

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВАЗИРЛАР
МАҲКАМАСИ ҲУЗУРИДАГИ**

ТОШКЕНТ ИСЛОМ УНИВЕРСИТЕТИ

М.Ю.САИДКАРИМОВА

**“ХАЛҚАРО БИЗНЕС”
фанидан**

ЎҚУВ ҚЎЛЛАМА

Тошкент – 2011

М.Ю.Саидкаримова. “Халқаро бизнес” фанидан ўқув қўлланма.-Тошкент.: ТИУ.
2010.

«Халқаро бизнес» фанининг мақсади талабаларга халқаро бизнес билан маҳаллий бизнес орасидаги фаркни аниқ кўрсатиб, тушунтириб бериш, халқаро бизнес асосларини, халқаро бизнес фаолиятини олиб бориш усуллари, уларнинг турлари, кўпмиллатли компания, стратегик альянсларнинг фаолиятлари билан таништириш, ҳамда бозор конъюнктурасини ва унга таъсир этувчи омилларни таҳлил қилиш услубларини ўргатишдан иборат. Фанни ўрганиш асосида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик жараёнларини ривожлантириш ва хорижий тажрибаларни ўзлаштириш имконини беради.

Тузувчи: иқтисод фанлари номзоди, доцент - Саидкаримова М.Ю.

Такризчилар: иқтисод фанлари номзоди, доцент Содиқов З.Р.
иқтисод фанлари номзоди, доцент Ғуломова Г.П.

МУНДАРИЖА

Кириш	4
1. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иқтисодий муҳит	6
2. Инсоний ва маданий муҳит	16
3. Давлатнинг савдога таъсири	38
4. Хорижий тугри сармоялар	52
5. Худудий иқтисодий интеграция	66
6. Куп миллатли компаниялар	84
7. Халқаро молиявий муҳит	94
8. Таъминот манбаъларини глобал жойлаштириш ва халқаро ишлаб чиқариш	108
9. Халқаро бизнес куламида корпорацияларнинг давлатларни танлаш ва уларга кириб бориш стратегияси	143

Халқаро бизнес» фанидан тавсия қилинаётган адабиётларнинг руйхати	165
--	-----

Мамлакатимизда бозор муносабатларини чуқурлаштириш, иқтисодий эркинлаштириш ва глобаллашув йўлидан бораётган жараенда янгича фаолият олиб бориш ва янгича фикрлаш усуллари талаб этмоқда. Бозор иқтисодиети ҳаётимизда тобора кенгрок кулам олаётган шароитда хусусий тадбиркорлик соҳасида таълим олаётган мутахассислар куп киррали билимга эга, чуқур мулоҳаза ва мушоҳада асосида фаолият олиб боришга қодир, уз ишини пухта эгаллаган мутахассис булиши шарт. Айниқса, бизнес ва тадбиркорлик каби ута мураккаб ва нозик соҳада банд булган амалиётчиларга жуда юқори талаблар қўйилади. Негаки мавжуд ҳолатлардан мақбул даражада фойдаланиш, ҳамда мамлакатнинг иқтисодий ўсишига, бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхона ва ташкилотларнинг молиявий маблағларини кўпайштириш ҳамда уларни маблағлар билан таъминлашда ўзига хос хусусиятларни яхши билиши, иқтисодий жихатдан турли хулосалар чиқариш уларнинг тўғри ва асосли эканлигини исботлаб бера олиши керак.

Ўзбекистон Республикаси Президентини И.А.Каримовнинг “Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратадбирлари туғрисида” ва “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш туғрисидаги қонунни янада такомиллаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни жадал ривожлантиришни кўзда тутди. Тадбиркорлик фаолиятини юритиш учун лицензиялар бериш тизимини такомиллаштириш борасида ҳам анча ишлар амалга оширилди ва оширилмоқда.

Сўнги вақтда ишбилармонлар, инвесторлар ва халқаро молия институтларининг мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларга ишончи ортди. Мамлакатимиз Президентини И.А.Каримов Олий мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир” маърузасида белгилаб берилган вазифаларнинг мантиқий давоми ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикаси мустақилликка эришиб, бозор иқтисодига ўтгач ва республиканинг мустақил давлат сифатида жаҳон майдонига чиқиши янги нусхадаги халқаро бизнесни тушунадиган ва унда ишлай оладиган мутахассисларга талаб туғдиради. Ўзбекистон иқтисодининг халқаролашуви бозоримизда чет эл маҳсулотларининг, сармояларнинг пайдо бўлиши ва унга шароит яратиш, шунингдек халқаро бизнеснинг замонавий усуллари ривожлантириш ҳисобига амалга оширилади. Ҳозирги, яъни иқтисодий глобаллашув даврида компаниялар бир-бирига қўшилиб, трансмиллий компаниялар ва альянслар тузилмоқда. Бундай шароитда иқтисодчи тадбиркорлардан хорижий тилларни, бошқа миллатларнинг маданиятини, ташқи муҳитни ва бизнесни халқаро миқёсда бошқара олишни билиш талаб этилади.

«Халқаро бизнес» фанининг мақсади талабаларга халқаро бизнес билан маҳаллий бизнес орасидаги фарқни аниқ кўрсатиб, тушунтириб бериш,

халқаро бизнес асосларини, халқаро бизнес фаолиятини олиб бориш усуллари, уларнинг турлари, кўпмиллатли компания, стратегик альянсларнинг фаолиятлари билан таништириш, ҳамда бозор конъюнктурасини ва унга таъсир этувчи омилларни таҳлил қилиш услубларини ўргатишдан иборат. Фанни ўрганиш асосида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик жараёнларини ривожлантириш ва хорижий тажрибаларни ўзлаштириш имконини беради.

«Халқаро бизнес» фанини ўқитиш жараёнида замонавий укув технологиялар қўллаш назарда тутилган бўлиб, булар муаммоли ва очик мавзулар, амалий машғулотлар, баҳс, савол-жавоб, презентация, суҳбат, ситуацион масалалар, тестлардан фойдаланиб ўтказилиши кузда тутилади. Ўқитиш жараёнида электрон почта, интернет ва матбуот орқали олинган янги маълумот ва муаммолар ўрганилиб, таҳлил қилиниб хулоса чиқарилади. Холатли масалалар талабаларни мустақил фикрлаш қобилиятини ўстиришга кумак беради ва олинган назарий билимларни ўзлаштиришга ёрдам беради.

1-мавзу. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иқтисодий муҳит.

1.1. Халқаро бизнес мақсади ва фаолият майдони.

1.2. Халқаро бизнеснинг турлари.

1.3. Халқаро бизнесда ҳукукий, сиёсий, иқтисодий муҳит.

1.1. Халқаро бизнеснинг мотивацияси (мақсади).

Халқаро бизнеснинг мақсади фойдани купайтириш еки стабиллаштириш. Унинг ютуғи халқаро савдо ва халқаро ресурсларга боғлиқ. Икки ва ундан ортиқ мамлакатлар иштирок этадиган ҳар қандай хужалик операцияларини халқаро бизнес уз ичига олади. Бундай икки томонлама мулоқат хусусий еки давлат ташкилотлари томонидан амалга оширилиши мумкин. Хусусий фирмалар халқаро бизнесда фойда олиш мақсадида иштирок этадилар. Давлат ташкилотларининг халқаро бизнесдаги иштироки эса ҳар доим ҳам фойда олишга қаратилмагандир.

Узининг халқаро мақсадларини ошириш мақсадида компания ташки савдо операциялар формасини аниқлаб олиши керак. Бирок бундай операцияларнинг баъзилари мамлакат ичидагиларидан мутлоқ фарқ қилиши мумкин. Ташки савдо операцияларнинг шаклини танлаб олишда ташки муҳит таъсир этади. Ташки муҳит ҳатто бизнес функцияларини танлаб олишда ҳам катта таъсир қурсатади: масалан, маркетингга.

Халқаро бизнес соҳасида фаолият қурсатаётган фирмаларнинг мақсади қуйидагилардан иборат:

- маҳсулот (хизмат) айрабошлашни (истеъмол) кенгайтириш;
- ҳом ашёлар келтириш;
- таъминот ва истеъмол манбаларини диверсификациялаш.

Одатда маълум бир бозор микесида истеъмолчиларнинг сони ва уларнинг сотиб олиш қобилиятлари чегаралангандир. Агар бу масалаларни халқаро масштабда бир неча давлатлар микесида қаралса, сотиб олиш даражаси бир мунча усади.

Истеъмол даражаси қанчалик юқори бўлса фойда шунчалик катта бўлади. Халқаро бизнесда иштирок этувчи фирмаларнинг асосий мақсади халқаро истеъмол товар айрабошлашни амалга оширишдир. Катта-катта фирмалар сотувдан оладиган фойдасининг ярмидан купроғини хорижий давлатларда бўладиган сотувдан олади. Бундай фирмалар қаторига Германиянинг БАСФ (BASF), Швециянинг ЭЛЕКТРОЛЮКС (Electrolux), Американинг Philips ва Япониянинг SONY қабилар қиради. Халқаро бизнеснинг мақсади ва унга таъсир этувчи омиллар қуйидаги қизмада келтирилган.



Чизма 1. Халқаро бизнесга таъсир этувчи омиллар

Махсулот ишлаб чиқарувчи фирмалар ва дистрибьютерлар кўп ҳолларда керак бўлган махсулот ва хизмат, ҳамда яқиний махсулотга зарур бўлган полуфабрикат, деталл ва ресурсларни бошқа давлатдан топишга ҳаракат қиладилар. Бундай фаолиятнинг мақсади ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришга олиб келишдир. Баъзи бир ҳолларда бошқа давлатда ишлаб чиқарган махсулот сифатли булиши ҳам мумкин, яъни махсулотнинг сифати ишлаб чиқарилаётган жойининг шарт-шароити ва хом ашеларга ҳам боғлиқдир. Масалан, бирор фильм яратилаётганда продюссерлар фильмдаги жараенни бир неча давлатларда суратга туширишга ҳаракат қиладилар. АҚШнинг “Лукасфильм” компаниясининг “Юлдузлар жанги” фильмини суратга олишда Англиянинг киностудиясидан

фойдаланишган. Лазер уйинчок пистолетларини “Кеннер” компанияси Макаода ишлаб чиқарган.

Кўпгина компаниялар ўзининг даромад ва савдо даражаларининг тебранишларга йўл қўйишмайди, шу мақсадда улар сотиш ва харид учун мос хорижий бозорларни кидиришади. Масалан, ”Лукасфильм” компанияси “Юлдузлар жанги” фильмининг сотув графигини Шимолий ва Жанубий яримшар мамлакатларида укувчиларнинг таътил ойлари хар хил вақтларга тўғри келиши ҳисобига маълум бир даражада яхшилаб олган. Бу компания хар хил давлатларнинг телевизион компаниялари билан ҳам шартнома тузишга улгурган.

Бир канча фирмалар жаҳон давлатларнинг иқтисодий цикллари устмас-уст тушмаганлигидан кенг фойдаланадилар, яъни бирор бир давлатда иқтисодий инкирозлик даври еки маҳсулотни сотув даражаси пасайганда, бошқа бир давлатда эса сотув даражаси ортиб бориши еки иқтисодий ривожланиш (тараккиёт) даври бошланади. Шундай қилиб, компаниялар мос хорижий истеъмол бозорларини излаб топиш ҳисобига нарх навонинг тушиб кетишини еки хом ашёга бўлган дефицитни олдини олиши мумкин.

1.2. Халқаро бизнеснинг турлари.

Маҳсулот экспорти ва импорти. Халқаро бизнесда фаолият кўрсатаётган хар бир компания қуйида келтирилган хужалик операцияларининг бирдан бир турини танлаб олиши керак бўлади. Бу хужалик операциясини танлаб олиш ўзининг мақсадларидан ва имкониятларини ҳисобга олган ҳолда келиб чиқиши керак. Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни давлатдан олиб чиқиладиган операцияга товар экспорти дейилади. Маҳсулотларни давлатга олиб кириш операциясига товарларни импорти дейилади. Қўп давлатлар учун халқаро тушум ва харажатлар манбаи бу маҳсулотлар экспорти ва импортидир. Халқаро бизнесда фаолият кўрсатаётган фирмаларнинг экспорти ва импорти операцияларининг салмоқлари юқори бўлган фирмалар забардаст фирмалар деб ҳисобланилади. Ташқи иқтисодий алоқалар операциясининг биринчиси бу маҳсулотлар экспорти ва импортидир. Фирмалар халқаро бизнесни бошқа формаларига ўтганларида ҳам экспорт-импорт операцияларини тўхтатмайдилар.

Хизмат экспорти ва импорти. Хизмат экспорти ва импорти чет элдан олинадиган даромад манбаи бўлиб, у маҳсулот экспорти ва импортидан фарқ қилади. Хизмат экспорти бу хизмат учун даромад олишдир, хизмат учун ҳақ тулаш эса хизмат импортидир. Халқаро бизнес хар турдаги хизматларни ўз ичига олади.

Сайёҳлик, туризм ва транспорт. Туризм ва товарларни керакли жойларга етказиб беришдан келадиган тушумлар юқларни ташувчи авиа ва транспорт компаниялар, ҳамда меҳмонхоналарга жойлаштирадиган, жойларни брон қиладиган компаниялар учун муҳим даромад манбаи бўлиб ҳисобланади. Масалан, Греция ва Норвегия давлатларининг иқтисодиети хорижий юқларни уларнинг кемалари орқали ташидан келадиган даромадга боғлиқдир.

Багам оролларида махсулот экспортига қараганда хорижий туризмдан келадиган даромад 2-3 марта кўпроқдир.

Хорижда фаолият кўрсатиш. Хорижда фаолият курсатишга ҳақ тулаш комисион (fees) деб юритилади. Бунга банк операцияларини олиб бориш, сугурта ишлари, аренда еки прокат (масалан "Юлдузлар жанги" фильми), проект-конструкторлик ишлари ва бошқарув хизматлари киради.

Проект-конструкторлик ишлари одатда "Ключ ости" (turnkey operations) операциялари доирасида шартнома асосида ишлаб чиқариш қувватларини буюртмачига тула ишга тушириб беради. Бошқарув хизматлари учун туловлар бошқарув хизматларини амалга ошириш ҳақидаги икки томонлама тузилган бошқарув шартномалар (management contracts) асосида олиб борилади.

Чет элдаги активлардан фойдаланиш учун туланган туловга роялти (Royalty) деб аталади. Масалан, хорижий фирманинг фирменный белгисидан, автор ҳуқуқидан, патентларидан фойдаланганлар. Бошқа турдаги экспорт ҳужжатларидан шартнома асосида фойдаланишга лицензирланган шартнома (licensing agreement) деб аталади. Роялти асосида франчайзинг (Franchising) туловлари ҳам амалга оширилади, яъни бу бизнес олиб боришнинг шундай усулини бунда франшизер (Franchiser) деб аталувчи бир томон франшизе (Franchisee) номи билан аталувчи иккинчи томонга узининг фирма белгисидан фойдаланиш ҳуқуқини беради. Бу франшизе учун салмоқли актив ҳисобланади. Бунга қушимча сифатида франшизер узок муддат давомида уз ҳамкорига (партнер) ҳужалик операцияларини амалга ошириш учун ярим махсулот товарлари, йигувчи деталлар, технологиялар билан таъминлаб, бошқарув хизматларини курсатиш билан ердам беради.

Ташқи бозор махсулотлар экспортида маълум ютуқларга эришган фирмалар чет эл лицензия еки франчайзинглари қулга киритишга ҳаракат қилдилар. Бу эса уз навбатида фирмага халқаро майдонда катта маъсулиятларни юқлайди. Лицензия олган фирма еки корхонага хорижий давлат фирмаси узининг тажрибали мутахассисларини юбориб ишлаб чиқариш қувватларини такомиллаштириб турадилар.

Халқаро Бизнес билан шугулланувчи компаниялар ҳужалик операцияларининг бирон бир турини танлаши лозим. Танлаш пайтида улар уз мақсадлари, ресурслари ва фаолият амалиёт жараёнини синчковлик билан қайта қуриб чиқиши лозим. Қуйида халқаро келишув ҳисоб категорияларига мос келувчи халқаро операцияларини утқизишнинг асосий шакллари берилган.

Инвестициялар. Хорижий сармоя бирон бир фирма доирасида хориждаги мулкка эғалик қилишни уз ичига олиб, молиявий фойда олишни мақсад қилиб қуяди. Тугри сармоя хорижий сармоянинг бир тури булиб, ҳатто компаниянинг кичик миқдордаги (10%) акцияларига эғалик қилган ҳолда ҳам унинг фаолиятини назорат қилиб туришга қаратилгандир. Хорижий корхона акцияларига эғалик қилиш ташқи иқтисодий операциялар ичида энг юқори маъсулиятдир. Бу инвесторга мулкка эғалик қилиб фойдаланиш ҳуқуқини бериб, юқори малакали мутахассисларни ва

янги технологияларни жорий килиш жараенини юкори даражада олиб бориш маъсулиятини юклайди. Сармояни тугридан тугри жалб килишнинг яна бир максади бу маълум бир хом ашеларга еки фирма(корхона)нинг махсулотлар сотув бозорига кириб боришга каратилгандир. Масалан, АКШнинг “Кеннер” фирмаси узининг сармояларини тугридан тугри Мексикада уйинчокларни йигиш жараенига жалб этиш хисобига зарур хом аше ва арзон ишчи кучига эга булган.

“Портфель” сармояси фирманинг карз мажбуриятлари еки унинг акциялари таркибига киритиш мумкин. Бунинг тугри сармоядан фарки, сармоя кабул килган фирманинг фаолияти устидан назорат урнатилмайди. Бундай “Портфель” сармояларини кулга киритишнинг асосий максади фирма узининг молиявий шароитини яхшилаб олишдир. Бундай сармоя бераётган фирманинг максади киска муддат ичида катта фойда олишдан иборатдир.

Купмиллатли компания (Multinational enterprise MNE). Ишлаб чикариш базаси хорижда булган ва халкаро бозорда фаолият юритувчи фирмага купмиллатли компания дейилади. Баъзи бир авторлар компаниянинг ишлаб чикариш кувватлари маълум бир сондаги давлатларда жойлашганига еки унинг куввати маълум бир хажмга (минимал) эга булишига караб купмиллатли компания деб хисоблайдилар, баъзи холларда купмиллатли корпорация (multinational corporation, MNC) термини ишлатилади. Яна бир термин трансмиллий корпорация (transnational corporation, TNC) Бирлашган Миллатлар Ташкилоти (БМТ)да кенг ишлатилади.

1.3. Халкаро бизнесда ҳукукий, сиёсий, иктисодий мухит.

Компания фаолиятига таъсир килувчи, ташки шарт-шароит факторларидан бири булиб, ҳукукий система булади. Бошқарувчилар узлари фаолият юргизаётган мамлакатлардаги ҳукукий система, ҳамда мамлакатлараро ҳукукий муносабатлар хакида тасаввурга эга булишлари керак. Ҳукукий системалар одатда 3 турда булади: оддий ҳукук системаси, фукаролик ҳукуки системаси, ва теократик ҳукук. АКШ ва Буюк Британия оддий системалар мисоли булади, бироқ АКШда Умумий тижорат кодекси мавжуд, ва у тадбиркорликни назорат килади ва фукаролик ҳукуки системаси хусусиятига эга. Оддий ҳукук анъана, ментамитет, бурчларга асосланган булиб, конуни тушунтиришдаги мухим роллар судларга тегишли.

Фукаролик ҳукуки системаси, шунингдек у кодлаштирилган ҳукукий система деб аталади, ва у кодексга киритилган, таркибий ишлаб чикилган конунларга асослангандир. Бу кодекслар бизнес юритишдан асоси булади. 70 дан ортик давлатлар, булар каторига, Германия, Япония, Франция, Россиядек давлатлар уз фаолиятида фукаролик ҳукукга асосланадилар. Оддий ҳукук амал килаётган давлатларда контрактлар хар хил мавжуд холатларни урганиш тенденциясига эга. Унга акс холда фукаралар ҳукуки амал килаётган давлатларда келишувлар киска ва лунда, чунки оддий ҳукук системасидаги келишувлардаги купчилик саволлар деярли фукаролик кодексига киритилган. Теократик ҳукуки системасидан, яъни диний

конуниятларга асосланган, яккол мисоли булиб, мусулмон хукуки хисобланади, ва бунга камида 27 мамлакатда амал киладилар. Мусулмонлик хукуки исломга асосланган булиб, у хаётдан барча кирраларини назорат килишга интилади. Халкаро хукук потенцияси шунчалик кенг бориши мумкинки, хаттоки халкаро келишувларга таъсир килувчи хохлаган конунни эгаллаши мумкин, ёки факатгина давлатлараро товар окими, ишлаб чиқариш капиталлар ва факторлар хақидаги саволларга эга келишувларгагина таалукли булган холда, тор булиши мумкин.

Хохлаган жамиятдан куйидаги асосий аспектларга сиёсий ва иктисодий системалар тааллуқлидир. Сиёсий система, жамиятдан хаётбоп амал килувчи бир бутунга интилиш учун амал килади. Иктисодий система эса, хом-ашё ресурсларини рақобат килувчи истеъмолчилар уртасида тақсимлаш учун, ва хом-ашё ва шахсий мулкдан қандайдир мулкга назорати билан боғлиқдир. Замонавий жамиятда иктисодий системани сиёсий системадан ажратиш жуда қийин. Лекин биз буларни алоҳида қуриб чиқамиз.

Замонавий демократик сиёсий системада куйидаги хусусиятлари билан характерланади:

1. Фикр, суз, босмадан эркинлиги ва ташкилотларга бирлашиши эркинлиги;
2. Сайловлар, бунда сайловчилар қим уларнинг номида иш юритиш учун салайдилар;
3. Танланган ишда, чегарали ишлаш;
4. Энг юкори устунликни алоҳида шахслардан шахсий мулки ва хукукига берувчи, одил суд;
5. Нисбатан носийёсатли бюрократик ва мудофага инфратузилмаси;
6. Давлатни нисбатан очиклиги.

Давлатларни хом-ашё устидан назорат ва тақсимлаш усули буйича турқумлаш мумкин, бозор ёки буйрукли иктисодиёт ва мулк шаклига қура: хусусий мулк ва жамият мулки.

Бозор иктисодиётида муҳим аҳамиятга 2 та миллий элемент эга булиши мумкин, яъни фирма ва шахс. Шахслар хом-ашёга эга булиб махсулотни истеъмол киладилар, фирмалар эса хом-ашёни истеъмол қилиб махсулотни ишлаб чиқарадилар. Бозор механизми нархлараро муносабатлар, миқдор, хом-ашё ва махсулотларга талаб ва тақлиф билан тугридан тугри боғлиқ.

Марказлашган режали иктисодиётда давлат иктисодиётидан ҳар хил соҳалари фаолиятини назорат қилишга интилади. Агарда, ҳаддан ташқари марказий бошқариш формасида масала давлатдаги ҳар бир корхона учун урнатилади, ва бунда давлат қанча ва қим томонидан ва қим учун ишлаб чиқаришни белгилайди. Ҳеч бир иктисод тулик бозор ёки марказлашган бўлмайд.

Чет элдан келган фирмалар шароитга мослашиш билан боғлиқ муаммолар мавжуд. Масалан, АКШда ташкил топган фирма, берилган мамлакатда ҳукукий, сиёсий ва иктисодий системаларда фаолият олиб боришга урганган ва берилган шароитда фойда олиш йулларини ишлаб чиқарганлар. Бошқа

мамлакатларда фаолият бошлаган фирма куйидаги саволларга жавобларга мухтож:

1. Мамлакатдан сиёсий тузилмаси кандай?
2. Унда кандай иктисодий система амалда ишляпти?
3. Фирмадан эътибори тушган соха, давлат секторидаги ёки хусусий сектордами?
4. Агарда давлат секторида булса, у шу сектордаги хусусий ракобатни хам хал киладими?
5. Агарда у хусусий секторда булса у жамият мулкига утмайдими?
6. Давлат чет эл капиталини махаллий давлат ёки хусусий корхоналарга ракиб сифатидами ёки шерик сифатида курадими?
7. Давлат кандай усуллар билан хусусий тадбиркорликдан характерини ва улчамларини назорат килади?
8. Умумий иктисодий максадларни шакллантиришда хусусий сектордан давлатга канчалик катта ёрдам беради?

Мамлакатларнинг аналитик гурухлари.

1. Нефть махсулотларини экспорт килувчилар. Махсулот экспортдан 30% купини нефть ва газ махсулотларини ташкил килган мамлакатлар: Ирок, Кувайт, Ливия, Мексика, Нигерия, Норвегия, Оман, Катар, Саудия Арабистони, Сурия, Тринидад ва Тобаго, БАА, Венесуэла.

2. Ташки карзи катта булган ва уртача даромад даражаси булган мамлакатлар: Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Конго, Коста-Рика, Кот Дивуар, Эквадор, Гондурас, Венгрия, Мексика, Марокко, Никарагуа, Перу, Филиппин, Польша, Сенегал, Уругвай, Венесуэла.

3. Иктисодий хамкорлик ва ривожланиши ташкилоти аъзолари:

Даромад даражаси урта ва кичик булган мамлакатдан жугрофик регионлари:

1. Сахарадан жануброкдаги региондаги африка мамлакатлари:

ЮАРдан ташкари, Сахарага жанубдаги барча мамлакатлар.

2. Европа, Якин Шарк ва Шимолий Африка. Европадаги 8 та ривожланаётган мамлакатни уз ичига олади.

3. Шаркий Осиё.

Шаркий Осиёдаги ва Тинч океани регионидаги урта ва кичик даромад даражаси булган барча мамлакатлар, шунингдек буларга Хитой, Таиланд ва уларга шаркда жойлашган мамлакатлар хам киради.

Куп миллатли корхонани бошқаришда, хар хил маданий, ҳукукий, сиёсий ва иктисодий фактор таъсир курсатади. Мамлакатга караб бу факторлардан таъсир кучи ахамиятли узгайиб туради. Яккол куриш мумкинми, ривожланаётган мамлакатлардаги шарт-шароит, саноати ривожланган Германия давлатидан анча фарк килади.

Купгина ривожланаётган давлатлар узидан саноат стратегиясидан асосий элементи сифатида саноати ривожланган мамлакатлардаги трансмиллий корпорациялардан технологияси ва капиталига эга булиши учун, чет эл инвестицияларидан учун энг яхши шароит яратиб бериши лозим.

Саноати ривожланган мамлакатлар учун муаммо булиб, ривожланаётган мамлакатлар учун янги бозорларни очиш булади. 1990 йилги секин иктисодий усиш, савдога булган таъсирни кучайтириш ва протенциалини кучайтиришга олиб келиши мумкин, бу эса уз навбатида хамкорлик шароитини яратиш учун учун хавф тугдириши мумкин, 80-йилги вазиятга ухшаб. Ривожланаётган мамлакатлар сиёсий ва иктисодий баркарорсизлик билан, савдо баланси инфляция дефицити билан ва карзларни тулаш учун катта туловлар билан курашишни давом эттирадилар, чунки улар хозир жуда кийин вазиятда колдилар. Улардан иктисодий усиши ва ривожланиши саноати ривожланган давлатларга ахамиятли таъсир утказиб туради, чунки улар товар реализацияси бозори сифатида ва тайёр ва вақтинчалик махсулотларини ишлаб чиқариш соҳаси сифатида қаралади.

Таянч иборалар.

Мотивация, товар айрабошлашни кенгайтириш, хом ашелар келтириш, таъминот ва истеъмол манбаларини диверсификациялаш, махсулот экспорти ва импорти, хизматлар экспорти-импорти, саёхат туризм, транспорт, роялти, лицензия, франчайзинг, комисион туловлар, хорижий тугри инвестиция, портфел инвестиция, купмиллатли компаниялар.

Назорат саволлари.

1. Халқаро бизнес нима ва унинг маҳаллий бизнесдан фарқи қандай ?
2. Халқаро бизнеснинг максади нимадан иборат?
3. Диверсификация моҳиятини тушунтиринг.
4. Товарлар экспорт-импорти билан хизматлар экспорт-импортининг фарқи нимадан иборат?
5. Қандай қилиб фирма хорижда уз активларидан фойдаланади?
6. Лицензия, роялти, франчайзинг, франшизе, франшизер, сузларининг моҳиятини тушунтиринг.
7. Тугри хорижий инвестиция билан портфел инвестициянинг фарқини тушунтиринг.
8. Ташқи муҳит билан ички муҳитнинг фарқи борми? Бор бўлса у нимадан иборат.
9. Саноати ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар орасидаги фарқ нимадан иборат, бу давлатларда қандай муаммолар мавжуд?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.

8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet "International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

2-мавзу. Инсоний ва маданий мухит

2.1 Халқаро бизнесда ташқи мухит.

2.2. Сиёсий, иқтисодий, ҳуқуқий шароит.

2.3. Савдо ва инвестицион моделларга таъсир этувчи омиллар.

2.4. Жаҳон садо тузилиши.

2.1. Халқаро бизнесда ташқи мухит.

Халқаро бизнесда ташқи мухит катта рол уйнайди. Шунинг учун менежерлар ижтимоий фанлар бўйича билимга эга бўлишлари керак. Булар география, тарих, политология, ҳуқуқ, иқтисод ва антрология фанларидир.

География бўйича олинган билимлар асосида хом ашёларнинг жойлашган жой, сифати, ҳажми ва унинг ярқли еки ярқисизлиги туғрисида маълумот олиш мумкин.

Тарихни билиш эса турли хил мафкура, оқимларни ва социал институтларнинг моҳияти ва мақсадларини тушуниб олишга, ҳамда уларни баҳолай олишга имкон беради.

Жаҳонда инсонларни ишбилармонликка бўлган лаёқатини аниқлашда сиёсат асосий рол уйнаб келган ва шундай бўлади. Политология (сиёсатшунослик) миллий, сиёсий, ижтимоий ташкилотлар билан савдо, саноат корхоналари орасидаги алоқани ва давлат еки ҳокимият билан бизнес орасидаги узаро муносабатни аниқлайди. Ҳар қандай давлатда сиёсий раҳбарият еки ҳокимият халқаро бизнесни назорат этади. Масалан, 1990 йилларда Куба ҳукумати узининг территориясида “Юлдузлар жанги” фильмини таъқиқлаш сиёсати халқаро бизнесга салбий таъсир қурсатган 1990 йил Собик Совет Иттифоқи билан “Пепсико” фирмаси аросида тузилган шартнома халқаро бизнесни ривожланишига ижобий таъсир қурсатган.

Маълумки ички ва халқаро ҳуқуқ халқаро компаниянинг менеждери бирор нарса қила олиш еки олмаслигини аниқлаб бера оладиган омиллардан биридир. Бунга бир ва бир неча давлатлар уртасида амал қиладиган қонунлар қириб улар солиқ системасини ва валюта алмаштириш операцияларини тартибга солиб туради. Масалан, АКШ компаниясининг Японияда ишлаб чиқарган маҳсулоти Япония қонунлари асосида солиққа тортилади ва иенда олинган фойда компанияга АҚШ доллариди конверсион операциялари қилинади. АҚШ қонуни бўйича эса компаниянинг даромади қачон ва қандай миқдорда солиққа тортиш аниқланилади. Раҳбарнинг иқтисодиёт соҳасидаги билими халқаро компанияни узининг ва хорижий давлатларнинг иқтисодиётига таъсир даражасини, ҳамда компаниянинг фаолиятида давлат юритаётган иқтисодий сиёсатининг натижаларини аниқлашда аналитик инструмент бўлиб хизмат қилади. Бир давлат валютасини иккинчисига нисбатан алмаштириш курсини аниқлашда ва уни тўб моҳиятини тушуниб етишда ҳам иқтисодий билимлар катта аҳамият қасб этади.

Рақобат мухит. Ҳар бир компания ва ҳар бир саноат еки тармок рақобат мухитнинг мавжуд ҳар хил шароитлари билан характерланади. Натижада

айрим фирмалар хорижий мухитда ракобатчилик кобилиятларидан бошкаларга нисбатан купрок фойдаланадилар.

Вакт ва масофани кискариши. Ички бизнес билан халкаро бизнес орасидаги традицион фарк бу халкаро бизнесда катта масофаларни босиб утишга тугри келади. Худди шу катта масофа операцион харажатларни ортишига олиб келиб фирманинг фаолиятини назорат этишни кийинлаштиради, бироқ хозирги вактда илмий техника коммуникация ва транспорт соҳасида эришган ютуклари бу масалани ечишга ердан беради.

Технологик ва географик чегараларни кенгайтириши. Бизнеснинг глобал характерда тус олишининг сабаби бу:

- транспорт воситаларининг тез ривожланиши.
- коммуникация воситалари оркали узок масофадан туриб назорат урнатиш.

Масалан, Англия студиясида кинога олинган “Юлдузлар жанги” фильмини бир кун ичида АҚШга жунатиб юбориш мумкин. Коммуникация алокасини ривожланиши эса узок масофадан туриб алока килиш, интернет оркали бир зумда керакли маълумотга эга булиши каби имкониятларга эгадир.

Институтционал соҳадаги ютуқлар.

Бизнес фаолиятини институтционаллаштиришдан максоди бу:

- товарлар оқимини енгиллаштириш;
- риск даражасини камайтириш.

Масалан, “Лукасфильм” уз махсулотини Чилига сотиш мисолида Сантяго шахрининг бирор бир банки маҳаллий валюта (песо) хисобида фильми таркатувчилардан маълум микдорда пулни қабул килиб, АҚШ долларида “Лукасфильм”га утказиб берган. Агар олдинги замонларга ухшаб бизнес килинганда махсулотни махсулот билан айирабошлаган булинарди. Жуда куп институтционал механизмлар мавжудки, улар халкаро бизнесни амалга оширишда муҳим шарт шароитлар яратиб бердилар.

Ракобатни глобал масштабда ривожланиши. Хозирги даврда компаниялар хориждаги узгаришларга мослашуви кобилиятларига эгадирлар. Бирор давлатдаги янгилик бошка давлатларга тез орада таркалиши сир эмас. Жуда катта фирмаларни халкаро бозорда фаолият курсатишининг асосий сабаби бу:

- янги махсулот бутун дуне буйича жуда тез таркалади;
- фирмалар ишлаб чиқаришни бошка давлатларда йулга куя олиши мумкин;
- маҳаллий фирмалар халкаро компаниялар билан ракобатга дуч келиши.

Компаниялар глобал масштабдаги ракобатни инобатга олмасалар, керакли чора-тадбирлар ишлаб чиқмасалар улар албатта инкирозга учрайдилар. Бунга мисол сифатида АҚШнинг пулат ишлаб чиқарувчи саноатини техника билан таъминловчи “Местра Мэшин” (Mestra Machine) компаниясини келтириш мумкин. АҚШ пулат ишлаб чиқариш буйича етакчи уринларни эгаллаб келган вактда бу фирманинг обрӯ эътибори ва салмоги жуда юкори булган.

Бирок фирма халкаро ташки бозордаги узгаришлар, технологияларни ривожлани-шига унчалик эътибор бермаган, яъни технологиялар устида бош катирмаган, натижада инкирозликка учраган. Бу узгаришларга булган реакцияси вақт маъносида жуда кеч булган эди.

2.2. Ҳукукий, сиёсий, иқтисодий шароит.

Компания фаолиятига таъсир килувчи, ташки шарт-шароит факторларидан бири булиб, ҳукукий система булади. Бошқарувчилар узлари фаолият юргизаётган мамлакатлардаги ҳукукий система, ҳамда мамлакатлараро ҳукукий муносабатлар ҳақида тасаввурга эга булишлари керак. Ҳукукий системалар одатда 3 турда булади: оддий ҳуқук системаси, фукаролик ҳуқуқи системаси, ва теократик ҳуқук. АКШ ва Буюк Британия оддий системалар мисоли булади, бироқ АКШда Умумий тижорат кодекси мавжуд, ва у тадбиркорликни назорат қилади ва фукаролик ҳуқуқи системаси хусусиятига эга. Оддий ҳуқук анъана, ментамитет, бурчларга асосланган булиб, қонуни тушунтиришдаги муҳим роллар судларга тегишли.

Фукаролик ҳуқуқи системаси, шунингдек у қодлаштирилган ҳукукий система деб аталади, ва у кодексга киритилган, таркибий ишлаб чиқилган қонунларга асослангандир. Бу кодекслар бизнес юритишдан асоси булади. 70 дан ортиқ давлатлар, булар каторига, Германия, Япония, Франция, Россиядек давлатлар уз фаолиятида фукаролик ҳуқуқга асослангандилар. Оддий ҳуқук амал қилаётган давлатларда контрактлар ҳар хил мавжуд ҳолатларни урганиш тенденциясига эга. Унга акс ҳолда фукаралар ҳуқуқи амал қилаётган давлатларда қелишувлар қиска ва лунда, чунки оддий ҳуқук системасидаги қелишувлардаги қупчилик саволлар деярли фукаролик кодексига киритилган. Теократик ҳуқуқи системасидан, яъни диний қонуниятларга асосланган, яққол мисоли булиб, мусулмон ҳуқуқи ҳисобланади, ва бунга қамида 27 мамлакатда амал қиладилар. Мусулмонлик ҳуқуқи исломга асосланган булиб, у ҳаётдан барча қирраларини назорат қилишга интилади. Халкаро ҳуқук потенциалси шунчалик қенг бориши мумкинки, ҳаттоки халкаро қелишувларга таъсир қилувчи хоҳлаган қонунни эгаллаши мумкин, ёки қақатгина давлатлараро товар оқими, ишлаб қикариш қапталлар ва факторлар ҳақидаги саволларга эга қелишувларгагина таалукли булган ҳолда, тор булиши мумкин.

Хоҳлаган қамиятдан қуйидаги ақосий аспектларга қиёсий ва иқтисодий системалар тааллуқлидир. Қиёсий система, қамиятдан ҳаётбоқ амал қилувчи бир бутунга интилиш учун амал қилади. Иқтисодий система эса, қом-ашё ресурсларини рақобат қилувчи истеъмолчилар уртасида тақсимлаш учун, ва қом-ашё ва шахсий мулкдан қандайдир мулкга назорати билан боғлиқдир. Қамонавий қамиятда иқтисодий системани қиёсий системадан ажратиш жуда қийин. Лекин биз буларни алоҳида қуриб қикамиз.

Қамонавий демократик қиёсий системада қуйидаги хусусиятлари билан қарактерланади:

1. Қикр, суз, босмадан эркинлиги ва ташкилотларга бирлашиши эркинлиги;

2. Сайловлар, бунда сайловчилар ким уларнинг номида иш юритиш учун салайдилар;

3. Танланган ишда, чегарали ишлаш;

4. Энг юкори устунликни алохида шахслардан шахсий мулки ва ҳукукига берувчи, одил суд;

5. Нисбатан носийсатли бюрократик ва мудофага инфратузилмаси;

6. Давлатдан нисбатан очиклиги.

Иктисодий системалар одатда капиталистик, социалистик ва аралаш турларга булинади. Лекин уларни, хом-ашё устидан назорат ва таксимлаш усули буйича туркумлаш мумкин. Бозор ёки буйрукли иктисодиёт ва мулк шаклига кура: хусусий мулк ва жамият мулки турларига булинади. Бозор иктисодиётида муҳим аҳамиятга иккита миллий элемент эга булиши мумкин, яъни фирма ва шахс. Шахслар хом-ашёга эга булиб махсулотни истеъмол киладилар, фирмалар эса хом-ашёни истеъмол килиб махсулотни ишлаб чиқарадилар. Бозор механизми нархлараро муносабатлар, микдор, хом ашё ва махсулотларга талаб ва таклиф билан тугридан тугри боғлиқ.

Марказлашган режали иктисодиётда давлат иктисодиётдан ҳар хил соҳалари фаолиятини назорат килишга интилади. Агарда, ҳаддан ташқари марказий бошқариш формасида масала давлатдаги ҳар бир корхона учун урнатилади, ва бунда давлат канча ва ким томонидан ва ким учун ишлаб чиқаришни белгилайди. Ҳеч бир иктисод тулик бозор ёки марказлашган бўлмайди.

Чет элдан келган фирмалар шароитга мослашиш билан боғлиқ муаммолар мавжуд. Масалан, АКШда ташкил топган фирма, берилган мамлакатда ҳукукий, сиёсий ва иктисодий системаларда фаолият олиб боришга урганган ва берилган шароитда фойда олиш йулларини ишлаб чиқарганлар. Бошқа мамлакатларда ишлаб бошлаган фирма қуйидаги саволларга жавобларга муҳтож:

1. Мамлакатдан сиёсий тузилмаси қандай?

2. Унда қандай иктисодий система амалда ишляпти?

3. Фирмадан эътибори тушган соҳа, давлат секторидаги ёки хусусий сектордами?

4. Агарда давлат секторида бўлса, у шу сектордаги хусусий рақобатни ҳам ҳал қиладими?

5. Агарда у хусусий секторда бўлса у жамият мулкига утмайдими?

6. Давлат чет эл капиталини маҳаллий давлат ёки хусусий корхоналарга рақиб сифатидами ёки шерик сифатида қурадими?

7. Давлат қандай усуллар билан хусусий тадбиркорликдан ҳарактерини ва улчамларини назорат қилади?

8. Умумий иктисодий мақсадларни шакллантиришда хусусий сектордан давлатга қанчалик қатта ёрдам беради?

2.3. Савдо ва инвестицион моделларга таъсир этувчи омиллар.

Иктисодий шароитлар. Иктисодий шароит йиллар буйича савдо ҳажмининг динамикасига таъсир қилади. Бирок савдо иктисодиётга

караганда купрок даражада тебраниш тенденциясига эгадир. Жаҳон савдосида ялпи ишлаб чиқариш ҳажми микесида тургунлик сақланиб турибди. Бундан савдо билан ишлаб чиқаришни нисбати ҳар йили бир хил деган ҳулоса келиб чиқмайди. Масалан, иқтисодий ҳаётда узиш юқори даражада бўлган 1970 йилларда савдо ишлаб чиқаришга нисбатан юқори суратларда ўсган ва айниқса иқтисодий ҳаётни суиш ривожланиши бўлган даврларга (1980 йил), савдо ишлаб чиқаришга нисбатан суиш ривожланган. Бунинг сабаби иқтисодий шароитнинг ҳмонлашуви даврида давлат органлари ва истеъмолчилар импорт таварларининг куп қисмини зарур деб топмайди ва импорт ҳажмини камайтирадилар.

Миллатлар бойлигини узиши қайта ишлаб чиқариш саноати тармоқларида ташқи савдо улушини узишига ва қишлоқ ҳужалиги соҳасида бу курсатқични камайишига олиб келган. XIX асрнинг бошларида немис иқтисодчи ва статистици Эрнст Энгель оила даромадини узиш тенденциясининг озик-овқат маҳсулотига бўлган ҳаражати камайишига олиб келиб, бошқа маҳсулотларга бўлган ҳаражат қиёси ўша эски миқдорда қолган еки ортганлигини таъкидлаб ўтган.

Технология. Янги технологиялардан қойдаланишнинг асосий эффекти қуйидагиларга олиб келади:

- ташқи савдога олиб қириладиган маҳсулотни ўзқаришига;
- индустриал ривожланган мамлакатларни жаҳон савдосида ўлишининг оширишига;

Илмий техника базасининг юқори суратлар билан ривожланиши натижасида ҳалқаро бизнес қиолиятида реактив самолётлар, замонавий персонал компьютерлар, автомобилнинг янги моделлари салмоқли ўлушни ташқил этади.

Уруш ва қувгинлар. Ҳарбий қелишмовчиликлар ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг номенклатураси ўзқаришига, ҳалқаро бизнесда қиолиятида иштирок этишда ҳавф ҳатарнинг ошишига, бизнес қиришда асосий воситаларга таъсир этишини ортишига олиб келади. Масалан, Ироқни 1990 йил Қувайтга бостириб қириши унинг ташқи савдодаги курсатқичлари камайишига олиб келди. Бундан ташқари бу уруш жаҳон бозорида нефть ва тефть маҳсулотлар баҳосининг ортишига сабаб бўлди. 1990 йилдан буен давом этаётган Чеченистондаги уруш ҳам нафакат Россия, балқи Мустақил Давлатлар Ҳамдустилигига ҳам таъсирини курсатди ва курсатмоқда. Бирор бир айрим давлатдаги ички тукнашувлар ҳам ҳалқаро муҳитга таъсир қилади. 1970 йил Чилидаги фуқаролар уруши мис ишлаб чиқариш ва уни истеъмолига қатта таъсир этган. Ливандаги фуқаролар уруши эса ҳалқаро банк операцияларини Бейрутдан Баҳрейн ва Кипрга ўтишига сабаб бўлди.

Сиёсий ва иқтисодий блоклар. Блок деб бир қурух давлатларнинг шартнома асосида бир бирга ўзаро ердам еки маълум соҳаларда бирқаликда қиолият олиб қориш мақсадида бирлашувида айтилади. Блок ташқил қилишнинг баъзи бир оқибатида (натижасига) қуйидагиларни қиритиш мумкин:

- блокга аъзо давлатларнинг уртасида халқаро бизнесдаги улушини купайтириш;
- блокга кирмаган давлатларнинг улушини эса камайитириш;
- халқаро бизнесни ривожлантириш;

Иккинчи жаҳон урушидан сунг дуне иккита коммунистик давлатлар ва нокоммунистик давлатлар блокага ажралди. Бу иккита сиёсий блок давлатлари уртасида савдо микдори умумжаҳон савдо микдорининг атиги 5% ни ташкил килди. Бу блоклар уртасида тугри хорижий инвестициянинг микдори жуда ҳам кичик булган. Бунга сабаб коммунистик давлатлар чегаралари ёпик булиб, хусусий мулк тушунчаси умуман булмаган. Хозирда эса коммунистик блокадаги давлатлар уз иктисодиётларини бозор иктисодиёти асосида куриб, мулкни давлат тасаруфидан чиқариб, хусусийлаштириб хорижий давлатлар билан алоқа урнатмоқдалар. 1950 йилда бир гуруҳ Европа давлатлари биргалашиб Европа ҳамжамияти (ЕХ) блокини тузишди. Бу блокнинг асосий вазифаси блокга аъзо давлатлари уртасидаги савдо тусикларини йукотишдан иборат. ЕХ блокининг иктисодий ривожланиши блокга аъзо давлатларининг халқаро бизнесдаги улушини ортишига олиб келди. 1990 йилда АКШ, Канада ва Мексикадан иборат булган учлик Шимолий Америка янги савдо блоки тузилди.

Кўп томонлама битимлар. Кўпёқлама битимларнинг асосий белгилари куйидагилар:

- келишилган ва унифицирланган савдо қоидаларини қабул қилиш;
- концессиялар алмашуви;
- иктисодий ўсишни рағбатлантириш;

Охириги йилларда куп давлатлар ҳақимиятлари халқаро бизнесга оид бир неча халқаро битимлар тузишди. Бу битимларнинг асосий мақсади товарлар оқимини яхшилашга ва халқаро майдонда хизмат курсатиш доирасини ривожлантиришга қаратилган. Бундай битимларга валюта оқимини муқобиллаштирувчи халқаро валюта фонди, халқаро рейсларнинг ҳавфсизлигини таъминловчи қонунларни ишлаб чиқувчи фуқаролар авиациясининг халқаро ташкилоти, ҳамда маҳсулотларни рўйхатдан ўтказадиган турли конвенцияларни мисол қилиб келтириш мумкин. Барча давлатлар имзолаган савдо ва таърифлар бўйича асосий битимлар (ГАТТ) савдода мавжуд тусикларни камайитириш учун музокаралар олиб бориш борасида асос бўлади. Халқаро ваколатларни вужудга қилишида жаҳон банки, Осиё тараққиёт банки ва Америкаро тараққиёт банкининг пайдо бўлиши халқаро бизнесда янги даврни бошланишига асос солди. Бу банклар давлат органларининг қаролати остида турли хил проектларни амалга оширишда кредит ва қарзлар беради. Хусусан, юқорида айтиб ўтилган банклар инфраструктурани ривожлантириш, яъни уй-жой ва йул қурилишларига молиявий ёрдам берганлар.

2.4 Жаҳон савдо тузилиши.

Халқаро бизнеснинг ривожланиш йўллари тушуниш учун жаҳон савдосининг тузилишини ва ривожланиш тенденциясини таҳлил қилиш катта аҳамият касб этади.

Ўсиш темпларининг ҳар хиллиги. Ташки савдода ўсиш темпларининг сабаби қуйидагилар:

- қайта ишлаш тармоқларида савдонинг юқори сурат билан ўсиши;
- нефт экспортининг баҳосининг ўсиши;
- “янги индустриал давлатларнинг” индустриализациялаш сурати юқори

даражада бўлиши. Давлатларни гуруҳларга ажратишдаги асосий усуллари билан, уларнинг иқтисодиети еки саноатининг ривожланиш даражаси бўйича ажратишдир. Халқ даромадлари юқори бўлган давлатлар (АҚШ, Гарбий Европа, Канада, Австралия, Янги Зеландия, Япония)ни одатда саноати ривожланган еки “Биринчи дуне” давлатлари деб аталади. Коммунистик давлатлар системаси ҳозирги даврда коммунистик гоядан четлашган, иқтисодиети марказлашган режали еки тула бозор иқтисодиети бўлмаган давлатлар “иккинчи дуне” давлатлари номи билан юритилади. Яна бир гуруҳ давлатлар “учинчи дуне” давлатлари еки ривожланаётган кучсиз тараккий этган давлатлар деб аталади.

Ўтиш даврида у еки бу давлатни қайси бир гуруҳга тегишли эканлигини аниқлаш қийин бўлади. Шунинг учун ҳам баъзи бир статистик журналларда бирон давлатни “биринчи” еки “иккинчи” еки “учинчи” дуне давлатлар гуруҳига мансуб эканлигини учратишимиз мумкин. Статистик маълумотларни бир неча йиллар бўйича мавжуд эмаслиги қарамасдан экспортларнинг баҳолашига қура режали иқтисодиет давлатларининг ташки савдодаги улуши 10% дан ошмаган. Ривожланган давлатлар қайта ишлаш саноатида бир қанча устунликка эгадир, улар янги технологияларни жорий этиш ва қуп масштабда ишлаб чиқаришни жорий қилиш ҳисобига маҳсулот таннарини қамайтиришга эришганлар. Охири вақтда кучсиз ривожланган давлатларни ташки савдодаги урни бир мунча яхшиланди. Бунга биринчи омил экспорт қилинаётган нефть маҳсулотларининг нархининг ошиши, яъни 1970 йилларда нефтнинг баҳоси 1200% га ўсди. Иккинчи омил учинчи дуне давлатларининг айримлари тез суръатлар билан индустриализациялашди. Бразилия ва Тайван давлатларини “янги индустриал давлатлар” номи билан аталиши. Учинчи омил бу ҚРД (кучсиз ривожланган давлат)нинг саноат маҳсулотларини ривожланган давлат бозорига енгил қириб қелишидир.

1964 йил БМТ нинг савдо ва ривожланиш бўйича ўтказилган (ЮНКТАД) конференцияда ривожланаётган давлатлар ривожланган давлатларга нисбатан норозилиқларини билдириб, биринчи дуне давлатлари ривожланаётган давлатларда саноат маҳсулотлари ишлаб чиқаришга суний қаршилик қурсатмасдан, балки хоҳишлиқ билдиришларини талаб қилдилар. 1970 йилларда ҳар бир индустриал ривожланган мамлакат шундай сиесатни олиб бордики, унда ривожланган мамлакатда ишлаб чиқарувчиларга қараганда ҚРД ларида ишлаб чиқарувчи фирмаларнинг бозорга қириши бир мунча енгил кечди. Бирок бундай қулай шароитга

карамасдан “учинчи дуне” давлатларининг купчилиги индустриал базаларини ривожлантириш ва нефтни экспорт кила олиш имкониятларини кулдан бой берганлар.

Шуни таъкидлаб утиш керакки, 10 та энг катта экспортчи ва импортчи давлатларнинг 9 таси саноати ривожланган давлатлардир. Факат ягона давлат Собик Совет Иттифоки биринчи унталикка киргандир. Бу 10 та давлатнинг 6 таси ЕХ аъзоларидир.

XX асрда АҚШ нинг ташки савдо тузилишини узгариши. XX асрнинг бошида АҚШ экспортининг 80%и Европага киритилган булса, 1920 йилда бу ракам 50% га тушиб, 1990 йилларда эса 30% ни ташкил этган. АҚШнинг янги экспорт райони Осиёе булди. Унинг экспорт салмоги бу регионда 1% дан 30% гача усди. Ҳозирги вақтда Америка маҳсулотининг йирик импортери бу Канада. Охирги 100 йил давомида Европа ва Лотин Америка давлатлари Америка импортида узларининг улушларини бир мунча кискартирганлар. 1960 йилларда Лотин Америкасида америка импорти 30% булган булса, ҳозирда бу курсаткич 15%га тушиб кетди. АҚШ маҳсулотларининг асосий импортери бу Канада ва Япониядир. Бу курсаткич Канада импортида 5%дан 20%га ортди. Америка маҳсулотларини импорт қилишда Япония давлатининг улуши ҳам 20%га етди. Япония АҚШнинг энг йирик экспорттери ҳисобланади. АҚШ нинг Осиёе давлатларидаги импорти асрнинг бошида 15%ни ташкил қилган булса, ҳозирда эса умумим импорт ҳажмини 35%ни ташкил қилди.

1970 йилдан бошлаб Америка савдо рақибларининг нисбий приоритети қуйидаги уч омил таъсирида узгарди:

- нефть маҳсулотлар савдосининг узгариши;
- ташки сиёсатнинг узгариши;
- баъзи бир Осиёе давлатлари саноати юкори тезлик билан усиши;

Мексика, Саудия Арабистони ва Венасуэла давлатларининг даромадлари ортиши билан бу давлат бозорларининг мавқеи ортди. Ўзбекистон Республикаси, Хитой Халқ Республикаси ва Египет давлатларининг ташки сиёсатининг узгариши, уларнинг мавқеларини ортишига олиб келди. Тайланд, Жанубий Корея, Тайван ва Малайзия давлатларининг миллий даромадларининг тез суратлар билан усиши четдан сотиб олиш қобилятини ва Америкага экспорт улушларини ортирди.

Таянч иборалар.

Ташки муҳит, рақобат муҳит, иқтисодий омил, технология, уруш ва қувғунлар, сиёсий ва иқтисодий блоклар, купеклама битимлар, жаҳон савдо тузилиши, ташки савдо усиш темплари, давлатларнинг иқтисодий ривожланиш даражаси.

Назорат саволлари.

1. Ташки муҳит нима?
2. Халқаро бизнес фаолиятида ишбилармонлар ташки муҳитни яхши англашлари учун қандай билим ва қуникмаларга эга булиши керак?
3. Ҳуқуқий ва сиёсий системаларнинг қандай турларини биласиз?
4. Рақобат муҳит нима?
5. Рақобатни глобаллашувига асосий сабаблар нимадан иборат?

6. Садо ва инвестицион омилларни айтиб беринг.
7. Ташки садода усиш темпларининг сабабларини курсатинг.
8. XX асрда АКШнинг ташки савдо тузилишининг узгаришлари кандай булди?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

3-мавзу. Давлатнинг савдога таъсири.

3.1. Давлатнинг савдога аралашуви сабаблари.

3.2. Савдо устидан назорат этиш шакллари.

3.3. Халқаро савдо ташкилотлари.

3.1 Давлатнинг савдога аралашуви сабаблари.

Кичик ёрдам ҳам кўп нарса беради (француз мақоли). Хар бир давлат савдога аралашушга ҳаракат қилади. Бу иқтисодий, сиёсий ва социал мақсадларга эгадир. Давлатнинг савдога аралашув сабабларидан бири бу – ишсизликдир. Импорт қилинадиган маҳсулот ёки хизматларнинг ҳажмини камайтириш ҳисобига ишсизлар сонини камайтириш мумкин.

1979-1980 йилларда Япониянинг АКШга автомобил саноатидаги экспорти 17% дан 25,3%га ортди. 1980 йилга келиб автомобил саноатида ишлайдиган 750 минг ишчидан 193 минг одам ишсиз бўлиб қолди. 1990 йилга келиб АКШда бу соҳа бўйича ишсизлар сони 2-3 мартага кўпайди. 1991 йилда АКШ ҳукумати Япониядан келадиган автомобил импортини бир мунча қисқартирди. Импорт ҳажмини қисқартиришнинг яна бир сабаби – маҳаллий маҳсулотни харидор боб қилиш, ички бозорни хорижий товарлар экспансиясидан ҳимоялашдир. Импортга чегара қўйиш туфайли янги ишчи жойлари ташкил қилиниши мумкин. Масалан, 1996 йилда Ўзбекистонда “ЎзДЭУ авто” корхонаси ишга туширилиши ҳисобига бир неча минг янги ишчи жойлари ташкил қилинди.

Кўшимча иш жойларни яратиш мақсадида импортга чегара қўйилади. Лекин бу билан бѣглик муаммолар келиб чиқиш мумкин. Масалан, 1930 йилда АКШ импортни максимал қисқартиради, бир неча ой ичида бунга жавобан бошқа давлатлар ўзларининг импорт миқдорларини кескин қисқартидилар. Шу туфайли АКШ қўшимча иш жой ташкил қилишдан қўра экспортдан кўпроқ ютқизганлар.

Репрессалий (импортга тусик қўйиш) натижаларини икки омил юмштиши мумкин. Биринчидан иқтисодий жихатдан катта бўлмаган давлатлар томонидан импортга чегара қўйилса, унга қарши кескин жавоб тадбирлари қўлланилади. Шундай қилиб, катта бўлмаган давлат савдога тусик қўйиб, иш жойларини қўпайтиришлари мумкин. Иккинчидан, репрессалий ҳисобига ресурсларни қайта тақсимланиши юқори капитал қўйилмалар талаб этиладиган тармоқда бандликни камайтириб, қўп меҳнат талаб этиладиган бўлса, у ҳолда бандликни таъминлаш мақсадларига эришилган бўлилади.

Репрессалий натижасида бошқа давлатлар томонидан жавоб тадбирлари амалга оширилмаганда ҳам маҳаллий ишлаб чиқаришни қўллаб қўвватлаш учун ажратилган янги ишчи жойлари протекционизм ҳисобига

яратилган ишчи жойларидан бир мунча кам булади. Чунки протекционизм булмаган шароитда ишчилар импорт килинган махсулотларни сотиш, кайта ишлаш ва йигиш билан банд булган булардилар. Масалан, АҚШда 300 мингдан ортик ишчи кучи импорт килинган автомобилларни хизмати билан шугулланадилар.

Импорт бошка тармоқда ишчи жойларини яратишга олиб келиши мумкин. Масалан, АҚШнинг забардаст экспортер фирмаси “Caterpillar Tractor” фирмаси махсулотнинг харажатларини камайтириш ва ракобатбардоғшлигини ошириш мақсадида Германия ва Япониядан коленчати валларни сотиб олади. Бу эса уз навбатида ишлаб чиқариш хажмини усишига олиб келган. Натижада бу тармоқда ишчи сонини купайган. АҚШда импорт унинг экспорти билвосита ортишига олиб келади. Бунинг сабаби импорт билан таъминот килувчи давлатлар даромад олиб, узларининг валюта захираларини купайтирадилар. Натижада бу давлатлар АҚШ экспорт махсулотларини сотиб олади.

Давлатнинг савдога аралишиш сабабларидан бири – ёш тармоқни химоялашдир. Ёш тармоқни химоялаш натижасида вақт утиши билан ишлаб чиқариш бир мунча ракобатбардош була бошлайди. Бу эса ишлаб чиқариш миқдорини оптимал хажмига эришиши ва ишчи хизматчиларнинг малакаси ортиши ҳисобига амалга ошади. 1792 йил А.Гамильтон томонидан бу сиёсат олга сурилган эди. Маълумки янги ташкил этилган корхона (тармоқ)нинг ишлаб чиқариш харажатлари катта булади ва ракобатбардош була олмайди. Йилдан йилга ишлаб чиқариш харажатлари камайиб боради, махсулотнинг сифати орта боради. Ёш тармоқни химоя қилиш сиёсатини ёқлаб чиқувчиларнинг фикрича маҳаллий ёш тармоқнинг ривожланиши, аниқроғи унинг етуклик даражасига етиб келиши учун унга ички бозордан катта улуш ажратиб беришни қафолат қилиш керак деган гоёни олга сурадилар. Бунга мисол қилиб Жанубий Корея ва Бразилиянинг автомобил саноатини олиш мумкин. Бу мамлакатларнинг автомобилсозлик тармоқлари уз давлатларининг химоясида ракобатбардош тармоқгача кутарилгандир. Агар янги ташкил этилган тармоқ ёки ишлаб чиқаришдан келадиган даромад унинг бошлангич харажатларини қопласа унда ёш тармоқни химоя этиш сиёсати мақсадга мувофиқдир.

Давлатнинг савдога аралашиш сабабларидан яна бири – бу индустриализациялаш. Кейинги вақтларда қўл давлатлар протекционизм сиёсатини қўллаб қувватлашларининг асосий сабаблари қуйидагилардан иборат:

- қишлоқ хужалигини эмас, балки саноатни ривожлантиришга қаратилган уринишлар ишлаб чиқариш хажмини усишига олиш қилиши;
- саноат тармоқларида хорижий сармояларни купайтириш иқтисодиётни усишига олиб қилиши;

- саноатни ривожлантириш ананага айланган кишлок хужалиги махсулоти ёки хом ашё материалларини етиштиришга карши булган чора, ҳамда савдода тебранишни стабиллаштириш шартидир;

- тайер махсулотларнинг нархи хом ашелар нархига нисбатан тез усиш тенденцияси.

Одатда саноати ривожланган давлатнинг иктисодий холати саноати колок давлатга нибатан бир мунча яхши. 18 асрнинг охирларида Англия саноат революцияси даврида бир неча давлатлар узларида индустриал база яратганлар. Масалан, АКШ ва Япония шулар жумласидандир. Эркин бозор иктиодиёти хукм сурганда бир мунча арзон махсулотларни хорижий давлатлардан импорт килиш махалий саноатни яратишга каршилиқ курсатади. Индустриализациялаш номоёндаларининг фикрича махаллий махсулот нархлари халкаро бозорларда ракобатлаша олмаса ҳам куилган максадларга эришиш мумкинлигини таъкидлайдилар. Агар давлат кишлок хужалигини ривожлантиришдан саноатни ривожлантиришга утадиган булса у холда:

- агар кишлок хужалиги ишчиларининг унумдорлиги паст булса, махсулот ишлаб чикариш ортади;

- шаҳарларда социал ва сиёсий характердаги хизматларга талаб ортади;

- кишлок хужалиги секторини ривожлантириш имкониятлари кулдан кетиши мумкин.

Масалан, Хиндистон ва Миср каби давлатларда кишлок хужалиги махсулотлари етиштириш учун кайта ишлрв бериладиган ер майдонлари кам микдорни ташкил этади. Шунинг учун бу ерлардаги одамларни саноат тармокларига утиб ишлаши улар учун катта йукотиш эмас. Умуман олганда одамларни кишлок хужалиги секторидан бошка секторга кучиши хатарга олиб келиши мумкин. Хозирги кунда ривожланаётган давлатлардаги муаммолардан бири бу шаҳарлардаги миграция жараёнининг кийин кечиши. Кишлоклардан келган одамлар учун ишнинг танкислиги, индустрлаштириш жараёни секинлик билан бориши натижасида саноат тармокларида ишлашлари учун етарли малака ва куникмага эга эмаслар. Хамма давлатлар ҳам узларининг ерларидан унумли фойдаланадилар деб айтолмаймиз. Масалан, АКШ, Кадада ва Аргентина 19 асрларда куп микдордаги кишлок хужалик махсулотларини экспорт килиш хисобига бир мунча ривожланиб кетганлар. Хозирда Австралия, Янги Зелландия, Голландия ва Дания кишлок хужалик махсулотларидан юкори фойда оладилар.

Тайёр хорижий махсулотлар сотиб олишни тартибга солиш, ҳамда тугри сармояларни жонлантиришда импортга чеклама куйиш мухим стабилизатор вазифасини утаб капиталлар окимини стимуллаштиради. Мамлакатда хорижий компанияларни фаолият олиб бориши кишлок

хужалигидан саноат тормогига утишни тезлаштириши мумкин ҳамда асосий ишлаб чиқариш фондларининг қупайиши иқтисодий суратларни усишига олиб келиши мумкин. Бу эса уз навбатида бандликни қупайтиради ва сиёсий жихатдан кизикдир.

Ташки савдо мувозанатининг шарти – бу давлатнинг маълум экспорт урнига канча импорт маҳсулотини олиши мумкин булган импорт ҳажмини экспорт ҳажмига нисбатидир. Ривожланаётган мамлакатларнинг ташки савдо мувозанатининг ёмонлашувининг сабаби кишлоқ хужалик маҳсулотларига булган талабни тайёр маҳсулотларга булган талабга нисбатан пасайиши ва бошқа давлатлар томонидан ресурсларни тежайдиган технологияларни кулланишидир.

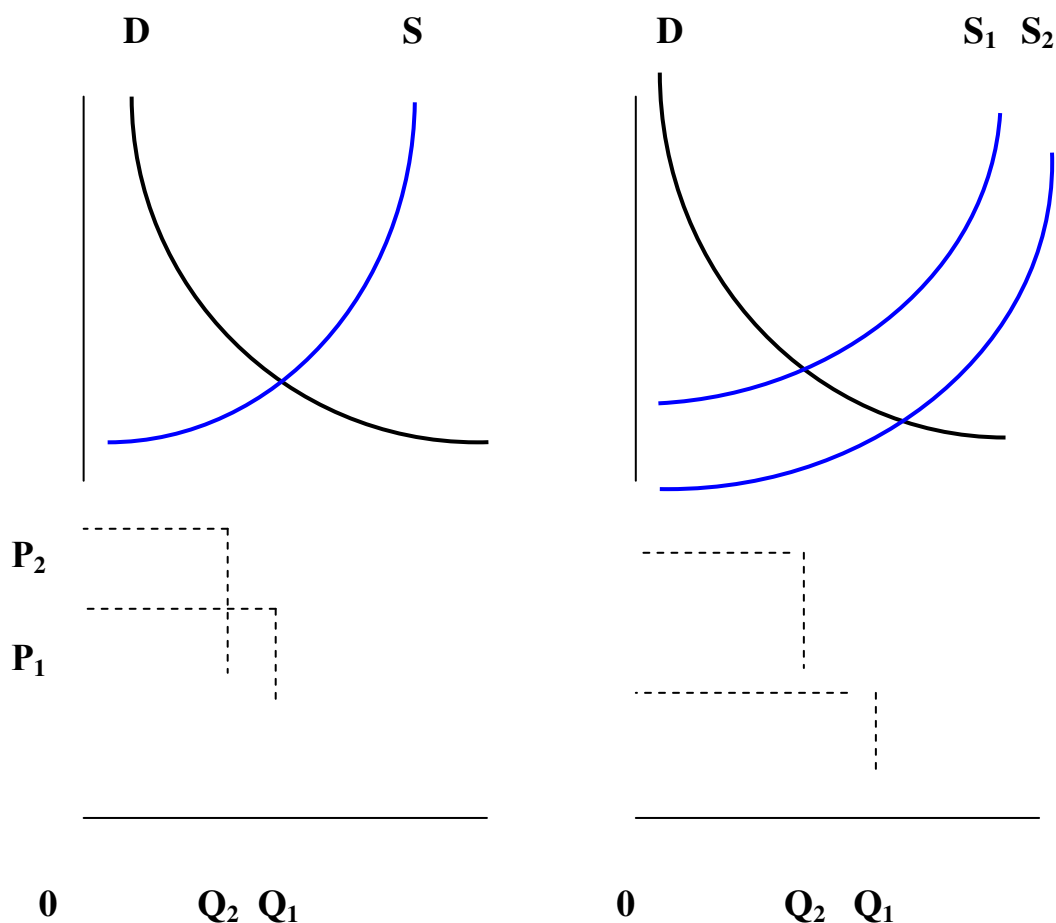
Давлат томонидан импортга тусикларни қуйилишидан мақсад четдан олиб келинадиган маҳсулотни ишлаб чиқаришни йулга қуйишдир, яъни импорт урнини босувчи маҳсулот ишлаб чиқариш сиёсати. Бу билан эса тармокни протекционизм чоралари билан химоялашни такоза этади. Агар химояланаётган тармок вақт утиши билан самародорликга эришмаса, у ҳолда нарх ва солиқ микдори канча вақт юкори булиб туриши номаълум. Бундан ташқари асосий асбоб-ускуналар ва материал-техник қурилмалар импорт қилиниши зарур булганлиги учун валютани тежалиши минимал булади. Бунга Тайвань ва Жанубий Корея давлатлари мисол булиши мумкин. Улар импорт урнини босувчи ёки экспортга мослашган ривожланиш сиёсатини куллаш натижасида қиска вақт ичида актив тулов балансига эришиб, иқтисодий усиш суратлари юкори булишини таъминлаганлар. Индустриализация бошлангич вақтларда импорт урнини босувчи маҳсулот ишлаб чиқаришга қаритилган булиб, сунгра ишлаб чиқаришни янада ривожлантириш ҳисобига маҳсулотни экспортга мослаштириш мумкин булади.

3.2. Савдо устидан назорат этиш шакллари.

Маълумки бирор бир давлат томонидан ташки савдога таъсир қурсатилса, албатта бошқа давлатлар томонидан бунга қарши жавоб чоратадбирлари амалга оширилади. Шунинг учун савдо масалаларини амалга ошириш инструментларини танлаш муҳим қасб этади. Савдога таъсир этиш йулларидан бири нархни бошқариш билан ҳаракатдаги маҳсулот ҳажмига таъсир қурсатиш, иккинчиси эса тугридан тугри маҳсулотлар оқимини ҳажмига таъсир қурсатишдан иборат. Шунингдек, тариф ва нотариф тусиклар савдога турлича таъсир этадилар. Тариф тусиклар нархга, нотариф тусиклар эса нархга ёки маҳсулот ҳажмига таъсир этади.

1-расмда ҳар бир тўсик нархга ва сотилган маҳсулот ҳажмига, ҳамда ишлаб чиқарувчиларга қандай тартибда ва даражада таъсир этиши қурсатилган. Иккала а) ва б) графикда талаб ва тақлиф эгри қизиклари қурсатилган. Нарх канча паст булса, шунча қуп микдорда маҳсулот талаб

этилади. Нарх канча юкори булса, шунча куп микдорда махсулот сотивга таклиф килинади. 1-расмнинг а) графигида S ва D чизикларни кесишиш нукталари P_1 ва Q_1 давлатни аралашуви булмаганда мос равишда махсулот нархи ва сотилган махсулотлар хажмини курсатади.



а) нархга тўғридан-тўғри таъсири б) сонига тўғридан-тўғри таъсири

1-расм. Савдо чекламаларини таккослаш.

Нарх P_1 дан P_2 га кутарилганда истеъмолчиларнинг талаби Q_1 дан Q_2 га камаяди. Сотувчилар эса куп махсулот сотишдан бош тортадилар, чунки нархни усиши солик билан ютиб юборилади. 1-расмнинг в) графигида таклифга чегара куилганлиги курсатилган. Шунинг учун бу ерда янги таклиф эгри чизиги S_1 вужудга келади. Энди сотиладиган махсулотни хажми Q_1 дан Q_2 га камаяди. Таклиф камайганда махсулот нархи P_1 дан P_2 га усади. Бу эса S_1 ва D эгри чизиклар кесишган нуктасида уз аксини топган. Икки ёндашувнинг асосий фарқи ишлаб чиқарувчилар б) графикда ҳам нархни кутарадалар, бу эса сотиш хажмини компенсация килишга ёрдам беради. Курсатилган а) график холида ишлаб чиқарувчилар сотиш хажмини

камайтирадилар ва нархни юкорига кутара олмайдилар, чунки соликлар юкорига кутарилгандир.

Савдони назорат этишнинг кенг кулланган тури бу таъриф ёки пошлина, яъни давлат чегарасидан утаётган махсулотларга давлат солигини солишдир. Агар бу солик махсулотни олиб чикаётган давлат томонидан солинса экспорт солиги (export tariff), агар бу солик товар олиб кетилаётган территорияга тегишли булган мамлакат оркали солинса транзит солиги (transit tariff), агар солик махсулотни олиб кетаётган давлат оркали солинса импорт солиги (import tariff) деб юритилади. Импорт солиги жуда кенг таркалгандир. Махаллий товарлар (ракобатдош) нарх буйича нисбий устунликка эга булиш учун ҳамда импорт килинаётган махсулотнинг нархини ошириш максадида импорт солиги солинади. Бу соликни хатто махаллий товар хорижий товар билан ракобатдош булмаган холда ҳам химоя воситаси деб аташ мумкин.

Божхона соликлари давлатлар даромад олиш воситаси сифатида ҳам фойдаланилади. Ривожланган давлатлар ривожланаётган давлатлардан хом ашёлар сотиб оладилар. Импорт соликлари ривожланаётган давлатларнинг валюта тушумларини купайтиради. Савдони назорат этишда нотариф баръерлар ҳам ишлатилади.

Бож туловлари (тариф) махсулотнинг бир бирлигига караб урнатилиши махсус бож туловлари (specific duty). Туловларни махсулот нархининг малум фоизи микдорида урнатиши тан нархидаги тулов ёки ад валорем (ad valorem duty) тулови деб аталади. Куп холларда бир вақтнинг узида махсус бож ва тан нархидаги туловлар урнатилади. Божхона ходимлари учун махсус бож туловларини аниклаш осондир.

Саноати ривожланган давлатлар томонидан ривожланаётган мамлакатлар хом ёшёларини кайта ишлаш саноатига нисбатан тулов режимлари бахслашадиган муаммолар мавжуд. Ривожланган давлатлар экспорт килинадиган махсулотга ишлаб чиқариш харажатларини кушиш хисобига даромадларини оширишга харакаат киладилар. Куп холларда саноати ривожланган давлатлар бозорига хом ашёлар пошлинасиз (бож туловларисиз) келиб тушади. Бу хом ашёлар ишлов бериб махсулот даражасига еткизилгандан сунг уларга бож тулов солиги солинади. Масалан, кофе махсулотини олиш мумкин. Кофе донини импорт килаётган давлат бу хом ашёга бож тулови солигини солмаслиги мумкин, лекин уни кайта ишлаб кахва даражасига келгандан сунг уни либ чиқарган давлатларга махсулот нархининг 10 % микдорида солик солади. Бу эса унга кушимча даромад келтиради. Айтайлик бир банка кахвининг нархи 5 доллар булиб, унга 2,5 долларлик кафе дони ва 2,5 долларлик ишлаб чиқариш харажатлари саарф этилган дейлик. Бу холда 1 банка кахва учун бож тулов солиг 0,5 долларни ташкил этади, бу эса ишлаб чиқариш харажатларининг 20%ни ташкил килади. Кахвани кофе дони етиштириладиган давлатларда кайта ишлаш

самаралирок булиши мумкин. Бирок бу ишни саноати ривожланган давлатлар ҳам киладилар. Ракобат натижасида ривожланаётган давлатларнинг масулотларини ёке хом ашелари ташки бозорларда мулжалланган нархда сотилмаслиги мумкин. Нотариф тусиклар. Субсидия. Фирмаларга давлат томонидан субсидия берилиши уларни ракобатбардошликка эришишга ёрдам беради. Куп давлатлар махсулотларни экспорт килишда фирмаларга хар хил ёрдам берадилар. Масалан, товарлар кургазмасини утказадилар, алокалар урнатишга ёрдам берадилар ёки хар хил маълумотлар туплашга ёрдам бурадилар. Субсидиянинг бундай тури, яъни хизматлар куринишидаги ёрдам туловга караганда иктисодий жихатдан асосланган. Чунки бу турдаги субсидия мукамал булмаган бозорни эгалашга (забт этиш) каратилгандир. Бундан ташкари бир канча давлатларнинг иктисодиёти бундай маълумотларни таркатишдан фойда куради.

Субсидиянинг бошка турлари карама-каршилик ёки норозиликни келтириб чикаришлари мумкин. Купинча ишлаб чиқарувчилар субсидияланган экспорт томонидан ростгуй булмаган ракобатга тукнашиб колганликларини тасдиқлайдилар. Субсидияланган экспорт нима? Бу савол тугрисида ягона жавоб ёки розилик йук. Масалан, Канада ҳукумати баликчиларга траулерларни сотиб олишда ссуда бергани учун уни баликни экспорт килишга субсидия килган деб хсиоблаш мумкинми? Буюк Британия узининг пулат куювчи компаниялари катта зарар курганида уларни субсидиялаган деб айтиш мумкинми? Пенсильвания штати «Вольксваген» компаниясига бир канча ваъдаларни бериб, узининг худудида корхонани жойлаштиришни уктирган вақтда АКШ ҳукумати автомобиллар импортини такиклаганми? Шунга ухшаш саволларни давлат томонидан куллаб кувватланаётган илмий тадқиқодлар, конструкторлик ишлар ва ихтироларга нисбатан ҳам айтиш мумкин.

Нотаъриф чора-тадбирлари уз ичига давлатдан кенг камровли, замонавий савдо ва иктисодий сиёсатий инструментларини олади. БМТ қабул килган, энг куп таркалган нотаъриф чора-тадбирларидан классификациясига купрок улар 3 категорияга булинади.

Биринчи категорияга ташки савдо чора-тадбирлари киради, улар миллий ишлаб чиқарувчилардан маълум сохаларини химоя килиш мақсадида импортни тугридан-тугри чегаралашга каратилган импортни лицензиялаш, демпинга карши компенсацион божлар, импортли депозитлар, экспортдан ихтиёрий чегаралашлари, компенсацион йигимлар, минимал импорт нархлари системаси ва хоказолар киради.

Иккинчи категорияга кирувчи чора-тадбирлар, ташки савдони чегаралашга бевосита каратилмаган булиб, у асосан маъмурий сохага карашлидир. Лекин бунда уларни харакатлари савдо баръерини чегаралайди. Улар божхона хужжатлари, техник стандартлари ва нормаллар санитар ва

ветеринар нормаллар, кадокланган товарга талаблар, маркировкаш, таксимлаш ва хоказо.

Учинчи категорияга кирувчи чора тадбирлар, бевосита импортни чегаралашга ёки экспортни куллашга каратилмаган булади, лекин уларнинг харакатлари айнан шу натижаларга олиб келади. Импорт ва экспортни тугридан-тугри назорат килиш инструментларидан энг куп таркалгани бу лицензиялар ва квоталар ёки контингентлар хисобланади.

Лицензион система шуни тахмин килади. Яъни давлат махсус муассаса оркали аник товарлар билан ташки савдо операцияни олиб боришга рухсат берувчи рухсатнома беради, ва бу товарлар импорт ва экспорт буйича лицензияланган товарлар мажмуасига кириш керак.

Лицензиялар икки хил булади:

- автоматик лицензия, аник вақт ичида, товарни тусиксиз олиб кириш ва олиб чиқишга рухсат беради;
- ноавтоматик (индивидуал, бир мартали) лицензия, бунда аник товарга импорт ёки экспортга рухсатни аник импортерга ёки экспортерга берилади, ва унда товар миқдори, удан бахоси, ишлаб чиқарган мамлакати курсатилади, баъзи ҳолларда эса товарни олиб қилинган ёки олиб чиқишган божхона пункти ҳам курсатилади.

Ташки савдода назоратнинг классик инструменти булиб божхона таърифлари хисобланади, улар узидан ишлаши характерига кура ташки савдодан иқтисодий регуляторлари орасига киради. Божхона таърифи - бу системалаштирилган божхона бождари мажмуаси берилган мамлакатдан товарлар экспорт ёки импорт қилишда туланади.

Божхона божи солиқ функциясини бажаради, ва у чегарани кесиб утаётган товарга туланади, ва у минглаб қилинаётган, ёки экспорт қилинаётган товарлардан нархини ошириб, ташки савдо айланмаси тузилмасига ва ҳажмига уз таъсирини утказди. Шундай қилиб, божхона божи ташки савдода давлат назоратидан асосий инструменти булиб, давлатдан шу ёрдамида миллий ишлаб чиқарувчиларни ташки рақобатдан ҳимоя қилишга асос беради. Шу билан бир қаторда божхона божи бошқа функцияларни ҳам бажаради.

Купгина давлатларда божхона бождарининг тушумлари давлат бюджети тушумидан муҳим қисми булиб хисобланади. Бундан ташқари, божхона бождари, миллий товарлардан ташки бозорларга қилиб бориш шароитларини яхшилаш учун ҳам кенг қулланилади. Божхона бождари, схема буйича таксимланадиган товарлар мажмуасидан иборат бўлган товар классификаторлари асосида қурилади.

Товарлар классификацияси, товарларни подгруппаларга, группаларга ва бўлинмалар улардан аниқ кўрсаткичларга мос ҳолда таксимлашни англатади. Шу кўрсаткичларга кўра товарлар қайта ишлаш технологияси ва бошқалар бўйича группалаштириш мумкин. Ҳозирги пайтда кенг тарқалган маҳсулот классификатори бўлиб, товарларни кодлаштириш системаси ҳисобланади. Шу билан бир каторда Брюссел божхона номенклатурасидан ҳам фойдаланилади., Улар БМТдан стандартли халқаро савдо классификацияси (СХСК) ва иктисодий ёрдам иттифоқи (СЭВ) мамлакатлари ташқи савдосининг умумий товар номенклатураси.

Максимал божлар, одатда, савдо келишувлари ва алоқалари йук бўлган мамлакатлардан келган товарларга қўлланилади. Минимал божлар, одатда, савдо келишувлари ва алоқалари бор бўлган давлатлардан келадиган товарларга қўлланилади, ва у энг қулай шароитни яратиб беришни таъминлайди.

Божхона таърифларида урнатилган божлар 3 хил бўлади:

Адвалерли – ундириладиган товар нархидан фоизда (мисол, 10% автомобиль нархига нисбатан) ундириладиган бож.

Специфик (махсус) – аниқ пул суммаси қурилишида бўлиб, оғирлик, ҳажми ёки донасидан ундириладиган бож.

Аралаш – бир вақтдан ўзида ҳам адвалерли ҳам специфик божлари ундирилади.

Божхона таърифи амалиётда, қўлчилик мамлакатларда энг қўл тарқалган божлар, бу адвалерли божлардир. Шунинг учун ҳам, бож тулаш учун фойдаланишга боғлиқ ҳолда товар баҳосини аниқлашдан импорт товарлар нархини баҳолаш усули муҳим аҳамият касб этади. Қўлланиладиган усулга қўра товар нархи 20-50% ёки 2 мартагача ошириши мумкин. Шунинг учун импорт қилинадиган товардан баҳосини аниқлаш усуллари, бож миқдорини ҳисоблаш учун муҳимдир. Ҳозирги пайтда импорт товарлардан нархини баҳолаш усулларида қўлланилиши, қўлчилик давлатлар томонидан божхона мақсадларига мувофиқ ҳолда товарларни баҳолаш ҳақида келишув билан назорат қилиб турилади, ва у ГАТТ қоидаларига асосланади.

Божхона хизматига қўрсатилган счёто-фактура қанчалик тўғри ёки нотўғри эканлигини баҳолаш мушкул. Шунинг учун улар божхона солиқини оширишлари мумкин, маҳсулотнинг нархини қайта баҳолашлари мумкин. Масалан, агар накладки бўйича маҳсулотнинг баҳоси 100 минг долл. бўлса божхона ходимлари бу рақамни ўрнига улар маҳаллий нархлардан фойдаланишлари (маҳсулот шу давлатнинг ичида ишлаб чиқарилган). Уларга бундай эркинлик берилишининг сабаби экспортёр ва импортёрлар счёто-фактурада маҳсулот нархини паст қўрсатганликлари.

Хозирги вақтда кўпгина саноати ривожланган давлатлар махсулот нархини баҳолашнинг ягона усулига келганлар. Божхона ходимлари хужжатда курсатилган махсулот нархини синчиклаб урганиб чиқадилад. Агар унинг хакикийлигига шубҳа килинса, у холда бу махсулот билан бир хил булган махсулот баҳосидан келиб чикиб кайта баҳоланади. Агар у билан бир хил булган махсулот булмаса, у холда унга ухшаш булган махсулот нархи ёрдамида баҳоланади. Агар бу усуллар куллаш мумкин булмаса, у холда махсулотнинг охирги тан нархи буйича баҳоланади.

Божхона баҳосини аниқлашдаги муаммолардан бири бу махсулотларнинг бир неча минг турлари савдода иштирок этишлари. Махсулотнинг хар бир тури буйича бож соликларининг фоиз ставкалари хар хил. Айрим вақтларда у ёки бу махсулотни кайси турга киритиш муаммоси келиб чикиши мумкин. Масалан, АКШ божхона бошкармаси, «Сузуки Самурай» ва «Лэнд Ровер» фургон автомашиналари огир ёки енгил автомобил турига киришини аниклаши керак булади. Бунинг сабаби огир юк ташидиган автомобилларга - 25%, енгил автомобилларга эса - 2,5% солик солинади.

Импорт ва экспортни сон ёки микдор жихатдан чекловчи усул квотадир. Демак квота – бу импорт ва экспортни микдор жихатдан ифода этувчи чегарадир. Импортга куйилган квота бу маълум йилда олиб кириладиган махсулотларнинг хажмига ёки микдорига куйилган чегарадир. Квотга асосан импорт килувчи мамлакатда уша вақтда худди шу махсулотни ишлаб чиқариш назарда тутилиб узининг ички бозорини уз махсулоти билан тулатишга каратилгандир. Масалан АКШда шакар импортига бир неча йил квота куйилган. Бунинг сабаби шу йиллари ички бозорида махалий махсулотнинг улушини 50 фоиз атрофида ушлаб колишдан иборат эди. Бундай квоталар нарх наво мулохазасидан эмас, балки сиёсий мақсадлардан келиб чиқган холда урнатилади. Бу турдаги квоталаш натижасида давлат ичида ишлаб чиқарилган махсулотнинг нархи импорт килинган махсулотнинг нархи билан бир хил булади.

Импортга кўйилган квота хар доим хам импортер давлатнинг ишлаб чиқаришини химоялашга каратилган эмас. Масалан, япония узида ишлаб чиқармайдиган кишлок хужалик махсулотларига квоталарини саклаб колгандир. Импортга квота куйиш япон махсулотларини сотишда олиб бориладиган музокараларда таъсир курсатиш воситаси булиб, иклимни ёки сиёсий шароитни ёмонлашуви натижасида зарур булган махсулотлар буйича бир давлатга боглик булиб колмаслик холатларини олдини олишга каратилгандир.

Экспортга куйилган квота экспортер давлатда ишлаб чиқарилган махсулотни нархини ички бозорда паст нархда ушлаб туришга имконият бериб, хом ашёларнинг захирасини камайишини олдини олишга, хамда экспорт килаётган махсулотнинг нархини усишига имконият яратиб беради.

Экспортга куйилган квота, ташки бозорларда махсулотнинг нархини ошишига имконият тугдиради. Бунга мисол килиб кофе ва нефть махсулотини олиш мумкин. Аагар бу махсулотларни экспорт микдори камайса, яъни квота куйилса, у холда махсулотларни импорт килаётган давлатларда уларнинг нархи ортади.

Эмбарго – квоталашнинг специфик усули булиб, бунда савдо килиш таъкикланади. Эмбарго маълум товарнинг импорт ёки экспортга куйилиши мумкин. Эмбарго сиёсий мақсадда куйилиб, унинг натижалари эса иктисодийдир. Масалан, АКШ 1984-1990 йилларда Никарагуа ҳукумати бошқараётган сандунист партиясида булаётган сиёсий туполон сабабли Никарагуа давлатига эмбарго куйган. Бунда Никарагуа иктисодий жихатдан анча талофат курган. АКШдан техника воситаларига эҳтиёт қисмлар келмаганлиги сабабли қишлоқ ҳужалик махсулотларини уз вақтида тулик йигиб олишга имконият бўлмаган.

3.3. Халқаро савдо ташкилотлари.

Жаҳон савдо ташкилоти – тариф ва савдо бўйича бош битим (ГАТТ)нинг администрациясига жавоб берувчи орган булиб, у 1995 йил январдан бери фаолият курсатиб келмоқда. 1 январ 1997 йилга келиб аъзо давлатларнинг сони 132 давлат булиб жаҳондаги товарлар ва хизматлар соҳасидаги савдонинг 90% шу ташкилотга аъзо бўлган давлатлар ҳиссасига туғри келади. Бошланғич режа бўйича ГАТТ раҳбарлари халқаро савдо ташкилотини тузишга бел боғлаган эдилар. Бу ташкилотни тузишдан мақсад, халқаро савдони ва халқаро иктисодиётга доир муаммоларни ечиш, тартибга солиш мувофиқлаштиришдан иборатдир. Бу ташкилот халқаро валюта фонди ва жаҳон банки каби халқаро иктисодий майдонда фаолият курсатадиган ташкилот булиши керак эди. Бироқ, халқаро савдо ташкилоти тузиш режаси пучга чиқди. Уругвай битимларининг асосида 1 январ 1995 йил жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ) тузилди. ЖСТ нинг асосий принципларидан бири аъзо давлатларнинг миллатлар бўйича дискриминация қилинмайди. Унинг яна бир принципи тарификациялаш, яъни импортни тартибга солишда божхона солиқларидан фойдаланиш. Хусусан, квоталар (импорт ва экспорт микдорини чегаралаш) таъкикланади, чунки у импорт ва экспортга тусқинлик қилади.

ГАТТнинг асосий фаолияти шу ташкилотга аъзо бўлган мамлакатлар уртасида божхона тарифларини ва нотаиф тусиқларни камайтириш мақсадида куптомонлама раунд ва музокаралар утқизишдан иборат. Шартнома шартларига кура бундай музокараларда иштирок этаётган давлатлар маълум давр ичида барча тариф ставкаларини маълум фоизга камайтирадилар. Савдода иштирок этаётган махсулотлар сони жуда ҳам куп булиб, ҳар бир махсулот бўйича музокаралар олиб бориш ундан ташқари ҳар бир давлат билан ана шу махсулотлар бўйича қелишувлар утқизиш ҳам жуда огирдир. Шунинг учун давлатлар урасидаги музокара маълум бир

махсулотлар хусусида булади. Бу давлатлар ана шу махсулотни савдода муҳим деб билганлар. Божхона тарифларини камайтирилганлиги музокарада катнашаётган давлатларнинг савдони эркинлаштиришга булган интилишларини курсатган. Масалан, Токио раунди АКШ билан Европа Хамжамияти давлатлари уртасида божхона тарифлари 35%га, АКШ Япониядан импорт қилганида божхона тарифи эса 40 %га камайтирилган. Токио раунди уз кучини асосан муҳим нотаиф тусикларни бартараф этишга қаратган. Бу қуйидаги беш соҳани уз ичига қамраб олган:

- саноат стандарти;
- давлатнинг сотиб олиши;
- субсидия ва компенсацион туловлар;
- божхона баҳолари;
- лицензирлаш.

Саноат стандарти шартномасида олиб қелинаётган махсулотларга булган муносибат маҳаллий махсулотларга булган муносибат билан бир хил бўлиши кераклигини таъкидлайди. Давлатларнинг сотиб олиш шартномасига қура хорижий компанияларни қатта миқдордаги махсулотни сотиб олиши дискриминация қилинмайди.

Субсидия ва компенсацион тўловлар ҳақидаги шартнома ёки кодекс ички субсидияни мумкин булган сиёсий восита эканлигини тан олиб, бу инструментни қулланилганда бошқа давлатлар жабр қурмаслигини таъминлайди. Экспортни субсидиялаш таъқиқланади. Қишлоқ хўжалиги махсулотлари бундан истисно. Бу шартномада компенсацион туловлар ҳам назарда тутилган. Агар биринчи давлатнинг фирмалари иккинчи давлатнинг субсидиялаш сиёсатида қура талофат қурган бўлса, у ҳолда иккинчи давлатга нисбатан компенсацион тулов солиқлари солинади.

Лицензирлаш кодекси иштирокчилардан лицензирлаш тартибини соддалаштиришни, хорижий ва маҳаллий компанияларни дискриминация қилмасликни талаб қилади. Божхона баҳоси кодекси божхона баҳосини транспорт ва сугурта харажатларини ҳисоб-фактураларида инобатга олиб ёки олмасдан ҳисоблаш кераклигини таъкидлаб, импортер давлатидаги махсулот нарҳига асосланиб ҳисоблаш усулидан фойдаланмасликни уқтиради.

АКШнинг савдо ваколатхонасининг бюроси жаҳон савдо ҳажмининг тахминан 2\3 қисми ГАТТ тамонидан тартибга солиниб солиниганлиги аниқланган. Қолган 1\3 қисми эса иккитомонлама ёки қуп томонлама музакораларда қурилмаган. Музкораларда бу махсулотда муҳим деб тан олинмаган ёки уларга этибор берилмаган. ГАТТ тамонидан тартибга солинмаган савдонинг ярмиси хизматлардан иборат. Бунга масалан, қуп давлатларда юқори даражада химояланган молия операциялари қиради. Қолган икки соҳа бу қишлоқ хўжалиги ва қийим кечак махсулотлари. 1986 йилда бошланиб 1990 йилда тугаши керак булган Уругвой раунди қолган

махсулотлар, айникса хизматларни буйича савдони тартибга солишт буйича килган саайл харкатлари натижа бермади.

ЖСТ савдони тартибга солувчи умуммиллий коидаларга асосланган стабил системани вужудга келтириш принцида иш олиб боради. Ўзбекистон Республикаси ЖСТга аъзо булишдан мақсад куп давлатларнинг савдо муносабатини тартибга солиб турувчи халқаро савдо системасига ўз фаолиятини кушишдир. Бу ташкилотга аъзо булиш бошқа давлатлар билан савдо алоқаларини мустахкамлаш, экспорт даромадларини купайтириш, янги иш жойларини ташкил этишдан иборатдир. Ўзбекистон ҳукумати ЖСТ га аъзо бўлмасдан туриб ўзининг миллий экономикасини фуқароларнинг турмуш тарзини яхшилаш мумкин эмаслигини тушуниб етган.

Назорат саволлари:

1. Давлат нима учун савдога аралашади?
2. Протекционизм нима?
3. Ёш тармокни химоялаш ва индустрлаштириш сиёсатининг мохияти нимадан иборат?
4. Импорт урнини босувчи махсулот ишлаб чикариш сиёсати нима?
5. Савдони назорат этиш формалари деганда нимани тушинасиз?
6. Тариф ва нотариф тусикларнинг фарқи нимадан иборат?
7. Субсидия, квота ва эмбарго нима?
8. Божхона туловлари деганда нимани тушинасиз?
9. Жаҳон савдо ташкилоти (ГАТТ)нинг мақсад ва вазифалари нимадан иборат?
10. Ўзбекистонни жаҳон савдо ташкилотига аъзо бўлиш имкониятлари борми?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

4-мавзу. Хорижий тўғри сармоялар.

4.1. Хорижий тўғри сармояларнинг мазмуни ва моҳияти.

4.2. Савдо ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги ўртасидаги боғлиқлик.

4.3. Тўғри сармояларнинг сабаблари.

4.4. Арзон ресурслар манбаининг сармояси.

4.5. Тўғри сармоядорларнинг устунликлари.

4.1. Хорижий тўғри сармояларнинг мазмуни ва моҳияти.

Хорижий тўғри сармоя бирон бир фирма доирасида хориждаги мулкка эгаллик қилишни ўз ичига олиб молиявий фойда олишни мақсад қилиб қўяди. Тўғри сармоя хорижий сармоянинг бир тури бўлиб, ҳатто компаниянинг кичик миқдордаги (10%) акцияларига эгаллик қилган ҳолда ҳам унинг фаолиятини назорат қилиб туришга қаратилгандир. Айтиб ўтилганидек, назоратни амалга ошириш учун аниқ фоиз белгиланмаган, лекин мулкнинг 100% улушига эга бўлиш ҳам тула назорат қилиш эмасдир. Чунки қўпгина ҳолларда ўз ҳудудида шундай инвесторларга эга бўлган ҳар қандай мамлакат акционерлар назоратига қўшилиши ва ўз қарорини ўтказиши табиий. Демак, тўғри инвестицияларнинг асосий хусусиятлари қуйдагилар: сармоя ўстидан назорат, қўйилган капитал, персонал ва технология жихатидан мажбуриятларнинг юқорилилиги, ташқи бозорларга йўл, хориждаги ишлаб чиқаришдан савдонинг миллий маҳсулотларнинг экспортдан ўстунлиги (қўплиги), мулкка қисман эга бўлиш.

Хорижий қорхона акцияларига эгаллик қилиш ташқи иқтисодий операциялар ичида энг юқори мажбуриятдир. Бу инвесторга мулкка эгаллик қилиб фойдаланиш ҳуқуқини беради, юқори малакали мутахассисларни ва янги технологияларни жорий қилиш жараенини юқори даражада олиб бориш маъсулиятини юқлайди. Сармояни тўғридан тўғри жалб қилишнинг яна бир мақсади маълум бир ҳом ашеларга еки фирманинг маҳсулотлар сотув бозорига қириб боришга қаратилгандир. Масалан: «Кеннер» (АҚШ) фирмаси ўзининг сармояларини тўғридан тўғри Мексикага ўйинчоқларни йиғиш жараенида ишлатиш ҳисобига ҳом аше ва арзон ишчи қўчига эга бўлган. Хорижий инвестор фирмани назорат этса, шу миллатга талукли муаммолар чет элда ҳал қилиниши мумкин. Нима учун қимдир сармоялар хориждан туриб назорат этилишига қайгуради? Бундай назоратни танқид қилувчиларнинг фикрича, агар қўпмиллатли компания ўзқдан туриб қарорларни ўзининг глобал манфатларидан қелиб қикган ҳолда қабул қилса, у

холда сармоя килинган давлатнинг миллий манфатларини таминлай олмаслигини такидланади. Масалан, АКШнинг «Дженерал Моторс» (ДМ) компанияси Буюк Британиянинг «Воксхолл Моторс» компаниясининг 100 фоизга якин акциясига эгалик килган. ДМ «Воксхолл» устидан тулик назорат килади, яъни кадрлар билан таминлаш, экспорт баҳоларни, «Воксхолл»га туланадиган тулов ва солик миқдорини аниклаш каби масалаларни хал килади. Англия жамоасининг ҳам бу масалаларга кизиқиши катта, чунки АКШда қабул килинган қарорлар унинг иқтисодиётига тугридан тугри тасир этади. Англия ҳукумати ДМнинг бор йуғи 1 фоизга якин акцияларига эгалик килади. Бу эса инглиз ҳукуматида ДМни устидан назорат этишга етарли эмас, шунинг учун ДМ фаолиятига доир қарор қабул қилишда иштирок ҳам этмайди ва унга вақт ҳам сарфламайди.

Нозорат қуп инвесторлар учун муҳим аҳамиятга эга бўлиб, операцияларни қабул қилишда мустақил бўлган хорижий компанияларга ўзларининг юқори аҳамиятга эга бўлган ресурсларини ёки активларини беришни хохламайдилар. Агар қиммат баҳо ихтиролар (патент), савдо маркалари ва бошқарув ноу-хаулари бериладиган бўлинса, натижада келажакда бу активларнинг ҳақиқий эгасини рақобатбардошлиги бир мунча қамайтирилиши мумкин бўлиб қолади. Инвесторлар назоратни сақлаб туришлари ҳисобига эксплуатацион харажатларни қамайтиришлари мумкин бўлади. Бу эса - шубҳа компаниясини умумий корпорацион маданиятга эга бўлиш эҳтимоли; қорхонани мақсадларини тушинадиган ва уни тез амалга оширадиган ўзининг менежерларидан фойдаланиш; бошқа компания билан ўз вақт музокара олиб боришга чек қуйиш; маҳсулотни сотишда шартномадан фойдаланмаслик имкониятлари билан боғлиқ.

Анаънага қура тугри сармоя капитални чегарадан ўтадиган халқаро ҳаракати деб қаралиб, хориждан келадиган фойда мамалакат ичидан олинадиган фойдадан юқори деб ҳисобланади. Тугри сармоянинг қупгина қисми маълум капитални халқаро ҳаракати билан боғлиқдир. Инвестор бошқа турдаги активларни ҳам бериши мумкин. Масалан, Вестин Хотелс (Westin Hotels) компанияси хорижий меҳмонхоналарнинг акционер капиталларида маълум ўлуш билан қатнашиши эвазига меҳмонхона харажатларини назорат қилиш, буюртмаларни расмийлаштириш сетини ташкиллаштириш ва менежерлар билан таминлашни ўз зиммасига олган. Активларга эгалик қилишнинг капитални чегарадан ўтадиган халқаро ҳаракати тушунчаси билан боғлиқ бўлмаган иккита усули бор. Биринчи усул қорхона бошқа давлатлардан ишлаб топган воситаларини сармоялашда фойдаланиш. Масалан, фирма маҳсулотларни экспорт қилади лекин маҳсулот учун туловни ўша давлатда қолдириб, уни тугри сармояга ишлатиш мумкин. Бу ҳолда фирма маҳсулотни акционерлик капитални бир қисмига алмаштиради. Иккинчи усул акционер капитални ҳар хил давлатларнинг фирмалари ўртасида сотишдан иборат. Масалан, Нидерландияни «Наарден» (Naarden) компанияси АКШнинг «Флаворекс» (Flavorex) компания эгаларига ўзининг акцияларини

бир кисмини бериш ҳисобига бу компания капиталининг бир кисмига эгалик қилган.

4.2. Савдо ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги ўртасидаги боғлиқлик.

Туғри сармояларни амалга ошириш учун капитал ёки бошқа активларнинг хорижга кетишидан қатъий назар улар ишлаб чиқариш омилларининг турларини ифодалайди. Натижада, туғри сармоялар турли хилдаги ишлаб чиқариш омилларининг ҳаракати билан боғлиқ, чунки инвесторлар хориждаги ишлаб чиқаришга капитал, технология, персонал, хом-ашё материаллари ёки унинг компонентларини жалб қилади. Шунинг учун савдо ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги ўртасидаги алоқани урганиш аҳамиятга эгадир.

Маълумки, ташки савдо, мамлакатларнинг ишлаб чиқариш омиллари билан таъминланганлиги ўртасидаги фарқлардан келиб чиқади. Масалан, жуда катта майдондаги ерга эга, нисбатан аҳолиси кам бўлган Канада малакали ишчилар ҳисобига юқори даражада механизациялаштирилган усул билан бугдой етиштириши мумкин. Етиштирилган бугдой ер майдони кичик, ишчи кучи куп бўлган Гонконгда ишлаб чиқарилган кийим кечак ва электроника маҳсулотларига алмаштирилиши мумкин. Қадимий назарияларга қура ишлаб чиқариш омиллари халқаро миқёсда ҳаракатланмайдилар, савдо эса эркин амалга оширилади. Ҳақиқатда эса табиий ва суний тусикларнинг купчилиги тайёр маҳсулот ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллигини пасайтиради. Омиллар ҳаракати ресурсларнинг эффектив тақсимланишини таъминлай олиши мумкин бўлган тайёр маҳсулотлар савдосига алтернатива бўлиши мумкин. Қадимги иқтисодчиларнинг фикрича, агар ишлаб чиқариш омиллари чегерадан утишда эркин эркин ҳаракат қила олмаса, савдо ишлаб чиқариш омилларининг тақсимланиши бўйича фарқларни компенсация қилишнинг самарали йули бўлиб қолар эди. Лекин агар на савдо на ишлаб чиқариш омилларининг халқаро ҳаракати бўлмаганда мамлакатлар айрим маҳсулотларни истеъмол қилишни тўхтатардилар. Алтернатива сифатида ҳар бир давлат шу маҳсулотларни ўз ҳолича ишлаб чиқарган буларди ва натижада ишлаб чиқаришнинг ҳажми жаҳон бўйича қамайиб, нархлар эса юқори ўсиб кетган буларди. Теплица ёки совук ерларда кофе етиштириладиган бўлса, унинг нархи астрономик юқори бўлишини тасаввур этиш қийин эмас.

Шуни таъкидлаш жоизки, ишлаб чиқариш омиллари бўйича мамлакатлар бир биридан фарқ қилади, натижада ҳаддан ташқари куп ёки ортиқча ишлаб чиқариш омиллари купрок фойда олиш мақсадида унинг дефицити мавжуд бўлган томонга ҳаракат қилишга интилади. Шундай қилиб, меҳнат ресурслар, ер ва капиталдан купрок бўлган давлатларда, ишсизликни қупайиши ва меҳнатга ҳақ тулашнинг пасайиш тенденциясини қуриш мумкин. Агар бу тенденцияни назорат қилинмаса, у ҳолда ишчилар бандлик

ва иш хаки юкори булган давлатларга утиб кетиши мумкин. Шунга ухшаш, капитал хам, капитал куп булган мамлакатдан капитали етарли микдорда булмаган давлатга утишга интилади. Бунинг натижада, масалан АКШ Мексикадан ишчи кучини кабул килувчисига, Мексика эса АКШнинг капиталини кабул килувчисига айланиб қолади.

Агар тайёр махсулотлар ва ишлаб чиқариш омиллари чегарадан эркин ҳаракат қилса, у ҳолда ишлаб чиқаришни жойлаштириш жойи, махсулот ва омилларнинг ҳаракат харажатларини солиштириш билан аниқланган булар эди. Савдо ва ишлаб чиқариш омиллари ҳаракатини узаро алмашишини акс эттиришини турли ҳолатларда қуйдаги мисолда қуриб чиқамиз. 1) АКШ ва Мексика помидор етиштириш учун бир хил микдорда ер ажратган ва уни етиштириш харажатлари бир хил. 2) 1 центнер памидорнинг АКШ билан Мексика уртасидаги транспорт харажатлари 0,75 долларга тенг. 3) 30 кунлик терим даврида ишчилар 1 соатда уртача 2 ц. помидор тарадилар. Помидор нархини ҳар хиллиги, бу давлатларда меҳнат ва капитал баҳоларининг тебраниши билан асосланган. АКШда бир кунлик иш хаки 20 долл. ёки 1ц. помидор учун 1,25 долл. Мексикада эса бу курсаткич мос равишда 4 долл. ёки 0,25 долл. 1 ц. помидорни етиштириш учун сарфланган капитал (асбоб ускуна, уруг, минерал угит) Мексикада 0,50 долл., АКШда эса 0,30 долл.

Агар на помидор на ишлаб чиқариш кучлари давлатлар уртасида ҳаракат қилмаса, Мексикада 1ц. помидорни харажати 0,75 долл.(0,25 долл. ишчи кучи ва 0,5 долл. капитал), АКШда эса 1,55 долл. Агар иккала давлат ҳам савдо тусиқларини олиб ташласа, АКШ Мексикадан помидорни олиб келган буларди, чунки 1ц. помидорни олиб келиш 1,5 долл.(0,75 помидор нархи +0,75 транспорт харажати)га тушади, бу эса узидагидан арзонроқ.

Энди иккала мамлакатлар ҳам помидорни олиб киришга рухсат бермасдан, ишлаб чиқариш омилларининг ҳаракатига рухсат берадиган ҳолни қурайлик. Мексикаликлар АКШга вақтинча ишлаш учун борадилар, Мексикага эса АКШнинг капитали оқиб кела бошлайди. Бу ҳолда Мексикада 1ц. помидорни ишлаб чиқариш харажатлари 0,65 (0,25 ишчи кучи +0,40 америка сармояси-капитал) доллар ташкил этиб, АКШда эса 1,45 (0,25 мексика ишчи кучи + 0,90 йул ва яшаш харажатлари) доллар. Этибор берган булсангиз бу ҳолда иккала давлат ҳам ишлаб чиқариш харажатларини камайтирганлар (Мексика 0,75дан 0,65га, АКШ 1.55дан 1.45га). Демак, ишлаб чиқариш омилларининг ҳаракати натижасида ҳам мамлакатлар даромадга эришиши мумкин. Лекин эркин савдо урнатилса, Мексика ҳам ички ҳам ташқи АКШ бозори учун АКШдан капитални импорт қилган ҳолда помидор етиштиради. Юқоридаги шартли харажатларни эътиборга олган ҳолда, айтиш мумкинки, бу вариант анча қулай. Лекин ҳақиқатда на ишлаб чиқариш омиллари на тайёр махсулотлар шундай тула эркин ҳаракатлана олмайдилар. Тусиқларни енгиллаштириш ёки киритишда қандайдир кичик узғаришлар қаерда ва қандай қилиб кам харажатлар билан товар ишлаб чиқаришни курсатиб бериш мумкин.

Охирги пайтда АКШда капитални олиб чиқиш, олиб киришга кура купрок юридик эркинлик мавжуд эди. Натижада АКШга киритаётган товарни ишлаб чиқаришга қуйилган ва АКШ назорат қиладиган тугри инвестициялар купайиб кетди. Ҳақиқатда эса капитал ишчи қучига нисбатан дунё бўйича тез ҳаракатлана олади. Бундан ташқари ҳозирги замон машина ва асбоб усқуналар ишчи қучига нисбатан дунё миқёсида мобилроқдир. Шундай қилиб, меҳнат унумдорлиги ва ишчи қучининг қиймати уртасидаги фарқ товар алмашинуви ва тугри инвестициялар ҳаракатини тушунтириб беради. Ишлаб чиқариш омилларининг тугри сармоя орқали хорижий давлатга ҳаракати ташқи савдони стимуллаштиради, чунки бутлаш қисмларини, қушимча маҳсулот ва шуба компанияга асбоб-усқуналар келтиришни талаб этилади.

4.3. Тугри сармояларнинг сабаблари.

Мулкка эга бўлиш маъносидаги тугри сармояларнинг сабаблари халқаро савдо билан шугулланишга мажбур қиладиган сабаблардан фарқ қилмайдилар. Улар қуйдагилар:

- товарларни хорижда сотиш йули билан бозорларни кенгайтириш;
- хорижий ресурсларга (ҳом ашё, самарали ишлаб чиқариш усуллари, билим, ишчи қучи) эга бўлиш.

Давлатнинг тугри инвестицияларда иштирок этишни қушимча сабабидан бири аниқ сиёсий устунликга эришиш ҳам бўлиши мумкин. Бу мақсадлар халқаро бизнесда иштирок этишнинг ихтиёрий турлари орқали эришиш мумкин. Мухум бўлган рақобат активларни назорат этишни ёки самарали ишлаб чиқаришга тулик эғалик қилишни йукотиш ҳавфи тугилиш муносибати билан хизматларни сотишдан (масалан, лицензилаш ёки бошқарув шартномалари) қочишга ҳаракат қилинади. Шунинг учун биз қуйида халқааро бизнес юритишнинг бошқа формалари, аниқроғи савдо ва инвестиция ҳақида гапирамиз. Олдинги вақтлардаги ташқи савдо назарияга кура одатда, маҳсулотни бир жойдан бошқа ерга боришдаги транспорт ҳаражатлари этироз этилиб келинган. Ишлаб чиқаришни жойлаштириш назариясига кура, жойлаштириш пунктлари ишлаб чиқариш ва транспорт ҳаражатларини солиштириш асосланган усулдир. Айрим товарларнинг транспорт ҳаражатларни унинг тан нарҳини шу даражада купайтиради, натижада улар билан узок масофадан туриб савдо қилиш мумкин бўлмай қолади. Шунинг учун хорижий фирмалар чет элда ишлаб чиқаришни ташкил этиб, маҳсулотни уша мамлакатнинг бозорларида сотадилар. Масалан, “Coca Cola” ёки “Pepsico” фирмалари. Компания уз ҳудудида ишлаб чиқарадиган маҳсулотни бошқа давлатда ишлаб чиқарса, у ҳолда бундай тугри сармоя горизонтал экспансия деб аталади.

Ортиқча миллий ишлаб чиқариш қувватлари одатда тугри инвестицияга эмас, балки экспортга туртки бўлади ва улар узгарувчан ҳаражатлар асосида

нархларнинг белгиланиш асосида ракобатбардошликни оширади. Агар компания катта микдорда маҳаллий ишлаб чиқариш қувватларига эга бўлса, транспорт харажатларини юқори бўлишидан катий назар чекланган экспорт бозорларида самарали ракобат қилиши мумкин. Бунда доимий эксплуатацион харажатлар маҳаллий ишлаб чиқариш ҳисобига қопланиши билан асосланади.

Одатда иқтисодий усиш, халқаро маънода ҳам мамлакат доирасида ҳам ишлаб чиқаришни кичик микдорда устириш яъни ишлаб чиқаришга ортирма бериш билан амалга оширилади. Бу жараёни тушиниш учун мамлакат ичидаги усишни солиштириб чиқиш фойдалидир. Одий мисол сифатида бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқараётган фирма фаолиятини курамиз. Бу фирма уз фаолиятини унинг тассисчилари яшайдиган шаҳарда олиб бориши ва ишлаб чиқарган маҳсулотини маҳаллий ҳудудда сотишни ташкил этиши мақсадга мувофиқ. Кейинчалик сотишни катта географик бозорларга кегайтириш ҳам мумкин. Фирма ишлаб чиқариш қувватларининг чегараларига эришиши билан бошқа ҳудудда хизмат курсатиш ва транспорт харажатларини тежаш мақсадида узининг иккинчи корхонасини мамлакатнинг бошқа чеккасида қуриши мумкин бўлади. Маҳсулотни саклаш омборлари ва сотиш расталари истеъмолчилар билан яқин алоқада бўлиш мақсадида турли шаҳарларда жойлашган бўлиши мумкин. Паст нархда таъминот эҳтимолини ошириш мақсадида сотиш шаҳобчаларини таъминотчиларга яқинроқ жойларда жойлаштириш мумкин. Ҳақиқатда эса компания маҳсулот – материаллар захирасини қисқартириш ва таксимлашда тежамкорликга эришиш мақсадларида мижоз ёки таъминотчиларининг корхоналарини сотиб олишлари мумкин. Кейинчалик узларини молиявий оффисларини қандайдир молиявий марказларга жойлаштиришлари мумкин бўлади. Халқаро бизнесга утганда усаётган фирма ваниҳоят жорижда мулкга эгалик ҳуқуқига эришишга зарурат тугилади.

Транспорт харажатлари тугридан тугри ишлаб чиқариш технологиясининг турларига боғлиқ бўлади. Масалан, корхона ва асбоб усқуналарда ишлаб чиқариладиган баъзи маҳсулотлар учун бошланғич капитал қуйилмалари юқори бўлиши талаб қилинади. Бу ҳолда, агар маҳсулот юқори сифатли ёки ракобатчиларнинг маҳсулотидан фарқ қилмаса, ишлаб чиқариш ҳажми ортиган сари маҳсулотнинг тан нархи қамайиш ананасига эга. Бу турдаги маҳсулотларга подшибниклар, оксид алюмин ва ярим утқазгичлар қиради. Бу маҳсулотларнинг қуп қисми экспорт қилинишининг сабаби ишлаб чиқариш ҳажмининг ортиши маҳсулот тан нархини қамайтиришга олиб қелиши ва хорижий бозорларга олиб боришдаги қушимча транспорт харажатларни қопланиши.

Талаб этиладиган ишлаб чиқариш мақшаби хизмат курсатиладиган хорижий бозор ҳажми билан солиштирилиши қерак. Масалан, Европа давлатларининг фирмалари фақат АКШда эмас балки Канадада ҳам ишлаб чиқариш корхоналарига эгалик қиладилар. Улар ишлаб чиқарилган

махсулотни факат катта америка бозорларида сотишга кизикадилар. Канадада ишлаб чиқарилган махсулотни куп қисми эса катта миқдорда ишлаб чиқариш самарасидан фойдаланиш мақсадида Европада сотилади.

Савдо тусикларининг мавжуд ёки мавжудмаслиги тугри сармояларнинг тенденциясини белгилаб беради. Агар импортга катъий тусиклар мавжуд бўлса, у ҳолда компаниялар ҳудудий (ички) бозорни тулдириш учун ички ишлаб чиқаришни ташкил этадилар. Агар маҳаллий бозорнинг потенциали юқори ва бу бозорда ишлаб чиқариш ҳажми самрадорлигини амалга ошириш мумкин бўлса, у ҳолда фирмалар маҳаллий ишлаб чиқаришни ташкил этишга ҳаракат қиладилар. Тугри сармояни стимуллашнинг асосий омилиридан бири бу импортга қуйилган чегарадир. Масалан, Мексикада автомобил импортига қуйилган савдо чегаралари автомобилсозлик фаолияти билан шугулланадиган купгина фирмаларни бу ерда ишлаб чиқариш билан шугулланишга туртки берган. Махсулотларни сотишда фақат давлат қонунчилиги томонидан киритилган тусиклар эмас, балки бошқа тусиклар ҳам мавжуд. Истеъмолчиларнинг хоҳишлари ҳам тусикларни келтириб чиқариши мумкин. Қуйидаги сабабларга қура баъзан истеъмолчилар маҳаллий махсулотни сотиб олишга хоҳиш билдирадилар:

миллийлик;

- маҳаллий махсулотларга ишончнинг юқори бўлиши (махсулот имджи);
- хорижий махсулотлар уз вақтида етиб келмаслигига ишончсизлик (ётказиш хатари);
- маҳаллий махсулотларни купрок миллий там, анъаналарга жавоб бериши (махсулот дизайни узгартириш);

Вақти вақт билан куп давлатларда истеъмолчиларни маҳаллий қорхоналар томонидан ишлаб чиқарилган махсулотларга ишонтириш мақсадида тадбирлар олиб борилган ва борилади. Масалан, АКШда тадбиркорлар француз виносига, японларнинг арча безатиш уйинчокларига қарши чиқишлари, махсулотларга «АКШда ишлаб чиқарилган» деб тамга босиш махсулотни миллийлаштиришга қаратилгандир.

Махсулот имиджи билан тугри инвестиция орасидаги алоқа бирмунча аниқ қуринади. Имидж махсулот ёки уни сотишдан кейинги хизматлари тугрисидаги тасавур асосида яратилади. Сотиш жараёнини қузатиш натижасида истеъмолчиларнинг бир турдаги махсулотларга муносибати уни тамгаси (ярлык) ёки қайси мамлакат ишлаб чиқарганига қараб ҳар хил бўлганлиги аниқланган. Куп истеъмолчилар хорижда ишлаб чиқарилган махсулотнинг эҳтиёт қисмларини олиш ёки топиш хатарли деб ҳисоблайдилар. Эҳтиёт қисмларининг уз вақтида келмаслигига ишчиларни иш ташлашлари, масофанинг узоклиги ва иқтисодий-сиёсий шароит сабаб бўлиши мумкин.

Айрим холларда компаниялар уз махсулотларини узгартириб, махаллий шароитга мослашишга ва истеъмолчиларни дидини хисобга олишга тугри келади. Узок масофадан туриб махсулотни узгартириш ёки унга бирор янгилик киритиш кийинрок булиб, кимматга тушиши мумкин. Масалан, “Coca Cola” бошка мамлакатларнинг махаллий хом ашёларидан фойдаланиб, узидан булмаган баъзи бир ичимликларни ишлаб чикаради ва унинг тан нархи анча арзонга тушади. Бу ичимликлар уша давлатнинг истеъмолчилари томонидан яхши истеъмол килинади.

Олигаполия тармоқларда, яъни кичик хажмдаги сотувчиларга эга булган соҳаларда (автобомилсозлик, нефт казиб олиш) инвесторлар бир бирларидан боглик булмаган холда аник мамлакатда маълум бир вақтда ишлаб чиқариш қувватларини ташкил этадилар. Қўпгина тармоқларда бир неча компанияларнинг ишлаб чиқариш цикллари кенгайтириш жараёни ухшашдир. Шунинг учун уларнинг хорижий давлатларга сармоялаш имкониятларини қўриб чиқиш вақтлари тахминан устма уст тушиб қолади.

4.4. Арзон ресурслар манбаининг сармояси.

Санта-Клаус тасвирланган бир карикатура мавжуд. Бунда «Афсуз 1 январдан уз фаолиятимни Тайванга қўчиришимни хабар қилишим шарт» деб ёзилган. Бу карикатура, импорт қилинадиган махсулотлар ишлаб чиқаришда фойдаланадиган арзон ресурсларга эга булиш мазмунида қилинадиган машхур тугри сармоя ҳақидаги тасавурга мос келади.

Тугри сармояларнинг иккинчи сабаби булган хорижий ресурсларга эга булиш - арзон ресурсларга эгалик қилиш деган маънони англатади. Вертикал интеграция бу ишлаб чиқаришда товарни хом-ашёдан токи тайёр махсулот ҳолига қилишигача булган вақтни назорат этиш билан боглик булган жараёндир. Агар бир мамлакат темир, иккинчиси – қўмир, учинчиси - технология ва пулатни ишлаб чиқариш учун капиталга эга булса, туртинчи мамлакат шу махсулотга эҳтиёж сезади. Натижада, ишлаб чиқариш оқимини ва махсулот сотувини узлуксиз таъминлаш мақсадида бу давлатлар мустаҳкам алоқаларни урнатиш зарурати тугилади. Бу оқимни қўшимча мустаҳкамлаш усулларида бири - сармоялаш ҳисобига хорижий қўрхоналарни бошқаришда маълум бир миқдордаги овозга эга булиш. Нефть тармоғидаги узаро богликлик концепциясининг қўп қисми мана шу хорижий тугри сармояларга асосланган.

Вертикал интеграция ёрдамида тежамқорликга эришилади. Махсулот билан таъминлаш ва уни сотиш стабиллашган сари, махсулот-материалларни сақлаш, уларни ҳаракати билан боглик булган харажатлар қамаяди. Бу эса уз навбатида молиявий воситаларни, солиқларни ва фойдани бир давлатдан бошқасига утишда эгилувчан булиши имконини яратади. Меҳнат, капитал ва хом ашёлар нархларининг ҳар қиллигидан самарали фойдаланиш мақсадида компаниялар бутлаш қисмларини дунёнинг ҳар қил жойларида ишлаб

чикарадилар. Бу эса ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштириш номи билан аталади. Ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштиришга Мексикада маквиладор саноати номи билан машхур бўлган 1800 та ташкил қилинган корхоналар мисол бўла олади. Бу корхоналар АКШ корхоналари билан ягона системага бирлаштирилган. Бу системада яримфабрикатлар (чала маҳсулотлар) божхона солигисиз Мексикага экспорт қилинган, қайта ишлангандан кейин у Мексикадан АКШга қайта экспорт (резпорт) қилинган. Агар масалан, ишлаб чиқаришнинг меҳнат қисми Мексикада амалга оширилса, АКШда олинадиган божхона солиқлари факат Мексикада қушилган қушимча қийматга солинаган. Мисол, Мексикада Дженерал Моторс компаниясининг автомобил уриндиклари ёки Панасоник теливизорларининг корпуси Мексикада тайёрланган. Қўп компаниялар ишчиларни иш ташлаш ёки импорт миқдорини ўзгариш хатари туфайли, бутловчи қисмларни ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштириш усулидан фойдаланмайдилар.

Ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштиришга альтернатив бўлган усул - бу тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш маълум бир давлатда концентрациялашувидир. Бунда маҳсулотнинг бир қисми албатта ана шу давлат томонидан сотлади. Масалан, Америка фирмасининг Франциядаги филиали, айтилик А маҳсулотни, Бразилиядаги филиали эса В маҳсулотни, АКШдаги асосий компания факат В маҳсулотни ишлаб чиқарсин. Ҳар бир корхона ўз маҳсулотини дунёнинг хоҳлаган ерида сотиши мумкин ва бошланғич харажатларнинг ҳар хиллигидан, ҳамда ишлаб чиқариш ҳажмининг эффектидан фойдаланиш ҳуқуқига эгадир. Ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштиришни устунликларидан бири валютанинг алмаштириш курслари тебраниб турганда ҳам, даромад бир текисда бўлиши мумкин. Масалан, «Хонда» компанияси маҳсулотлар ассортиментининг бир қисмини Японияда АКШ бозори учун, АКШда эса Япония бозори учун ишлаб чиқаради.

Компания бирон бир давлатда иштирокини шакллантириш билан билим ва бошқа ресурсларни олиш имкониятларини кенгайтиради. Қўпгина хорижий фирмалар, америка капиталлар бозоридаги рўй бераётган ходисалар, янгиликлар билан доимий равишда хабардор бўлиш мақсадида Нью Йоркда ўз идораларини таъшиқ этганлар. Билим, янгиликлар кетидан қувишнинг ҳар хил формалари бор. Масалан, французларнинг «С.Ф.Р.» компанияси америка бозорини урганиш ва унинг нефт компаниялари билан яхшироқ рақобатлашиш мақсадида АКШнинг «Ленард Петролеум» компанияси акцияларини сотиб олган. Тугри сармояларнинг натижавий аспектларидан бири бўлган товарнинг ҳаётийлик даври назарияси бўйича янги маҳсулот ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқарилади, лекин етуқлик даврида эса улар ривожланаётган давлатларда ишлаб чиқарилиши табиий.

Давлат томонидан импортга тусиқлар қўйилиши билан биргаликда тугри хорижий сармояларни қелишига шароит ҳам яратилади. Масалан,

соликлар борасида бир мунча имтиёзлар берилиши ёки субсидиялар килиниши. Бундай имтиёзлар купчилик давлатлар томинидан берилади. Тугридан тугри ёрдам сифатидаги рахбатлантиришга эса соликлардан озод этилиш, тезлашган амортизация, паст фоизли ставкаси билан кредит бериш ва улар буйича кафолатлаш, энергия таъминот ёки транспорт учун дотациялар ажратиш корхоналарга хизмат курсатиш учун темир ва автомобил йулларини куриш кабилар киради.

Айрим вақтларда савдо сиёсий мотивлар таъсирида амалга оширилади. Масалан, меркантилизм даврида европа мамлакатлари узлари учун колонияларни уз таъсир доирасини кенгайтириш ва уларнинг ташки савдоларини назорат этиш мақсадида излар эдилар. Колониализм парчаланиб кетгандан кейин айрим мамлакатлар эски колониал мақсадларини амалга ошириш учун ривожланаётган мамлакатларнинг муҳим иқтисодий сектори устидан уз корпорацияларининг кучлари ёрдамида назорат урнатишга ҳаракат қилганлар. Масалан, агар Америка фирмаси бирон бир ривожланаётган давлатда муҳим хом-ашё материални казиб олишда назорат қилса, у узига ёкмаган, дустлаша олмаган мамлакатлар шу хом-ашёдан фойдаланиш ҳукукини ёки сотиб олишда бу самарали тусик вазифасини уташи мумкин. Шу билан бирга у уз мамлакати учун жуда паст нархларни белгилашни таъминлаши, маҳаллий қайта ишлаш саноатининг ривожланишига тусик булиши ва ишлаб чиқариш шароитларини узи баён қилиши ҳам мумкин. Кузатувчиларнинг фикрича Буюк Британия, Франция, Италия ва Япония Американинг купмиллатли нефть корпорацияларга боглиглигини камайитириш мақсадида узининг давлат иштироки билан миллий нефть корпорацияларни ташкил этаганлар.

Куп миллатли компаниялар фаолиятини бошка ривожланган мамлакатларда кенгайтиришда ҳукуматни иштироки ҳаётан муҳум булган ресурсларни олишга қаратилган. Масалан, Япония ёғоч, озик-овқат маҳсулотлари ва хом ашёлар ресурслари буйича хорижий мамлакатларга боглик. Шунинг учун япон ҳукумати Японияни юкорида айтиб утилган ресурслар билан таъминлаш ишончлилигини ошириш мақсадида миллий компанияларига бегараз ёрдам курсатади. Ресурслар устидан назоратни эгаллаш жараёнида саноати ривожланган мамлакатларга сиёсий назорат ҳам утиб кетади. Демак, давлат тугри инвесторларни рағбатлантиришда ёки узи тугри инвестицияни киритганда қуйидаги мақсадларни кузлайди: стратегик ресурслар билан таъминотни таъминлаш ва уз таъсир доирасини кенгайтириш.

Автомобилсозлик муҳим саноат тармоги, булиб уни ишлаб чиқараариш ишчи кучи арзон мамлакатга қучириш ҳаражаатларни иқтисод қилиш имкониятлари купаяди. Масалан, Бразилия давлатини олишимиз мумкин. Бирок Бразилия ҳукумати автомобилларни импорт қилиш муаммосини ҳал қилгунича америка ва европа давлатлари бразилия бозорларида хизмат қилишга улгурдилар. Бразилияда барча операцияларни амалга ошириш жуда

кийин булиб, махаллий операцияларга жуда катта зиён етказилганлиги туфайли ҳукумат томонидан саанкциялар куллашга тугри келган. Автомобил истеъмолчиларига хизмат килишни кондириш максадида, Бразилия ҳукумати махаллий автомобил ишлаб чиқаришни ташкил килишни талаб килди. Натижада «Форд», «Дженерал Моторс», «Крайслер», «Фольксваген», «Даймлер Бенц», «Сааб Скандия», «Альфа Ромео» ва «Фиат» компаниялари Бразилияда узларининг ишлаб чиқариш корхоналарини очдилар. Бу компаниялар ишлаб чиқариш булимларини очишларининг сабаби бразилия автомобил бозори ута муҳим ҳисобланганлиги ва бу бозорни йукотиш ёки уни рақибларга бериб қуйиш хавфи йук эмаслиги эди. Ҳозир Бразилия асосий экспортёрлардан бири ҳисобланади ва ҳатто автомобилни ихтиро этган мамлакатларга эҳтиёт қисмларни ҳам экспорт қилади.

Куп миллатли компаниялар хусусий мулкни маълум бир улишни кулга киритиш ёки ишлаб чиқаришнинг янги қувватларини қуришда иштирок этишда қарор қабул қилишдан олдин барча имкониятларни қараб чиқишлари керак бўлади. Харажатдаги қорхонани хусусий мулкни маълум бир қисмини кулга киритишнинг сабаблари айрим ресурсларни хорижий қорхоналарга бериш ёки янги ташкил этилган қорхона жойлашган ҳудудда бу ресурсларни кулга киритиш оғир бўлганлигидир. Бу қупинча меҳнат ресурслари билан боғлиқ. Махаллий бозорда зарур бўлган мутахассисларнинг етишмаслиги билан боғлиқ бўлган муаммолар ана шулар жумласидан.

Қорхона мулкни маълум бир улишини кулга киритиш харажати ва ҳатарини қамайтириши мумкин. Фирма банкрот бўлган қорхонани янги ишлаб чиқариш қувватларини қуришга кетган харажатга нисбатан арзон баҳода сотиб олиши ҳам мумкин. Бундан ташқари, инвестор маҳсулот ишлаб чиқаришда сарф қилинадиган катта миқдордаги бошланғич харажатлардан қочишга имконият тугилади. Лекин ҳар доим ҳам потенциал инвестор қорхона мулкига эгалик қилишнинг устиликларидан оқилона фойдалана олмайд.

Фирма янги ишлаб чиқариш қувватларини қачон қуради? Одатда инвестор янги қорхона қуради агарда қуйидагилар мавжуд бўлса:

- сатиб олиш учун мос қорхона мавжуд эмас;
- қорхонани сотиб олгандан сунг жуддий муаммоларга дуч келинади (ишчилар малакасининг пастлиги, меҳнат муносибатларини узгартиришнинг оғирлиги);
- сотиб олинган қорхонани молиялаштиришнинг оғирлиги.

4.5. Тўғри сармоядорларнинг устунликлари.

Компания катта бўлгани учун купмиллатлими ёки уларнинг узи куп миллатлими деган савол тугри сармоя назариётчиларини қийнаб келган. Қадимий файласуфларни шунга ухшаш «Тухум олдин пайдо бўлганми ёки товукми? деган савол қийнаб келган. Ҳаётда куп нарсаларга улгурувчи

махаллий фирмалар узларининг маблагларини хорижий тугри сармояга сарф килишлари исботлангандир. Иккинчи томондан, хорижий шериклар хусусий мулкига эга булган корхоналар (кушма корхона) узининг мамлакатда анча-мунча мавкейга эгалар. Инвесторлар тугри сармоя килишларидан олдин монопол устунликга эга булганликларини тан оладилар. Бу устунлик айрим ресурсларга эгалик килиш шарт-шароитлари билан боглик булиб, махаллий корхона бу ресурсларга эга булмаслиги ёки унга эришиш кимматга тушиши мумкин. Бунга бозорга кириш, махсулотларнинг хилма-хиллиги, патентлар, кадрлар ва шу кабилар киради. Бир гурух катта фирмаларнинг бошкаларга нисбатан монополистик устунлиги уларни нима сабабдан хорижий мамлакатларда фаолият олиб бориш истагини билдиришини тушиниб этишга хизмат килади. Бу одатда, харажатлар микдорига ва капиталлардан фойдалана олиш имкониятига алокадорлиги аникланган. Янги сармоянинг асосий кисми капитал булиб, паст фоиз ставкалари билан кредит олиши мумкин булган компания бошкаларга нисбатан устунликга эга булади. Биринчи жахон урушига кадар, фунт стерлингни бошка валюталарга нисбатан мустахкам ва кредит ставкаларининг пастлиги туфайли Буюк Британия давлати тугри сармоядорларнинг забардаст манбаи булган. Иккинчи жахон уриши давридан 80 йилнинг урталарига кадар америка долларининг мустахкам булиши, АКШ фирмаларини устунликга эришишини таъминлаган. Бу эса, завод курилма ва ускуналарини харид килиш нуктаи назаридан хар хил валюталарнинг сотиб олиш кобилияти билан боглик. Иккинчи жахон уришидан кейинамерика доллари жуда хам кучли валюта булиб колди. Натижада долларни бошка валюталарга конветацияланиш йули билан америка фирмалари юкори самарадорлик билан ишлаб чикариш кувватларига эга булганлар. 70-йилнинг бошларида, 80-йилнинг урталарида иен ва марканинг сотиб олиш кобилияти устанлиги муносибати билан Япония ва Германия давлатларининг фирмалари АКШга купрок сармоя килганлар.

Бирок валюта курсларининг нисбати тугри сармоя моделини ишончли тушунтира олмайди. АКШ ва Япония, хамда АКШ ва Германия уртасида икки томонлама сармоялар окими доллар кучсиз ва кучли валюта булган вақтда хам мавжуд булган. 80-йилларнинг биринчи ярмида америка долларининг курси юкорли булишига карамасдан АКШ компаниялари узларининг хорижий сармоя микдорларини купайтирмаганлар. Бирок хорижий компаниялар АКШга купрок сармоя килганлар. Бунинг асосий сабаблари АКШдаги реал фоизлар ставкасини юкорилиги ва америка иктисодиёти позициясининг нисбатан кучлилиги. 80-йилнинг охирига келиб, долларни курси камайиб кетган вақтда АКШга кирган ва ундан чикган сармоялар окимининг сони рекорд курсатгичга чикгани кузатилган. Шунинг учун валютани сотиб олиш кобилияти тугри сармоялар окимининг йуналишини кисман тушинтириб бериши мумкин.

Хорижий тугри сармоя жалб этилгандан сунг компания юкори фойда олиб, даромади ва совдоси бир мунча мустахкамланади. Хозирги вақтда

тугри хорижий сармояларнинг узиш суръатлари ташки савдо ёки миллий ялпи махсулот хажмига караганда юкорирок булиши кузатилмокда. Ресурсларни кидириб топишга йуналтирилган сармоя, савдо бозорларини кидиришга йуналтирилган сармояга караганда тезрок узиши мумкин. Бунинг сабаби махсулотни сотишда унга куйилган чегараларнинг камайиши, хорижда фаолият олиб бораётган компаниялар тажрибаларини ортишидир.

Таянч иборалар:

Тугри сармоя, назорат хукуки, товарларни хорижда сотиш йули билан бозорларни кенгайтириш, хорижий ресурсларга эга булиш, вертикал ва горизонтал интеграция, ишлаб чикариш омилларини мобиллиги, бозорни кенгайтириш, арзон ресурслар, олигаполия тармоги, давлатнинг рагбатлантирилиши.

Назорат саволлари:

1. Хорижий тугри сармоя нима?
2. Хорижий сармоянинг махалий сармоядан фарки нимада?
3. Хорижий тугри сармояларни жалб этишда кандай омилларни инобатга олиш керак булади?
4. Фирма янги ишлаб чикариш кувватларини качон куради?
5. Ишлаб чикариш омилларининг мобиллиги ва уртасида кандай богликлик мавжуд?
6. Вертикал ва горизонтал интеграция нима?
7. Тугри сармоя килишнинг сабаблари нимадан иборат?
8. Истеъмолчиларнинг хохиш-истаги махсулот савдосига тусик булиши мумкинми?
9. Нима сабабдан дунёда тугри сармоялар улуши куп?
10. Тугри сармояларни давлат бошкара оладими?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

5-мавзу. Кўп миллатли компаниялар

5.1. Кўп миллатли компаниялар (КМК) кўринишлари ва уларнинг вужудга келиши сабаблари.

5.2. КМК фаолиятининг асосий хусусиятлари.

5.3. КМК таъсирини баҳолаш.

5.4. КМКни иктисодий таъсири.

5.1.Кўп миллатли компаниялар (КМК) кўринишлари ва уларнинг вужудга келиши сабаблари.

КМКлар «жахон иктисодининг двигателлари»дир». БМТнинг трансмиллий корпорациялар ҳақидаги докладларидан бири худди шундай деб номланган эди. 90-йилларнинг урталарига келиб жаҳонда 40 мингта КМК мавжуд эди. Улар уз давлатларидан ташқарида 250 мингта яқин шубҳа корхоналарини назорат қилардилар. Уларнинг сони охириги йигирма йил мобайнида 5 баробар қупайди (1970 йилда 7мингта бундай фирма руйхатга олинган эди).100та энг йирик халқаро компанияларнинг 40% мулки (шу жумладан молиявий мулки) бошқа давлатлар ҳудудида жойлашган. КМК ёқит трансмиллий корпорацияларнинг (ТМК) асосий қисми АКШ, ЕИ давлатлари ва Японияда жойлашган. ТМК жаҳон саноат ишлаб чиқаришининг 40%иғача, халқаро савдонинг ярмини назорат қиладилар. ТМК корхоналарида ишлаб чиқарилган маҳсулотларнинг миқдори йилига 1 трлн. долл.дан ошиб кетади. Уларда 73 млн.дан ортиқ киши ишлайди, яъни жаҳонда банд аҳолининг ундан бир қисми. Ҳуш, КМК ёқи трансмиллий корпорациялар нима, уларга қанақа компаниялар қиради? Анъанавий равишда халқаро корпорациялар фаолиятини урганадиган БМТ узок вақт мобайнида уларга йиллик айланмаси 100 млн. долл.дан ошувчи ва қамида 6 давлатда филиали булган фирмаларни қушарди. Кейинги йилларда бошқа бир қурсатқич: резидент-давлатдан ташқарида сотилган маҳсулотлар миқдори қиритилди. Бу қурсатқич буйича жаҳонда Швейцариянинг «Нестле» фирмаси (98%) илгорлардан бири саналади. БМТ методологиясига қура халқаро корпорацияни унинг активлари структурасига қараб ҳам аниқлаш мумкин. Трансмиллий корпорациялар ичида энг қуп хорижий активга (молия сектори-трансмиллий банқлардан ташқари) Англия-Голландия қонцерни «Рояль-Датч шелл», кейин АКШнинг 4 фирмаси: «Форд», «Дженерал моторс», «Эксон» ва «IBM» эгадирлар. Гарб иктисодий адабиётида халқаро монополияларнинг қуплаб турларини учратиш мумкин: қупмиллий корпорациялар, байналмилал корпорациялар, прансмиллий корпорациялар, глобал корпорациялар ва х.к. Ф.Котлер ташқилий тамойиллар асосида айнан ана шундай халқаро компанияларни

курсатади. Россиялик иктисодчилар, одатда, куйидаги классификацияни берадилар. КМКлар - бу хорижий активга эга булган миллий монополиялар. Уларнинг ишлаб чиқариш ва савдо-сотиқ фаолиятлари бир давлат чегарасидан чиқиб кетади.

Корпорация деб АКШда хиссадорлик жамиятини айтишади. Замонавий трансмиллий корпорацияларнинг купчилиги Америка компанияларининг экспансияси туфайли вужудга келганлиги туфайли бу термин кириб келди. Трансмиллий корпорацияларнинг ҳукукий режими филиаллар ва шубба корхоналари ташкил этиш орқали турли давлатларда фаолият юритишни назарда тутди. Бу компаниялар нисбатан мураккаб булган ишлаб чиқариш ва тайёр маҳсулотларни сотиш, илмий тадқиқот, истеъмолчиларга хизмат курсатиш хизматларига эгадирлар. Умуман улар ягона ишлаб чиқариш-сотиш мажмуини ташкил этадилар ва бу мажмуада хиссадорлик капиталга факат таъсисчи давлат эгалик қилади. Шу билан бирга филиал ва шубба корхоналари аралаш корхоналар булиши ва уларда миллий капитал устунлик қилиши мумкин. КМК - ишлаб чиқариш ва илмий тадқиқотчилик асосида бир неча давлат миллий компания ёки корпорацияларини бирлаштирувчи халқаро компаниядир. Бунга 1907 йилдан буён мавжуд булган Англия - Голландия «Рояль-Датч шелл» концернини курсатиш мумкин. Бу компаниянинг ҳозирги капитали 60:40 нисбатда тақсимланган. Купмиллий корпорацияларга машинасозлик, электрон инженерияга ихтисослашган, Европада машҳур Швейцария-Швеция АВВ (Asea Brown Boveri) компаниясини курсатиш мумкин. Европанинг илғор КМК каторига Англия-Голландия химия-технология концерни «Юнилевер»ни ҳам қушиш мумкин.

Трансмиллий ва купмиллий корпорацияларга халқаро компаниялар ичида ажралиб турувчи глобал корпорацияларни (ГК) ҳам қушиш керак. Улар 80-йилларда вужудга келдирилди ва кучга кириб бормокдалар. Глобал корпорациялар замонавий жаҳон молия капиталининг бутун кудратини намён қиладилар. Глобализацияга купрок химия, электротехника, электрон, нефть, автомобиль, аҳоли, банк ва бошқа бир неча соҳалар мойилдирлар. Трансмиллий корпорациялар пайдо булишига сабаб нима? Улар пайдо булишининг энг умумий сабаби миллий-давлат чегараларидан чиқиб кетган ишлаб чиқариш кучларининг ривожланиши асосида ишлаб чиқариш ва капиталнинг байналмилаллашувидир. Ишлаб чиқариш ва капиталнинг байналмилаллашуви йирик компаниялар томонидан хорижда уз булимларини ташкил этиши ва миллий корпорацияларнинг трансмиллий корпорацияларга айланиши орқали экспансия характериға эга булади. Капитал олиб чиқиш халқаро корпорацияларнинг шаклланиши ва ривожланишининг энг муҳим омилиға айланмоқда. Трансмиллий корпорациялар вужудга келишининг аниқ сабаблари каторига ҳаддан ошиқ фойда олишға интилишни курсатиш мумкин. Уз навбатида, уткир рақобат, бу курашда тирик қолиш зарурияти ҳам халқаро микёсда ишлаб чиқариш ва капиталнинг концентрацияси ва ТМК пайдо булишиға олиб келди.

5.2. КМК фаолиятининг асосий хусусиятлари.

Жахон хужалигида руй берувчи иктисодий жараёнларнинг объектив натижаси сифатида вужудга келган трансмиллий корпорациялар узига хос хусусиятларга эга. ТМК халқаро меҳнат тақсимо­тининг фаол иштирокчиси бўлиб унинг ривожланишига уз хиссаларини қўшади­лар. Трансмиллий корпорациялар капиталининг ҳаракати, одатда, корпорация жойлашган давлатда бўлаётган жараёнлардан му­стақил равишда руй беради. Трансмиллий корпорациялар йирик инвестициялар ва юкори малакали персонал талаб қилувчи юкори технологияли, илм талаб соҳаларга кириб боришади. Бунда ушбу соҳаларни трансмиллий корпорациялар томонидан монополия қилиш тенденцияси сезилмоқда. 80-йиллар урталарида капиталистик дунё саноат маҳсулотининг 3/4 қисми 2 мингга яқин энг йирик корпорациялар томонидан ишлаб чиқарилган. Уларнинг бир неча юзтаси энг муҳим маҳсулотларнинг 50%идан 80%игача қисмини ишлаб чиқарганлар ва ишлаб чиқарадилар. 500та энг қучли трансмиллий корпорациялардан 85таси барча хориждаги инвестицияларнинг 70%ини назорат қиладилар. Бу 500 гигант электроника ва химиянинг 80%, фармацевтиканинг 95%, машина­созликнинг 76% маҳсулотини сотадилар.

Гарбий иктисодчиларнинг прогнозларига қўра 2005 йилда жахон хужалигида 500-600 трансмиллий корпорациялар ҳукмронлиги урнатилади. Бунда 500 корпорация жахан ялпи маҳсулотининг 85%ини назорат қиладилар, уз ишлаб чиқаришлари ва хизматларини сезиларли равишда диверсификация қиладилар. Масалан, Швециянинг «Вольво» автомобиль концерни ҳозирдаёқ нафакат автомобиль чиқармоқдма. Бу трансмиллий корпорация Швецияда 30 та, хорижда бир неча унта турли ихтисосли йирик шўъба қорхоналарига эга бўлиб, қатерлар учун моторлар, авиадвигателлар, маҳсулотлар ишлаб чиқармоқда. Уз навбатида АКШнинг 500 энг йирик трансмиллий корпорациялари урта ҳисобда 11 соҳада, энг қучлилари эса 30-50 соҳада қорхоналарга эга. 100 илгор саноат фирмаларидан Англияда 96таси, Германияда-78таси, Францияда-84таси, Италияда-90таси қўп соҳалидир.

Қучли ишлаб чиқариш базасига эга бўлган трансмиллий корпорациялар ишлаб чиқаришни, товар бозорларини самарали режалаштиришни таъминловчи ишлаб чиқариш-савдо сийсатини юргизади­лар. Режалаштириш бош компания доирасида амалга оширилади ва шўъба қорхоналарига тарқатилади. Халқаро корпорациялар вужудга қелиши ва ривожланишига мисол қилиб, уз қулида жахон қундалиқ электр жихозлари ва санаот усқуналари бозорининг 25%ини ушлаб турган «Электролюкс» ТМКни қўрсатиш мумкин. 1912 йилда икки швед компанияларининг бирлашиши натижасида вужудга қелган «Электролюкс» 20-йиллардаёқ Австралия ва Янги Зеландия бозорига қикиб, у ерда уз ишлаб чиқаришини ташқил қилди. Охи­рги ун йилликда «Электролюкс» АКШда учинчи уринда турувчи,

«Вестингауз», «Гибсон» ва бошқа маркалар остида кундалик техника ишлаб чиқарувчи «Уайт Консолидейтед» компаниясини, Италия ва бутун жанубий Европада энг йирик электр товарлари ишлаб чиқарувчи «Занусси» фирмаси ва шунингдек ГФР асосий электр товарлари ишлаб чиқарувчи «АЭГ» фирмасини сотиб олди. Бу уч фирмани кушиб олганидан кейин «Электролюкс» 75 мамлакатда кундалик электротехникани ишлаб чиқариш, сотиш ва хизмат курсатиш бўйича ривожланган тизимга эга булган, уз соҳасида жаҳонда лидер компанияга айланди. 90-йилларнинг урталарида бу трансмиллий корпорациянинг корхоналарида 110 мингдан ортик киши ишлаб, унинг йиллик обороти 1994 йилда 16 млрд. долл.ни ташкил этди.

Уз экспансиясини кенгайтира бориб, трансмиллий корпорациялар жаҳон бозорини узлаштиришнинг турли шаклларида фойдаланадилар. Бу шакллар куп жихатдан шартномага асосланади ва хиссадорлик капиталида бошқа фирмаларнинг катнашишига боглик эмас. ТМК иктисодиётининг бундай шаклларида купинча куйидагилар киритилади: 1) лицензия бериш; 2) франчайзинг; 3) бошқарув шартномалари; 4) техник ва маркетинг хизматлари курсатиш; 5) корхоналарни «калит остида» топшириш; 6) вақт бўйича чекланган қўшма корхоналар тузиш ҳақидаги шартномалар ва алоҳида операцияларни амалга ошириш бўйича келишувлар. Лицензион келишувлар айниқса кенг тарқалган. 1990 йилда ТМКнинг лицензион келишувларининг ҳажми 1970 йилдагига нисбатан қарийб ун баробар ошди. Лицензион келишув юридик шартнома бўлиб, унга қўра лицензиар лицензиантга бир қанча муддатга маълум тулов эвазига маълум ҳуқуқлар беради. Лицензия бериш трансмиллий корпорациянинг ички фирма шартномалари бўйича ҳам, технология беришнинг ташқи каналлари бўйича ҳам амалга оширилади. Франчайзинг-узук муддатга мулжалланган лицензион келишувдир. Бунда франчайзер клиент-фирмага маълум ҳуқуқлар беради. Бу ҳуқуқлар уз ичига маълум тулов эвазига савдо маркаси ёки фирма номидан фойдаланиш, шунингдек техник ёрдам курсатиш, ишчи қўчи малакасини ошириш, савдо ва бошқариш бўйича хизмат курсатишни олади.

80-йилларнинг охиридан бошқарув ва маркетинг хизматларини курсатиш қабил трансмиллий корпорациялар экспансияси шакли кенг тарқалмоқда. Бошқарув хизматлари курсатиш бўйича шартномага қўра, корхонани оператив назорат қилиш маълум тулов эвазига бошқа қўхонага берилади. Техник хизмат курсатиш ҳақмдаги шартномага қўра трансмиллий корпорациялар ушбу фирма фаолиятининг қандайдир махсус томонига боглик булган техник хизматларни амалга оширадилар. Купинча бундай шартномалар машина ва усқуналарни ремонт қилиш, «ноу-хау»дан фойдаланиш бўйича маслаҳатлар, аварияларни тугатиш ва сифатни назорат қилиш билан боглик булади. Заводларни «калит остида» топшириш ҳақидаги шартномалар кенг тарқалди. Бунда трансмиллий корпорация маълум объектни режалаштири ва қўриш учун зарур булган барча (ёки асосий қўчилик) фаолиятни амалга ошириш жавобгарлигини оладилар.

Трансмиллий корпорациялар томонидан халқаро бозорларни эгаллашнинг энг янги шаклларида бири хорижда махсус инвестицион компаниялар ташкил қилишдир. Бу компанияларнинг вазифаси ТМКнинг шуъба ва ҳамкорликдаги корхоналарининг махсулотларини минтакавий бозорларга чиқаришни рағбатлантириш учун уларни инвестициялашдир. Бундай усулдан алкоғолсиз ичимликларни сотиш буйича энг йирик халқаро компаниялар «Песи-кола» ва «Кока-кола» Африкада фойдаланишади. Трансмиллий корпорациялар замонавий жаҳон хужалигининг муҳим иштирокчиларига айландилар. Саноати ривожланган давлатлар учун айнан ТМКларининг хориждаги фаолияти уларнинг ташқи иқтисодий алоқаларинг характериини белгилаб беради. Бу давлатлар экспортида миллий компанияларнинг узларининг хориждаги филиалларига товар етказиб беришлари ва хизмат курсатишларининг улуши каттадир. 80-йилларнинг иккинчи ярмида бундай фирма ичидаги савдонинг улушига АКШ экспортининг 14-20%и, Япония экспортининг 23-29%и ва ГФР экспортининг 24-28%и тугри келарди. ТМК жаҳондаги хусусий ишлаб чиқариш капиталининг 1/3 қисмини, хориждаги тугридан-тугри инвестицияларнинг 90%ини назорат қиладилар. Трансмиллий корпорацияларнинг соҳавий структураси ҳам турли тумандир. Халқаро корпорацияларнинг 60%и ишлаб чиқариш соҳасида, 37%и хизматда ва 3%и казиб чиқариш ва кишлок хужалиги соҳасида банддир. Американинг «Форчун» журнали маълумотларига қараганда жаҳоннинг энг йирик 500 корпорацияси ичида 4 мажмуа: электроника, нефтни қайта ишлаш, химия ва автомобилсозлик асосий рол уйнайди. Улар савдоси ТМКлар фаолиятининг 80%ини ташкил этади. Трансмиллий корпорациялар инвестицияларининг минтакавий-соҳавий йуналиши жуда характерлидир. Одатда улар, «янги индустриал давлатлар», нисбатан ривожланган ва ривожланаётган давлатлар қайта ишловчи саноатига капитал қуядилар. Бунда капитал оловчи давлатлар орасида инвестичилар учун рақобатчилик қураши руй беради. Камбагал давлатларга нисбатан сиёсат бошқача - трансмиллий корпорациялар бу ерда капитални казиб олиш соҳасига қуйсаларда, аммо асосан бу ерга экспортни қучайтиришга ҳаракат қиладилар. Бу ҳолда ТМКлар уртасида маҳаллий бозорни эгаллаш учун қураш бошланади. Трансмиллий корпорациялар у ёки бу давлатнинг халқаро иқтисодий алоқалар тизимидаги тақдирини аниқловчи омилга айланишмоқда. ТМКнинг фаол ишлаб чиқариш, инвестицион, савдо фаолияти туфайли улар ишлаб чиқариш ва махсулотларни тақсимлашнинг халқаро тартибга солувчисига айланишмоқда ва ҳатто БМТ экспертларининг фикрича жаҳонда иқтисодий интеграциясига шароит яратишмоқда.

5.3. КМК таъсирини баҳолаш.

КМКларни узаро таъсир этувчи объектлари. Фирма кимларни манфаатини қушлаши ёки қониктириши керак? Улар қуйидаги турт гуруҳдан иборат:

- акциадорлар;

- жалб килинган ишчилар;
- истеъмолчилар;
- жамият.

Акционерлар манфаати бу акциядан оладиган дивидендлар купайиши бу эса олди сотди микдорини ортишига олиб келади. Ишчилар ойликни ортишидан манфаатдорлар. Истеъмолчилар нарх наволарни пасайишини орзу киладилар. Жамият эса солик тушумини пасайишидан манфаатдор. Бу турта гурух уртасида компромисни хатто маълум бир давлатнинг ичида топиш ҳам энгил иш эмас. Хорижий давлатларда уз урф одати хар хил давлатлардаги таъсири хар хилдир. Масалан, 1990 йилларда Дженерал Моторс бу турта омилнинг хар хил давлатлардаги таъсири хар хил булишига дуч келди. Масалан, Жанубий Кореяда соатбай иш хаки бошка давлатлардагига нисбатан юкори булган. Натижада, Денерал Моторс Деу (Deawoo) билан биргаликда меҳнат харажатларини кискартиришга мажбур булди, бу эса уз навбатида фойда микдори камайишига сабаб булди.

Мексикада янги конунга кура ишлаб чиқаришни кенгайтириш тугидан тугри ишчилар сонини ортиши билан боглаб куйилди. Бу эса ишлаб чиқариш самарадорлигини ортишига халакит килган. Дженерал Моторс Хитойда хажми 2л куб мотор ишлаб чиқариш линиясини ишга туширишганда акциядорлар ва истеъмолчилар купрок манфаатдор булганлар.

Купмиллатли компания хар кандай давлатдаги фаолияти бу бизнесни глобал максадидан кура узининг хусусий максадларини юкори куяди. Масалан, АКШдаги ишчиларни уларнинг иш берувчилари Мексикада канча ишчи жойларини ташкил килганлари кизиктирмайди. Бу эса бошкариш масалаларини хал килишда бир канча муаммоларга дуч келинади. Масалан, ишлаб чиқариш кувватларини жойлаштириш, экспортни йулга куйиш, фойдани таксимлаш каби муаммолар. Масалан, Америкалик инвестор ишлаб чиқариш кувватларини АКШ ва Канадага жойлаштирган булиб, Венесуелага кайси корхонасидан экспорт килиш керак? Бундай саволларга жавоб ишлаб чиқариш кувватларини оптимал жойлаштириш, махсулотнинг тан нархи, транспорт харажатлари каби муаммоларни хал этиш билан боглик.

Энди КМКларнинг нисбий ва абсолют фойда, зарарлари хакида фикр мулохаза юритамиз. Купмиллатли компания фаолиятлари маълум давлатнинг иктисодий, сойиал ва сиёсий максадларига таъсир этиши мумкин. КМКлар бир сохага ижобий, бошкасига эса салбий таъсир этиши мумкин. Масалан, купмиллатли компания бирор давлатда ишчи жойларини ташкил килиб, бу давлатнинг миллий иктисодиёти устидан назорат урнатиши мумкин. Бу купмиллатли компания фаолиятида бир вақтнинг узида ҳам ижобий ҳам салбий моментларидир.

Купмиллатли компания социал тизимнинг куп кирраларига таъсири килиши маълум эканлигига карамасдан, КМКларга багишланган

адабиётларда уларни фаолияти давлатнинг тулов балансидаги дефицит муаммосини ечишга қаратилган дейдилар.

Хар қандай халқаро операциялардан:

- икки томон фойда қуриши мумкин;
- икки томон зарар қуриши мумкин;
- бир томон ютиши иккинчи томон зарар қуриши мумкин.

Қупмиллатли компанияларнинг фаолиятларини ривожланишининг сабаблари:

- техник прогресс (технология ривожланиши);
- рақобат фаолиятининг қучайиши;
- давлатнинг сиёсати (инвестиция).

5.4. ҚМҚни иқтисодий таъсири.

Тулов балансига таъсири. Хар бир давлат капиталлар оқимини мувофиқлаштиришга ҳаракат қилади. Давлатлар уртасида халқаро операциялар утқазилади. Бунда бирор давлатнинг тулов баланси манфий, бошқасиники эса мусбат бўлиши мумкин, лекин нутқнинг уртача арифметиги нолга тенг. Чунки бирор давлатнинг мусбат тулов баланси бошқасига қарама-қарши тулов баланси бўлиб хизмат қилади. Бирок давлатларнинг мақсадлари хар хил бўлиши мумкин. Масалан: бирор давлат иқтисодни ривожлантириш, нархларни стабиллаштириш мақсадида тулов балансини дефицит даражасида ушлаб туришга ҳаракат қилади. Ёки қелажакда мусбат тулов балансига эришиш мақсадида актив тулов балансидан вос қечиш мумкин.

Бир марталик тугри сармояли таъсири ижобий ёки салбий бўлиши мумкин.

Хорижий компания Ўзбекистон компаниясини сотиб олиб собиқ компания эгаларининг Швецария банкидаги депозитига маълум миқдордаги доллар қуяди. Фирма яна ҳам самарали ишлаши натижасида олинган фойда Ўзбекистонлик компания эгаларига эмас балки, хорижий эгаларига тегишли бўлади. Бунда Ўзбекистон давлатидан хорижий валюта чиқиб қетади, бу эса салбий ҳолат.

Хорижий фирма самарали ишламаётган ресурсларни (ер, ишчи қучи, ҳом ашё) сотиб олиш, импорт урнини босувчи маҳсулотлар ишлаб чиқаради. Бу эса Ўзбекистон давлати учун ютук (чунки бу маҳсулотни импорт қилишдан валюта тежалади).

Тугри сармоянинг тулов балансига таъсирини аниқловчи формула жуда содда бўлиб у қуйидагича:

$$B=m+x+c-(m_1-x_1-c_1)$$

бу ерда В-тулов балансига таъсири;

m -импорт урнини босувчи;

x -экспортни рағбатлантирувчи омил;

c -экспорт ва импорт туловларидан ташкари бошка эҳтиёжлар учун келадиган капитал;

m_1 -импортни рағбатлантирувчи омил;

x_1 -экспортни кискартириш;

c_1 -экспорт ва импорт туловлари билан боғлиқ бўлмаган туловлар;

m - m_1 -соф импорт.

Соф импортга m ни кийматини билиш учун хорижий ишлаб чиқариш қувватлари бўлмаганда импортнинг ҳажми канча бўлганлигини билиш керак. Мана шундай маҳсулотларни маҳаллий бошка инвестиция қилинмаган корхоналар томонидан ишлаб чиқарилган бўлиб, уларни ички бозордаги улушларини билиш керак. m_1 уз ичига олган маҳсулот ишлаб чиқариш учун хориждан келтирилган техник ускуналар, компонентлар ва материалларнинг нархини олади.

Ташкаридан капитал келиш муносабати билан миллий даромаднинг ортиши ҳисобига импорт ортишини баҳолаш зарурдир. Масалан, миллий даромад 2 млн.\$ (инвестиция ҳисобида) ортган бўлсин. Импортнинг максимал ҳажми 10% (миллий даромаднинг), у ҳолда импорт 200 минг \$ ортади.

Энди инвестицияни соф экспортга ($x - x_1$) таъсирини курайлик. АКШ даги экспортёрлар қуйидагиларни таъкидлайдилар. АКШ нинг купмиллатли компаниялари чет давлатларда ишлаб чиқарилган маҳсулотлари баъзи ҳолларда Америка экспорт урнини, баъзан эса бу маҳсулотлар ички бозорни қондириш учун импорт қилинади.

Купмиллатли компания вакилларининг фикрларига ишлаб чиқаришни хорижга силжишига бу ҳимоя воситасидир. Бошқача қилиб айтганда ишлаб чиқариш харажатларининг паст бўлиши бу хорижда ишлаб чиқаришни ташкил этишни муқаррарлигидир.

АКШ купмиллатли компанияларининг хорижий мамлакатларга кириб бориши бу хорижий фирмалардан олдинроқ бизнесга эғалик қилишдир. Купмиллатли компания вакиллари яна шунини таъкидлайдиларки, инвестиция (қилувчи компаниялар) Америка экспортини рағбатлантиради. Чунки уларнинг хорижий филиаллари (яъни инвестиция олувчилар) АКШдан техника, материал, йигувчи қисм компонентлар сотиб оладилар. Соф капитал

(net capital flow) = $c - c_1$. Барча марказий банкларда бу курсаткичлар (c ва c_1) назорат килиб борилади.

АКШ экспортёрлари айтишларича АКШда ишлаб чиқариш мумкин бўлган баъзи маҳсулотларни фирмалар хориж давлатларида ишлаб чиқаришни ривожлантириш йули билан ишлаб чиқариш уларнинг фикрича бу маҳсулотлар АКШ экспорт маҳсулотларини алмаштиради, баъзи ҳолларда эса бу маҳсулот АКШга импорт килинади (ички бозорни қисман тулдиради). АКШнинг ТНКлар хорижий давлатларга силжишининг сабаби улар хорижий фирмаларнинг бизнесларини уз кулларига олишидир. АКШ ТНКлар фикрича сармоялар Америка экспортини рағбатлантиради, чунки ТНКларнинг хорижий филиаллари АКШнинг узидан техника, хом ашё ва ҳар хил компоненталар сотиб оладилар.

Трансмиллий корпорацияларнинг жаҳон ҳужалиги ва халқаро иқтисодий муносабатлар тизимидаги фаолиятининг яхши томонларини айтганда, уларнинг фаолият курсатаётган давлатлар иқтисодиётига негатив таъсирини ҳам айтиб ўтиш лозим. Мутахассислар қуйидагиларни алоҳида курсатадилар:

- ТМК фаолият курсатадиган давлатларнинг иқтисодий сиёсатини амалга оширишга ҳалакит бериш;
- давлат қонунларини бузиш;
- монопол нархлар урнатиш, ривожланаётган давлатларнинг ҳукуқини чекловчи шартларга мажбурлаш.

Умуман, трансмиллий корпорациялар - ҳужаликлараро алоқаларнинг доимий эътибор, урганиш ва халқаро назорат талаб қилувчи етарли даражада мураккаб ва доимий равишда ривожланиб бораётган феноменидир.

Таянч иборалар.

Қўп миллатли компаниялар, трансмиллий корпорациялар, тулов балансига, импорт урнини босувчи, импортни ва экспортни рағбатлантирувчи омил, соф импорт, соф экспорт.

Назорат саволлари:

1. Қандай компания қўп миллатли компаниялар ёки трансмиллий корпорация деб аталади?
2. КМКларга мисол келтиринг.
3. КМКлар давлатнинг сиёсати таъсир курсата оладими?
4. КМКларни вужудга келиш сабалари қандай?
5. КМКлар узига ҳос хусусиятлари нималардан иборат?
6. КМКларни таъсирини қандай баҳолаш мумкин?
7. Тугри сармоянинг тулов балансига қандай омиллар таъсир этади?
8. Тугри сармоянинг тулов балансига таъсирини баҳолаш мумкинми?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

6-мавзу. Халқаро молиявий муҳит

6.1. Халқаро валюта тизимининг моҳияти ва структураси.

6.2. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш босқичлари.

6.3. Халқаро резерв валюта бирликлари.

6.4. Европа валюта тизими.

6.5. Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари

6.6. Валюта курсларининг барқарорли

6.1. Халқаро валюта тизимининг моҳияти ва структураси.

XX аср урталарида халқаро иқтисодий, молиявий ва валюта муносабатлари ривожланиши янги кучланиш олди. Очик иқтисодиёт қуришнинг умумий тенденцияси савдо айирбошлашувининг тезлашишига, халқаро молиялаштиришнинг ривожланишига, янги валюта бозорларини ҳосил бўлишига, турли мамлакатлар орасида валюта-молия муносабатларининг кенгайишига имкон беради. Валюта муносабатлари пулнинг жаҳон пули функцияси билан боғлиқ, булган иқтисодий муносабатларни намоён қилади. Пул жаҳон пули сифатида ташқи савдо ва хизматлар, капитал миграцияси, фойданинг нивестициялари қучайиши, заём ва субсидиялар бериш, илмий-техник алмашув, туризм, давлат ва хусусий пул қучиришларига хизмат қилади. Валюта муносабатлари миллий ва халқаро даражаларда амалга оширилади. Миллий даражада улар Миллий валюта тизимлари (МВТ) соҳасини қамраб олади. Миллий валюта тизими бу валюта қонунчилиги билан белгиланадиган давлат валюта муносабатларини ташкил қилишнинг шаклидир. МВТнинг узига хос томони у ёки бу давлат иқтисодиётининг, шунингдек ташқи иқтисодий алоқаларининг ривожланиш даражаси ва узига хослиги билан аниқланади. Миллий валюта тизими қуйидагилар билан характерланади:

- миллий валюта бирлиги;
- расмий олтин ва валюта захираларининг таркиби;
- миллий валюта паритети ва валюта курси шаклланишининг механизму;
- валюта қайтиши шароитлари;
- валюта чекланишларининг мавжудлиги ёки йуклиги;
- давлатларнинг ташқи иқтисодий ҳисоб-китобларини амалга ошириш тартиби ва бошқалар.

Миллий валюта тизимларини боғловчи звено бўлиб валюта курси ва паритет хизмат қилади. Валюта курси алоҳида мамлакатлар валюталари нисбати ёки

маълум давлат валютасининг бошка давлатлар валютасида хисобланган “нархи”ни намоён килади. Паритет - валюталарнинг улардаги олтинга мос келувчи нисбатидир. Аммо валюта курси амалда ҳеч қачон паритет билан мос келмайди. Халқаро валюта тизими (ХВТ) жаҳон ҳужалиги доирасида валюта муносабатларини ташкил қилишнинг шакли ҳисобланади. У жаҳон капиталистик ҳужалиги эволюцияси натижасида пайдо бўлади ва ҳукукий жиҳатдан давлатлараро қелишувлар билан расмийлаштирилган. Халқаро валюта тизимининг асосий элементлари қуйидагилардир:

- валюта бирликларининг миллий ва коллектив захиралари;-ҳалқаро ликвидли активларнинг таркиби ва структураси;
- валюта паритетлари ва курслари механизми;
- валюталарнинг узаро алмашув шартлари;
- халқаро ҳисоб-китоб шакллари;
- халқаро валюта бозори ва жаҳон олтин бозори режими;
- валюта-молия ташкилотлари (ХВФ, ХТТБ ва б.) ни тартибга солувчи давлатлараро валюта-кредит ташкилотларининг мақоми.

Халқаро валюта тизимининг асосий вазифаси - муҳим иқтисодий усишни таъминлаш; инфляцияни камайтириш; ташқи иқтисодий алмашув ва тулов оборотининг тенглигини куллаб-қуватлаш учун халқаро ҳисоб-китоблар ва валюта бозори соҳасини тартибга солишдан иборат. Халқаро валюта тизими-динамик, ривожланаётган тизим. У доимо узгаради, ривожланади. ХВТ эволюциясининг йуналиши Гарб давлатлари иқтисодиёти узғаришининг илғор тенденциялари, умуман жаҳон ҳужалигининг шароитлари ва талаблари узғариши билан аниқланади.

6.2. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш босқичлари.

Уз ривожланишида Халқаро валюта тизими мос равишда туртта халқаро валюта тизимларини намоён қилувчи турт босқични босиб ўтди. Олтин стандарт деб аталувчи биринчи тизим стихияли равишда XIX аср охирида вужудга келди. Унда қатор давлатларнинг валюталари уз давлатларининг ички бозорида эркин равишда олтинга айланарди. Олтин стандарт тизими қуйидагилар билан ажралиб туради:

- валюта бирлигининг маълум олтин қийматига эгаллиги;
- валютанинг олтинга конвертацияланиши алоҳида бир давлатнинг ичида ҳам ташқарисида ҳам таъминланади;
- олтин қуймалар эркин равишда тангаларга алмаштирилиши мумкин; олтин эркин экспорт ва импорт қилинади, халқаро олтин бозорларида сотилади;
- миллий олтин захираси ва ички пул таклифи уртасида қучли нисбатнинг сақланиши.

Олтин стандартга асосланган халқаро ҳисоб-китоблар механизми қайд қилинган курсни урнатади. Олтин танга, олтин қуйма, олтин девиз

стандартлари олтин стандартларнинг турларидир. Олтин стандартнинг бир туридан иккинчисига эволюцион утиш халқаро капиталистик тизимининг ривожланиши мобайнида руй берарди. Капиталистик хужалик фаолиятининг аста-секин мураккаблашуви, жажон хужалиги алоқаларининг кенгайиши ва чуқурлаши, даврий равишда такрорланаётган иктисодий инкирозлар иктисодиётни тартибга солишни, давлатнинг иктисодий жараёнларни бошқаришга аралашувини кучайтиришни объектив заруратга айлантди. Давлатнинг иктисодиётга аралашувининг кучайтириб бориш билан эркин рақобатчилик капитализм ривожланишининг аломатларига жавоб берувчи олтин стандарт механизму билан аникланадиган кайд килинган валюта курси тартибга солинувчи бир-бири билан боғлиқ валюта курслари тизимига узгара бошлади.

Иккинчи тизим - Генуя конференцияси (1922й.) қарорлари натижасида вужудга келган - олтин-девиз стандарти тизимидир. Кейинчалик у қупчилик капиталистик давлатлар томонидан тан олинган. Бунда банкноталар олтин эмас, балки кейинчалик олтинга алмаштирилиши мумкин бўлган бошқа давлатлар девизи (банкнота, вексель, чеклар)га алмаштирилади. Девиз валюта сифатида доллар ва фунт стерлинг танланди.

Олтин-девиз стандарти амалда тартибга солувчи валюта курслари стандарти тизими аввало олтин валюта стандарти тизимига утиш пиллапоёси бўлди. Олтин-валюта стандарти тизими 30-йилларда ташкил топди ва 50-йиллар охирида тулик шаклланди. Бу тизим шароитида қогоз пуллар олтинга алмаштирилмайдиган бўлди. 1944 йилда бўлган Бреттон-Вудс (АҚШ) халқаро конференциясида бу тизим ҳуқуқий мақомни олди. Бреттон-Вудс валюта тизимининг узига ҳос томонлари қуйидагилардир:

- олтин давлатлар орасида якуний пул ҳисоб-китоблари функциясини саклаб қолди;
- олтин билан бир қатор турли давлатлар валюталари қиймати улқови, шунингдек туловнинг халқаро қредит воситаси сифатида тан олинган АҚШ доллари резерв валюта бўлди;
- доллар бошқа давлатлар марказий банклари ва ҳукумат идоралари томонидан АҚШ ҳазинасида 1 троя унция (31,1г.) га 35 доллар бўлган курс (1944 и) бўйича олтинга алмаштирилди. Бундан ташқари ҳукумат органлари ва ҳусусий шахслар олтинни ҳусусий бозорда сотиб олишлари мумкин. Олтиннинг валюта қиймати расмий қиймат асосида шаклланди ва 1988 йилгача сезиларли узгармади;
- валюталарни бир-бирига тенглаштириш ва уларнинг узаро алмашуви олтин ва долларда белгиланган расмий валюта паритетлар асосида амалга оширилган;
- ҳар бир давлат уз валютасининг бошқа валютага нисбатан курсини барқарор саклаши қерак эди. Валюталарнинг бозордаги курслари кайд килинган олтин ёки доллар паритетидан у ёки бу томони 1% дан ортиқча узгармаслиги қерак эди. Паритетларнинг узғариши туловлар

балансининг доимий бузилиши содир булганда амалга оширилиши мумкин эди;

- валюта муносабатларини давлатлараро тартибга солиш асосан Бреттон-Вудс конференциясида ташкил килинган Халқаро Валюта Фонди орқали амалга оширилди. У аъзо давлатлар томонидан расмий валюта паритетлари, курслари ва узаро эркин валюта алмаштиришга амал қилишларини таъминлаши керак эди. Бреттон-Вудс келишуви халқаро валюта тизими ривожланишининг энг муҳим босқичи ҳисобланади. Биринчи марта халқаро валюта тизими ҳукуматлараро келишувларга асослана бошлади.

Олтин-доллар стандарти тизимини мустаҳкамлаган Бреттон-Вудс тизими халқаро савдо оборотининг кенгайишда, саноати ривожланган давлатлар ишлаб чиқаришининг усишида муҳим рол уйнади. 60-йилларнинг охирига келиб Бреттон-Вудс тизими жаҳон ҳужалигининг кучаяётган байналминаллашуви, трансмиллий корпорацияларининг валюта соҳасидаги фаол чайковчилик фаолияти билан қарама-қарши чиқа бошлади. Олтин-доллар стандарти режими амалда аста-секин доллар стандарти тизимига айлана бошлади. Шу билан бирга 60-йиллар охирида долларнинг жаҳондаги мақоми уз иқтисодий қийинчиликлари ва биринчи навбатда Ғарбий Европа давлатлари ва Япониянинг иқтисодий қуввати ва таъсири ошиши натижасида сезиларли ёмонлашди. АКШдан ташқаридаги доллар захиралари жуда катта суммада бўлиб, йирик евродоллар бозорини ташкил қиларди. АКШ тулов балансининг қамомати (дефицити) мумкин бўлган нормалардан ортиб кетди. Бреттон-Вудс тизимининг долларни олтинга айлантириш ҳақидаги талаби АКШ учун оғирлик қилиб қолди, чунки уз захиралари ҳисобидан олтиннинг паст нарҳини сакдаб туриш керак эди. 70-йиллар бошида Бреттон-Вудс тизими амалда бузилиб кетди.

6.3. Халқаро резерв валюта бирликлари.

Асосий захира авуар қилиш ва бошқа резерв валюталарнинг ролини қаматириш мақсадида СДР (Special drawing rights - SDR) - “махсус урнини олиш ҳуқуқи” стандарти киритилди. Давлатларга валюта курсининг хоҳлаган режимини танлаб олишга ҳуқуқ бериларди. Давлатлар уртасидаги валюта муносабатлари улар миллий пул бирликларининг сузувчи курсига асосланадиган бўлди. Курсларнинг узғариши икки асосий омил билан белгиланади:

- давлатларнинг ички бозорларида валюталарнинг реал қийматлари нисбати билан;
- халқаро бозорларда миллий валюталар талаби ва тақлифи нисбати билан.

90-йилларнинг бошига келиб сузувчи курслар факторини амалга оширилиши сабабли қуйидаги элементлар асосида етарли даражада

мураккаб булган халкаро валюта тизимини ташкил килиш схемаси вужудга келди:

- Асосий уступ бирликлар танланади, улар билан миллий валюталар муносабатларини, аникроги уз валюта курсларини саклаб колдилар;
- Валюта курслариниг узгариш даражаси бир хил эмас, диапозони кенг.

Бунда маълум диапозон доирасида факат айрим валюталарга нисбатан валюта курси сакланади, бошка валюталарга нисбатан курс эркин узгаради. Амалда давлатлар эълон калган валюта режимлари жуда хилма-хилдир. 1988 йилда 58 давлат уз валюталарининг асосий хамкорларидан бирининг валютасига нисбатан курсини урнатишга карор килдилар. Бу: АКШ доллари (39), француз франки (франк зонасининг 14 давлати) ёки бошка валюта (5). Айрим давлатлар уз валюталарини СДРга (17) ёки бошка валюталар савотчасига (29) боглайдилар, бундан ташкари, 4 давлат ягона валютага нисбатан чекланган мослашувчанлик режимини маъкуллайдилар. Уз навбатида ЕИ нинг 8 давлати узлари учун валюта хамкорлиги механизмини таъсис этдилар, уз валюта курсларини баркарорлаштирдилар. 19 давлат шу жумладан, АКШ, Канада, Буюк Британия ва Япония мустакил сузиш режимини танладилар. Ямайка келишуви жамоа валюта бирлиги сифатида “махсус урнини олиш хукуки” (СДР)ни тан олди. СДР 1969 йилда оддий кредит воситаси сифатида х;осил килинган эди. Бирок кейинчалик СДРни “халкаро валюта тизимининг захира активи”га айлантириш вазифасини куйилди. Олдинида СДР бирлиги долларнинг олтин киймати (1970) га мос равишда олтинга тенглаштирилади.

1974 йил июлда валюталарнинг сузувчи курсга утиши билан СДРнинг олтин киймати бекор килинди. Бу валюта бирлигининг курси валюта саватчаси - ташки савдоси жахон савдосининг 1% дан булмаган 16 давлат валюталарининг уртача курси асосида аникланарди. 1981 йилдан бошлаб СДР 5 валюта (АКШ доллари, ГФР маркаси, япон иенаси, француз франки ва фунт стерлинг) тупламидан келиб чикдан холда аникланди. Валюта корзинаси бу бир валюта уртача хисобланган курсининг бошка валюталарнинг маълум тупламига нисбатан солиштириш усулидир. Валюта курсини хисоблаш унинг таркиби, валюта компанентларининг улчови, валюталарнинг долларга нисбатан бозор курсига боглик; СДР фоизлар келтиради. Мамлакат агарда СДРдаги авуарлар ассосиацияларидан куп булса фоизлар олади ва аксинча СДРдаги авуарлари ассосиацияларидан кам булса фоиз тулайди. СДР бирлиги бирликдир. У ХВФнинг махсус счетларида ХВФга аъзо давлатларга ажратилган квоталар асосида келтирилади. Бу квоталардан конвентирланадиган валюта сотиб олиш ёки тулов баланси дефицитини тулаш учун фойдаланилади. Аммо уларнинг капиталистик дунё умумий валюта захираларидаги улуши унча катта эмас -6%га якин. Купгина иктисодчилар СДРни камрок, задира валюта сифатида, купрок, кредит сифатида куриш мумкин деб хдсоблайдилар. Умумий фикр шуки улар хам задира валюта хам кредитдир. Уни яратувчилардан бири айтганидек СДР

“айримлар кора йулли *ок*, айримлар оё йулли ёра хайвон сифатида курадиган хайвон” - зебрага ухшайди.

6.4. Европа валюта тизими.

Валюта саватчаси киймати асосида белгиланадиган яна бир жамоа захира валюта бирлиги ЭКЮдир. ЭКЮ (Europe an curren sy unit) ЕИга қирувчи Европанинг илгор 12 давлати валюталарига асосланади. Улар бир валютанинг саватчадаги огирлиги аъзо-давлатларнинг ЕИ ЯММси ва Иттифок, ичидаги экспортдаги улушига мувофик белгиланади. 1 ЭКЮ тахминан 1,3 АКШ долларига тенг. СДРдан фаркли уларов ЭКЮнинг расмий эмиссияси қисман нақд олтин ва долларга айлантирилган. ЭКЮ эмиссиясининг ҳажми СДРдан куп. Худди СДР каби ЭКЮ ҳам нақдсиз шаклда - улар буйича нақдсиз қучиришда марказий банклар (ёки тижорат банклари) счётларида ёзув сифатида намоён булади. Европа валюта тизимида (ЕВТ) ЕИ ҳар бир аъзоси валютасининг ЭКЮда ҳисобланган асосий курси белгиланган. Мана шу асосий курс негизида валюталарнинг узаро курси ҳисобланади. Бу курсдан курслар амалда 2,25% дан ортиқ, фарк қилиши мумкин эмас. ЕВТга қушилган испан песети учун имтиёзли режим ва Италия лираси учун 1993 йил августидан 15% гача узғаришлар чегараси урнатилган. ЭКЮ яратишдан мақсад - айрим ЕИ аъзо давлатлари валюта курсларининг барқарорлигига эришиш. ЭКЮ яратишга ундаги муҳим нарсалардан бири АКШ долларининг олтинни урнини босиш учун етарли даражада ишончли эмаслигидир. Бундан бошқа сабаб ҳам қелиб чиқади.

ЭКЮни яратиш Европа валюта тизимини доллар узғариши ва АКШнинг иқтисодий тотал диктатига боғлиқликдан озод қилиши керак эди. ЭКЮ қўшма фондлар ва халқаро валюта-кредит молия ташкилотларида валюта бирлиги сифатида; ягона қишлоқ, ҳужалиги нархлари, ЕИ аъзолари марказий банклари валюта интервенцияси утқизишда ҳисоб-қитоблари валютаси сифатида 500дан ортиқ йирик халқаро ташкилотлар ЭКЮдан кредит беришда фойдаланадилар. Европа иқтисодий ҳамжамиятининг тузилиши олдиниға ягона Европа валютасини яратишни қўзда тутмаган эди. Аммо, 70-йиллар урталаридан ягона валюта иттифок тузиш йўлларини қидириш фаоллашди. Европа ҳамжамияти лидерлари нафакат АКШ долларига муқобил валюта бирлиги яратиш, балки валюта интервенциясини амалга ошириш, валюта узғаришларини давлат томонидан назорат қилишни амалга оширишга ҳаракат қилдилар. Мураккаб музоқаралар натижасида ЕИ доирасида 1979 йилнинг мартида Европа валюта тизими (ЕВТ) ташкил қилинди. ЕВТ - умумий иқтисодий муносабатларни намоён қилувчи, иқтисодий интеграция доирасида миллий валюталарнинг ишлаши билан боғлиқ бўлган халқаро (минтақавий) валюта тизими. ЕВТ - жаҳон валюта тизимининг энг муҳим таркибий қисмидир. Европа валюта тизимини яратилиш тарихининг асосий босқичлари қуйидагилар. 1972 йилда ЕИХ, Вазирлар Қенгаши Ҳамжамиятига қирувчи давлатлар валюталарининг бир-бирига нисбатан узғариши амплитудасини чеклаш ҳақида Қарор

кабул килди. Бу мақсадга эришиш учун Марказий банклар валюта бозоридаги интервенцияларини мувофиқлаштиришлари лозим эди.

Шундай қилиб “Европа валюта илони” тугилди. ЕИХ, давлатлари валюталарининг бир-бирига нисбатан курсининг узгариши турли йилларда $\pm 4,5\%$ гача рухсат берилди. ЕИХга аъзо 6 та давлат (ГФР, Франция, Италия, Нидерландия, Бельгия, Люксембург) валюталарининг узаро курси узгаришларининг энг кам миқдорини билдирарди. Агар мамлакат валютасининг курси мумкин бўлганидан пастга тушиб кетса, Марказий банк миллий валютани чет эл валютасига сотиб олиши лозим эди. “Валюта илони” аъзо-давлатларнинг у ёки бу таркиби билан 1979 йилда В. Жискард д’Эстен ва Г. Шмидт таклифи билан Европа валюта тизими киритилгунича амалда бўлди. ЕВТ узида уч муҳим элементни қамраб олади: 1) ЭКЮ - ЕВТ асосига; 2) валюта курслари ва интервенциялари механизми. Хамжамият давлатлари валюталари нисбатида ҳар икки томонга $\pm 2,25\%$ дан ортиқ, узгариш мумкин эмас эди. Европа валюта тизимида валюта интервенцияси билан боғлиқ, вақтинчалик тулов баланси дефицити ва ҳисоб-китобларни қоплаш учун Марказий банкларга кредит бериш йули билан давлатларaro минтакавий валютани тартибга солиш амалга оширилади. Европа валюта тизими олдида қуйидаги мақсадлар қуйилди:

- ЕИ ичида юқори валюта барқарорлигини урнатиш;
- барқарорлик шароитида усиш стратегиясининг асосий элементи бўлиш;
- иқтисодий ривожланиш жараёнларининг узаро боғлиқлигини қучайтириш ва Европа жараёнига янги туртки бериш;
- халқаро иқтисодий ва валюта муносабатларига барқарорлаштирувчи таъсир қуратиш.

Европа валюта тизими ҳаракат механизми ЭКЮ ташкил қилиш ва барқарор, аммо тартибга солинувчи ЕИ давлатлари орасида валюта курслари орқали қийматни узаро улчаш негизини урнатишни кузда тутди. ЕВТ валюта резервларини умумий фойдаланишга берилишини қафолатлайди. Яратилган тизим ЕИ ичида кредит механизмларининг бутун бир арсеналини ҳаракатга келтиради. Европа валюта тизимининг фаолият жараёни ва ривожланиш “Делар режаси” билан ҳамбарчас боғлиқ. 1989 йилда ЕИнинг атоқли арбоби (ЕИК раиси) Ж.Делар Европа валюта бирлашувининг уч босқичли режасини тасвирлаган ҳисоботни тақдим қилди. Бу план қуйидагиларни ўз ичига олади:

- Алоҳида ЕИ давлатларининг мувофиқлаштирилган иқтисодий ва валюта сиёсатини амалга ошириш;
- ЕИ Марказий банкини ташкил қилиш;
- Миллий валюталарни ЕИ нинг ягона валютасига алмаштириш.

1990 йилда Европа валюта тизими кенгайди: унга Англия, Испания, Португалия кирди. 1991 йилда ягона Европа ҳудудини ташки қилиш ҳақидаги Маастрихт шартномаси имзоланди. Бу шартномага мувофиқ ЕИ

аъзоларининг ҳукумат бошликлари валюта иттифоки тузиш хақида келишиб оладилар. Ғарбий Европа валюталари узгаришини тартибга солиш мақсадида тузилган Европа валюта тизими қарийб 15 йил мобайнида уз вазифаларини муваффақиятли бажарди. Аммо 1992 йилнинг қуздан у издан чиқа бошлади. Бир йил мобайнида 1992 йил сентябридан ЕВТ дан Англия фунт стерлинги, Испания песети ва Португалия эскудоси девальвация қилинди. Бунинг асосий сабабларидан бири - қайд қилинган давлатлар марказий банкларининг валюта девальвациясига умид қилиб, курсни пасайишига уйнаётган биржа олиб-сотарларининг тобора қучаяётган ҳужумларига дош беришга қодир эмасликларидадир. Натижада 1993 йил ёзида ЕВТ га рувчи 8 пул бирлигидан 5 таси: Франция ва Бельгия франки, Дания кронаси, песета ва эскудо - улар учун урнатилган энг паст даражага тушиб қолдилар. Марказий банклар томонидан уз валюталарини сунъий равишда ушлаб туриш керак эмас деган ёрор қабул қилинди. Улар белгиланган курслар атрофида у ёқи бу томонга 15%га узгаришлари мумкин. Марказий банклар шунингдек алмашиш курсларини қуллаш мақсадида юқори даражада саклаб турган ҳисобга олиш ставкаларини пасайтиришлари мумкин.

Маастрит шартномаси матнига мувофиқ ЕИ давлатлари томонидан валюта иттифоки тузишнинг охири, миллий валюталар бир-бирига нисбатан якуний қайд қилинадиган босқичи 90-йиллар охирида руй бериши керак. ЕИ режасига биноан валюта иттифокни ташкил қилишни якуний қисмида уч босқичга бўлинади. 1998 йилда бошланадиган биринчи босқичда валюта иттифокига қириш учун рухсатнома берадиган мезонли жавоб берадиган давлатлар аниқланади. Маастрихт шартномаси томонидан белгиланган бу мезонли қарорига қуйидагилар қиради: инфляция даражаси, давлат бюджети қамомати (3%дан ортиқ эмас), ҳисобга олиш ставкасининг улчами, миллий валютанинг барқарорлиги. Бу мезонларга тулиқ, жавоб берувчи давлатлар биринчи гуруҳга қирадилар. Бу гуруҳ, валюта иттифоқини ташкил қилади. Ҳозирча бу мезонларга қарат Германия ва Люксембург, шунингдек, Ирландия ва Австрия жавоб берадилар. 1998 йилнинг охиригача Марказий Европа банки ташқи қилиш ва Европа Марказий банклар тизимини қаратга қелтириш режалаштирилган.

Иккинчи босқичда (1999-2001 йй.) Марказий Европа банки, биринчи қадам сифатида валюта алмаштириш бўйича операцияларда ягона валютани ишлатади. Тижорат банклари ва молиявий ташкилотлар ҳулди шунингдек, ундан валюта бозорларида фойдаланишади. Кейинги қадам (2002-2003 йй.) миллий танга ва қогоз пулларни янги Европа пул бирлиги ЕВРО билан алмаштириш бўлади. Янги ягона валюта нақд пул муомаласига қиритилади. Миллий валютада амалга оширилаётган ҳисоб-қитоблар тизимига мос узгартиришлар қиритилади. Бошланишида (6 ой мобайнида) янги валюта миллий валюталар билан бир вақтда муомалада бўлади. Бу даврнинг охирига қелиб, режага мувофиқ миллий валюталар “тулов воситаси статусини йукотадилар”.

Учинчи боскичда Европа валюта-иктисодий иттифоки худудида барча банк счётлари Европа валютасига конвертирланадиган булади, агар бу уз ихтиёрига кура руй бермаса. Ягона Европа валютаси, иктисодчилар фикрича, дунёда энг кучлилардан бири булиши учун барча имкониятларга эга. У инфляция билан курашишни енгиллаштириб, АКШ ва Япония билан бозорлар учун курашда ЕИ давлатларитовар ва хизматларининг рокобатбардошлилигини ошириб ЕИ баркарорлигининг мухим омили булиши лозим. ЕВРО нинг пайдо булиши кимматли кргозлар билан боглик, барча келишувлар хажмининг ошишига олиб келиши лозим. Хозирги вақтда Европа молия бозорлари таркоклиги туфайли жахон инвестицияларининг факат жуда оз кисмини жалб кила олади холос. Бундай холат ЕИ реал молия ва иктисодий кувватига мос келмайди. Ягона валютанинг киритилиши эса бутун дунё инвесторларининг ЕИ га булган кизикишларини оширади. ЕВРОни киритиш бу валюта бозорини дарров жахондаги жуда мухим валюта бозорига айлантириши керак. Ягона валютанинг узи эса капитал бозорида долларнинг урнини эгаллаш учун барча имкониятларга эга. ЕВРОга утиш бутун дунёдаги молиявий холатга хал килувчи узгартиришлар киритиш мумкин. Ягона Европа валютаси доллар ва иена билан тенг ракобат кдлиши мумкин. Банклар, конунга кура, келишувлар сонининг кескин усиши ва инвестицияларнинг янада байналминаллашуви сабабли молиявий бозорларда оладиган фойдаларининг ошишига умид килишлари керак. Янги пул бирлиги, шунингдек, бор валютани бошка валютага алмаштириш билан боглик, булган сезиларли харажатларни юкотиш имконини беради. Бу харажатлар баъзи хисоб-китобларга караганда йилига 40 млрд. дан 50 млрд. долларгача боради. Масалон, 2 минг доллар билан 10-12 Гарбий Европа давлатлари буйлаб юрган француз бир валютани иккинчи валютага алмаштиришда бу сумманинг к,арийб ярмини йукотади. Айни пайтда, ЕВРО нинг пайдо булиши ва мос равишда барча Европа пул бирликлари орасида паритетларнинг каттик кайд килиниши биржа маклерларининг бир Европа валютасининг бошка валютага нисбати арзонлашувига уйнай олмаслигига олиб келади. ЕВРО пайдо булиши билан негизида ЕИ ичида энди тенглаштириладиган хисобга олиш ставкалари фарки ётадиган операциялар хам йуколади.

6.5. Халкаро валюта ва молия-кредит бозорлари.

Халкаро валюта ва молия-кредит бозорлари жахон хужалиги, халкаро иктисодий муносабатларнинг жуда мухим бугимларидан биридир. Охирги ун беш йилда молия бозорлари гуркираб ривожланди. 1980 йилдан буен дунёнинг илгор давлатлари умумий молия активлари, уларнинг ялпи ички махсулотига (ЯИМ) нисбатан 2,5 баробар тез усди. Жахон валюта ва савдо операциялари кийматларининг нисбати нисбати 1980 йилдан буён дунёнинг илгор давлатлари умумий активлари, уларнинг ялпи ички махсулотига нисбатан 2,5 баробар тез усди. Жахон валюта ва савдо операциялари кийматларининг нисбати 1980-йилдаги 10:1дан 1992 йилдаги 60:1гача усди.

Шу билан бирга, хориж экспертларининг фикрича, давлат облигацияларининг халқаро бозори баъзи бир катталиклар бўйича фақатгина 1920 йилдагидек фаолдир. Капитални мобиллигини аср бошидаги даралсага яқинлашмоқда, холос. Фаолиятидаги капитал даврий обороти қонуниятлари молиявий бозор ривожланишининг объектив асосидир. Баъзи жойларда ортиқча эркин капитал пайдо бўлади, баъзи жойларда унга талаб пайдо бўлади. Жаҳон валюта молия-кредит бозорлари бу қарама-қаршиликларни жаҳон ҳужалиги даражасида ҳал қилади.

Жаҳон валюта, кредит, қимматли қозғалар бозорлари ташкил топишининг нишонлари қуйидагиларда намоён бўлади:

- капиталнинг ишлаб чиқариш ва банк ишида концентрацияси;
- ҳужалик алоқаларининг байналминлашуви;
- банклараро телекоммуникацияларининг ривожланиши.

Валюта бозорлари нима? Валюта бозорлари - хорижий валютанинг миллий валютага талаб ва таклиф асосида ҳосил бўлувчи курс бўйича олди-сотдиси амалга ошириладиган марказлардир. Миллий валюта бозорлари ривожланган бозор иқтисодиётига эга бўлган барча давлатларда мавжуд. Миллий бозорлар ва уларнинг узаро алоқалари ривожланиб бориши билан ягона жаҳон валюта бозори вужудга келади. У уз ичига жаҳон, минтақавий, миллий (махаллий) валюта бозорларини уз ичига олади. Бу бозорлар валюта операцияларининг ҳажми, характери ва операцияларда қатнашаётган валюталар миқдори билан бир-биридан фарқ қилади.

Жаҳон валюта бозорлари жаҳон молия марказларида (ЖММ) тупланадилар. ЖММ - бу банклар, ихтисослашган кредит-молия институтлари йиғиладиган жой. Унда халқаро валюта, кредит, молия операциялари, қимматли қозғалар, олтин олди-сотдиси амалга оширилади. Халқаро молия марказлари орасида Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж, Цюрих, Токиодаги бозорлар ажралиб туради. 1973 йилдан 1992 йилгача валюта операциялар ҳажми қунига 10-20 млн. долл. дан 900 млрд. долл. га ўсди. 90-йилларнинг бошида халқаро валюта савдосининг 50% га яқини ўч жаҳон валюта бозорида амалга оширилади:

- Лондон - қунига 187 млрд. долл.;
- Нью-Йорк - қунига 129 млрд. доллар;
- Токио - 115 млрд. доллар.

90-йиллар ўртасига келиб, халқаро валюта операциялари умумий қуни 1 трлн. 230 млрд. долларга етди.

6.6. Валюта курсларининг барқарорлиги.

Валюта бозорлари халқаро ҳисоб-китобларни оператив амалга ошириш, халқаро валюта бозорларининг кредит ва молия бозорлари билан узаро алоқасини таъминлайди. Валюта бозорлари ёрдамида банклар, корхоналар, давлатларнинг валюта захиралари тулдирилади. Ундан ташқари, валюта бозорлари механизмидан иқтисодий д давлат томонидан боғҳарилишида, шу жумладан макродаражада давлатлар гуруҳх доирасида (масалан, ЕИ) фойдаланилади. Институцион нуқтаи назарида, валюта бозорлари - бу биржа, брокерлик фирмалари, банклар, корпорациялар, шу жумладан, транс миллий корпорациялар умумийлигидир. 80-йилларнинг охирида банклараро бозорда узаро бир-бирлари билан, шунингдек, савдо-саноат миҳозлари билан 85-90% валюта савдосини амалга оширадидлар.

90-йиллар урталарида савдо келишувларининг тобора купчилиги банклар эмас, инвестицион фондлар томонидан амалга оширилади. Халқаро кредит-молия бозори халқаро кредит-молия муносабатлари ссуда капиталининг жаҳон кредит ва молия бозорларидаги ҳаракати билан боғлиқ булган муносабатлар тизимини камраб олади. Халқаро кредит бозорида давлатлар уртасида қайтариш, вақтли, фоиз тулаш шартлари буйича пул капиталининг ҳаракати руй беради. Жаҳон кредит бозори - ссуда капиталининг бир қисмидир. Ссуда капитали бозори уз иҳига:

- 1) жаҳон пул бозори (1 кундан 1 йилгача қиска муддатли депозит-ссуда операциялари, шунингдек, Евровалюталар бозори);
- 2) жаҳон капитали бозори - иккита ташкил қилувчи: урта ва узок муддатли хорижий кредитлар ва Еврокредитлар бозори (1 йилдан 15 йилгача).

Жаҳон молия бозори - бу ссуда капиталлари бозорининг бир қисми булиб, унда асосан қимматбаҳо қозғаларнинг эмиссияси ва савдо-сотиги амалга оширилади. Жаҳон ссуда капитали бозори миллий ссуда капитали бозорларининг халқаро операциялари асосида пайдо булади, уларнинг байналминаллашуви давомида ривожланади. Жаҳон ссуда капиталлари бозори охирги ун йилликда тез ривожланди. Бунга сабаб ссуда капитали ҳаракатининг узок муддатли аънаалари, бу ҳаракатни миллий даражада тартибга солувчи давлатларнинг ҳуқуқий нормаларининг либераллашуви, қимматли қозғалар ҳаракатининг қенгайиши, интеграцион жараёнлардир.

Жаҳон ссуда капитали бозори жаҳон ҳужалигида ссуда капитали ҳаракатини таъминловчи турли компания, банк, валюта-кредит муносабатлари бирлигини камраб олади. Жаҳон ҳужалиги ва халқаро иқтисодий алоқаларнинг ривожланишининг XX аср охиригидаги муҳим тенденцияси шундаки, халқаро кредит-молия муносабатлари усиш суръатлари буйича саноат ишлаб қикариш ва халқаро савдодан анча олдиндадир. XX асрнинг 50-йиллари охиридан бошлаб халқаро кредит-молия бозорининг ривожланиши жаҳон ссуда капитали бозорининг узига ҳос томони - Евробозорнинг вужудга қелиши ва қенгайишига сабаб булди.

Евробозор - бу Евровалютада кредит заёмлар буйича операциялар амалга ошириладиган бозордир. Евровалюта - мамлакатнинг бирор бир хорижий банк ҳисобига утказилган ва шу банклар томонидан барча давлатларда, шу жумладан, эмитент давлатда ҳам операциялар амалга оширишда фойдаланадиган конвертирланадиган валютасидир. Евробозорлар - давлат, ҳукумат бозори деган маънога эга эмаслар. Уларнинг пайдо бўлишига корхоналар, инвесторлар, шунингдек, баъзи давлатларнинг эҳтиёжи сабаб бўлган. Евробозорлардаги операциялар айрим давлатларни давлат валюта тартибга солинувиغا ва солиқ қонунчилигига бўйсунмайди. Евробозорлар 50-йиллар охирида юзага келди. Бунга қуйидагилар сабаб қилиб қўйилади:

- долларни АКШдан ташқарида жойлаштириш таклифининг пайдо бўлиши;
- Европада долларга бўлган талабнинг катталиги;
- АКШдаги тартибга солишнинг бу давлатда доллар билан валюта операцияларини ўтказишнинг эркин бозордагига нисбатан мушкуллаштирилганлиги;
- Европа банкларининг халқаро операцияларини молиялаштириш қуролини топишга бўлган истаги.

Евровалюталар бозорида олдинга факат Евродоллар ҳукм сурарди. Евродоллар - бу Ғарбий Европа банки томонидан жамгарма сифатида олинган долларлардир. Франция ёки Англия банкида мажбурий сифатида банк пассивиға ёзиб қўйилган доллар - Евродолларлардир. Аста-секин Евродоллар Европа валюта феномениға айланди. Масалан, Люксембург ёки Буюк Британиядаги банк пассивида бўлган Француз франки ёки немис маркаси еврофранк ёки евромаркадир. Хозирда евробозорлардаги операцияларда евродоллар билан (70% дан кўпроқ), евромарка билан (20%) ва Швейцария маркаси билан (6%) қилишувлар асосий уринни эгаллайди. Таъкидлаб ўтиш керакки, евродолларнинг юзага қилишида қўп жихатдан Совет ҳукумати сабабчи бўлган. М. Пибронинг айтишича, совет ҳукумати долларни на америка банкларига қўйишни, на АКШ валюта бозориға жойлаштиришни хоҳларди. Бунга сабаб, АКШ молия қувватини оширишға йўл қўймаслик, қилишмовчиликлар содир бўлганда, Совет ҳисоб-китоб рақамларининг ҳисоб-китоб рақамларини ёпиб қўйишларидан қўрқарди ва х.к. Натижада, Советға тегишли бўлган долларлар Совет давлат банкининг Европадаги филиали Евробанкға, кейинчалик эса, Лондондаги Москва Халқ банкиға қўйилди. Ўз навбатида Британия банклари ҳам евродоллар яратишда ўз ҳиссаларини қўшдилар. 60-70 йилларда евробозорларнинг фаол ривожланиши, 80-90 йилларнинг бошида улар фаолияти йўналишининг ўзгаришиға олиб келди. 80-йиллардан бошлаб қимматли қогозлар: еврооблигациялар, евроакциялар, евроекселлар, молиявий инвестициялар саноати ривожланган мамлакатларнинг инвесторлари ва заёмчилари ўз актив ва пассивларини валюталар комбинацияси ва тулов вақтлари орқали бошқаради. Улар шунингдек, мос валюта ва кредит хатарларини тез қўплаш ва ўзгартириш имкониятини оладилар.

Евробозорларнинг ривожланиши жаҳон миқёсида молиявий ресурсларга талаб ва таклифнинг эркин нисбатини яратишга имкон берди. Евробозорлар корхоналарга молиялаштиришга булган эҳтиёжларини ички капитал бозорига мурожаат қилмасдан қондириш имкониятини беради. Улар молиявий ресурсларни рационал жойлаштириш имкониятини беради.

Шундай қилиб, евробозорлар уз фаолиятларини диверсификация қиладилар ва жаҳон миқёси улчамларини оладилар. Улар капитал жойлаштириш ва кредитлаш бўйича операцияларни барча халқаро операторларга таклиф қиладилар. Евробозорлар барча йирик халқаро банклар, бутун дунё молия марказлари ва барча конвертирланадиган валюталарни мобилизация қиладилар. Евробозорларнинг ривожланиши янги молия марказлари (Сингапур, Гонгконг, Кувайт, Кайман ороллари ва бошқалар)нинг пайдо бўлишига олиб келди. 1981 йилнинг декабрида Нью-Йоркда халқаро банк хизматлари эркин зонаси пайдо бўлди. 80-йиллар охирига келиб янги жаҳон молия марказларида бутун дунё халқаро валюта-молия операцияларининг учдан бир қисми тупланган эди. Евробозорлар ривожланиши ва халқаро молиявий бозорлар байналминаллашуви халқаро иқтисодий муносабатлар учун товар бозорлари ривожланиши ва байналминаллашуви халқаро меҳнат тақсими соҳасида қандай яхши ҳолат булган бўлса, шундай ҳолат бўлди.

Таянч иборалар.

Миллий валюта тизими, халқаро валюта тизими, Бреттон Вудс валюта тизими, Европа валюта тизими, Маастрит шартномаси, жаҳон валюта бозорлари жаҳон молия марказлари, жаҳон кредит бозори, валюта курслари.

Назорат саволлари.

1. Миллий валюта тизимининг асосий характеристикалари нимадан иборат?
2. Халқаро валюта тизими нечта босқичдан иборат?
3. Халқаро валюта тизимининг қандай хусусиятларини биласиз?
4. Маастрит шартномасининг асосий мақсади нима?
5. Еврони қиритишдан асосий мақсад нимадан иборат?
6. Европа бозорларини вужудга келиш шартлари қандай?
7. Жаҳон валюта бозорлари нечта?
8. Валюта курсларини барқарорлиги деганда нимани тушинасиз?

Адабиётлар рўйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш

яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.

2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

7-мавзу.Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш ва халқаро ишлаб чиқариш.

7.1. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш

7.2. Халқаро ишлаб чиқариш

7.3. Импорт ва экспорт стратегияси

7.4. «Уз ДЭУ авто» қўшма корхонасининг экспорт стратегияси.

7.1. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш

Ишбилармон бирор бир маҳсулот ишлаб чиқаришдан олдин, бу маҳсулот ёки хизмат учун бозор борми ёки йўқми, давлат буни қўллаб қувватлайдими? Бундан кейин ишбилармон ишлаб чиқаришни ташкил этиш стратегиясини ишлаб чиқади, бозор учун маҳсулотни ишлаб чиқаришга киришади, бозорга маҳсулотни етказиб беришнинг оптимал стратегиясини ишлаб чиқади. Халқаро операциялар стратегиясини ишлаб чиқиш бир мунча мушкул. Чунки ҳар хил давлатларни иқтисодий, сиёсий ва ҳуқуқий имкониятларини баҳолай олиш, ишчи кучларини аниқлаш, ишлаб чиқариш корхоналарини жойлаштириш ва хоказоларни билишни талаб қилади.

Маҳсулотларни бир давлатдан иккинчи давлатга ҳаракатини амалга оширишда транспорт-экспедицион компаниялар хизматларидан, туловларни инкассация қилишда эса тижорат банкларини хизматидан фойдаланиш имконияти ва зарурияти тугилади. Охириги 10 йилги тадқиқотлар шуни кўрсатадики Европа ва Япония мамлакатларининг қўшма компаниялари ўз маҳсулотларини АҚШда сотиш аралаш стратегия, яъни ишлаб чиқаришни ва таъминот манбаларини жойлаштириш стратегиясидан фойдаланар эканлар, бироқ тадқиқот учун олинган фирмаларнинг 59% ягона манба стратегиясидан фойдаланадилар. Бунда фирма жойлашган давлатлардан (ёки АҚШда жойлашган хорижий фирмалар) ишлаб чиқарган барча маҳсулотлар АҚШга экспорт қилинади. Япония фирмалари ўз маҳсулотларини АҚШга экспорт қилишга, Европа компания маҳсулотларини АҚШда ишлаб чиқариб, шу ерда сотишга (моилдирлар) ҳаракат қиладилар.

Ҳар бир компания ишлаб чиқаришни ва таъминот манбаларини жойлаштиришда танлаш имкониятига эгадирлар. Булар қуйидагилар:

- факат сотиб олиш;
- компания жойлашган давлатда ёки бошқа давлатларда ишлаб чиқариш;
- тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки ташки (хорижий) бозорда сотиш.

Компаниялар ҳар доим ҳар хил давлатларнинг янги бозорларини эгаллашга ҳаракат қилганлар ва қиладилар. Фирмалар рақобат устунлигига эришиш

максадида ишлаб чиқариш фаолиятларини узларининг миллий чегараларидан ташқарида олиб борадилар. Ишлаб чиқариш ва таъминот манбаларини глобал жойлаштириш стратегиясига қуйидаги мисолда аниқроқ қуриш мумкин. Масалан: Форд Мотор автомобиллари Эрмасильо (Мексика) йигиб АКШга жунатади. Автомобиллар “Тойо Котио” (Мазда) Япония компания проектини ишлаб бериши, бунда эҳтиёт қисмлар японларники бўлиши мумкин.

Япония ва Европа давлатларининг қўпмиллатли қўрхонанинг тадқиқоти шуни қўрсатадики бунда таъминот манбаларини жойлаштиришнинг ҳар хил вариантлари мавжуд экан.

1-вариант: Эҳтиёт қисмларини ишлаб чиқариш тайёр маҳсулот ҳолатига келтирадиган жойда ташкил этиш.

2-вариант: Асосан Япон компаниялари – эҳтиёт қисмларини ўз давлатларида ишлаб чиқаришга моилдирлар (бу уларни европа давлатларининг компанияларидан фарқи).

3-вариант: Эҳтиёт қисмларини ҳар хил давлатларда ишлаб чиқариш.

Эҳтиёт қисмларини ишлаб чиқариш учун - ҳом ашё билан таъминлаш зарур. Ички таъминот манбаларидан фойдаланиш - ҳом ашё билан таъминлаш қийин йўللاردан биридир. Бу усулдан фойдаланиш масофа, тил, валюта билан боғлиқ бўлган муаммоларни (божхона тулови) четлаб ўтишга сабаб бўлади. Бироқ қўп компаниялар учун ички таъминот манбаларининг қўввати етарли эмас ёки улар умуман бу ресурслардан фойдалана олмайдилар. Масалан: Япония компаниялари уран, боксит, никель, темир, мис рудаларини, қўмир, нефтьни ва бошқа маҳсулот 30% яқинини келтирадилар. Мицубиши савдо компанияси ҳом ашёларни четдан сотиб олиб ишлаб чиқаришни таъминлаб туриш ҳисобига катта компанияга айланган. Таъминот манбаларини ташқарига жойлаштиришнинг асосий сабаблари:

- ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш;
- маҳсулот сифатини ошириш.

Таъминот манбаларини ташқарига жойлаштиришдаги асосий хатар(риск)лар қуйидагилардан иборат:

- таъминот каналларининг узунлиги;
- захира даражасини ортиши;
- валюта қўрсларини тебраниши.

7.2. Халқаро ишлаб чиқариш.

Компания эҳтиёт қисм ва ҳом ашёлар манбаи тўғрисидаги муаммони ҳал қилгандан сўнг, маҳсулотнинг эҳтиёт қисмларини қаерда ишлаб чиқариш ва тайёр маҳсулотни қаерда йигиш керак деган муаммони ҳал қилишга тўғри

келади. Фирма ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг бир неча вариантларини куриб чиқиши мумкин.

Ягона ишлаб чиқариш. Бунда фирма барча йигувчи деталларни ва йигув ишларини бир корхонада амалга оширади. Барча бозорларни мана шу ягона ишлаб чиқариш корхонаси орқали маҳсулот билан таъминлайди. Бироқ транспорт тариф ва харажатлари бундай ишлаб чиқариш системасини самарадорлигига путир етказиши мумкин.

Бир неча ишлаб чиқарилган корхоналар. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлар турлари ёки ишлаб чиқариш технологиялари бўйича ҳар хил корхоналарда ишлаб чиқаришни ташкил этиш. Маълум бир маҳсулот ёки маҳсулот ассортименти бўйича фирма ягона ишлаб чиқарган стратегиясини ташкил этиш мумкин. Бунда жаҳон бозорига чиқиш стратегиясини изчиллик билан амалга оширади. Бир неча маҳсулотлар ёки маҳсулотлар ассортименти бўйича ишлаб чиқаришни рационализациялаштириш (маҳсулот тури бўйича мутахассислашиш) мақсадида бир неча корхоналарда ишлаб чиқаришни ташкил этиш стратегиясини амалга ошириш.

Оффшор ишлаб чиқариш (хорижда ишлаб чиқариш). Ички бозорда хорижий рақобатга қарши самарали усул сифатида вужудга келган. Бу ишлаб чиқариш 60-70 йилларда электроника соҳасида Осиё давлатларида биринчи навбатда Сингапур ва Тайвандда вужудга келди. Бу давлатларни танлаб олинишидаги сабаблар: ишчи кучини арзонлиги, эҳтиёт қисмларининг арзонлиги бу давлатларни йирик бозорларга яқинлиги. Бу давлатлар кейинчалик Индонезия, Тайланд, Малайзия, Вьетнам, Бангладеш ва Лотин Америкасидаги давлатларга уз урнини бушатдилар.

Маквиладор саноати туфайли Мексика АКШнинг янги офшар ишлаб чиқариш марказига айланган. Маквиладор – бу ишлаб чиқариш фаолиятининг бир усули бўлиб, бунда йигувчи эҳтиёт қисмлар АКШдан бож туловларисиз Мексикага олиб кирилиб, у ердаги конвейрларда йигилган маҳсулот АКШга ёки бошқа давлатларга экспорт қилинади. 2000 йилга келиб маквиладор саноатидаги ишчилар сони 1 млн.га ортиб, Мексикага валютани олиб келиши бир мунча қупайган. Бу концепция қачон фойдалидир? Тадқиқотлар шуни кўрсатадики бундай саноатда эҳтиёт қисмларнинг 97%и АКШда ишлаб чиқарилган ва бу корхона ёки фирмада (АКШ) жами ишлаб чиқарилган харажатларини 30% ундан юқори қисми иш ҳақига тугри келганда маквиладор саноати юқори фойда келтирган. Демак Маквиладор принципининг яшашга ҳуқуқи бу иш ҳақининг пастлиги. Мексикада 2000 йилда 2000га яқин маквиладор корхоналар бўлиб, уларнинг 96,5% АКШ фирмаларини 3,5% Япония фирмалариникидир.

Маквиладор корхоналарида маълум бир салбий курсаткич ёки муаммолар ҳам йук эмас. Мексикаликлар бу корхоналарни хорижий

корхоналар ёки чет эл фирмалари дейдилар. Эҳтиёт қисмларининг 97% четдан келтирилган ишлаб чиқаришда миқдори жуда ҳам кичикдир. Бундан ташқари йиғилган маҳсулот экспорт қилиниб, маҳаллий халқга сотилмайди. Сотилса ҳам унинг нархи ҳеч қимми қаноатлантирмайди. Мақвиладар ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган муаммо бу – мана шу жойларда халқнинг қупайиши билан боғлиқ бўлган социал муаммолар. Маълумки ишсизларнинг қуп қисми мана шу корхоналарга бориб ишлашга ҳаракат қиладилар. Бироқ бу ерларда эса инфраструктура етарли даражада бўлмаслиги мумкин. Мақвиладор концепциясининг моҳияти бу АҚШ ва Мексика уртасида савдо чегараларини (борьерларини) қамайтиришидир.

Захиралар башқаруви. Маълумки маҳсулот ёки эҳтиёт қисмларини айира бошлаш қанчалик (юқори ёки) қенг бўлса захираларни бошқариш шунчалик оғир бўлади. Иқтисодиёт ва сиёсатни нотургунлиги, вақт ва масофа муаммоларининг мавжудлиги халқаро миқёсда буюртмани жойлаштириш жойини танлашга қийинчилик тугдиради. Масалан: ишлаб чиқарувчи миллий валютаси қучсиз бўлган давлатда фаолият қурсатади ва у валютаси қучли бўлган давлатдан эҳтиёт қисмларни импорт қилади. Бу корхона раҳбарияти қупроқ эҳтиёт қисмларни запас қилиб қуйишга ҳаракат қилади, чунки фаолият олиб бораётган давлатнинг валютаси яна ҳам қадрсизланиши мумкин. Натижада запас қисмларнинг ортиши бу деталларни маҳаллий ишчилар томонидан уғирлашга, уларни саклашга бўлган қушимча маблағ сарфлашга олиб келади.

Охириги вақтда захираларни бошқаришда “уз вақтида” (just in time) деган усул қуп қулланилади. Бу усулнинг моҳияти ҳом ашё, детал ёки эҳтиёт қисмларни маҳсулот ишлаб чиқаришда зарур бўлган вақтда ва етарли миқдорда келтириш “уз вақтида” ги усул офшар ишлаб чиқаришнинг муҳим қурсатқичларидан биридир.

7.3. Импорт стратегияси ва экспорт стратегияси

Потенциал импортер икки турдаги йуналишни ҳисобга олиш керак: - муолажа, стратегик. Муолажага импорт операцияси билан боғлиқ бўлган божхона норматив ва қонунлари қиради. Импорт буйича маълум ташкилотлар билан алоқа қилмаган, ҳужжатларни расмийлаштириш буйича тажрибага эга бўлмаган шахс импорт операцияларини амалга оширолмайди. Бундай вақтда импортерга импорт буйича брокер ёрдамга келади. Брокер импорт билан боғлиқ бўлган барча ҳужжатларни расмийлаштиради. Bill of lading – қонсаментаноми билан қуритиладиган ҳужжатни тайёрлайди. Қонсаментано қуйидагилар сифатида ҳизмат қилади:

- транспорт-экспедиция қомпанияси томонидан маҳсулотни манзилга олиб боришга берилган руҳсатнома;
- транспорт-экспедиция қомпанияси томонидан қурсатиладиган ҳизмат ҳақидаги шартнома;

- махсулотга эгалик ҳукукини берувчи ҳужжат.

Стратегик аспект узок келажакда аён булади. Куп фирмалар хорижий фирмаларнинг хом ашё, хизмат ва махсулотларини олишга ҳаракат қиладилар. Бунинг асосий сабаблари қуйидагилар:

- махсулот, хом ашёларнинг нарх ва сифати;
- хизмат курсатиш сифати ва хом ашёларни келтириш муддати;
- замонавий технология;
- бош фирманинг филиаллари бўлмиш хорижий компаниялар билан алоқа (масалан Д.Моторос узининг Япония ва Ж.Кореядан филиалларидан эҳтиёт қисмлар сотиб олади).

Импорт қилишнинг стратегик муаммоларидан бири бу бош фирманинг хорижий филиаллари томонидан махсулот ишлаб чиқаришдир. 1986-1990 йилларда АҚШ экспорт-импорт операцияларининг 36% америка фирмалари билан уларнинг хориждаги филиалларига тугри келади. Буни ички фирмалараро шартнома дейилади. Ички фирмалараро импортни вужудга келиши махсулотни технологик жихатдан мукамаллашуви ва юкори даражадаги технологияларни кулланишидир.

Хорижий таъминотчиларнинг хизматларидан фойдаланишда юкорида айтилган манфаат ёки фойдадан маълум бир кийинчиликлар ҳам вужудга келади. Бу қуйидагилардан иборат:

- уларни иш сифатини баҳолаш;
- махсулотни, хом ашёни уз вақтида ишлаб чиқариш ва келтириш;
- масофанинг катталиги узаро биргаликда фаолият курсатишга кийинчилик тугдиради;
- сиёсий, ҳукукий, иқтисодий ва социал кийинчиликлар;
- сифатсиз махсулот ва уларни орқага қайтариш муаммолари;
- тулов ва тарифлари.

Ташки савдо зоналари (TC3 foreign trade zones) ёки. эркин савдо ҳудудлари (ЭСХ) ҳам дунёда кенг тарқалган. Эркин савдо ҳудудлари АҚШда энг куп ривож топган. Уларни ташкил қилиш 1934 йилдаги махсус қонунда назарда тутилган. Унинг мақсади савдони рағбатлантириш, савдо операцияларини тезлаштириш, савдо харажатларини камайитишдан иборат. Бундай ҳудудлар АҚШ ҳудудидаги чекланган жойлар бўлиб, улар доирасида умумий ҳужалик юритиш режимиға, шу жумладан ташки иқтисодий фаолиятда нисбатан имтиёзлар урнатилган. Қонунда ҳар бир расмий порт қошида камида битта эркин ташки савдо ҳудуди ташкил қилиниши мумкинлиги белгилаб қуйилган. АҚШ қонунчилиғига мувофиқ мамлакат ҳудудидаги эркин савдо ҳудудлари умумий ва махсус (субҳудуд) ҳудудларға ажратилади. Умумий ҳудудлар кичик ҳудудда (бир неча кв. км.) жойлашадилар ва миллий бож ҳудудидан ташқарида буладилар. Уларда киритилган товарларни омборға жойлаштириш ва қайта ишлаш амалға оширилади (кадоклаш, сортларға ажратиш ва х.к.).

Субхудоудлар фаолияти умумий худуддан ташкарига чикувчи алохида йирик компаниялар учун ташкил килинади. Субхудоудларда экспорт учун ёки импорт урнини босувчи товарлар ишлаб чикарилади. 90-йилларнинг урталарига келиб АКШда 500га якин эркин савдо худудлари мавжуд эди.

Оддий эркин савдо худудлари каторига йирик халкаро аэропортлардаги махсус «дьюти фри» магазинларини кушиш мумкин. Режим нуктаи назаридан улар давлат чегараларидан ташкарида деб хисобланади. Эркин савдо худудлари каторига имтиёзли ҳолатга эга булган ананавий эркин портларни киритиш мумкин. Саноат ишлаб чикариш худудлари иккинчи авлод худудлари хисобланади. Улар эркин савдо худудларига факат товар эмас, капитал ҳам олиб кирилиши ва уларда факат савдо билан эмас, ишлаб чикариш фаолияти билан ҳам шугулланилиши окибатида эркин савдо худудларининг эволюцияси натижасида вужудга келди. Саноат ишлаб чикариш худудлари махсус бож режимига эга булган худудларда ташкил килинади. Уларда экспорт учун ёки импорт урнини босувчи товарлар ишлаб чикилади. Бу худудлар сезиларли солик ва молиявий имтиёзларга эга буладилар.

Экспорт ишлаб чикариш худудлари (ЭИЧХ) айникса ривожланаётган давлатларда кенг таркалган. Бундай худудларнинг замонавий модели 1959 йилда Ирландиянинг Шеннон аэропортида ташкил килинган худудий тизимга асосланади. Бундай худудлардан «янги индустриал давлатларда» энг катта самара олинган. Экспорт ишлаб чикариш худудларини ташкил килиш мантики ривожланаётган мамлакатлар иктисодиёти билан белгиланган эди. 60-йилларнинг урталарида бу ерда саноат экспортини рағбатлантириш ва хорижий капитал окими ёрдамида бандлик даражасини ошириш зарурияти тугилган эди.

АКШда экспортни амалга ошириш мақсадида ташкил этилган ТСЗ махсулот турлари бўйича қуйидагича классификацияланади:

- учинчи давлатга жунатилишидан олдин олиб келинган хорижий товарлар;
- қайта ишлаб сунгра чет элга юбориладиган хорижий махсулотлар
- импорт материал ва хом ашёлардан ишлаб чиқарилган ва экспортга йуналтирилган махсулотлар;
- ички ва хорижий хом ашё ва эҳтиёт қисмлардан ишлаб чиқарилган, сунгра экспорт қилинган махсулотлар;
- экспорт статусини олгунга қадар зонада ҳаракатда маҳаллий (ички) ишлаб чиқарилган махсулотлар.

1975 йил АКШда бундай зоналар 27 та, 1991 йил эса уларнинг сони 176 тага етиб, мана шу зоналар орқали импорт операциялар ҳажми бир неча баробар ортди. Бунга мисол қилиб Техас штатида “Коустел” (Coastal) корпорациясини келтириш мумкин. Бу корпорация ТСЗ да нефтьни импорт

килиб уни кайта ишлайди. У нефть махсулотларини экспорт килганда (шу зонадан чикмасдан) бож туловларини умуман туламайди. Агар у бу нефть махсулотларини АКШ давлатининг ичида сотса 250 минг \$ купрок маблаг иктисод килади. Бу махсулот шу зонадан чиккунча кадар йигилган бож туловларининг фоиз ставкалари хисобига тугри келади. “Смит Корона” “Smith Corona” фирмаси эса ТСЗ да хориждан келтирилган деталлардан печать килувчи машина йигиб, сунгра уз (АКШ) давлатига бож туловларини туламасдан импорт килади.

Экспорт стратегиясига унинг асосий таркибий кисми булмиш ишлаб чиқаришни ва таъминот манбаларини жойлаштириш стратегияси, ҳамда асосий максоди дунёнинг хар хил бурчакларидаги бозорларни тайёр махсулотлар билан таъминлашдан иборат булган сотиш стратегиясидан иборат. Халқаро майдонда фаолият олиб борувчи фирмалар купинча махсулот экспортини йулга куйишга ҳаракат киладилар. Экспорт фаолиятида куйидаги устунликлар ва ажойиб натижаларга эришилади:

- сотув ҳажмини купайтирилади;
- ишлаб чиқариш масштаби самарадорлигини амалга оширишга ёрдам берилади;
- -ошқа давлатларга килинадиган инвестиция килишга караганда таваккалчилиги кам булган операция ёки фаолиятidir;
- компаниянинг ишлаб чиқариш кувватларини хар хил жойлаштириш имконини беради.

Экспорт стратегиясини ташкил этиш. Экспорт фаолияти билан эндигина шугулланаётган шахслар дуч келган масалаларни ечишда куйидаги ҳатоликларга йул куйишлари мумкин:

- экспорт фаолияти бошлашдан олдин халқаро маркетинг режасини тузишда экспорт буйича малакали мутахассисни жалб эта олмаслик;
- хорижий агент ва оптовикларни яхши синчиклаб танлай олиш тажрибасига эга эмаслиги;
- иктисодий портлашлар даврида экспорт фаолиятига яхши аҳамият бермаслиги;
- хорижий оптовиклар билан ишни яхши йулга куя олмаслик;
- бошқа давлатларнинг маданий эҳтиёжларига мос равишда махсулотни модификация килишни рад этиш ёки бу тугрида бош котирмаслик;
- келажакда доимий равишда фойда олиш базасини яратиш ҳақида уйламасдан, дунёни ихтиёрий мамлакатидан буюрма қабул килиш кетидан кувиш;
- хориждаги ҳамкорларга хизмат, тижорат ва қафолат ҳужжатларини аниқ ва содда тилда етказа бера олмаслик;
- лицензия ёки кушма корхона тузиш ҳақида шартномалардан актив фойдалана олмаслик.

Стратегияни ишлаб чиқиш. Бу фаолият бир неча этаплардан иборат. Улар қуйидагилардан иборат:

- экспорт потенциални баҳолаш;
- экспорт фаолияти билан шугулланувчи экспортёрлардан ёрдам ва консултация олиш;
- бозор ёки бозорларни танлаш;
- яқин келажакдаги мақсадни аниқлаш ва танлаб олинган бозор ёки бозорларга уз махсулотларини олиб киришни амалга ошириш.

7.4. «Уз ДЭУ авто» қўшма корхонасининг экспорт стратегияси.

Ушбу параграфда «Уз ДЭУ авто» қўшма корхонасининг автомобилларини экспорт қилиш стратегиясини таҳлил қиламиз. «Уз ДЭУ авто» лойиҳасида қўрсатилишича Асакадаги корхона узининг лойиҳавий қувватига етганда махсулотининг 1/3 қисми Ўзбекистоннинг ички бозорида, қолган қисми эса хорижга – Марказий Осиё давлатларида, Россияда, Беларусияда, Эронга, Афғанистонга, Покистонга ва бошқа давлатларга экспорт қилиниши керак. Хусусан, шу мақсадда КК «Уз ДЭУ авто» Россияда уз диллерлик тармоғини ривожлантирмоқчи бўлди. Бу масалада «ДЭУ» корпорациясининг раҳбарияти Ўзбекистонда ишлаб чиқарилган корейс автомобиллари Россиянинг шундай классли автомобилларидан арзон ва юқори сифатли бўлишини назарда тутганлар.

Хозирги пайтда Москва ва Минскда қўшма корхонанинг ваколатлари очилди. Савдо ва хизмат қўрсатиш шўъба корхоналари Санкт-Петербург, Новосибирск, Череновец, Тюмень, Казань, Бишкек ва Чимкент шаҳарларида фаолият қўрсатишяпти. Ўзбекистонда автомобилсозликни ривожлантиришнинг ҳамма шароитлари яратилляпти. Масалан, маҳаллий махсулотни импорт қилинаётган автотехника рақобатидан ҳимоя қилиш учун Ўзбекистон ҳукумати бир қатор протекционистик хусусиятга эга қоралар қўрди: 1996 йил 1-октябрида республикага қиритилаётган автомобилларга акциз солиғи жорий этилди, чет элда сотиб олинган автомашина учун божхона пошлина туловининг миқдори 100 % гача оширилди. Булардан ташқари 1997 йилнинг биринчи қўрагида республикада автотранспорт воситаларини сертификациялашнинг уз тизими жорий этилди. Шу билан бирга уз махсулотларини экспорти учун чет эл валютасини оладиган корхоналар учун қўшимча имтиёзлар берилди. Хусусан, мухтор банклар қафолати бўлган тақдирда уларга уз махсулотларини олдиндан тулов ва очик аккредитивсиз экспорт қилиш ҳуқуқи берилди.

Президент Ислам Қаримовнинг «Товар, фаолият ва хизмат қўрсатишнинг экспортини рағбатлантиришнинг қўшимча қўра-тадбирлари» ҳақидаги 1997 йилдаги Фармони билан МДХ мамлакатларида уз махсулотларини экспорт қилувчи корхоналар 1998 йилнинг 1 январидан акциз ва нархга қўшилган солиқлардан озод қилиндилар. Шундай қилиб,

Ўзбекистон ҳукумати томонидан факатгина автомобил ишлаб чиқаришни эмас, балки йирик саноат корхоналарини чет эл бозорига чиқишни ҳам рағбатлантирувчи катор чора-тадбирлар ишлаб чиқилиб, қабул қилинди. «Ўз ДЭУ авто» заводида автомобил ишлаб чиқариш ҳажми қупайгани сари ишлаб чиқарилган маҳсулотга сотувдан кейинги хизмат қурсатиш долзарб масалага айланапти. Бу масалани ечими Ўзбекистонда осонгина топилди – янги тармок барпо этмасдан, бунга эса катта маблаг зарур эди, балки 350 дан ортиқ техник хизмат қурсатиш станцияси мавжуд булган республикадаги «Энг йирик» «Ўзбек-Лада» автохизмат тармогини «Ўз ДЭУ авто» КК ишлаб чиқараётган автомобилларига хизмат қурсатишга йуналтирилди.

Республика раҳбариятининг фикрига автомобилсозлик – Ўзбекистон учун саноатнинг янги соҳаси булибгина қолмай узиға трамплиндир, ундан сакраб факатгина саноатнинг ва бошқа соҳаларини сифат жихатдан узгартириб қолмай, балки мамлакатнинг иқтисодини умуман қутариши керак. Ўзбекистонни факат автомобил ишлаб чиқарувчига эмас, балки автомобилсозлик саноати маҳсулотини йирик экспортқисига айлантириш ва шу билан Марказий Осиёнинг бошқа давлатлари орасидаги Ўзбекистоннинг аҳамияти ва обрусини қескин қутариш дарқор. Президентимиз И. Қаримов Асака заводининг очилиш маросимида сузға қикиб, унинг барпо этилиши республикаға янги ишлаб чиқариш ва инфраструктуралар яратишда дадил қадам қуйишға имқон беради, муҳим структур узғаришларни таъминлайди, ҳом ашёни экспортиға йуналтирилган иқсодиётдан замонавий, жаҳон бозорларини рақобатбардош маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи иқтисодиётға утишни таъминлайди. Шу билан бирға муқаммал таҳлил шуни қурсатадики завод ишлаб чиқараётган автомобиллари рақобатбардош маҳсулот таърифи талабларини тулалиғича қаноатлантира олмайди. Гап шундаки, заводнинг беш моделидан факат биттаси – Нексия автомобилиға катта эътибор берилаяпти, қолган икки моделиға чет эл бозорларида жуда қичик миқдорда талаб мавжуд. (2004 йил ҳолатига қура завод маҳсулоти экспортининг 70% ини «Нексия», «Тиков»-0,3%, «Дасмас»-0,9% ыв «Матиз»-28,8% ташқил қилади). «Ўз ДЭУ авто» КК нинг фаолияти учун республикада қулай шароитлар яратилган ва унинг маҳсулотининг баҳоси Россия мезони буйича унча қиммат эмаслиғига қарамасдан, уз маҳсулоти экспортини диверсификациялаш борасида қенг қамровли ишлар қилаяпти:

- 1996 йилнинг охирида қенг тарғиб қилинган тадбир – автопойға уюштирилди. Унда Асака автозаводида ишлаб чиқарилаётган уч русумли автомашиналар қатнашди. Автоқарвон 16 қун ичида Марказий Осиё давлатларининг йирик шаҳарларида булиб, 6 минг қм дан ортиқ йул босди. Автопойганинг бориши жойлардаги матбуотда қенг ёритилиб борди. Бу тадбир натижасида минтақа ақолиси «Ўз ДЭУ авто» КК маҳсулоти билан яқиндан танишиш имқониятиға эға булди;

- Асакадаги заводнинг ишга тушганидан бери Нексия автомобили Узбекистонда утказилаётган купгина спорт мусобакарининг бош совруни булиб келмокда;

- 1998 йилдан бери Россия телевидениясида «Уз ДЭУ авто» махсулотини реклама килиш актив компанияси олиб борилмокда;

- 1998 йилнинг ёзида «Уз ДЭУ авто» КК уз экспорт махсулотларини нархини уртача 10 % га туширди.

Юкорида айтилган сотув бозорини кенгайтириш борасидаги табдирлардан хулоса килиш мумкин-ки «Уз ДЭУ авто» заводи уз палцдармларини кенгайтирмокда. Худди шундай максадни «Уз ДЭУ авто» компанияси узининг Россия, Козогистон ва Киргизистондаги 40га якин шуъба ва кушма корхоналари олдига куймокда. 1998 йилдаёк маълум булдики, компания Россияда узининг мавкеини тиклаб олди. Шуъба ва кушма корхоналар Россиялик харидорларнинг талаб ва хусусиятларини, хар бир минтака бозорини ва совдо-сотик шароитларини урганиш буйича катта ишларни амалга оширдилар.

Компаниянинг режаларида Россия бозорига катта ахамият берилган. Шу муносабат билан шуъба ва кушма корхоналар тармоги барпо килиниб, уларнинг фаолият чегараси ва узаро хамкорлик шакллари белгиланди. Энг мухими – Асака заводи ишлаб чикариш дастурининг асосини жойлардаги талаб ва эхтиёж ташкил этиб, илгари экспортга топшириклар юкоридан туширилган булса, хозир бу масалада аста-секинлик билан тескари окимдан андоза олинапти. Бошкacha айтганда ишлаб чикариш учун сотув эмас, балки сотув учун ишлаб чикариш керак. «Уз ДЭУ авто» КК компаниясининг шиори – харидорга у хохлаганни сотиш, аксинча, у хохламаганини мажбуран сотиш эмас.

Иккинчи катта ютугимиз – бу сервис хизмат курсатишни ривожлантириш сиёсатидаги мухим силжишдир. Агар 1997 йили асосий эътибор автомобилларни сотувга каратилган булса, бу 1998 йили компания тарафидан шуъба, кушма корхоналар ва диллерлик эхтиёт кисмлар билан таъминлаш, сервис хизматини кенгайтириш ва мавжудларини мустахкамлашга катта эътибор берилди. Бу масаладаги шиор – харидор бизнинг машинани каердан сотиб олишдан катъий назар унинг автмоби́ли малакали техник курсатиш ва зарур эхтиёт кисмлар билан таъминланишига ишониши керак. Бозорларда, биринчи уринда Россияда DAEWOO компаниясининг янги моделлари пайдо булиши мумкин деган хавотирлар уринсиздир. Биринчидан, биздаги моделларга айнан ухшаш моделлар уларда йук, масалан Lanos модели Нексия дан анча кичик, Нива эса каттарок булиб, юкори классга якин. «Уз ДЭУ авто» машиналарига харидорлар урганишди, уларни салбий ва ижобий тарафларини билишади. Иккинчидан, нархлар буйича бугун Россия автомашиналари билан бир катордамиз. Бу ёгига хам

наҳрларнинг узгарувчан сиёсатини олиб бориш ниятимиз бор. «Уз ДЭУ авто» КК уз ривож ва Россия бозорларини эгаллашда янада юкори боскичларга кутарилиш имкониятига эга.

1-жадвал

1996-2004 йилларда «Уз ДЭУ авто» КК турли автомобилларини ташки экспорт бозорларида сотуви суръатлари.

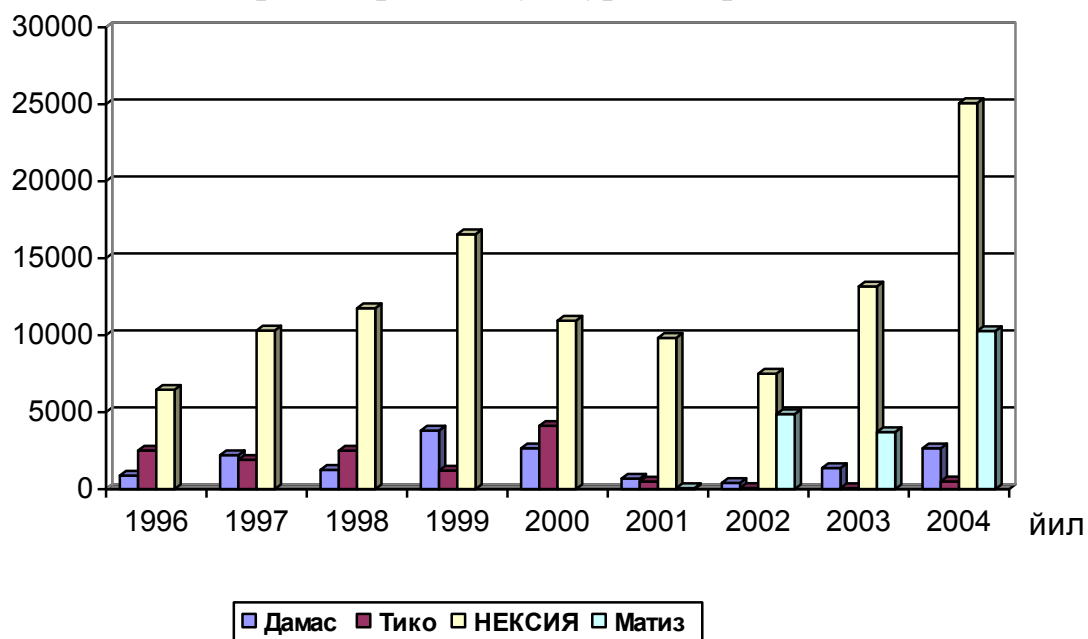
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Дамас	880	2200	1250	3800	2650	680	400	1370	2650
Тико	2502	1900	2500	1200	4110	490	70	60	500
Нексия	6450	10300	11750	16550	10938	9823	7501	13160	25077
Матиз						6	4870	3699	10267
Жами:	9832	14400	15500	21550	17698	9946	1241	17002	35659

Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси: 2005йил маълумотлари.

1-диаграмма

"УЗДЭУавто" КК турли автомобилларини ташки

мингдона экспорт бозорида сотув суръатлари

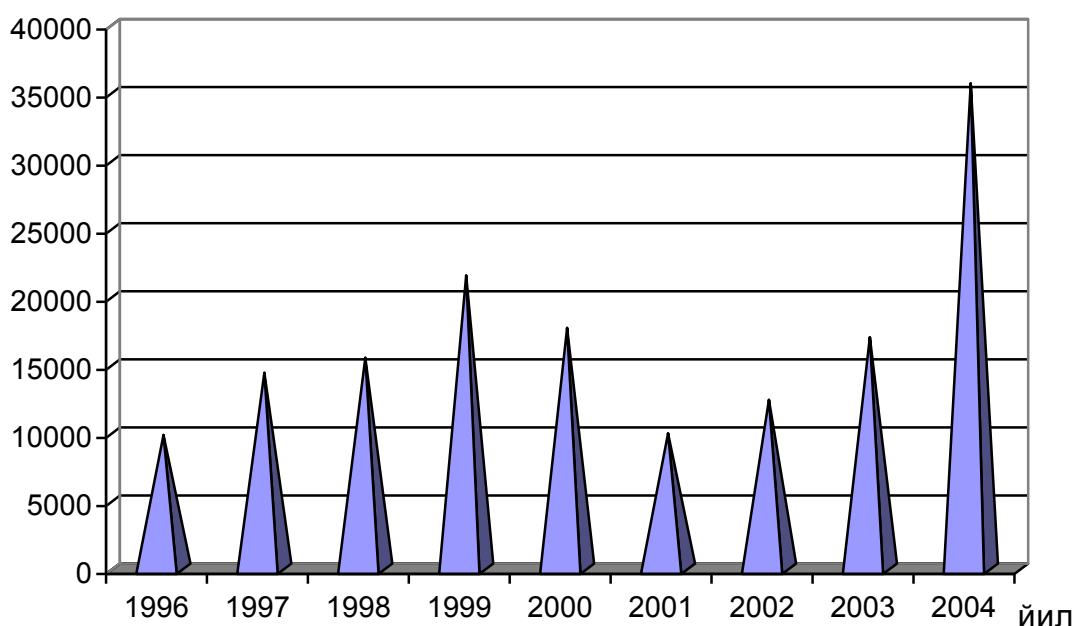


Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари

1-жадвал ва 1-диаграммани таҳлил қилиб, айтиш мумкинки, «Уз ДЭУ авто» КК ишлаб чиқарган автомобилларга бўлган талабни 2004 йилга нисбатан 70% Нексия моделига тугри келиб, унинг нархи 10-11 минг АКШ доллари, 0,9% Дамас бўлиб, нархи 6-7 минг АКШ доллар ва 0,3% Тико бўлиб, нархи 5-6 минг АКШ доллари, 28% Матиз бўлиб, унинг нархи 7-8 минг АКШ доллари. Нексия автомобилига талабнинг бундайлигига сабаб – «Opel Kadett» модели асосида барпо этилган бу моделда Россия бозори талаблари атрофлича ҳисобга олиниш, унинг об-хаво шароитларига мослиги нархи ва техник курсаткичларидир. Куйидаги автомобилларни сотиб олишга бўлган талабни келтириб чиқарувчи автомобиллар секторини келтирамиз.

2-диаграммани таҳлилидан қуриниб турибдики, 1998-1999 йиллари «Уз ДЭУ авто» КК автомобилларининг экспортга сотуви анча қупайган, 2001-2002 йиллари бирмунча пасайиш кузатилмоқда. 2004 йилга келиб эса экспорт сотуви юқори даражага етган. «Уз ДЭУ авто» лойихасида корхона лойихавий қувватга чиқганда маҳсулотнинг 1/3 қисми ички бозорга, қолгани чет элга Россия Федерацияси, Марказий Осиё, Беларусия, Афғонистонга юборилиши режалаштирилган. Асосий умид Россиянинг амалда чексиз имкониятли бозорига боғланган, чунки Ўзбекистон иқсодиёт вазирлиги маълумотларига қараганда у бозорда ўзбек автомобилларининг 80% гачаси сотилиши керак.

**Ташки экспорт бозорларида "Ўз ДЭУ авто" КК
автомобилларининг сотилиш суръатлари**



Манба; Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

2-жадвал

**Россия бозорларида экспорт килувчи автомобилларни нархига боғлиқ
талабнинг микдори**

Нархлар тоифаси минг долларда	Секторнинг таркиби	1999 йилги кисми %	2003 йилги кисми%
6 гача	-Россия ва Украинанинг янги автомобиллари -Эски реэкспорт килинган ва чет эл машиналари	47	24
6 дан 10гача	-Янги Россия машиналари -чет элнинг эски чапдан бошқарилувчи машиналари	33	45

	-Реэкспорт машиналар		
10 дан 15 гача	-Россияда йигилган чет эл экспорт машиналар -эски чет эл машиналари	10	23
15дан 25 гача	-Россияда йигилган чет эл автомобиллари -янги ва эски чет эл машиналари	8	8
25дан юкори	-янги чет эл машиналари	2	

Манба: «Экономические обозрение» журнал №5(26) 2003й

2 жадвални тахлил килиб, айтиш мумкин-ки Россия бозорларида экспорт килувчи автомобилларни 6 мингача булган нархига талаб 1999 йилга нисбатан 2003 йилда 47 фоиздан 24 фоизга тушган, 6 мингдан 10 мингача булган талаб аксинча 1999 йилга нисбатан 33% дан 45% га ошган. Худа шу узишни 10 мингдан 15 мингача булган талабда кузатиш мумкин. 1999 йилда 10% дан 2003 йилга келиб 23% ошгани маълум. 15 мингдан 25 мингача булган автомобилларга талаб узгармаган.

Куйида келтирилган 3 жадвал ва 3,4,5 диаграммалардаги маълумотларнинг тахлили шуни курсататдики, Ўзбекистон автомобил саноатининг экспорт потенциалини ривожлантириш Давлат дастури сотув бозорларини кенгайтириб, мамлакатга маблаг тушумини купайтиришга йуналтирилган. Жадваллардан куриш мумкин-ки, «Ўз ДЭУ авто» КК махсулотларига етарли даражада катта талаб булишига карамай, сотилмай колган автомобиллар колдиги хосил булган, бу эса заводнинг харажатларини суслик билан коплашга олиб келади. «Ўзавтосаноат»нинг маркетинг маркази бош директори Хамид Азиз Кориёвнинг айтишича «Ўз ДЭУ авто» КК омбор учун ишламокчи эмас, балки канча сота олса шунча автомобил ишлаб чикармокчи. Бу тугри лекин амалда мавжуд холатга нисбатан хулоса килиш керак. Чунки йиллар давомида республика ташкарисида сотилаётган автомобилларни сони ошиб, ички бозорда эса камайиб бормокда.

3-

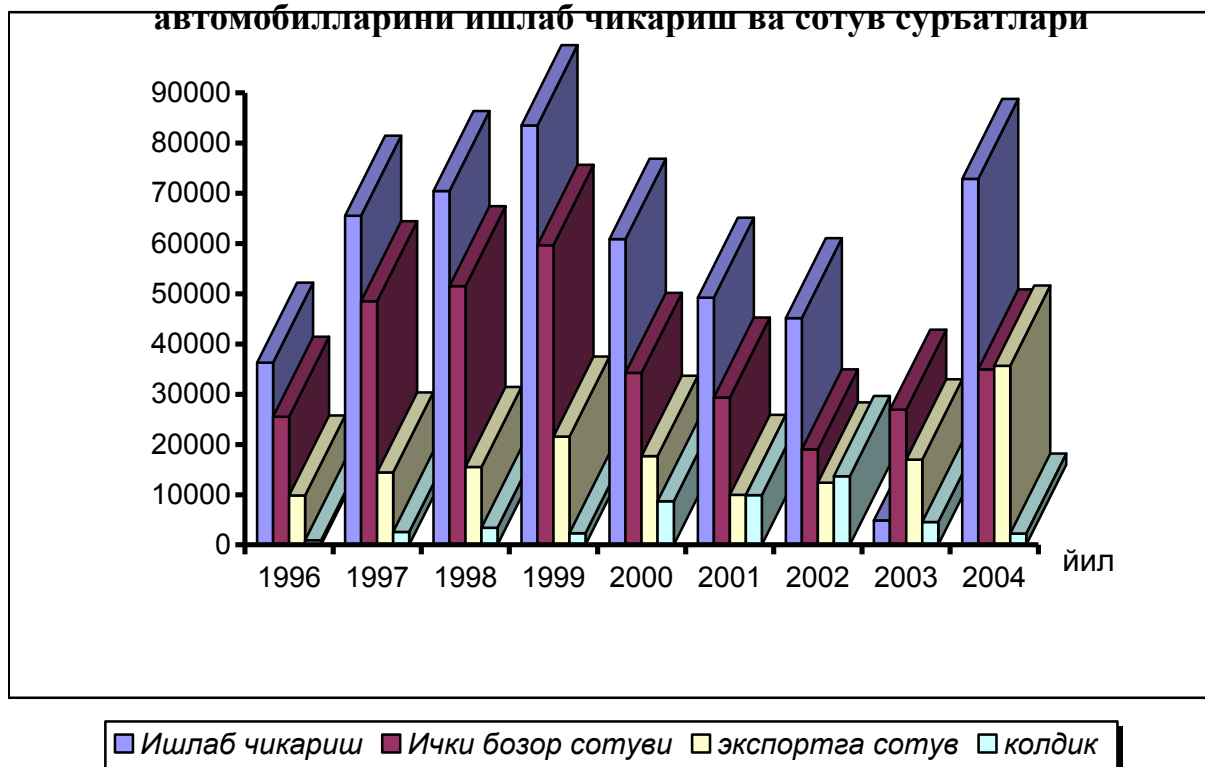
жадвал

1996-2004 йилларда «Ўз ДЭУ авто» кушма корхонаси автомобилларини ишлаб чикариш ва сотув суръатлари

	Ўзбекистонда автомобилларни ишлаб чиқариш ва сотуви (дона).								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ишлаб чиқар.	36265	65500	70400	83521	60865	49190	45108	48478	72860
сотув	25520	48500	51480	59675	34250	29314	19007	26926	34933
Шу жумла дан экспорт	9832	14400	15500	21550	17698	9946	12418	17002	35659
Қолдик	913	2600	3420	2296	8719	9930	13683	4550	2268

3-диаграмма

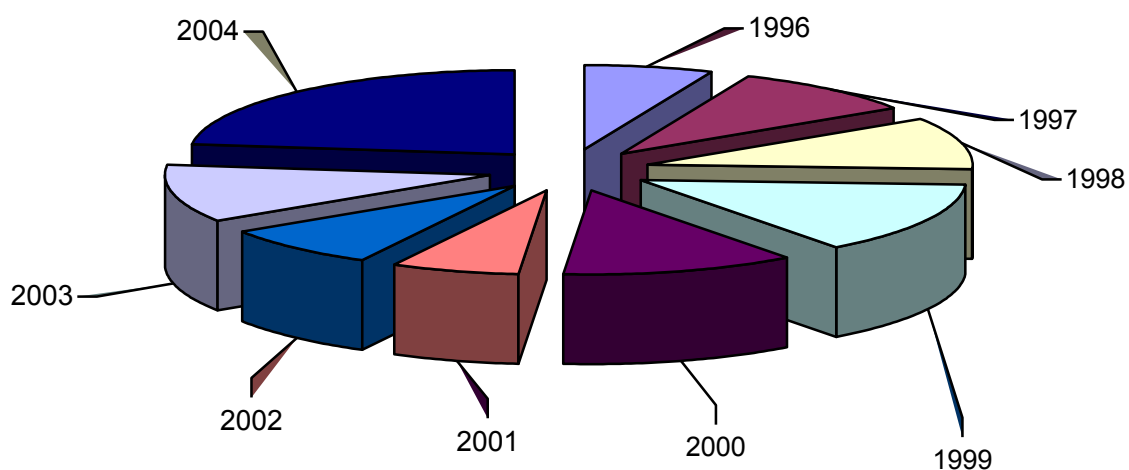
**1996-2004 йилларда "Ўз ДЭУ авто" кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

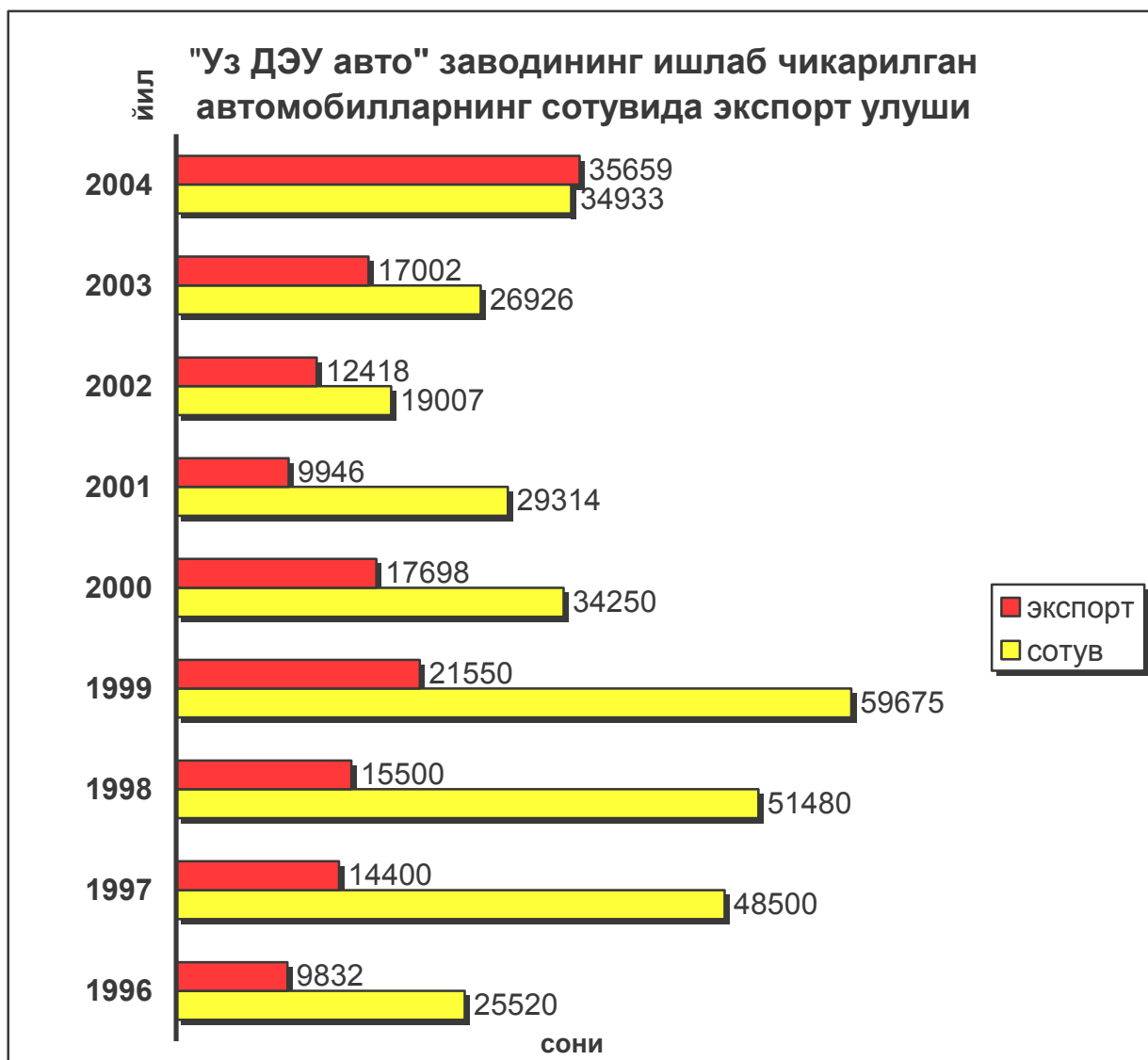
4-даиграмма

**1996-2004 йилларда "Ўз ДЭУ авто" кушма корхонаси
махсулотларининг экспорти**



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

5-даиграмма



Ўзбекистон ўз автомобилларини МДХ нинг деярли ҳамма мамлакатларига муваффақиятли экспорт қилаяпти. Ўзбек автомобилларини харидорлари орасида Россия, Беларусия ва Қирғизистон олдинда бормокдалар. «Ўз ДЭУ авто» ишлаб чиқарган автомобиллари экспортининг 90% Россияга тугри келади. «Ўзавтосаноат» раиси К.Парпиевнинг фикрича Россия автобозорида Нексия, Тико, Дамас ва Матизларга «жой етарли».¹

Экспертларнинг фикрича Россия автомобил бозорининг йиллик сизими 2004 йилда 2 млн автомобилга етган. Россия автомобил саноатининг ишлаб чиқариш қуввати 2002 йилда 1 миллион автомобилдан ошмаган. Шундай қилиб К.Парпиевнинг фикрича 1 миллион автомобил _____

1. («Халқ сузи) газетасига берилган интервью, №334(28) , 22 феврал 2003 йил 2 бет)

импортига эҳтиёжи бўлган россиялик ишлаб чиқарувчиларга 80-90 минг дона ўзбек машиналари ҳеч қандай хавф тугдирмайди. Хар йили Россия автобозорларига уртача 40 мингдан ортиқ Андижон заводида ишлаб

чикарилган Нексия, Тико, Дамас ва Матиз чиқарилиб, узбек автомобиллари Россияга келтириладиган чет эл автомобиллари орасида биринчи уринни эгаллайди. Андижон автомобиллари узларининг юриш сифати бўйича собиқ совет республикаларида ишлаб чиқарилган автомобиллардан кам эмас, салоннинг қулайлиги бўйича улардан юқори ҳамдир.

Маълумки «ДЭУ» корейс компанияси Ростов-Донда россиялик мутахассислар билан енгил автомобиллари тежамлироқдир – 100 км га 4,5 литр ёкилги сарфлайди, ростовлик «ДЭУ» лар эса 5,5 литр.

1 расм



4-жадвал

**«Уз ДЭУ авто» КК охирги манзилгача етказиб берилган махсулотини
сотув хажми**

Охирги манзил	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Москва	465	744	1890	3500	4225	1400	2222	2133	3890
Санкт-Петербург	93	124	690	1800	2250	630	813	996	1685
Екатеринбург	87	93	220	350	280	1065	1159	1750	3276
Саратов	75	82	124	180	160	620	306	746	1962
Воронеж	70	65	155	220	180	0	0	0	0
Ижевск	62	72	93	124	100	562	594	736	889

Таянч иборалар.

Таъминот манбаъларини глобал жойлаштириш, халқаро, оффшор ишлаб чиқариш, маквиладор саноати, захиралар башкаруви, уз вақтида усули, ташки, эркин савдо ҳудудлари, экспорт ишлаб чиқариш ҳудудлари, импорт ва экспорт стратегиялари.

Назорат саволлари:

1. Таъминот манбалари деганда нима назарда тутилади?
2. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш дегани нима англатади?
3. Халқаро ёки оффшор ишлаб чиқаришни мақсади нима?
4. Маквиладор саноти қандай саноат?
5. Захиралар бошқарувида “уз вақтида” (just in time) деган усул қим томондан ва нима учун ишлаб чиқилган?
6. Эркин ёки ташки савдо ҳудудлари нима мақсадда ташкил этилган?
7. Экспорт ишлаб чиқариш ҳудудлари моҳияти нимадан иборат?
8. Потенциал импортер қайда турдаги йуналишни ҳисобга олиши керак?
9. Импорт стратегияси нималарни уз ичига олади?
10. Экспорт стратегияси қанда ташкил этилади?
11. Экспорт функциясини егиллаштириувчи қандай функцияларни биласиз?
12. Ўзбекистон автомобилларни қайси бозорларга экспорт қилади?
13. «ЎзДЭУ авто» қўшма корхонаси охирги йиллардаги фаолиятини баҳолаб беринг?
14. «ЎзДЭУ авто» қўшма корхонаси экспорт курсаткичлари қандай?

15.«УзДЭУ авто» кушма корхонаси махсулотларининг ракобатбардошлигини ошириш учун кандай ишларни амалга ошириш керак?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

9-мавзу. Халкаро бизнес куламида корпорацияларнинг давлатларни танлаш ва уларга кириб бориш стратегияси

9.1 Бошка давлатларга кириш стратегиясининг мохияти ва мазмуни.

9.2. Карорга қабул қилишга таъсир этувчи курсаткичлар

9.3. Капитал қуйилмадан келадиган фойда: мамлакатлараро солиштириш.

9.4. Мамлакатларни қиёсий таҳлил қилишнинг баъзи бир усуллари.

9.1. Бошка давлатларга кириш стратегиясининг мохияти ва мазмуни.

Хорижий бозорларга яқинлашиш учун куп компаниялар Форд компаниясининг вариантини танлаганлар. Форд компанияси ташқи чегарадаги ҳаракатини кенгайтиришни ҳал қилади. Бошланғич этапларда барча компанияларга одатда стратегик ишлаб чиқариб, хорижий бозорларга қулай йўл билан кириш учун тажриба ва ихтисосли ёрдам етишмайди. Бунинг урнига купгина фирмалар уларда пайдо бўлган имкониятларни қўллайдилар ва айтиб ўтиш жоизки купгина имкониятлар жуда қулай бўлиб чиқади. Хорижда ҳаракат қилиш жараёнида орттирилган тажрибаларни туплаганлар учун шу нарса аёнки барча имкониятлардан фойдаланиш учун ресурслар етишмайди. Ресурсларнинг иқтисодий ва техникавий кадрларда куп ҳолларда проектларни бошқа жойларда кенгайтиришни рад этадилар. Шунинг учун халқаро бозорлардаги операцияларга компаниянинг биргина йўналишдаги ҳаракати деярлик қараш қўлимиз, у ҳолда ресурсларни тарқатиш ҳақида қарор қабул қилади.

Географик нуқтаи назардан фаолият жойини танлаш. Қачонки географик жойини қўриб чиқилмаган бўлса бир-бири билан боғлиқ бўлган қўйидаги иккита савол пайдо бўлади:

- Қайси бозорга хизмат қилиш керак?
- Қанча улар учун хизмат қилишга ишлаб чиқариш қувватини жойлаштириш мумкин?

Қатта ҳаражатлар транспорт воситаларга ва давлат назоратидаги чегараланган талабларни қондириш учун ташкилотнинг қанчадаги бозорга жой танлаганлигини қўриб чиқиш зарур бўлади. Мисол учун Форд компанияси француз бозорини таъминлайди, унга Германиядаги Форд заводидан чиққан автомобил бозори хизмат қилади. Мана шу сабабларга боғлиқ ишлаб чиқаришни жойлаштириш ва бозорни танлаш керак бўлади.

Ташки бозорни танлаш учун хар бир фирма у ердаги шароитларни ва уша давлат томонидан таъсир этадиган омилларни урганиб чикиши лозим. Халкаро фаолиятнинг максади, фирмалар максади уша мамлакат максад фаолиятдан келиб чикиши керак. Барча чегарадан ташкарида руй бераётган операциялар икки компаниянинг умумий максадлардан келиб чикади. Максадга эришган холатда хам холатлар фарки уз жойида қолади яъни ракобат пайдо булади (техника ва технология ва бошка чегараланган ички ва ташки қоидалар).

Умумий худуд стратегияси. Стратегик худудни йулга куйиш мустахкам жараён булиши керак, чунки шароит узгаради, лекин олинган натижалар хар доим хам кутилганидек булмайдн. Стратегик худуд йулга куйилгандан хам етарлича мустахкам булиши керак. Бу холда фирма куйидагиларга эга булади:

- янги имкониятлардан фойдаланади;
- кам фойда берадиган фаолият туридан воз кечади.

Ресурсларни кулай таксимлаш учун давлатлар уртасида турли назария ва методлар йулга куйилган. Хорижий истеъмолчиларнинг талабини кондирнш учун фирмалар тез-тез махсулотлар характеристикасини узгартиради. Аммо деярли барча фирмалар бир савол билан бошлайди: «Каерда биз узимизнинг кушимча коммуникацион махсулотни сотишимиз мумкин». Бизнинг фикримизча бундай савол билан эмас балки «Бозорни максимумга етказиш учун кандай инновация (янгилик)ни киритишимиз мумкин» деган савол мухимдир. Мавзу бошида келтирилган мисолни эслаймиз, Форд компанияси услубларини узгартирди ва жавобгар шахслар кайсики купрок корхоналарнинг ташкиллаштиришини тахлил киладилар ва бу купрок кулайликларга эгадир. Бу фойдали кадам компаниянинг халкаро бизнеси канча кам ёки канча куп имкониятларни урганиб чикишга тугри келади.

Кизикарли имкониятларни кулдан чикариш таваккалчилиги Компания коидага мувофик махсулотлар ассортиментини ёки хом ашёларни кенгайтиришга хар канча харакат килинмасин, уз имкониятларини шунча кулдан чикариш ёки кулга киритиш мумкин. Ташки чегаралар билан шугулланувчи америкалик менежер уз фаолиятида Япония, Канада ва Германияга эътибор бериши мумкин, лекин кичик давлатлар баъзида фойдалирок мамлакатларга эътибор бермаслиги мумкин. У ёки бу мамлакатларда иктисодий, сиёсий вазиятни етарлича тадқиқ килмасдан туриб, фаолиятни кенгайтириш мумкин эмас. Мисол учун Якин шарк мамлакатларида инвестицияларни киритиш хавфи юкори ёки бу ерда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш курсаткичлари камрок булади.

Мукобил хаддан ташкари таваккалчилик. Карама-каршиликларнинг тулик тахлили махсулотнинг купайишини таъминлаши мумкин, аммо тадқиқод утказишга кетган харажатлар нархи барча кушимча фойдаларни ютиб кетиши мумкин. Мисол фирма хар хил номдаги махсулотларини

чикариш мумкинки уларни 100 та мамлакатнинг ҳар бирида жойлаштириш мумкин, лекин 100 минг хил карама-каршиликларни таҳлил қилиш талаб этилади, агарда фойдали ёки фойдасиз инвестиция шaroит мавжуд бўлса бу ҳолда фирма техник-иктисодий тадқиқотдан олдин уларнинг таҳлили билан шугулланиши керак.

Иктисодий муҳит. Форд компанияси узининг иш фаолиятида бир қанча инвестициялаш вариантларидан воз кечди, бунга сабаб қорхона бутун назоратни уз қулига олмагани туфайли, иктисодий муҳит хорижий қорхонанинг омади ёки омадсизлигини уз мамлақати микёсида, ҳамда қуп фирмаларнинг хорижий операцияларни қенгайтириш ҳақидаги руҳсати ташқи иктисодий шaroит билан мувофиқлаштирилган ва аниқлаштирилган.

9.2. Қарорга қабул қилишга таъсир этувчи қурсатқичлар

Паст таърифлайдиган омиллар қайсики жой ишлаб чикаришни танлаш муҳим ҳисобланади. Узғаришлар муҳимроқ, пасайиш ва ишлаб чикаришни икки турига ҳам бу узғаришлар қузга қуринади. Айниқса аниқ хорижий бозорни танлаш зарур бўлган инвестициялар ҳақида гап қетганда. Биринчи ҳолатда фирма барча қувватини сафарбар қилишни хоҳлайди ёки удралайолмайди шунинг учун у аввал маҳсулот ишлаб чикариш учун жой танлайди. Иккинчи ҳолатда фирма ҳам ишлаб чикаради ҳам маҳсулотларни бозорларга чикариши мумкин, лекин қайси мамлақатга барча қучини сафарбар қилишни аниқлаб олиши керак.

Бозор қигими. Мамлақатларнинг бозор маҳсулотларини ёки ишлаб чикариш аралашувининг қенглаштириш вақтида сотув ҳажмининг қивожланишига баҳо бермасдан утиш мумкин эмас, албатта қет эл инвестицияларини қиритишда бу жуда муҳим. Бу ҳолатда сотиладиган маҳсулот нархи ошиши мумкин ва фирма бундан фойда олади. Форд компаниясининг тарихи шунинг қурсатиб турибдики қупгина компаниялар маҳсулотини қетга чикаришда жуда қассив фаолият бошлаганлар. Воситачи фирмалар маҳсулотларни сотиш қараёнида тез-тез нархларни оширганлар ёки уша ишлаб чикарган маҳсулотга ҳар қандай компаниянинг марқасидан фойдаланганлар. Агар воситачилар орқали сотув ҳажми ошса, бундай ҳолатда фирмалар уларга ҳам маблаг ажратишига тугри қелади. Экспорт қилинишига ҳеч қандай ҳавф қолаолмайди тоқи аралаш ишлаб чикариш қет элда ҳусусиятлари пайдо бўлмаса. Бундай қурсатқичлар ЯММдагидек, қон бошига тугри қеладиган миллий даромаднинг усиш қемплари, ақолининг урта иш ҳаққива ақолининг уртача усиш суратлари бозор қигими ва қивожланишини индикаторлари сифатида фойдаланилади. Дунё истеъмоллар товарларнинг яъни қомпютерлар, электроника, метални қайта ишлайдиган станокларнинг ярми уқта бозорда яъни АҚШ, Япония ва Қарбий Европа мамлақатлари бозорларига тугри қелади. Шунинг учун ҚМК (қуп миллий компаниялар) деярли барча ақосий қучини айнан мана шу бозорларга юборади ва буни ажабланадиган жойи йук.

Иш олиб боришининг оддийлиги ва биргаликда булишлиги. Бозорнинг географик жойлашишини хусусияти буйича жойлашиши, тили ва характери муҳим роль уйнайди. Мисол учун Форд компаниясининг оладиган даромади, сотиш ҳажми деярли йилдан – йилга узгармайди, бундан ташқари фирма ўз операцияларини куп давлатларда амалга оширади. Америка фирмаларининг яъни АКШдан ташқарида фаолият курсатаётган фирмаларнинг куплигидан катъий назар улар фаолиятида биринчи уринда тугри инвестиция туради. Улар бу сармояларни биринчи уринда Канадага, иккинчи, учинчи уринда Англия ёки Мексика, 4,5,6 уринларда Германия, Франция ва Австралияга жалб этадилар. Бундай масалаларни ҳал этишда қарор қабул қиладиган раҳбарнинг фикрича мамлакатдан ташқарида маҳсулот айрибошлашни шундай имкониятларидан бошлаш керакки бу мамлакатлар ўзининг мамлакатини иқтисодий ўсишига олиб қилиши керак. АКШ, Япония ва Ғарбий Европа бозорлари демография ва иқтисод нуктаи назардан бир мунча қулайлиги, ҳамда стабиллиги хорижий фирмаларнинг эътиборини айнан шу бозорларга қаратишга имконият бериши.

Бюрократизм. Бюрократизм – тизими бу шундай факторлардан бирики, унда компаниялар имкониятларни қуриб чиқиб уларнинг олдида турли мамлакатларда очиларкан тизимдир. Бунинг остида ўз-ўзидан тушунарлики ишчиларни ўз мамлакатидан олиб қетиш, аниқ товар маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун лицензия олишнинг қийинлиги, давлат талабини бажарилишини қийинлиги, мисол учун солиқни тулаш, меҳнат шароити ва бошқа масалаларнинг қийинлигидир. Бюрократизм тизимини тугридан ўлчаш қийин, шунинг учун куп фирмалар аввал ўша куп давлатда фаолият курсатган, у ердаги шароит билан яқиндан таниш бўлган ва шу даражани қандай яъни юқори, ўрта ёки пастлигини аниқлашга қодир инсонлар билан мулоқатда бўладилар.

Имкониятлар ва компания сиёсатининг мувофиқлиги. Компаниялар чегараланиш ҳақида қарор қабул қилгандан кейин, компания купрок муфассал равишда режаларни аниқлигини урганишга тугри қелади, аммо бу жуда қиммат ҳисобланади. Компаниялар фаолиятининг шароитларига мамлакатлар мувофиқлиги муҳим роль уйнайди. Маркетинг имкониятларини қурайлик. Компания аллақачон қайсидир маҳсулотни ишлаб чиқдики, бу маҳсулот қатта масштабдаги реклама компанияси ёрдамида реклама қилинади, бу эса компания товарлари тез сотилишини таъминлайди. Нормал ёки ўрта шароитда компания учун ҳам қулай ҳам арзон ишлаб чиқариш мумкинлиги қайси мамлакатда ишлаб чиқаришга ўзгартиришлар қам ёки йук ва реклама чегараланмаган бўлса.

Ҳаражатлар ва ресурслардан фойдалана олиш ҳуқуқи. Шу пайтгача мулоҳазалар асосан қулай бозорларни танлаш ҳақида қетаётган эди. Аммо чет элда ишлайдиган компаниялар бундан қам бўлмаган бошқа мамлакатларнинг ресурслари билан ҳам қизиққанлар. Агар ҳап олдинда турадиган ресурслар масалан, ҳом ашё ёки технология ҳақида қетганда, унда бу ресурсларни

тахлили бироз кийинрок ва купрок булади, чунки бу ресурслардан нафакат фойдаланиш балки ишлаб чиқарган маҳсулотни бошқа мамлакатлардаги бозорларда сотишга тугри келади. Мамлакатда юкори ихтисослашган (малакали) ишчилар кам булса, у холда компания ходимларини уқитишга ва малакасини оширишига маблаг ажратади. Тухтовсиз янги технологияларни пайдо булиши мамлакатларни маҳсулотларни сарфланиш (сотилиши) хусусиятлари буйича солиштириш кийинлаштиради ҳамда янги технологияларга талаб кучайиб, эскиларига эса талаб камайиб кетади. Бу эса куп компанияларга жуда катта таъсир этади ва бошқа компанияларни ҳам ноу-хауга, ракобатга ундайди.

Капитал қуйилмадан келадиган фойда: мамлакатлараро солиштириш.

Нигерияга қуйилган капиталдан олиниси қутилаётган 9% ли фойда Францияга қуйилган капиталдан мана шу фоиздаги фойдага мос қуладими? Қуйилган капиталдан келадиган фойдани хорижий давлатлардаги филиалларнинг даромадини ҳисобга олган холда ҳисоблаш керакми? Бирон давлатга қуйилган капиталдан келадиган жуда паст булиб, лекин бошқа давлатда компаниянинг ракобат имкониятларини мустаҳкамласа бундай фаолиятни қуллаб қувватлаш керакми? Сиёсий ҳолати ва келажакда иқтисодий имкониятлари аниқ булмаган давлатга капитал қуйиш мақсадга мувофиқми? Бу факатгина бир мунча саволларнинг туртасигина ҳалос, шунга ухшаш саволларга хорижий мамлакатларда фаолият олиб бораётган компаниялар узларининг молиявий муаммоларини ҳал этишда у ёки бу ечимларни қабул қилишига тугри келади.

Таваққалчилик ва ноаниқлик. Деярли барча раҳбарлар бир қарорга қелишдан олдин, аниқ вариантлар натижасини қуриб чиқадилар. Қутилган фойдани маблагдан олиш учун бу борада халқаро чегаралар муҳим роль уйнайди. Қайсики маблагдан фойда олиш эҳтимоллик даражасини урнатиш учун, бунинг натижасида инвесторлар турли вариантларда маблаг қуйиш учун руйхатдан утадилар ёки аъзо буладилар. Инвесторлар битта давлат ичида уз бизнесини олиб борадиган жойда бу вариантлар сиёсий ва иқтисодий шароитида қиради. Бундан ташқари инвесторлик фаолиятини уз мамлақатида ҳамда ташқаридаги операцияларнинг тупланган тажрибаси, ракобат ва давлат таъсири, истеъмолчиларнинг компанияга нисбатан аниқ баҳосини умуман ошириб юборади.

Глобал бозор стратегияси. Қутилган фойдани, мамлакатларнинг имкониятлари хусусиятлари буйича қутиш ҳудди сармоя қаби инвестицион қарорларни қабул қилишда ёрдам беради, бундай қулайроқ қачонки битта мамлакатдаги операция бошқа мамлакатлардаги компаниялар фаолиятидан кам булмаса ва баъзи ҳолатларда бу ресурсларни тақсимлашда фойдани булиши мумкин. Мамлакатдан юкори инвестицион фойдани қутиб

мамлакатга утиш албатта таваккал ва ноаникликни хисобга олиш лозим. Агарда компания турли бозорларда баъзи бир ракобатларга дуч келса, бу алохида бозорларда, маблагдан паст фойда билан бошланиши ёки бир неча йукотишларга рози булиш мумкин қачонки ракибларга ракобатбардаошлик қобилияти билан таъсир қилишга тажриба ортирган бўлса. Масалан Фирма «Катерпилер» қўшма қорхонани Япониянинг «Мицубиси» билан ва Япония ички бозоридаги «Комоцу» фирмаси билан тузади. Энди «Катерпилер» жаҳон андозалари асосида ракобатчи ҳисобланади. Натижада Япония бозоридаги «Комоцу» фойдаси пасаяди, аммо уларнинг қассасига барча Дунё мамлакатларининг 80% нақт улуш келади.

Ракобат пайтида таваккалчилик. Айтиб ўтганимиздек, шартнома тузишда маблаг қўйиш билан алоқаси бўлмаган шартнома тузишнинг сабабларидан бири фирма тезда қўп бозорларга қиради ва фирма узининг узок муддатга инновацион сармояси давом этмаслигини англаб етади. Хатто фирма вақт захира қўринишига эга ракобатчилик устунлиққа эга бўлса, натижада бозорга боғлиқ ҳолда ўзгаришлар пайдо бўлади. Фирма ракобат қамрок эҳтимолига эга мамлакатларни қидириш стратегиясини ишлаб чиқиши мумкин. Япониялик автомобилсозлар ўз маҳсулотларини сотишни Европа бозорларига қайсики автомобил ишлаб чиқарувчи мамлакатлар Франция, Германия қабил мамлакатлардан бошладилар, чўнки машина деталларга талаб қакат машина ишлаб чиқарувчи мамлакатларда маъжуддир. Ўзларининг фаолият қўсатадиган объектларини японлар қатта бўлмаган мамлакатларда масалан Дания, Португалия қабиларда ташиқ қилдилар ва бу ерда улар фойдаланиш имқонини топдилар. Эриксон фирмаси қичиқ мамлакатлар талабини қондириш мақсадида технологияларни ишлаб чиқдилар, бунда ракобат муҳити қамрок бўлади, чўнки ракобатчи фирмалар ўз қўчларини қатта мамлакатларда синайди.

Валюта таваккалчилиги. Агар фирма экспанцияси тўғри инвестициялар орқали амалга оширилса, у ҳолда унинг йўли инвестицион маблаг ва ундаги фойда орқали бақарилади ҳамда алмаштириш босқичида асосий параметр ҳисобланади. Одатда инвесторлар юқори фойда олиш мақсадида сармоя қўядилар. Шўнинг учўн инвестор объектларни (фирма, қўмпания ва бошқалар) топиб, қўмпанияни ривожлантиришга ҳисса ҳам қўшади, ҳам фойда олади. Инвестор сармоя қилишдан олдин қўпгина омилларни ҳисобга олган ҳолда, унинг қелажагини таҳлил қилган ҳолда ва бу бозорда яшайдими, ракобатлаша оладими ёки йўқми қабил саволларга қавоб топган ҳолда иш юритадилар. Анча қийинроқ бўлган иш янги инвесторлар учўн ташиқ операциялардан олинган маблаг билан фойдани қетма-қет таъминлаш ҳисобланади, ҳар қанча бу фойдалар реқепиент мамлакатлардаги фаолиятни қенгайтириш учўн сарфланса, фойдалар нақакат шу ерда сарфланади балқи қўмпаниялар мамлакатлардаги акционерларга дивидент тулаш учўн ҳам сарфланади. Валютаси қўчли бўлган мамлакатлар билан ишлашда инвесторлар қам фойдага рози бўлишади аммо валюта муомаласи

заифрок булган мамлакатларда фойда купрок булса хам рози булмаслиги мумкин.

Сиёсий таваккалчилик. КМК (куп миллий компания)ни асосий диккатида булган нарса бу мумкин булган сиёсий узгаришлардир. Реципиент мамлакатларда бу нарса инвесторларнинг фаолият шароитини ёмонлаштиради. Бундай таваккалчилик натижасида Форд компанияси Венгрияда хам Мексикада хам зарар курди. Бундай сиёсий таваккалчиликка бахо бериш ёки тавсия килишдан олдин бир канча факторлар тахлиliga эътибор бериш керак. Масалан давлатнинг утмиши тугрисидаги тахлил, моделларни тузилиши, ностабилликнинг (номустахамликнинг) пойдеворини улчаш. Давлатнинг утмишидаги холатига таъсир этувчи характерларни тахлили. Фирма мамлакатда нима булаётганини билмайди. Бу холда савол барчага тегишли буляпти, мамлакатнинг сиёсий таваккалчилиги унга утмишда таъсир этган факторлардан келиб чиқади. Сиёсий холат аник бир мамлакатда тез яхши томонга ёки ёмон томонга узгариши мумкин ва бу албатта хорижий инвесторларга уз таъсирини курсатади. Аммо бир катор зарар курган инвесторларнинг фикрига кура умумий зарар курганларнинг сони жихатдан Африка ва Якин Шарк киради, лекин бутун курсаткичлар буйича биринчи уринда Осиё туради.

Сохалар уртасида, корхоналар уртасида биргина фарк булиши мумкин у хам булса хорижий ресурсларга нисбатан талабларнинг фарки. Хорижий компаниялар ички сиёсатдан вокиф булишлари шарт, чунки сиёсий кийинчилик натижасида компаниялар зарар етиши мумкин. Лекин шундай компанияларга хавф камрок булади чунки улар юкори технологияга эга ва талабларни кондирадиган махсулот ишлаб чиқаради. Фикр мулохазалар тахлили. Яна бир усул яъни сиёсий таваккалчиликни бахолайдиган нарса бу одамларнинг фикр мулохазасидир. Бу мулохаза фирмага уша мамлакатнинг холатини таништиради. Бундай таваккалчиликка боришдан олдин фирмалар биринчи навбатта сиёсий шахслар билан мулокотда булишлари керак. Бу сиёсатчилар маълум бир давр ичида уша мамлакат сиёсий ахволидан хабар беради ва кейин нима булишини башорат килишлари мумкин.

Купрок одатга айланган бир тизим бу уша мамлакатдаги ахвол билан якиндан таниш булган мутахасислардан фойдаланиш ва бу мутахасислар маълум бир даврларда сиёсий ахвол уша мамлакатда узгартиришлар киритишлари мумкин. Мисол учун бу мутахасислар уша мамлакатдаги сиёсий партияларнинг фаоллигидан келиб чикиб, уз томонларига огдириб олишлари мумкин. Ва фирмалар бу экспертларга узгартиришни буюртма беришлари мумкин ёки инвестицион таваккалчиликни бахолайдиган савдо агентларига хам мурожат килишлари мумкин. Ностабиллик (номустахамлик)нинг бахоси. Сиёсатнинг бир даражада кетмаслиги шунча кучайиб кетса, сиёсий иклимнинг узгариши шунча кийин булади ва бу нарса бизнесменларнинг диккат эътиборида булади. Компанияларнинг карама-каршилик холати уша сиёсий воқеаларга каратилади. Масалан 80-йилларнинг

охирларида Перуда йил давомида инфляция ҳолати 4000% дан ошди, бундан ташқари партизанлик урушининг давом этиши, сиёсий улдиришлар, саноат ишлаб чиқаришининг тушиб кетиши ҳолатлари кузатилган, шунга қарамай мамлакат иқтисодиётига қўпгина фирмалар инвестициялар киритишни самарали деб баҳоладилар. Бу назарияларни таҳлил қилган ҳолда ҳар қандай фирма уша мамлакатни мусбат ва манфий тенгликларни урганиб чиқиш керак ва шундан кейин уша фирмада йўқотишлар камроқ бўлади.

9.4. Мамлакатларни қиёсий таҳлил қилишнинг баъзи бир усуллари.

Ишбилармонлик имкониятлари ва таваккалчилик хусусиятлари юқори қаралди. Аммо аслида фирма зарур бўлган маълумотларни йиғиш мумкинми? Қайси маълумот ҳаммасидан муҳим деб уйлайдилар? Ва қайдан бу маълумотларни оладилар? 70 – йилларнинг урталарида ва 80 – йилларнинг охирларида КМК узларининг операцияларини қўрсатиш учун ташқи шароитнинг баҳоси билан етарлича танишадилар, нусхалаш (сканировани) жараёнида компания иқтисод ва рақобатнинг қўчайиши ҳақида маълумот олишга ҳаракат қиладилар, бунинг учун бу маълумотлар менежерлар ва бундай ташқи маълумотлар билан ишлайдиган ходимларга боғлиқдир.

Параметрлар сеткаси. Параметрлар сеткаси ҳар қандай муҳим омиллар ёрдамида давлатларни солиштириш ёки қиёсий таҳлил учун ишлатиш мумкин. Қўйида келтирилган жадвал-1 ўрта асосий категорияни ўз ичига олган параметрлар сеткасига мисол бўлла олади. Бу усулда ечим қабул қилаётган раҳбар биринчи босқичнинг ўзида айрим мамлакатларни умуман рўйхатдан ўшириб қўлдириши мумкин. Мисол учун I мамлакатнинг қўрсаткичлари жуда ҳам паст ва бу давлат мос қўлмаган учун уни рўйхатдан ўшириб қўлдириш мумкин. II мамлакат юқори инвестицион фўйда ва паст таваккалчилик қўрсаткичига эга, III си эса паст инвестицион фўйда ва паст таваккалчилик қўрсаткичига эга, IV – юқори инвестицион фўйда ва юқори таваккалчиликка эга, V – эса паст инвестицион ва юқори қўрсаткичли таваккалчиликка эга. Бундан ташқари параметрлар ва ўларнинг статистик оғирликлари бир маҳсулот тури бўшқа маҳсулот турига ва компаниянинг ундаги фирмаларнинг ички ҳолати ва оқиб қўлаётган мақсадларига қараб компания ўзгаради. Параметрлар ҳам статистик оғирликлар ҳам бир маҳсулот туридан иккинчисига, бир компаниядан иккинчисига ўтганда ўзгариб туради. Параметрлар сеткаси проектлар таҳлили амалга оширилмаган вақтда ҳам фўйдалидир, чўнки маъкур проектга қўшимча маблаг ажратиш учун зарур бўлган минимал бални аниқлаш мумкин.

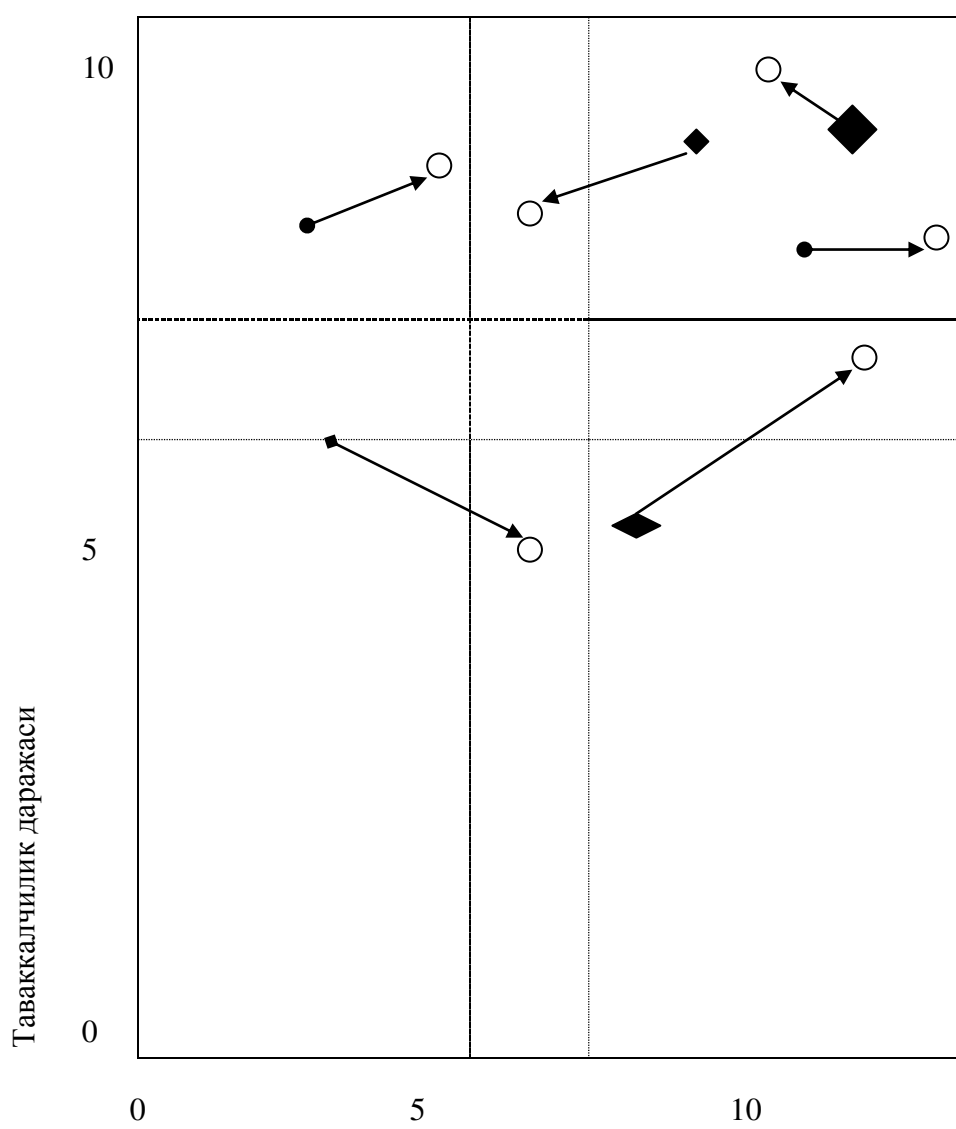
1-жадвал

Мақсадга мувофиқ принциплар бўйича мамлакатларни бозорларга қўриб боришни таққослайдиган параметрлар сеткаси

Узгарувчилар	Статис огир лик	Мамлакатлар				
		I	II	III	IV	V
1.Мос келувчи(мк) ва мос булмаган(мб) узгарувчи омиллар:						
а) мулкга эгалик қилиш 100 %гача	---	мб	мк	мк	мк	мк
б)шубба корхоналарига лицензия лашга рухсат берилиши	---	мк	мк	мк	мк	мк
2.Инвестициянинг даромадлилиги:						
а) зарур бўлган инвестиция миқдори	0-5	--	4	3	3	3
б) тугридан-тугри харажатлар	0-3	--	3	1	2	2
в) солиқ ставкаси	0-2	--	2	1	2	2
г) жорий бозор сизими	0-4	--	3	2	4	1
д) яқин 3-10 йилдаги бозор сизими	0-3	--	2	1	3	1
е) компаниянинг ҳозирдаги ва яқин 2 йилдаги бозор улуши	0-2	--	2	1	2	1
ж) компаниянинг яқин 3-10 йилдаги бозор улуши	0-2	--	2	1	2	0
Жами:			18	10	18	10
3. Таваккалчилик (риск) даражаси:						
а)яқин 3-10 йилда бозорни йукотиш	0-4	--	2	1	3	2
б) валюта муаммолари	0-3	--	0	0	3	3
в) сиёсий ностабиллик имконияти	0-3	--	0	1	2	3
г) ҳозирги вақтда бизнесга тегишли қонунлар	0-4	--	1	0	4	3
д) яқин 3-10 йилларда бизнесга тегишли қонунлар	0-2	--	0	1	2	2

Жами			3	3	14	13
------	--	--	---	---	----	----

«Имкониятлар - таваккалчилик» матрицаси. Маълумотлар тупламини кургазмали акс этириш усулларида бири бу - бир уқда таваккалчилик даражасини иккинчи уқда эса операцион имкониятларни курсатадиган диаграммани куришдан иборат. Бу усулдан купгина компаниялар фойдаланади. Бу усул Борго-Уорнер номи билан машхур. Куйидаги 1 чизмада олти та мамлакатдан иборат соддалаштирилган чизма берилган. Курсаткичлар сеткасига асосан хозирда компания турта давлат (А ва Е давлатлардан ташкари) билан опрециялар олиб боради.



Чизма 1. Таваккалчилик-имконият матрицаси

Имконият даражалари

- ◆ - компания мазкур давлатда операциялар олиб боради (квадратнинг хажми компаниянинг операциялар микдорини акс эттиради);
- - мамлакатнинг келажагдаги, яъни 5 йилдан кейинги ҳолати;
- - жорий уртача жаҳон курсаткичи;
- - келажагда кутилаётган уртача жаҳон курсаткичи.

Бу матрицадан курииб турибдики, А давлат таваккалчилик ва имкониятларининг паст даражаси билан характерланади, Е давлатнинг таваккалчилиги паст, имкониятлари эса юкори. Агар ресурсларни янги соҳага йуналтириш масаласи қараладиган бўлса, у ҳолда Е давлат А га нисбатан жалб килинганлиги билан ажралиб туради. Қолган турта давлатга келадиган бўлсак компания F давлатга купрок маблаг сармоя қилган, С ва D давлатларига уртача микдорда, ҳамда В га эса куп бўлмаган микдорда маблаг йуналтирган. Таҳлил шуни қурсатадики фақат F давлатнинг таваккалчилик даражаси паст бўлиб, имкониятлари эса юкоридир. D давлатда ҳолатнинг яхшиланиши қутилмоқда. С давлатнинг ҳолати эса ёмонлашмоқда, В давлатнинг ҳолати аралашдир (бир вақтнинг узида таваккалчилик ва имконият даражаси ортади). Шунини тақидлаб утиш керакки қузатилаётган вақт ичида давлатларни солиштиришда фойдаланадиган уртача курсаткичлар узғариб туради. Матрицанинг қийматлари ихтиёрий давлатни бошқа давлатга нисбатан *ҳолатини* акс эттиради.

Қандай қилиб бу қийматларни матрицага жойдаштриш ёки қуйиш мумкин? Бунинг учун қайси омиллар компаниянинг имкониятларини ва таваккалчиликни яхши қурсаткичи бўла олишини аниқлаб олиш керак. Сунгра бу омилларни муҳумлик даражасини қурсатиш учун уларни огирлигини тортиб олиш зарур. Масалан, таваккалчик уқида экспроприация қисқига 40%, валюта назоратини урнатиш қисқига 25%, терроризм ва фукоролар бунтига 20% ва валюта қурсининг узғариш қисқига 15% огирликни қуиш мумкин (мос равишда 0,4, 0,25, 0,20, 0,15). Натижада бу қурсаткичлар йигиндисини 100% ёки 1 га тенг. Сунгра ҳар давлатга қурсаткичлари бўйича 1 баллдан 10 баллгача берилади. Бунда энг яхши мамлакат 10, энг ёмон (қолоқ) мамлакат 1 билан характерланади. Ҳар бир ҳолат (позиция) бўйича берилган балл унинг огирлигига қупайтирилади. Масалан, А давлатнинг экспроприация қурсаткичи бўйича рейтинг бали 8 бўлсин, у ҳолда бу рақамни 0,4 га қупайтирилади ва бу давлатнинг натижавий бали 3,2 га тенг. Шундан сунг А давлатнинг барча таваккалчилик қурсаткичлари бўйича натижавий баллари қушиб қикилади ва бу эса мазкур давлатнинг таваккалчилик уқидаги ҳолатини акс эттиради. Ҳудди шундай усул билан давлатнинг имкониятлар уқидаги ҳолати аниқланилади. Ҳаар бир мамлакат бўйича мос балларни топишдан сунг рақбар таваккалчилик ва имкониятнинг уртача баллини топиб матрицани қуадрантларга бўлади. Сунгра қурилган матрица орқали давлатнинг келажагдаги ҳолатлари башорат қилинади.

«Мамлакатнинг жалб этилганлиги - компаниянинг ракобатбардошлиги» матрицаси. Бу матрица компаниянинг махсулотини мамлакатнинг эhtiёжига мос келишини курсатади. Буни «Форд» компанияси мисолида куриш мумкин. Вертикал узда давлатнинг жалб килинганлигини акс эттирувчи курсаткичлари буйича пастдан юкорига караб таксимлаб чикилади. Бу признак сифатида тракторларни ишлаб чиқариш ёки сотиш курсаткичлари олинади. Горизантал узда компания мазкур соҳада у ёки бу давлатлардаги ракобатбардошлик қобилияти акс этирилади.

Бу методнинг матрицаси «таваккалик – имқоният» матрицаси қаби тузилади. Давлатни жалб этилганлик шкаласини тузиш учун бозорнинг ҳажми, унинг усиш суръати, бозорни устидан назорат этиш даражаси, мамлакатда бюрократизм даражаси, тайёр махсулотларни экспорт қилиш ва маҳалий егувчи деталлардан фойдаланиш мажбуриятининг шартларини мавжудлиги ёки йуқлиги, инфляция даражаси, савдо балансининг ҳолати ва сиёсий стабиллик қаби узгарувчилардан фойдаланилади. Компаниянинг мазкур давлатда ракобатбардошлик қобилиятини аниқлаш учун унинг бозордаги улушини ҳисобга олинади, бу улушни келажакда сақлаб қолиниши, ишлаб чиқарилаётган махсулотни давлатнинг эhtiёжига мос келиши, бир бирлик махсулотдан келадиган абсолют фойда, ҳаражатдан фойиз ҳисобида келадиган фойда, «Форд» автомобил маркасининг таксимот сетининг сифати қаби омилларни ҳисобга олиш керак. Қуйида 2-қизмада шундай тарица акс эттирилган. Бу матрицадан қуриниб турибдики компания матрицанинг юқори чап қисмида жойлашган давлатларда уз фаолиятини мустаҳкамлашга ҳаракат қилиши ва уларга қилинадиган инвестицияларни қупайтириш лозим. Бу ерда давлатнинг жалб қилинганлиги юқори, компания жуда юқори ракобатбардошлик даражасига эга ва шунинг учун у уз олдида турган янги имқониятлардан фойдаланиши керак. Жалб этилганлик даражаси юқори унғ бурчакга тугри

Давлатнинг жалб килинганлик даражаси	Юкори	Янги инвестициялар, активликни ортиши		Бозорда хукмронлик ҳолатини эгаллашга булган уруниш; капитал куйилмани кайтариб олиш. Кушма корхона тузиш.
	Урта		Селектив ёндашув	Капитал куйилмаларни
	Паст	Селектив ёндашув		кайтариб олиш. Бошқа фирмалар билан кушилиш; лицензияни сотиш.
		Юкори	Урта	Паст

Мамлакатнинг ичида компаниянинг ракобатбардошлик даражаси

2-чизма.«Давлатни жалб этилганлиги – компанияни ракобатбардошлик қобиляти» матрицаси

келган давлатларнинг жалб килинганлиги ҳам юкори, бироқ бу ерда компаниянинг ракобатбардошлик даражаси унча юкори эмас. Бу ерда компания катта булмаган харажатлар ҳисобига ракобатбардошлик даражасини тиклай олса бозорда хукмронлик ҳолатини кулга киритиши мумкин булади. Акс ҳолда капитал куйилмани кайтариб олиш, яъни дивестиция (divestment) килиши ёки фторд активларини ошириш ва уз позициясини кучайтириш максадида кушма корхона тузиш керак булади. Ҳолати унғ куйи бурчакга тугри келган давлатда инвестицион фаолият билан шугулланиш тавсия этилмайди, аксинча барча капитал куйилмаларни кайтариб олиш керак, ҳамма нақд пулларни репатриация яъни эскирган техник ускуналарни алмаштирмасдан туриб олишга ҳаракат килиш керак.

Лицензиращнинг айрим имкониятлари сакланиб қолинади, чунки у фойда келтириши мумкин, бироқ инвестиция қилиш заруратидан воз кечиш керак. Матрицанинг бошқа секторларида компания ҳолатларни чуқур таҳлил қилиб, селектив ёндашувни танлаши керак. Бу сегментлар маргинал, яъни ижобий ва салбий баҳога нисбатан чегаравий ҳисобланади ва ҳар бири аниқ баҳолашни талаб қилинади.

Таянч иборалар.

Капитал қўйилма, иқтисодий, сиёсий муҳит, географик жойлашув, имконият таваккалчилиги, бозор сизими, глобал бозор стратегияси, таваккалчилик ва ноаниқлик, рақобат таваккалчилиги, валюта таваккалчилиги, сиёсий таваккалчилик, параметрлар сеткаси, «имкониятлар-таваккалчилик» матрицаси, «мамлакатнинг жалб этилганлиги - компаниянинг рақобатбардошлиги» матрицаси.

Назорат саволлари.

1. Компаниялар томонидан хорижий бозорларга қиришнинг асосий мақсадлари нимадан иборат?
2. Хорижий бозорларга қиришда «Форд» компанияси қандай йўл тутган?
3. Хорижий бозорларга қиришда «Форд» компаниясини тутган йўлига баҳо бериш (салбий ва ижобий томонларини айтиб ўтинг).
4. Хорижий бозорларга қиришдан олдин, ҳудуд ва давлат танлаб олинади. Мана шу давлатга қиришдан олдин қандай ишлар оширилади ва қандай омилларга эгибор қаратиш керак?
5. Бирон бир давлатга ёки ҳудудга сармоя қилишдан олдин таваккалчилик ва ноаниқликларни қандай аниқлаш мумкин?
6. Валюта таваккалчилиги нима ва уни қандай баҳолаш мумкин?
7. Сиёсий ностабиллик қандай омиллар ҳисобига вужудга келади?
8. Бизнинг маҳаллий қўрхоналаримиз хорижий бозорларга қириш имкониятларини ошириш ёки уларни рақобат бардошлигини таъминлаш учун қандай тақлифлар ва маслаҳатлар бера оласиз?
9. Параметрлар сеткаси қерда ва нима учун ишлатилади?
10. Иқоният – таваккалчилик матрицаси қандай тузилган?
11. Иқоният – таваккалчилк матирцасининг қийматларини аниқлаш учун қандай омилларни ҳисобга олиш керак?
12. Давлатни жалб этилганлиги – компаниянинг рақобатбардошлиги матицасининг мақсади нимадан иборат?
13. Компания давлатларга қириш стратегиясини амалга оширишда у ёки бу давлатларни қандай солиштиради?

Адабиётлар руйхати:

1. И.Каримов. “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2011, 22 январь.
2. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
3. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
4. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
5. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
6. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М: Дело, 2004.
7. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
8. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
9. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
10. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
11. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;