

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ
ВАЗИРЛИГИ**

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

“БИЗНЕС” ФАКУЛЬТЕТИ

“КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК” КАФЕДРАСИ

КУРС ИШИ

**МАВЗУ: УМУМЖАҲОН САВДО ТАШКИЛОТИ, УНИНГ ВАКОЛАТИ ВА
ТАЪСИР КЎЛАМИ**

Бажарди: Бизнесни бошқариш
йўналиши 4-курс, БЗ-76 гуруҳи талабаси
Раупова Н. _____

Илмий раҳбар: “Кичик бизнес ва
тадбиркорлик” кафедраси доценти,
и.ф.н. Р.С. Муратов _____

ТОШКЕНТ – 2011

Режа:

бетлар:

Кириш.....

1-боб. Халқаро савдо ва амалиёти элементлари назарий асослари.....

1.1. Халқаро савдо назариялари, тушунчалари ва моҳияти

1.2. Умумжаҳон савдо ташкилотлари ва уларнинг хусусиятлари.....

1.3 Давлатнинг савдога аралашуви сабаблари ва савдо устидан назорат этиш шакллари.....

2-боб. “Nestle” МЧЖ ҚҚ хўжалик фаолияти маркетинг бозори ҳолати таҳлили.....

2.1. “Nestle” МЧЖ ҚҚ ташкилий-хўжалик фаолиятининг тавсифномаси.....

2.2. “Nestle” МЧЖ ҚҚ асосий молиявий-иқтисодий фаолиятининг таҳлили.....

2.3. “Nestle” МЧЖ ҚҚ маҳсулотлари истеъмол бозори маркетинг стратегиялари

Хулоса ва таклифлар.....

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....

Кириш

Жаҳон иқтисодиётини замонавий ривожланиш босқичини тавсифловчи асосий тенденциялардан бири унинг глобаллашуви ҳисобланади. Бунда, **биринчидан**, иқтисодий ресурслар ва сотув бозорлари учун давлатлараро ва фирмалараро рақобат кураши ўсади, **иккинчидан**, жаҳон бозорида умумий рақобатчилар олдида глобал афзалликка эришиш мақсадида ташкил этилган давлатлараро иттифоқларнинг (ЕС, НАФТА, АСЕАН ва б.) босқичма-босқич ривожланиши рўй беради. Минтақавий, давлатлараро даражада интеграцион жараёнлар айрим миллий иқтисодиётларнинг аҳамияти сусайишига олиб келади. Бошқа томондан, глобаллашув кўплаб тармоқларда янги стратегик ёндашувларга олиб келди.

Шу билан бир пайда интеграцион хўжалик фаолияти компаниялар даражасида ривожланиш учун кучли туртки олади: тобора кучайиб бораётган халқаро рақобат даражаси компанияни кун кўриш ёки бозорда етакчилик қилиш курашда ҳамкорлик ва салоҳиятни бирлаштириш йўлларини излаб топишга мажбур қилади. Турли мамлакатлар компаниялари ўртасида ишбилармонлик ҳамкорлик муносабатларини ўрнатиш ва интеграцияланиш даражаси турлича корпоратив тузилмалар яратиш – охириги 10 йилликда энг тарқалган таҳлилий стратегиялардан биридир.

Халқаро валюта жамгармасининг кейинги баҳолаш миссияси баёнотида жумладан бундай дейилади: “Ўзбекистон жадал ўсишга эришди ва глобал молиявий инқирозга қарши самарали чоралар кўрди. Кейинги беш йилда Ўзбекистонда ўсиш суръатлари ўртача 8,5 фоизни ташкил этди ва бу Марказий Осиёдаги ўртача ўсиш кўрсаткичидан юқоридир.

Қатор йиллар давомида кузатилган бюджет профицити, расмий захиралар даражасининг юқорилиги, давлат қарзининг камлиги, барқарор банк тизими ва халқаро молия бозорларидан қарз олишга эҳтиёткорлик билан ёндашиш мамлакатни глобал инқирознинг бевосита оқибатларидан ҳимоя қилди Миссия 2011-йилда ялпи ички маҳсулот 8,3 фоиз кўпайишини кутмоқда ва ўрта муддатли истиқболда иқтисодиётнинг юқори ўсиш суръатлари сақланиб қолишини башорат қилмоқда”¹.

Янада чуқурроқ интеграцияга интилиш охириги ўн йилликда хусусан, АҚШ, Европа ва Осиёда фирмалар ва банкларнинг қўшилиши бўйича битимлар сонининг қўшилишлар сони бўйича ҳам, ҳажми бўйича ҳам кескин кўпайишида намоён бўлди. Бундай, айниқса, йирик миқёсдаги битимлар ва келишувларнинг муҳим хусусияти – уларнинг халқаро, миллатлараро характери бўлиб, бунинг натижасида трансмиллий кооперация вужудга келади.

¹ Ислом Каримов. 2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади. Т.: Ўзбекистон, 2012 йил, 5-бет.

1-Боб. Халқаро савдо ва амалиёти элементлари назарий асослари

1.1. Халқаро савдо назариялари, тушунчалари ва моҳияти

Меркантилизм, мутлоқ (абсолют) устунлик назарияси. Ҳозирги вақтгача савдо назариясининг икки тури ишлаб чиқилган. Унинг биринчи тури савдонинг табиий боришини аниқлаб, давлатлар ўртасида савдо эркин бўлган шароитда савдо тузилиши қандай бўлишини тушинтиради ва ўрганади. Бу турдаги назария ҳеч қандай тусиқлар бўлмаган шароитда қайси бир давлат билан савдо қилиш керак, қайси турдаги маҳсулотни ва қандай ҳажмда сотиш керак каби саволларни қўйган.

Иккинчи турдаги назария савдо ҳажмини, йўналишини ва бирикмасини (состав) ўзгартириш мақсадида маҳсулот ва хизматларнинг эркин оқимида давлатнинг аралашувини назарда тутди. Меркантилизм назариясига асосан давлатнинг бойлиги унинг ихтиёридаги олтин миқёсидаги қиммат баҳолар билан ўлчаниб, ҳар бир давлат импортга қараганда кўпроқ экспорт қилиш керак. Бу ҳолда давлат актив тўлов балансида эга бўлади. Миллий давлатлар вужудга келаётган даврда (1500-1800 йиллар) олтин марказий ҳокимиятларни мавқеини мустаҳкамлаш учун хизмат қилган¹.

Адам Смит 1776 йилда чоп этган «Халқлар бойлигининг сабаблари ва табиатини тадқиқоти» деган китобида меркантилистлар қарабини танқид қилган. Унинг фикрича давлатнинг ҳақиқий бойлиги унинг фуқоролари фойдалана оладиган маҳсулот ва хизматлардан иборатдир.

Смит мутлоқ устунлик назариясини ишлаб чиқди. Бу назарияга кўра, айрим мамлакатлар бошқаларига нисбатан товарларни самарали ишлаб чиқаришади. Шу назарияга асосланиб у қуйдаги саволни қўйди: нимага фуқоролар маҳаллий товарларни сотиб олишлари керак, агар улар худди шундай товарларни хориждан анча арзон нархларда сотиб олишлари мумкин бўлса.

Смитнинг исботлашича, агар савдо чегараланмаса, ҳар бир давлат рақобат устунлигига эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашади. Ҳар бир мамлакатнинг ресурслари рентабел соҳаларга ўтиб кетади, чунки мамлакат норентабел соҳаларда рақобатлаша олмайди. Ихтисослашув натижасида мамлакатнинг ишлаб чиқариш самарадорлиги қуйдаги сабабларга кўра ошади:

- битта топшириқни бажарганлиги учун ишчи кучиларининг малакаси ортади;
- ходимлар бир турдаги маҳсулотдан иккинчисига ўтишда вақтни йўқотмайдилар;

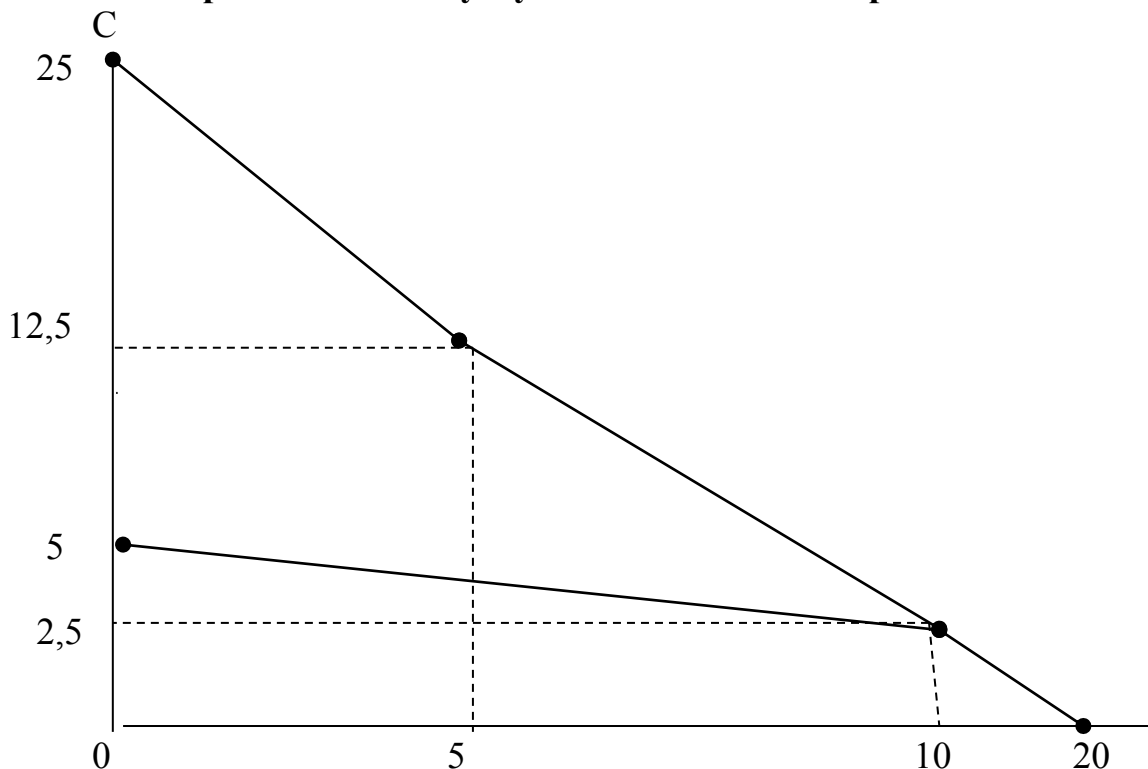
- бир хил маҳсулотни узоқ муддат ишлаб чиқариш самарали усуллари жорий этишни таъминланади ва рағбатлантиради. Лекин мамлакат қандай маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашиши керак деган саволга А.Смит бозор жавоб беради, бироқ бу ҳолда мамлакатнинг табиий ва ортирилган устунликларини ҳисобга олиш зарурдир.

Икки давлат бир бири билан савдо қилмаган ҳолни кўрамиз. Бу ҳолда давлатлар ресурслар ярмисини чой ва буғдой етиштиришга сарфлаганлари учун

¹ Мировая экономика. Под редакцией А.С.Булгакова М.:Экономистъ, 2005.

Шри-Ланка 12,5 тонна чой ва 5 тонна буғдой ишлаб чиқаради (1-расм, нукта А).
АҚШ 2,5 тонна чой ва 10 тонна буғдой ишлаб чиқаради (1-расм, нукта В).

1-расм. Абсолют устунликда ишлаб чиқариш имкониятлари



Манба: Daniels, John D. Lee H. Radebaugh. International business: environments and operations. Addison-Wesley Publishing Company, 1998. 87-90 б.

Ҳар бир давлатда фақат 100 бирлик ресурс мавжуд бўлганлиги сабабли, ҳеч қайсиниси чойни миқдорини камайтирмасдан буғдойни кўпайтира олмайдилар, ва аксинча. Улар орасида савдо бўлмаганда биргаликда 15 тонна чой ва 15 тонна буғдой ишлаб чиқарилди. Лекин ҳар бир давлат мутлоқ устунликга эга бўлган маҳсулот ишлаб чиқарганда Шри-Ланка 25 тонна чой ($100:4$) ва АҚШ 20 тонна буғдой ($100:5$) етиштирган бўларди. Шундай қилиб, бу давлатлар маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича ихтисослаштирилса, иккала маҳсулот етиштириш миқдори ортади. Натижада бу давлатлар ўртасида савдо алоқалари ўрнатилса, иккала давлат ҳам олдинги ҳолатга караганда чой ва буғдой маҳсулотларини кўпайтиришлари мумкин.

Мутлоқ устунлик назарияси транспорт харажатларини ҳисобга олмайди. Транспорт харажатлари катта кичик давлатларга ҳар хил таъсир этади. Одатда савдода масофа муҳим рол ўйнайди, аниқроғи масофанинг катта бўлиши транспорт харажатлари ортишига олиб келади. Шунинг учун майдони катта бўлган давлатларда бу кўрсаткич юқоридир.

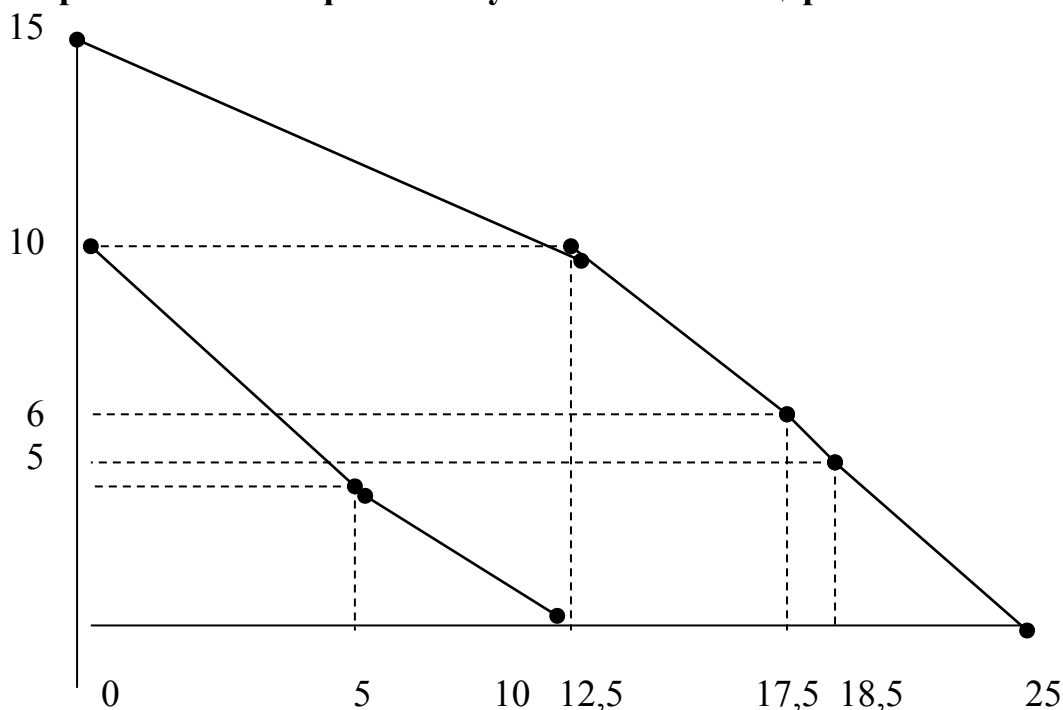
Нисбий устунлик назарияси.

1817 йилда Д.Рикардо А.Смит назариясини ривожлантириб агар бирон мамлакат абсолют устунликга эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқарса, нима бўлади деган саволга жавоб беришга ҳаракат қилди. Д.Рикардо бу муаммони ўрганиб, изланишлар

натижасида **нисбий устунлик назариясини** ишлаб чиқди. Унинг фикрича, агар мамлакат мутлоқ устунликни ҳисобга олмаган ҳолда бошқа маҳсулотларга нисбатан самаралироқ ишлаб чиқарадиган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашса савдодан фойда (ютиши) қуриши аниқ.¹ **Бу назария нисбий устунлик назарияси** деб аталади. Ушбу назарияни мисолда кўрамиз.

Шартли равишда АҚШ Шри-Ланкага нисбатан ҳам чой ҳам буғдой ишлаб чиқаришдан абсолют устунликга бўлсин, яъни АҚШ 1т. чойга 5-бирлик, 1т. буғдойга 4-бирлик ресурс сарфлайди. Шри-Ланка эса, 1т. чой ва 1т. буғдойни ишлаб чиқариш учун ҳар бирига 10 бирликдан ресурс сарфлайди. Агар мамлакатлар ресурсларнинг яримини ҳар бир турдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга сарфлайдиган бўлса, АҚШ 10 т. чой 12,5 т. буғдой (3-расмда В нукта) етиштиради; Шри-Ланка эса 5т. чой ва 5т. буғдой (**2-расмда А нукта**) ишлаб чиқарган бўлар эди. АҚШ иккала маҳсулот бўйича абсолют устунликга эга бўлишига қарамай, фақат буғдой ишлаб чиқариш бўйича нисбий устунликга эга. Бу дегани чойга нисбатан буғдой ишлаб чиқариш кўпроқ устунликга эгадир. Бир хил миқдордаги ресурсларни сарфлаганда АҚШ Шри-Ланкага нисбатан буғдойни 2,5 баробар ($12,5:5$) чойни эса 2 баробар ($10:5$) кўп ишлаб чиқаради, Шри-Ланка абсолют ютуқсиз ҳолатда турган бўлсада, чой бўйича нисбий афзалликка эгадир. Бу давлатлар ўртасида савдо бўлмаганда ҳеч бири чойни миқдорини камайтирмасдан буғдойни кўпайтира олмайдилар, ва аксинча.

2-расм. Нисбий афзаллик бўйича ишлаб чиқариш имкониятлари.



Манба: Daniels, John D. Lee H. Radebaugh. International business: environments and operations. Addison-Wesley Publishing Company, 1998. 87-90 б.

¹ Мировая экономика. Под редакцией А.С.Булгакова М.:Экономистъ, 2005.

Иккала, яъни абсолют ва нисбий устунлик назариялари меҳнат ресурслардан тўла тўқис фойдаланишни назарда тутди. Давлатлар катта миқдордаги озод ресурсларга эга бўлса, улар ишлатилмаган ресурсларни самарали ишлатиш усуллари бўлмаган ҳолларда ҳам бу ҳом ашёларни ишлаб чиқаришга йўналтириш мақсадида импортга чеклама қўйишлари мумкин.

Ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назарияси.

Швед иқтисодчилари Эли Хекшер (Eli Hecksher) ва Бертил Олинлар (Bertil Ohlin) 125 йилдан сўнг икки ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назариясини яратдилар. Унга кўра, мамлакатлар бўйича меҳнат улушининг ерга ёки капиталга нисбати орасидаги фарқлари ишлаб чиқариш омилларининг қийматидаги фарқни тушунтириш имконини беради. Уларнинг фикрича агар меҳнат ресурслари, ер ва капиталга нисбатан кўп бўлса, меҳнатга сарфланадиган харажатлар паст бўлиб, ер ва капитал қиймати (нархи) эса юқори бўлади. Агар меҳнат ресурслари чегараланган бўлса, у ҳолда унинг нархи ер ва капиталга нисбатан юқори бўлади. Мана шу ишлаб чиқариш омилларининг нархи маҳсулотнинг қайси турини ишлаб чиқариш, ривожлантириш ва экспорт қилиш кераклигига ундайди¹.

Агар меҳнат ресурслари капиталга нисбатан кўп бўлса, иш ҳақи паст бўлишини, капиталга нисбатан кўп меҳнат талаб қилинадиган маҳсулот ишлаб чиқарилиши ва бу маҳсулотни рақобатдош, экспортбоп бўлишини кутиш мумкин. Масалан: Хиндистон, Эрон, Ўзбекистон ва Тунис мамлакатларининг қўл билан тўқилган гиламлари Буюк, Британия, АҚШда техникадан фойдаланиб тўқилган гиламларидан сифати, жидамлилиги билан фарқ қилади.

1.2. Умумжаҳон савдо ташкилотлари ва уларнинг хусусиятлари

Жаҳон савдо ташкилоти – тариф ва савдо бўйича бош битим (ГАТТ)нинг администрациясига жавоб берувчи орган бўлиб, у 1995 йил январдан бери фаолият кўрсатиб келмоқда. 1 январ 1997 йилга келиб аъзо давлатларнинг сони 132 давлат бўлиб жаҳондаги товарлар ва хизматлар соҳасидаги савдонинг 90% шу ташкилотга аъзо бўлган давлатлар хиссасига тўғри келади. Бошланғич режа бўйича ГАТТ раҳбарлари халқаро савдо ташкилотини тузишга бел боғлаган эдилар. Бу ташкилотни тузишдан мақсад, халқаро савдони ва халқаро иқтисодиётга доир муаммоларни ечиш, тартибга солиш мувофиқлаштиришдан иборатдир. Бу ташкилот халқаро валюта фонди ва жаҳон банки каби халқаро иқтисодий майдонда фаолият кўрсатадиган ташкилот бўлиши 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 миқдорини чегаралаш) тақиқланади, чунки у импорт ва экспортга тўсқинлик қилади².

¹ Е.В.Вавилова, Л.П.Бородулина. Международная торговля. М.: ГАРДАРИКИ, 2006.

² Е.В.Вавилова, Л.П.Бородулина. Международная торговля. М.: ГАРДАРИКИ, 2006.

ГАТТнинг асосий фаолияти шу ташкилотга аъзо бўлган мамлакатлар ўртасида божхона тарифларини ва нотариф тўсиқларни камайтириш мақсадида кўптомонлама раунд ва музокоралар ўтказишдан иборат. Шартнома шартларига кўра бундай музокораларда иштирок этаётган давлатлар маълум давр ичида барча тариф ставкаларини маълум фоизга камайтирадилар. Савдода иштирок этаётган маҳсулотлар сони жуда ҳам кўп бўлиб, ҳар бир маҳсулот бўйича музокоралар олиб бориш ундан ташқари ҳар бир давлат билан ана шу маҳсулотлар бўйича келишувлар ўтказиш ҳам жуда оғирдир. Шунинг учун давлатлар ўрасидаги музокара маълум бир маҳсулотлар хусусида бўлади. Бу давлатлар ана шу маҳсулотни савдода муҳим деб билганлар. Божхона тарифларини камайтирилганлиги музокарада қатнашаётган давлатларнинг савдони эркинлаштиришга бўлган интилишларини кўрсатган. Масалан, Токио раунди АҚШ билан Европа Хамжамияти давлатлари ўртасида божхона тарифлари 35%га, АҚШ Япониядан импорт қилганида божхона тарифи эса 40 %га камайтирилган. Токио раунди ўз кучини асосан муҳим нотариф тўсиқларни бартараф этишга қаратган. Бу қуйидаги беш соҳани ўз ичига қамраб олган:

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

Саноат стандарти шартномасида олиб келинаётган маҳсулотларга бўлган муносибат маҳаллий маҳсулотларга бўлган муносибат билан бир хил бўлиши кераклигини таъкидлайди. Давлатларнинг сотиб олиш шартномасига кўра хорижий компанияларни катта миқдордаги маҳсулотни сотиб олиши дискриминация қилинмайди.

Субсидия ва компенсацион тўловлар ҳақидаги шартнома ёки кодекс ички субсидияни мумкин бўлган сиёсий восита эканлигини тан олиб, бу инструментни қўлланилганда бошқа давлатлар жабр кўрмаслигини тامينлайди. Экспортни субсидиялаш тақиқланади. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бундан истисно. Бу шартномада компенсацион тўловлар ҳам назарда тутилган. Агар биринчи давлатнинг фирмалари иккинчи давлатнинг субсидиялаш сиёсатига кўра талофат кўрган бўлса, у ҳолда иккинчи давлатга нисбатан компенсацион тўлов солиқлари солинади.

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

АҚШнинг савдо ваколатхонасининг бюроси жаҳон савдо ҳажмининг тахминан 2\3 қисми ГАТТ тамонидан тартибга солиниб солиниганлиги аниқланган. Қолган 1\3 қисми эса иккитомонлама ёки кўп томонлама музакораларда кўрилмаган. Музкораларда бу маҳсулотда муҳим деб тан олинмаган ёки уларга этибор берилмаган. ГАТТ тамонидан тартибга солинмаган савдонинг ярмиси хизматлардан иборат. Бунга масалан, кўп давлатларда юқори даражада химояланган молия

операциялари киради. Қолган икки соха бу қишлоқ хўжалиги ва кийим-кечак махсулотлари. 1986 йилда бошланиб 1990 йилда тугаши керак бўлган Уругвой раунди қолган махсулотлар, айниқса хизматларни бўйича савдони тартибга солиш бўйича қилган саайл харкатлари натижа бермади.

ЖСТ савдони тартибга солувчи умуммиллий қоидаларга асосланган стабил системани вужудга келтириш принципида иш олиб боради. Ўзбекистон Республикаси ЖСТга аъзо бўлишдан мақсад кўп давлатларнинг савдо муносабатини тартибга солиб турувчи халқаро савдо системасига ўз фаолиятини кўшишдир. Ўзбекистон ҳукумати ЖСТ га аъзо бўлмасдан туриб ўзининг миллий экономикасини фуқароларнинг турмуш тарзини яхшилаш мумкин эмаслигини тушуниб етган.

1.3 Давлатнинг савдога аралашуви сабаблари ва савдо устидан назорат этиш шакллари

Ҳар бир давлат савдога аралашушга ҳаракат қилади. Бу иқтисодий, сиёсий ва социал мақсадларга эгадир. Давлатнинг савдога аралашуви сабабларидан бири бу – ишсизликдир. Импорт қилинадиган махсулот ёки хизматларнинг ҳажмини камайтириш ҳисобига ишсизлар сонини камайтириш мумкин.

Репрессалий (импортга тўсиқ қўйиш) натижаларини икки омил юмшатиши мумкин. **Биринчидан** иқтисодий жихатдан катта бўлмаган давлатлар томонидан импортга чегара қўйилса, унга қарши кескин жавоб тадбирлари қўлланилади. Шундай қилиб, катта бўлмаган давлат савдога тўсиқ қўйиб, иш жойларини кўпайтиришлари мумкин. **Иккинчидан**, репрессалий ҳисобига ресурсларни қайта тақсимланиши юқори капитал қўйилмалар талаб этиладиган тармоқда бандликни камайтириб, кўп меҳнат талаб этиладиган бўлса, у ҳолда бандликни таъминлаш мақсадларига эришилган бўлилади.¹

Давлатнинг савдога аралашуви сабабларидан бири – ёш тармоқни химоялашдир. Ёш тармоқни химоялаш натижасида вақт ўтиши билан ишлаб чиқариш бир мунча рақобатбардош бўла бошлайди. Бу эса ишлаб чиқариш миқдорини оптимал ҳажмига эришиши ва ишчи хизматчиларнинг малакаси ортиши ҳисобига амалга ошади. 1792 йил А.Гамильтон томонидан бу сиёсат олға сурилган эди. Маълумки, янги ташкил этилган корхона (тармоқ)нинг ишлаб чиқариш ҳаражатлари катта бўлади ва рақобатбардош бўла олмайди.

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

- қишлоқ хўжалигини эмас, балки саноатни ривожлантиришга қаратилган уринишлар ишлаб чиқариш ҳажмини ўсишига олиш келиши;
- саноат тармоқларида хорижий сармояларни кўпайтириш иқтисодиётни ўсишига олиб келиши;

¹ Международные экономические отношения. Учебник под редакцией Б.М.Смитиенко М.: ИНФРА, 2005. 126 б.

- саноатни ривожлантириш анъанага айланган қишлоқ хўжалиги маҳсулоти ёки хом ашё материалларини етиштиришга қарши бўлган чора, ҳамда савдода тебранишни стабиллаштириш шартидир;

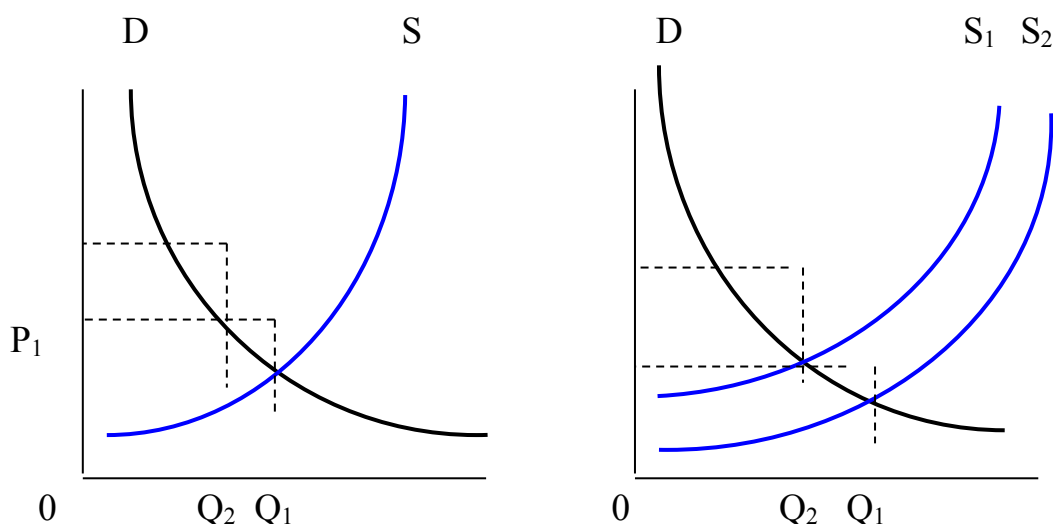
- тайёр маҳсулотларнинг нархи хом ашёлар нархига нисбатан тез ўсиш тенденцияси.

Давлат томонидан импортга тўсиқларни қўйилишидан мақсад четдан олиб келинадиган маҳсулотни ишлаб чиқаришни йўлга қўйишдир, яъни импорт ўрнини босувчи маҳсулот ишлаб чиқариш сиёсати. Бу билан эса тармоқни **протекционизм** чоралари билан химоялашни тақоза этади. Бунга Тайвань ва Жанубий Корея давлатлари мисол бўлиши мумкин. Улар импорт ўрнини босувчи ёки экспортга мослашган ривожланиш сиёсатини қўллаш натижасида қисқа вақт ичида актив тўлов балансига эришиб, иқтисодий ўсиш суратлари юқори бўлишини таъминлаганлар.

Савдо устидан назорат этиш шакллари.

Савдога таъсир этиш йўлларида бири **нархни бошқариш** билан ҳаракатдаги маҳсулот ҳажмига таъсир кўрсатиш, иккинчиси эса тўғридан-тўғри маҳсулотлар оқимини ҳажмига таъсир кўрсатишдан иборат. Шунингдек, **тариф ва нотариф тўсиқлар савдога турлича таъсир этадилар**. Тариф тўсиқлар нархга, нотариф тўсиқлар эса нархга ёки маҳсулот ҳажмига таъсир этади.

3-расмда ҳар бир тўсиқ нархга ва сотилган маҳсулот ҳажмига, ҳамда ишлаб чиқарувчиларга қандай тартибда ва даражада таъсир этиши кўрсатилган. Иккала а) ва б) графикда талаб ва таклиф эгри чизиқлари кўрсатилган. Нарх қанча паст бўлса, шунча кўп миқдорда маҳсулот талаб этилади. Нарх қанча юқори бўлса, шунча кўп миқдорда маҳсулот сотивга таклиф қилинади. 3-расмнинг а) графигида S ва D чизиқларни кесишиш нуқталари P_1 ва Q_1 давлатни аралашуви бўлмаганда мос равишда маҳсулот нархи ва сотилган маҳсулотлар ҳажминини кўрсатади.



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

3-расм. Савдо чекламаларини таққослаш.

Икки ёндашувнинг асосий фарқи ишлаб чиқарувчилар б) графикда ҳам нархни кўтарадалар, бу эса сотиш хажмини компенсация қилишга ёрдам беради. Кўрсатилган а) график холида ишлаб чиқарувчилар сотиш хажмини камайтирадилар ва нархни юқорига кўтара олмайдилар, чунки солиқлар юқорига кўтарилгандир ¹.

Бож тўловлари (тариф) махсулотнинг бир бирлигига қараб ўрнатилиши махсус бож тўловлари (specific duty). Тўловларни махсулот нархининг маълум фоизи миқдорида ўрнатиши тан нархидаги тўлов ёки **адвалорем (ad valorem duty)** тўлови деб аталади. Кўп ҳолларда бир вақтнинг ўзида махсус бож ва таннархидаги тўловлар ўрнатилади. Божхона ходимлари учун махсус бож тўловларини аниқлаш осондир.

Нотариф тўсиқлар. Субсидия. Фирмаларга давлат томонидан субсидия берилиши уларни рақобатбардошликка эришишга ёрдам беради. Кўп давлатлар махсулотларни экспорт қилишда фирмаларга ҳар хил ёрдам берадилар.

Нотаъриф чора-тадбирлари уз ичига давлатдан кенг қамровли, замонавий савдо ва иқтисодий сиёсатий инструментларини олади. БМТ қабул қилган, энг кўп тарқалган нотаъриф чора-тадбирларидан классификациясига кўпроқ улар 3 категорияга бўлинади.

Биринчи категорияга ташқи савдо чора-тадбирлари қиради, улар миллий ишлаб чиқарувчилардан маълум соҳаларини ҳимоя қилиш мақсадида импортни тўғридан-тўғри чегаралашга қаратилган импортни лицензиялаш, демпинга қарши компенсацион божлар, импортли депозитлар, экспортдан ихтиёрий чегаралашлари, компенсацион йиғимлар, минимал импорт нархлари системаси ва хоказолар қиради.

Иккинчи категорияга кирувчи чора-тадбирлар, ташқи савдони чегаралашга бевосита қаратилмаган бўлиб, у асосан маъмурий соҳага қарашлидир. Лекин бунда уларни ҳаракатлари савдо баръерини чегаралайди. Улар божхона ҳужжатлари, техник стандартлари ва нормаллар санитар ва ветеринар нормаллар, қадоқланган товарга талаблар, маркировкалаш, тақсимлаш ва хоказо.

Учинчи категорияга кирувчи чора тадбирлар, бевосита импортни чегаралашга ёки экспортни қўллашга қаратилмаган бўлади, лекин уларнинг ҳаракатлари айнан шу натижаларга олиб келади. Импорт ва экспортни тўғридан-тўғри назорат қилиш инструментларидан энг кўп тарқалгани бу лицензиялар ва квоталар ёки контингентлар ҳисобланади.

Лицензиялар икки хил бўлади:

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

¹ Н.Н.Ливенцев и др. Международные экономические отношения. М.: ТК Велби, Проспект, 2005.

Божхона бож солиқ функциясини бажаради, ва у чегарани кесиб ўтаётган товарга тўланади, ва у минглаб қилинаётган, ёки экспорт қилинаётган товарлардан нархини ошириб, ташқи савдо айланмаси тузилмасига ва хажмига ўз таъсирини ўтказди. Божхона таърифларида ўрнатилган божлар 3 хил бўлади¹:

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

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

Аралаш – бир вақтдан ўзида ҳам адвалерли ҳам специфик божлари ундирилади. Божхона таърифи амалиётда, кўпчилик мамлакатларда энг кўп тарқалган божлар, бу адвалерли божлардир. Шунинг учун ҳам, бож тўлаш учун фойдаланишга боғлиқ ҳолда товар баҳосини аниқлашдан импорт товарлар нархини баҳолаш усули муҳим аҳамият касб этади. Қўлланилаётган усулга кўра товар нархи 20-50% ёки 2 мартагача ошириши мумкин.

Импорт ва экспортни сон ёки миқдор жihatдан чекловчи усул **квота**дир. Демак квота – бу импорт ва экспортни миқдор жihatдан ифода этувчи чегарадир. Импортга қўйилган квота бу маълум йилда олиб кириладиган махсулотларнинг хажмига ёки миқдорига қўйилган чегарадир.

Экспортга қўйилган квота экспортер давлатда ишлаб чиқарилган махсулотни нархини ички бозорда паст нархда ушлаб туришга имконият бериб, хом ашёларнинг захирасини камайишини олдини олишга, ҳамда экспорт қилаётган махсулотнинг нархини ўсишига имконият яратиб беради.

Эмбарго – квоталашнинг специфик усули бўлиб, бунда савдо қилиш таъқиқланади. Эмбарго маълум товарнинг импорт ёки экспортга қўйилиши мумкин. Эмбарго сиёсий мақсадда қўйилиб, унинг натижалари эса иқтисодийдир. Масалан, АҚШ 1984-1990 йилларда Никарагуа ҳукумати бошқараётган сандунист партиясида бўлаётган сиёсий тўполон сабабли Никарагуа давлатига эмбарго қўйган.

Хозирги пайтда импорт товарлардан нархини баҳолаш усулларида қўлланилиши, кўпчилик давлатлар томонидан божхона мақсадларига мувофиқ ҳолда товарларни баҳолаш ҳақида келишув билан назорат қилиб турилади, ва у ГАТТ қоидаларига асосланади.

¹ Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.

2-боб. “Nestle” МЧЖ ҚК хўжалик фаолияти маркетинг бозори ҳолати таҳлили

2.1. “Nestle” МЧЖ ҚК ташкилий-иқтисодий фаолиятининг тавсифномаси

Республика аҳолисининг юқори сифатли озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини янада тўлиқ қондириш, экспортбоп ва импортнинг ўрнини босадиган маҳсулотлар ишлаб чиқаришни кўпайтириш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 14 октябрда “Нестле Ўзбекистон-Швейцария қўшма корхонасини ташкил этиш тўғрисида” ги 462-сонли қарорига асосан “Ўзгўштсутсаноат” уюшмасига қарашли “Нафосат” очик турдаги акциядорлик жамияти (Наманган шаҳри)нинг “Нестле С.А.” (Швейцария) компанияси билан биргаликда масъулияти чекланган жамият шаклидаги “Нестле Ўзбекистон” Ўзбекистон-Швейцария қўшма корхонасини ташкил этилди.

Корхона ўз фаолиятини Ўзбекистон Республикаси қонунлари ва ўз Низомига асосланган ҳолда олиб боради. “Нестле Ўзбекистон” қўшма корхонаси устав жамғармасининг 7 000 000 АҚШ долларини ташкил этади. Низом фонди қуйидаги мабалағлар асосида шаклланган:

Ўзбекистон томондан:

- асосий ва айланма мабалағлар (шу жумладан ерлардан фойдаланиш ҳуқуқи) тарзида қўшиладиган 20 фоизи ёки 1,4 млн АҚШ доллари - “Нафосат” очик турдаги акциядорлик жамиятига тегишлидир.

Швейцария томондан:

- пул мабалағлари, асбоб-ускуналар ва айланма сармоя (хом ашё, материаллар ва тайёр маҳсулотлар) тарзида қўшиладиган 80 фоизи ёки 5,6 млн АҚШ доллари - “Нестле С.А.” компаниясига тегишлидир. Бунда тайёр маҳсулот тарзида қўшиладиган улуш мўлжалдаги инвестициялар умумий ҳажмининг 10 фоизидан ошиб кетмайди.

Ўз навбатида, Ўзбекистон Республикаси Давлат мулки қўмитаси “Нафосат” очик турдаги акциядорлик жамияти томонидан умумий қиймати 1,4 млн АҚШ долларига тенг миқдордаги асосий ва айланма мабалағларнинг (шу жумладан ерлардан фойдаланиш ҳуқуқининг) “Нестле Ўзбекистон” қўшма корхонаси устав жамғармасига берилиши кўзда тутилган.

Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий алоқалар вазирлиги “Нестле Ўзбекистон” қўшма корхонаси ва “Сосьете де Продюи Нестле С.А.” компанияси ўртасидаги бош лицензия битими асосида амалга оширилади.

“Нестле С.А.” компаниясининг инвестиция дастури асосан 6 йил мобайнида республика иқтисодиётига инвестициялашни назарда тутувчи 30,0 млн АҚШ доллари, қурилишга ва янги заводни жиҳозлашга, шунингдек халқаро стандартларга мувофиқ болалар озиқ-овқат маҳсулотлари ҳамда бошқа хил маҳсулотлар ишлаб чиқаришни ташкил этиш мақсадида ишлаб турган қувватларни реконструкция қилишга йўналтирилади.

Жойлашган манзили Ўзбекистон Республикаси, Наманган шаҳри, Марғилон кўчаси, 216 бинода жойлашган.

Инвестиция дастурининг амалга оширилиши натижасида "Нестле Ўзбекистон" қўшма корхонасининг устав жамғармаси фойдани қайта инвестициялаш йўли билан қўшиладиган маблағларга ва лойиҳа қатнашчиларининг қўшимча инвестицияларига мутаносиб равишда ўзгартирилади.

Шуни таъкидлаш жоизки, "Нестле Ўзбекистон" қўшма корхонаси устав жамғармасига улуш қўшиш учун ҳамда "Нестле С.А." компаниясининг инвестиция дастурини рўёбга чиқариш доирасида, келтириладиган асбоб-ускуналар, хом ашё, материаллар, эҳтиёт қисмлар ва таркибий қисмлар учун божхона тўловларидан (божхона расмийлаштириши учун йиғимлар бундан мустасно) озод қилинган.

Шунингдек, "Нестле С.А." компанияси "Нестле Ўзбекистон" қўшма корхонаси фаолиятида қатнашишдан олинган даромадлар бўйича даромад (фойда) солиғи тўлашдан 6 йил муддатга озод қилинган.

"Нестле Ўзбекистон" қўшма корхонасини маҳаллий ҳокимият органлари томонидан жорий этилган маҳаллий солиқлар ва йиғимларнинг барча турларидан рўйхатдан ўтказилган вақтидан бошлаб 6 йил муддатга озод қилсин.

"Нестле Ўзбекистон" қўшма корхонасининг вазифаси қилиб қуйидагилар белгиланган:

- Ўзбекистон Республикасида ҳам, чет элларда ҳам исталган суғурта ташкилотларида суғурталашни амалга ошириш;

- қўшма корхонанинг хорижий ходимлари билан, чет эл валютасини уларнинг Ўзбекистон Республикаси ташқарисидagi валюта ҳисобварақларига ўтказиш йўли билан чет эл валютасида иш ҳақи тўлаган ҳолда, меҳнат шартномалари тузиш;

- тайёр маҳсулотнинг сифатини ва мувофиқлигини аниқлаш бўйича лаборатория синовларини бажариш учун зарур бўлган кимёвий воситалар ҳамда реагентларни белгиланган тартибда импорт қилиш;

- Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан "Ўзгўштсўтсаноат" уюшмаси корхоналари учун белгиланадиган тартибда нақд маблағларга фермер, деҳқон хўжаликларидан ва жисмоний шахслардан мустақил равишда зарур мева-сабзавот маҳсулотларини харид қилиш ҳуқуқи берилган.

- Ўзбекистон Республикаси ҳудуди ва унинг ташқарисида ҳам тижорат, савдо-сотиқ ва савдо-воситачилик фаолияти, корхонанинг маҳсулоти, озиқ-овқат ва саноат халқ истеъмол буюмлари, ишлаб-чиқариш техникавий маҳсулотлари, автотранспорт воситалари ва бошқа молларини нақд пулга ва нақдсиз тижорат-восита, улгуржи, майда улгуржи ва чакана савдо қилиш;

- молиявий ва мулкрий лизинг, бинолар, уйлар, жихоз ва мулкни фойдаланишга ёки ижарага бериш ва олиш;

- сармоя фаолияти, шу жумладан акциядорлар ва бошқа хўжалик жамиятларида, компанияларда ва қўшма корхоналар фаолиятида қатнашиш;

- махсус рухсат талаб этиладиган фаолият турлари билан шуғулланиш, корхона томонидан факат ушбу лицензияларга асосан амалга оширилади.

Мазкур корхона фаолиятини янада ривожлантириш мақсадида 2003 йил 25 июлда "Нестле-Ўзбекистон" қўшма корхонаси фаолиятини яхшилашга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида" ги 327-сонли қарорини чиқарилди.

1999-2008 йил давомида Швейцариянинг "Нестле С.А." компанияси томонидан "Нестле-Ўзбекистон" қўшма корхонасини ривожлантириш учун 2006 йилгача мўлжалланган 30 млн. АҚШ долларида ҳозирги вақтда 25,4 млн. АҚШ доллари ўзлаштирилган, улар салқин ичимлик маҳсулотлари, шу жумладан болалар учун озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш бўйича ишлаб чиқаришларни барпо этишга йўналтирилган, 450 дан ортиқ иш ўринлари яратилган ва 2008 йилда жаҳон стандартларга мувофиқ бўлган 5 млрд. сўмлик маҳсулот сотилган.

2.2. “Nestle” МЧЖ ҚҚ асосий молиявий-иқтисодий фаолиятининг таҳлили

Биз «Nestle» маъсулияти чекланган жамиятининг иқтисодий фаолиятига тавсифнома беришда давом этиб, ишлаб чиқариш корхонасининг асосий иқтисодий кўрсаткичлари билан яқиндан танишиб чиқамиз. Таҳлил учун қуйидаги

Ушбу жадвалдан кўриниб турибдики, сотишдан тушган тушум 2011 йилда 686.1 млн. сўмни ташкил этди. Маҳсулот сотишдан тушум 2011 йилда 2010 йилга нисбатан 25,3% га ўсган бўлса, 2009 йилда 16,8% га ўсган.

Корхонанинг соф фойдаси 2011 йилда 98.3 илн. сўмни ташкил этиб, 2010 йилга нисбатан 41.8 фоизга ёки салкам 30 млн. сўмга ошган. Шунинг ҳам таъкидаш жоизки жорий йилда бошқа солиқлар ва ажратмалар ҳажмига тўловлар ҳажми 2010 йилда 2009 йилга нисбатан 10 пунктга кўпайиб 34.5 фоизни ташкил этган, ҳажми 12.6 млн. сўмни ташкил этди.

«Nestle» маъсулияти чекланган жамиятининг товар ишлаб чиқариш бўйича маркетинг фаолиятини ташкил этиш масалаларини магистрлик ишининг билан кейинги бўлимида кўриб чиқамиз.

Nestle» маъсулияти чекланган жамиятнинг иш фаолиятини ташкил этишда энг аввало, унинг ишлаб чиқариши лозим бўлган товарларига ёки хизматларига харидорларнинг эҳтиёжи, уларнинг имкониятлари, келажак истиқболи, тизимли ва ҳар томонлама ёндашилади ва ўрганилади. Бу эса мураккаб ахборот тўплаш, уни қайта ишлаш ва таҳлил қилиш, илмий тадқиқотлар ўтказиш, товарлар ва хизматлар ассортиментини режалаштириш, реклама ишларини бошқариш каби ишлар билан шуғулланувчи махсус маркетинг хизматини ташкил қилишни тақозо қилади.

«Nestle» маъсулияти чекланган жамиятнинг ишлаб чиқарадиган маҳсулоти асосан газланган ва газланмаган минерал сувлари бўлиб ҳисобланади.

«Nestle» жамиятида 1 суткада 12.8 минг/литр ичимлик суви ишлаб чиқариш қувватига эгадир. Жамиятида ҳозирда жами бўлиб 131 та ходим фаолият кўрсатиб келмоқда. Ундан бошқарув аппарати ходимлари 5 кишини ташкил этади. Ишчилар 65 киши ва ёрдамчи ишчилар сони 52 кишини ташкил қилади.

Жамиятининг Республика бўйича 70 дан ортиқ фирма дўконлар мавжуд бўлиб, улар орқали аҳоли ичимлик сувлари маҳсулотлари етказиб берилмоқда.

Корхона асосан салқин ичимликлар ишлаб чиқаришга ихтисослаштирилган. Жамият маҳсулот ишлаб чиқаришни йўлга қўйиб, бу ичимлик сувларини Тошкент

шаҳри бўйича турли мулкчилик шаклидаги савдо тармоклари орқали корхона ва ташкилотларга етказиб беради.

Жамият асосан маҳсулотга истеъмолчилар билан тузилган шартномага мувофиқ ва савдо ташкилотларининг буюртмалари асосида ишлайди.

«Nestle» жамиятида ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражасини қуйидаги 2-жадвал орқали кўришимиз мумкин.

Ушбу жадвалдан маълумотларидан кўришиб турибдики, жамият томонидан ичимлик сувларини ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражаси кескин ошиб бормоқда. Жамият тизимида ишлаб чиқариладиган газланган ичимлик сувларининг қувватларидан фойдаланиш даражаси ўртача 80-90 фозни ташкил этган. “Nestle” (“Pure Life”), газланган, 1,5 литрли ичимлик суви бўйича бу кўрсаткич 2009 йилга нисбатан камайган, сабаби, жорий йилда ушбу туркумдаги 1 ва 0.5 литр ҳажмдаги сувларга бўлган талаб кескин ўсган. Ҳамда ушбу цех газлаштириш жиҳозини янгидан қайта таъмирлаш натижасида қувватдан фойдаланиш пасайган.

Жорий йилда жами ҳаражатлар 348730 минг сўмни ташкил қилиб ўтган 2010 йилга нисбатан 46743 минг сўмга камайган. Жамият бўйича ишлаб чиқарилган маҳсулот таннархини 2007 йилга нисбатан 54.3 млн. сўмга ошган. Бу албатта, асосан хом ашё ва материаллар (тара упаковкалар) хариди ҳисобига вужудга келган уларнинг ҳиссаси жами ҳаражатлар таркибида 84 фоизни ёки 45.5 млн.сўмни ташкил этган.

Давр ҳаражатлари 36294 минг сўмни ташкил қилди. Бундан сотиш ҳаражатлари 11558 минг сўмни, бошқарув аппарати ҳаражатлари 12073 минг сўмни, бошқа операцион ҳаражатлар эса 12663 минг сўмни ташкил қилди.

Жамият бўйича 2010 йилда бюджетга тўловлар ва бошқа ажратмалар ҳажми 36136 минг сўмни ташкил этди. Ўтган 2009 йилга нисбатан 2805 минг сўмга кўп тўловлар тўланди. Бундан қўшилган қиймат солиғи 14912 минг сўмни, фойдадан солиқ эса 7277 минг сўмни ташкил этди. Бошқа солиқлар 6258 минг сўмни ташкил қилди.

2.3. “Nestle” МЧЖ ҚҚ маҳсулотлари истеъмол бозори маркетинг стратегиялари

Маркетинг тадқиқотлари асосида маркетинг стратегияларини ишлаб чиқиш ҳар бир корхона учун амалдаги ва истакдаги бозорларда фаолият юритиш қай даражада кечишини аниқлашга қаратилган бўлишлигини тақозо этади. Шу жиҳатдан, энг аввало, бозор кенглиги, унинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни ўрганиш муҳим аҳамият касб этади. Булар ичида талаб ҳажмининг ўзгариши, сафдош ва тўлдирувчи товарлар таркибидаги силжишлар, асосий ўринни эгаллайди. Хусусан, талабнинг жорий миқдорини баҳолаш, келгусидаги унинг ўзгаришини сеза билиш ва башорат этиш, бу ўринда бозорнинг кенглигини ифодаловчи муҳим белгилардир.

Айни пайтда бу “...инқироздан сўнг Ўзбекистон иқтисодиётининг янада кучли, барқарор ва мутаносиб ривожланган ҳолда майдонга чиқиши, жаҳон бозорларида ўзимизнинг мустаҳкам ўрнимизни эгаллаш, шулар асосида изчил иқтисодий ўсишни таъминлаш, халқимизнинг ҳаёт даражаси ва фаровонлигини янада ошириш бўйича

олдимизда турган устувор вазифаларни муваффақиятли ҳал этиш учун ишончли замин яратади.”¹

“Жорий конъюнктура кескин ёмонлашиб бораётган ҳозирги шароитда экспортга маҳсулот чиқарадиган корхоналарнинг ташқи бозорларда рақобатдош бўлишини қўллаб-қувватлаш бўйича конкрет чора-тадбирларни амалга ошириш ва экспортни рағбатлантириш учун қўшимча омиллар яратиш, хусусан:

— айланма маблағларини тўлдириш учун корхоналарга Марказий банк қайта молиялаш ставкасининг 70 фоизидан ортиқ бўлмаган ставкаларда 12 ойгача бўлган муддатга имтиёзли кредитлар бериш”;

Шунингдек, “...тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашган, хорижий инвестиция иштирокида ташкил этилган корхоналарни бюджетга барча турдаги солиқ ва тўловлардан — қўшимча қиймат солиғи бундан мустасно — озод қилиш муддатини 2012 йилгача узайтириш”-дан иборатдир.²

Товар дифференциялашувининг табақаланишида маркетинг стратегиясининг самарадорлик шарт, бу авваламбор: ³

-ҳар қандай дифференция истемолчи учун ўзига хос “қийматига эга бўлиши” керак;

-бу қийматлилик асосан истемолда самарадорлигини ошириш фойдалиликни ёки истемол товари таннари ошириш ҳисобидан амалга ошириш;

-корхона ўз дифференциясини ҳимоя қила олиши керак, хаттоки рақобатчилар шундай имкониятлардан фойдаланишига эга бўлмасинлар;

- баҳони ошириш потенциал истемолчилар учун маҳсулот сифатини хизмат кўрсатиш даражасини ошириш;

- агар маҳсулот бозорда кам эътиборли ёки ўз ўрнига эга бўлмаса корхона барча йўллар билан уни кескин суратга реклама қилиши лозим.

Бозор маҳсулотларнинг мавжуд ва вужудга келиши мумкин бўлган харидорлардан иборат эканлигини назарда тутсак, у ҳолда харидорлар иштиёқи, харид қуввати, бозордаги таклиф даражаси бевосита бозор кенглигини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлар ҳисобланади. Юқорида ифодаланган бозор кенглигининг башоратини мисолимиздаги “Nestle” маъсулияти чекланган жамият асосида изоҳлашга ҳаракат қиламиз.

Мазкур тадбирлар орқали бизнинг мисолимиздаги “Nestle” маъсулияти чекланган жамият истемол бозорида ўз ичимлик маҳсулотлари билан мавқеини ва имиджини сақлаб қолиши мумкин. Корхона маҳсулотларининг рақобатдошлигининг муҳим элементи ва бозор салоҳиятини башорат қилишнинг асосий элементи бўлиб маркетинг режасини тузиб чиқиш ҳисобланади.

¹ И. Каримов. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. —Т.: Ўзбекистон, 2009. 54 бет.

² И. Каримов. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. —Т.: Ўзбекистон, 2009. — 33 бет.

³ Лукина А.В.Маркетинг товаров и услуг: учеб.пос. - М.:ФОРУМ,2008.-121-132 бетлар.

“Nestle” маъсуляти чекланган жамиятнинг ичимлик сувлари маҳсулотлари ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмини 2013 йилгача бўлган маркетинг режаси ишлаб чиқилган. Буни қуйидаги 4-жадвалдан кўришимиз мумкин.

Мазкур жадвал маълумотларидан кўринадик, 2013 йилда ишлаб чиқариш ҳажми 1806 млн. сўмни ташкил этади. Бу 2011 йилга нисбатан 2.3 мартага ёки 1017 млн. сўмга, 2012 йилга нисбатан эса мос равишда 1.5 мартага ёки 573 млн. сўмга ортиши кўзда тутилмоқда.

Мазкур маҳсулотларни сотиш ҳажми улуши ўз навбатида 2011 йилгача салкам 2 пунктга ўсиб унинг ҳажми 1586 млн. сўмга етиши башорат қилинмоқда. Албатта бундай ўсишнинг биринчи омили нарх-наволар эластиклиги бўлса, иккинчи омили эса маҳсулотнинг сифатлилиги ва харидоргирлигидир.

Истеъмол бозори салоҳияти жамият маҳсулотини рақобатбардошлардан фарқли ўлароқ бундай устуворлик ёки афзалликни кўрсатишнинг усулларида бири талабнинг эластиклигидир. Агар бозорда маълум товарга бўлган талабнинг эластиклиги паст бўлса товарнинг баҳосини ўсиши шунчалик бозорда кам сезиларли бўлади. Мисол учун ичимлик суви маҳсулотлари бозоридаги маҳсулотларнинг ўртача баҳо эластиклиги -1,5 фоиз, ичимлик суви бўйича эса -3,0 фоиз бўлса баҳони 5 % га ўсиши ичимлик суви маҳсулотларига бўлган талабни 7% га ва ичимлик сувига нисбатан эса 15% га камайишга олиб келади. Иқтисодий назаряга кўра максимал фойда келтирувчи оптимал баҳонинг юқори бўлиши ўз навбатида абсалют бирликда талаб эластик маълум бўлса келгусида оптимал баҳоларнинг ҳисоблашимиз мумкин.

Хулоса ва таклифлар

Савдо назариялари билиш катта аҳамиятга эга, чунки улар аниқ ҳудудда компания маҳсулотни самарали ишлаб чиқаришни ташкил қилиши мумкинлигини, қандай рақобатбардош маҳсулотни ишлаб чиқариш мумкинлигини, мамлакатлар ўртасидаги эркин савдога давлат аралашадими йўқми деган саволларни тушунтириб беришга ёрдам беради.

Давлатнинг савдога аралашishi сабаблари бу ишсизлик, ёш тармоқни ҳимоя қилиш, индустриализация мақсадлари, бошқа мамлакатлар билан ўз алоқаларини мустахкамлашдир.

Савдо назорати шаклларига тарифлар еки божлар қўлланилиши мумкин. Нотариф чекловлар, яъни нархга тўғри таъсир кўрсатиш усулларида субсидиялар, божхона баҳоси, миқдорий чекловлар – бу квоталар, стандартлар, савдо лицензиялари, маҳаллий ишлаб чиқарилган товарларни ўзлаштириш қондаси, валюта назорати ва бартер алмашуви талаби киради.

Амалга оширилган тадқиқот натижасидан келиб чиқиб, "Nestle" жамияти бизнес фаолиятини бошқаришнинг маркетинг тамойиллари асосида амалга оширишнинг йўллари тарқасида куйида куйидаги тадбирларни амалга оширишни таклиф этамиз:

1. Маҳсулотларни сотиш учун мулжалланган савдо уйлари ва махсус дўконларни, айниқса ҳудудларда қишлоқ жойларида мунтазам фаолият кўрсатувчи дистрибютер тармоқларини, ҳамкор хориж давлатларда савдо уйлари, консигнация омборларини ташкил этиш.

2. Жамиятнинг тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш мақсадида, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлар томонидан ишлаб чиқарилаётган ва етиштирилаётган маҳсулотларни хорижга сотишда уларнинг ҳомийлари сифатида ҳамкорликда янада фаолроқ иш олиб бориши.

3. Ҳозирги жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозни олдини олиш ва бундай ҳолатлардан муҳофазаланиши мақсадида, сотишга мўлжалланган ичимлик суви маҳсулотларни суғурталаш.

4. Чакана савдо, дистрибютер звеноларда ялпи даромадларни тўғри ташкил этиш кўп жиҳатдан савдо скидкаларини тақсимлаш ва дифференциялашнинг иқтисодий асосланган системасини ташкил этиш мақсадида:

- савдо скидкасини дифференциялашнинг барқарорроқ коэффициентларини белгилаш; савдо фойдасига олинadиган скидка миқдори унинг чакана савдога кўрсатаётган хизматларига боғлиқ қилиб қўйилиши керак.

5. Жамият ўз имконияти ва салоҳиятидан келиб чиққан ҳолда маҳаллий қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштирувчи фермер, деҳқон хўжаликлари билан мева-сабзавот маҳсулотларини қайта ишлаш асосида ширин ичимлик, соklar, шарбатлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш ва хорижий ҳамкорлар орқали экспорт қилишни ташкил этиш.

6. Маҳсулотларни экспортга чиқарилишини нақадар долзарблигини инобатга олиб, ушбу масалани экспортёр корхоналар ўртасида доимо муҳокама қилиниши ва бундан кейин экспорт ва импорт миқдорини ошириш мақсадида "Nestle" жамияти бор имкониятларини тўлиқ сафарбар этилишини мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз.

Жаҳон Савдо Ташкилоти келишувларни олиб борадиган ташкилот бўлиб, унинг ёрдамида кўпгина мамлакатлар ўз савдо барьерларини қисқартиришди ва халқаро савдо механизмини енгиллаштиришди. Халқаро стратегияни ишлаб чиқиш фирмалар протекционизм сиёсатидан ёки халқаро рақобатга таъсир кўрсатишнинг бошқа бир шаклларида фойда кўришадими, йўқми аниқлаб беради.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Йирик саноат корхоналари касаначиликни ривожлантириш асосида ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасида кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2006 йил 5 январдаги Фармони.

1. 2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Улгуржи ва чакана савдони либераллаштириш ҳамда уни ривожлантириш учун қулай шарт-шароит яратиш чора-тадбирлари тўғрисида” 2006 йил 23 феврал ПФ-3722 Фармони.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик фаолиятини янада қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2009 йил 15 майдаги 1112-сонли Қарори.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2002 йил 1 июлдаги ПФ-3102-сон “Республика халқ истеъмол моллари ишлаб чиқаришни бошқаришни такомиллаштириш тўғрисида” Фармони.

4. ЎзР Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 13 ноябрдаги «Бозорни истеъмол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ва савдо ташкилотларининг ўзаро муносабатларини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарори. (2005, 2008 йиллардаги янги таҳрири).

5. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

6. И. А. Каримов. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги “Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси” маърузаси// Халқ сўзи газетаси, 12.11.2010.

7. Ислон Каримов. 2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади. Т.: Ўзбекистон, 2012 йил, 36-бет.

8. И.А.Каримов. “Ўзбекистон мустақилликка эришиш остонасида”. –Т.: “Ўзбекистон” нашриёти, 2011 й. 437 б.

9. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.

10.Е.В.Вавилова, Л.П.Бородулина. Международная торговля. М.: ГАРДАРИКИ, 2006.

11.Н.Н.Ливенцев и др. Международные экономические отношения. М.: ТК Велби, Проспект, 2005.

12.Международные экономические отношения. Учебник под редакцией Б.М.Смитиенко М.: ИНФРА, 2005.

13.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.

14.«Nestle» қўшма корхонасининг 2009-2011 йиллардаги йиллик статистик ва бухгалтерия ҳисобот маълумотлари

15.<http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>;

16.<http://www.imf.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.wto.com>;
<http://www.wordbank.org>;