. Шу сабабли хусусий уй-жой мулкдорлари томонидан ўтказиладиган кичик танловлар ҳам катта ижтимоий аҳамиятга эгадир.

Отабек САИДАЗИМОВ,
“Kommunal o'quv” ўқув-методик
маркази директори.