

**AVTOYOQILG'I QUYISH SHAXOBCHALARINI AVTOMATLASHTIRILGAN
TIZIMLARINI JORIY QILISH AVTOMOBILLARNING TIRBANDLIGINI
KAMAYTIRISHGA YORDAM BERADI**

Yo'ldoshev To'xtasin Abdujalil o'g'li

Muxammad al-Xorazimiy nomidagi

Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti

Magistranti

Annotatsiya: Rivojlanib borayotgan mamlakatimizning iqtisodiyotida avtomobil ishlab chiqarish yuqori pog'onalarni birini egallab turadi. Agrda biz ushbu avtomobillarga yoqilg'I quyishni avtomatlashtirilgan tizimini yanada takomillashtirsak mamlakatimiz hududida avtomobillarning tirbandligini qolaversa aqilli shahar konsepsiyasini sezilarli darajada yuqori pog'onaga ko'targan bo'lardik.

Kalit so'zlar: SRM (Supplier Relationship Management), voronka Avtomatlashtirilgan.

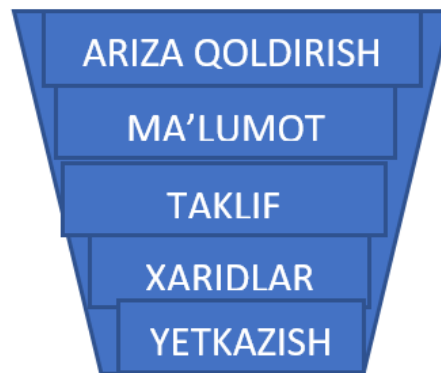
Kirish

XIX asrning oxirida ilk avtomobilga sotilgan yoqilg'I 1907 yilga kelib Yoqilg'I maxsulotlari do'koni ochilishiga sabab bo'lgan. Ushbu maxsus yoqilg'I sotish do'koniga ilk marotaba Amerika Qo'shma Shtatlarining Vashington shaxrida Standart oil of California (hozirda Chevron Texaco) kompaniyasi tomonidan asos solingan. Avtomobil sanoatining jadalik bilan rivojlanib borishi yoqilg'i ehtiyojini keskin ortishiga hamda yoqilg'i quyish tizimini takomillashtirish zaruriyatini yuzaga keltirmoqda. Hozirda rivojlangan mamlakatlarda tezkor to'lov tizimlari orqali bir muddat avtomobillarning harakatini tartibga keltirishmoqda. Ammo bu insonlarni jadalik bilan rivojlanib borayotgan ehtiyojlarini yaqin kelajakda taribga solishga yetarli natijani ko'rsata olmasligi ayrim mamlakatlarda ko'zga tashlanib bormoqda.

Xulosa

Avtomobillarga yoqilg'i quyish tizimini jaxon standartlariga mos xolatda SRM (Supplier Relationship Management) dasturiy vositalarini qo'llashni va ushbu tizimga jadallik bilan targ'ib qilishni hamda yaqin kelajakda turli muammolarga olib keladigan avtomobillarni tirbandliklarini oldini olishga yordam berishidir. Ushbu dasturiy vositaning asosiy qulayliklarining asosiy bosqichlarini quyida sanab o'tmoqchi edim.

SRM bu xaridorlar bilan sotuvchilar o'rtasidagi bo'liqlikni nazorat qiladigan hamda biznes rahbarlari uchun ushbu sohadagi oldi – sotdi jarayonlarini to'liq nazorat qiladigan yuqori darajadagi dasturdir. SRM dasturini Varonka sifatida tasvvur qlishimiz mumkin(1-rasm).

*1-rasm*

SRM klassikasi bu shunday joyki, sotuv menejeri bilan xaridorlar o'rtasidagi oldi – sotdi amalga oshiriladi. Tassavur qiling biron bir hududda joylashgan barcha avtomobil yoqilg'i quyish shaxobchalarining barchasini bir tizimga monitoring qilish maqsadida joriy qilamiz va masofaviy to'lov tizimi bilan birlashtiramiz. Xaridor bizning internet saxifamizdan yoki biron bir sotsial tarmoqdagi aloqa vositamiz orqali ro'yhatdan o'tadi. Ro'yxatga olish nihoyalanganidan so'ng bizning SRM dasturi asosida yaratilgan tizimimiz orqali xaridor o'z xaridini masofadan amalga oshiradi va to'lov tizimi orqali to'laydi. Avtoyoqilg'I quyish shaxobchasi hududiga kirib kelganda masofadan avtomobilning raqamini aniqlaydigan maxsus kameralar orqali avtomobilning raqami aniqlanadi va xaridlar amalga oshirilgan ma'lumotlar omoridagi avtomobil raqamlari orasidan aniqlaydi va avtomatik tarzda yoqilg'i quyishga ruxsat beriladi. Bu tizim tirbandlikni bir necha marotaba kamaytiradi.

Navbatdagi SRM dasturining qulayliklaridan biri aloqa uchun bog'lanish markazining mavjud ekanligi. Bu markazda barcha xaridorlarni qiziqtirgan ma'lumotlar hamda tizimning mo'tadil va kamchiliksiz ishlashi monitoring qilinadi.

Asosiy qulayliklaridan yana biri SRM marketingdir. Bu tadbirkorlarga ma'lum muddat xaridlar amalga oshirgan xaridorlarga yangiliklar orqali yangi maxsulatlarni reklamasini mo'tadil ravishda amalga oshirishi mumkin. Masalan avtoyoqilg'i quyish shaxobchasida joylashgan avtomobillarning extiyot qisimlarini taklif qilish va boshqalar.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. <https://www.stena.ee/blog/istoriya-benzokolonok>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=hqu0GLadnzQ>