

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРАЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ
УНИВЕРСИТЕТИ

Кўлёзма ҳуқуқида

УДК: 381.5 339.13 (575.1)

САФАРОВ БАХТИЁР ЖЎРАҚУЛОВИЧ

ЎЗБЕКИСТОН ЧАКАНА САВДОСИДА БОЗОР ТИЗИМЛАРИНИНГ
ШАКЛЛАНИШИ ВА УЛАРНИ ТАРТИБГА СОЛИШ
(Ўзбексавдо ҳиссадорлик компанияси мисолида)

08.00.13. "МАРКЕТИНГ" ИХТИСОСЛИГИ.

ИҚТИСОД ФАНЛАРИ НОМЗОДИ ИLMИЙ ДАРАЖАСИНИ
ОЛИШ УЧУН ДИССЕРТАЦИЯ

АВТОРЕФЕРАТИ

Тошкент - 1998 й.

Диссертация Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университетининг
«Савдода менежмент» кафедрасида бажарилган.

Илмий раҳбарлар:

иқтисод фанлари доктори,
профессор Юлдашев Нуриддин Қурбонович.
иқтисод фанлари доктори Бекмуродов Адҳам Шарипович.

Расмий оппонентлар:

иқтисод фанлари доктори Шарифхўжаев Шавкат Оқилович.
иқтисод фанлари номзоди Носирхўжаев Олимжон Қаҳҳорович

Етакчи ташкилот: Ўзбексавдо ҳиссадорлик компанияси

Диссертация 1998 й. «21» май соат 14⁰⁰ да

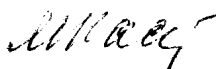
Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети ҳузуридаги иқтисод фан-
лари доктори илмий даражаси ҳимояси бўйича ихтисослаштирил-
ган Д 067.06.01 кенгашида ҳимоя қилинади.

Манзил: 700063, Тошкент шаҳри, Ўзбекистон кўчаси, 49-уй.

Диссертация билан Тошкент давлат иқтисодиёт университетининг
кутубхонасида танишиш мумкин.

Автореферат 1998 й. " 20 " апрел да тарқатилди.

Ихтисослаштирилган кенгаш
илмий котибаси,
иқтисод фанлари доктори

 Қосимова М.С.

ИШНИНГ УМУМИЙ ТАВСИФИ

Тадқиқот мавзусининг долзарблиги. Мамлакатимизда ўтказилаётган иқтисодий ислохотларнинг мазмуни ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётига босқичма-босқич ўтиш ҳисобланади. Мамлакатимизда қабул қилинган қонунлар ижтимоий йўналтирилган бозор муносабатларини кенг қўллашга имкон берадиган кўп укладли иқтисодиётни шакллантиришда аниқ ижтимоий-ҳуқуқий асослар яратди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов таъкидлаб ўтганидек "чинакам мулкдорлар синфи ҳам мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришни изчил амалга ошириш ҳисобига, ҳам кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш, қимматли қозғалар бозорини яратиш ҳисобига кўп укладли иқтисодиётни вужудга келгириш йўли билан шакллантирилади"¹.

Ўзбекистонда инсон манфаатларини юксалтиришга қаратилган иқтисодий ислохот савдо соҳасида ижобий ўзгаришларини талаб қилади. Чакана савдо мамлакатимиз иқтисодиётининг муҳим бўғини, яъни «кўзгу»си ҳисобланади. Мамлакатда ишлаб чиқарилган барча товарлар ушбу «кўзгу»да акс этади.

Маркетингнинг асосий қондасига мувофиқ «истеъмолчи бозорда қирол» бўлиб ҳисобланади. Истеъмолчи бозорини яратишда барча маркетинг изланишлари истеъмолчи эҳтиёжлари асосида ташкил қилинади. Бу эҳтиёжларнинг қондирилиши асосан чакана савдо орқали амалга оширилади. Хусусийлаштириш жараёнларини дастлаб чакана савдода амалга оширилиши, мамлакатимизда бу жараёнларни тўғри амалга оширилганлигини кўрсатади.

Маркетингнинг бош мақсади - харидорга йўналтирилганликдир. Чакана савдо корхоналарининг мақсадлари истеъмолчилар эҳтиёжларини қондириш бўлгандагина, ўз хўжалик ва тижорат фаолиятларида муваффақиятга эришадилар.

Бозор муносабатлари шароитида чакана савдо корхоналарида маркетингнинг асосий тамойили бўлиб, ишлаб чиқаришнинг пировард натижаларини истеъмолчиларнинг реал талаблари ва ҳохиш-истакларига йўналтириш ҳисобланади.

Маркетинг концепцияси - тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилишга бўлган янгича ёндашувни англатади. Чакана савдода тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилишнинг шартлари бўлиб, бозор эҳтиёжларини аниқлаш ва рақобатчиларга нисбатан самарали усуллар билан бу эҳтиёжларни қондириш ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитида давлат иқтисодиётга фақат иқтисодий усуллар билангина таъсир этади. Иқтисодиётни давлат ёмонидан тартибга солишнинг муҳим шакллари бўлиб, монополизмга қарши чора-тадбирлар ишлаб чиқиш ва рақобат муҳитини яратиш, молия ва кредит муносабатларини тартибга солиш, баҳони тартибга солиш, аҳолини

¹ Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бўсағаси: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. -Т.: Ўзбекистон, 1997 йил, 197 бет.

ижтимоий ҳимоялаш ҳисобланади. Бундай шароитда савдо корхоналарида ўз хўжалигини юритишда мустақил бўлиш имконияти пайдо бўлади. Товар ресурсларини шакллантириш тўлалигича талаб ва таклиф механизми асосида бўлади.

Чакана савдо корхоналарида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ҳам муҳим масала ҳисобланади. Бозор муносабатлари шароитида у маркетинг тамойили асосида ташкил этилиши лозим.

Самарали бошқариш тизимлари ичида маркетинг муҳим ўрин тутати. Ҳозирги пайтда чет элдаги барча ривожланган фирмалар маркетинг тамойиллари асосида иш юритишмоқда. Маркетинг тизими чет эл компанияларининг бозорларни эгаллашдаги кучли воситаси бўлиб, ўзининг самарадорлигини амалда кўрсатмоқда. Маркетинг тизими чакана савдо корхоналари ва товар ишлаб чиқарувчилар орасидаги горизонтал алоқалардаги мавжуд муаммоларни ҳал этишда муҳим аҳамиятга эгадир.

Ҳозирги пайтда чакана савдода бозор тизимлари шаклланишмоқда, бироқ бу тизимларни бозор муносабатлари шароитида қандай тартибга солиш, унинг амалда қандай қўлланилиши ва самарадорлиги масалалари муаммоли масалалардир. Бу муаммо чакана савдо корхоналарини хўжалик фаолиятини самарали юритиш йўлида турган асосий назарий ва амалий муаммодир.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. Ҳозирги кунда чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш муаммоси кам ўрганилган масалалардан ҳисобланади.

Чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш ривожланган чет эл давлатларида ва фирмаларида ўзининг бой тажрибасига эга. Чет эл олимларидан Кейнс Ж.М., Корнаи Я., Тардош М., Ансофф И., Грейсон Дж., О'Делл К., Мерсер Д., Монден Я., Кинг У., Клиланд Д. ва бошқа олимларнинг бу муаммо бўйича бир қанча илмий асарлари маълум.

МДҲ мамлакатларида чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш масалалари устида А.Орлов, В.Кизилов, Л.Бурлакоза, В.Г.Саричев, А.В.Соловьёв, А.М.Фридман, Б.И.Гоголь, Н.П.Гоголева, Ф.Веселков, Г.Салтиков, Н.Горелов, О.Литун, Д.Рувальшер, Л.Резвинова, И.Корольков, Г.Ассонов ва бошқа олимлар илмий изланишлар олиб бормоқдалар.

Ўзбекистон чакана савдосида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш бўйича Солиев А.С., Ибрагимов Р., Абдукаримов Б., Жалолов Ж.Ж., Мухитдинов Д.М., Юлдашев Н.Қ., Қосимова М.С., Акрамов Э.А., Қутбидинов А.Т., Мусаева Ш.А., Пардаев М.К. ва бошқа олимлар илмий изланишлар олиб бормоқдалар.

Шу нарсага таъкидлаш лозимки, биз томондан ўрганилган муаммо фақатгина Ўзбекистонда эмас, балки бир қанча ҳамдўстлик давлатларида ҳам етарли даражада ўрганилмаган.

Бозор иқтисодиёти шароитида чакана савдо корхоналари хўжалик фаолиятидаги мустақиллиги чекланмайди, фақат иқтисодий усуллар

асосида тартибга солиниб турилади. Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш эса одатда маркетинг тамойиллари асосида олиб борилади.

Шу хулосалардан келиб чиқиб шунга таъкидлаш мумкинки, ўрганилаётган муаммо етарли даражада ўрганилмаган бўлиб, чакана савдо соҳасида бу масаланинг ҳал этилиши муҳим аҳамиятга эгадир.

Тадқиқотнинг мақсади ва асосий вазифалари. Диссертацион тадқиқотнинг мақсади бўлиб чакана савдо соҳасида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солишнинг назарий асосларини ишлаб чиқиш ҳамда бу жараёнларни иқтисодий-математик моделлар асосида таҳлил қилиш, истиқболни белгилаш, тадбиркорлик фаолиятини маркетинг тамойиллари асосида ривожлантириш йўллари ишлаб чиқишдан иборат.

Кўрсатилган мақсадга эришиш учун диссертация ишида қуйидаги асосий вазифаларни ҳал этиш кўзда тутилган:

- Ўзбекистон чакана савдо соҳасида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солишни назарий асослаш;

- бозор тизимларини шаклланишининг асосий шарти бўлган хусусийлаштириш ва мулкни давлат тасарруфидан чиқаришнинг муҳим масалаларини тадқиқ этиш;

- чакана савдо соҳасида ўтказилаётган иқтисодий ислохотларнинг назарий шарт-шароитларини тадқиқ этиш;

- бозор тизимларида шаклланиши ва уларни тартибга солиш бўйича чет эл тажрибасини мамлакатимиз чакана савдо корхоналарига татбиқ этиш нуқтаи назаридан тадқиқ этиш;

- мамлакатимиз иқтисодиёти талаб ва шарт-шароитларини эътиборга олган ҳолда чакана савдо корхоналари хўжалик фаолиятини тартибга солишнинг бозор усулларини қўллаш йўллари ишлаб чиқиш;

- чакана савдо соҳасида нодавлат секторининг шаклланиши масалаларини назарий ва амалий тадқиқ этиш;

- чакана савдо соҳасида тадбиркорликни ривожланишининг назарий ва амалий муаммоларини тадқиқ этиш;

- чакана савдода тадбиркорликни маркетинг тамойиллари асосида ривожлантиришнинг истиқболли йўналишларини ишлаб чиқиш;

- чакана савдо корхоналарини хўжалик фаолиятини максимал фойда олиш нуқтаи назаридан тадқиқ этиш ва бунда даромадлар ва харajatларнинг моҳияти, ўзаро таъсири, алоқадорлигини иқтисодий-математик моделлар ёрдамида ўрганиш ва илмий-амалий хулосалар, тавсиялар ишлаб чиқиш;

- чакана савдо корхоналарида, юқори ноаниқлик, эҳтимоллик ва таваккалчилик ҳукмрон бўлган бозор муносабатлари шароитида самарали фаолият олиб боришни таъминлашда прогноزلантиришнинг ўрни ва аҳамиятини асослаш;

- чакана савдо самарадорлиги ва уни баҳолаш кўрсаткичларини бозор иқтисодиёти шароити талаблари нуқтаи назаридан тадқиқ этиш ва илмий-амалий хулосалар, тавсиялар ишлаб чиқиш;

- чакана савдода самарадорликни ошириш йўллари ишлаб чиқиш ва амалий тадқиқ этиш, илмий-амалий хулосалар, тавсиялар ишлаб чиқиш.

Тадқиқотнинг объекти - "Ўзбексавдо" давлат ҳиссадорлик компанияси таркибига кирувчи чакана савдо корхоналари ҳисобланади. Аниқ натижаларга эришиш мақсадида "Чорсу" ва "Тошкент Универмаги" очиқ турдаги савдо ишлаб чиқариш ҳиссадорлик жамиятлари материаллари асосида тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиши ҳамда уларнинг иқтисодий фаолияти ўрганиб чиқилади.

Тадқиқотнинг предмети - бозор муносабатларига ўтиш шароитида чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солишда юзга келган ижтимоий-иқтисодий муносабатлар мажмуаси.

Тадқиқотнинг назарий ва методологик асоси бўлиб, чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш муаммоларини назарий асосларини ишлаб чиқишда Ўзбекистон Республикаси қонунлари, Вазирлар Маҳкамаси қарорлари, Ўзбекистон Президенти ва ҳукумати томонидан ўтказилаётган бозор иқтисодиётига ўтиш йўли ва иқтисодий сиёсати, бозор иқтисодиёти бўйича дунёга машҳур бўлган таниқли иқтисодчи олимлар ва мутахассисларнинг чет элда ҳамда МДҲ мамлакатларида нашр этилган асарлари асос бўлиб хизмат қилди.

Диссертация ишида чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш, амалиётга қўллаш бўйича таниқли чет эл олимларининг илмий асарларидан фойдаланилди. Илмий изланишлар аналитик, иқтисодий-статистик, иқтисодий-математик, график ва бошқа методлар асосида олиб борилди.

Изланиш жараёнида илмий таҳлилнинг умумий методлари, тизимли-таркибий ёндашиш қоидалари ва иқтисодий-статистик умумлаштириш методлари, прогноз тузишда корреляцион-регрессион таҳлил усуллари қўлланилган. Изланиш жараёнида Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Қаримовнинг иқтисодий ислохотлар муаммолари, хўжалик юритишни шакл ва методларини такомиллаштириш, бозор иқтисодиётига ўтиш масалаларига бағишланган асарлари, нутқлари, мақолалари, Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси қабул қилган қонунлари, Вазирлар Маҳкамаси қабул қилган қарорлардаги асосий ҳолатлар ва хулосалар муҳим методологик асос бўлди. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси ва қонунларига таъянган ҳолда изланишлар олиб борилди. Шу билан бир қаторда илмий анжуманлар тавсияномаларидан илмий изланишда фойдаланилди. Изланиш жараёнида диссертация мавзусига таълуқли бўлган иқтисодий назария, фалсафа, бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш, хусусийлаштириш, маркетинг изланишлари, чет эл тажрибасига оид адабиётлар ўрганиб чиқилади.

Диссертация ишининг илмий гўчилиги чакана савдо соҳасида бозор тизимларининг шаклланиш муаммоларини ўрганиш, уларнинг афзалликлари ва камчиликларини таҳлил этиш асосида тадбиркорликнинг самарадорлигини оширишга қаратилган илмий тавсиялар ишлаб чиқилганлиги билан белгиланади ва улар қуйидагилардан иборатдир:

- чакана савдода тадбиркорлик эркинлиги хусусийлаштириш жараёнлари орқали таъминланиши асосланди;

- чакана савдода тадбиркорликни ривожлантиришда маркетинг тамойилларидан фойдаланиш йўллари кўрсатиб берилди;

- чакана савдо корхоналарида максимал фойдага эришиш мақсадида, уларнинг хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда иқтисодий-математик моделлар ҳамда замонавий компьютер технологиясидан (TSP-вақтли қаторларни қайта ишлаш дастури) фойдаланиш тавсия қилинган;

- чакана савдо корхоналари хўжалик фаолияти самарадорлигини аниқлашнинг бозор шароитида қўлланиладиган бир қатор кўрсаткичларидан фойдаланиш тавсия қилини л;

- чакана савдо корхоналари самарасини ошириш механизми воситаларидан бири сифатида «мақсадлар дарахти» таклиф этилган.

Ҳимояга олиб чиқилади:

- чакана савдо корхоналарида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш механизмининг назарий асослари;

- чакана савдо соҳасидаги хусусийлаштириш жараёнларининг тадбиркорлик эркинлигини таъминлашдаги ўрни ва аҳамияти;

- чакана савдода тадбиркорликни маркетинг тамойиллари асосида ривожлантириш, маркетинг стратегияларидан фойдаланиш бўйича тавсияномалар;

- чакана савдо корхоналарида юқори самарага эришишда иқтисодий-математик моделлардан ҳамда бозор муносабатлари талабларига жавоб берувчи замонавий компьютер технологияларидан фойдаланиш бўйича амалий тавсиялар;

- чакана савдо самарадорлигини оширишнинг асосий йўллари.

Тадқиқотнинг амалий аҳамияти шундан иборатки, олинган жами назарий ва амалий натижалар чакана савдо соҳаси учун методология ва мақсадга эришиш воситаси бўлиб қолади. Бу мақсадларнинг барчаси истеъмолчиларнинг эҳтиёжини қондириш ва максимал фойда олишга қаратилгандир. Хусусийлаштириш жараёнлари натижасида савдо ходимлари мулкка эгаллик ҳисси ва ҳуқуқига эга бўлишди ва уларда мулкка муносабатни яхшилаш, савдо маданиятини ошириш, савдо фаолиятининг самарадорлигини оширишга бўлган қизиқишни ўйғотади, пировард натижада корхона молиявий-иқтисодий ҳолати мустаҳкамланади, ижтимоий-иқтисодий муаммолар ҳал этилади. Таклиф этилган чакана савдода тадбиркорликни маркетинг тамойиллари ва стратегиялари асосида ривожлантириш бўйича тавсияномалар бозор муносабатлари чуқурлашиб бораётган ҳозирги пайтда, бу соҳа корхоналарида хўжалик фаолиятини самарали юритишга ҳамда тадбиркорлик самарадорлигини оширишни таъминлайди.

Илмий изланиш натижаларини амалда қўллаб кўриш ва татбиқ этиш.

Диссертация ишининг асосий натижалари 1994-1997 йилларда ўтказилган илмий-амалий конференцияларда ҳавола этилган ва маъқулланган.

Тадқиқотнинг асосий натижалари Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети, Наманган муҳандислик иқтисодиёт институти, Ўзбекистон Республикаси Макроиқтисодиёт ва статистика вазирлиги қошидаги товар бозорлари конъюктурасини ўрганиш маркази, Самарқанд кооператив институти томонидан ўтказилган илмий семинарларда муҳокама этилган.

Диссертация иши натижалари бўйича "Чорсу университети" очик турдаги савдо ишлаб чиқариш хиссадорлик жамиятига баённома берилган ва уларни татбиқ этиш тўғрисида далолатнома олинган.

Нашр қилиниши. Диссертация иши натижалари бўйича нашр қилинган илмий ишлар ҳажми 8.0 б.т. дан иборатдир.

Ишнинг тузилиши. Диссертация иши кириш, учта боб, хулоса, фойдаланилган адабиётлар рўйхати ва иловалардан иборат.

Кириш қисмида тадқиқ қилинаётган муаммонинг долзарблиги асосланган ва унинг предмети, объекти, ўрганилганлик даражаси, мақсади, вазифалари, илмий жиҳатдан янгилиги ва амалий аҳамияти аниқланган.

«Чакана савдода бозор тизимларининг шаклланишининг назарий асослари» номи биринчи бобда чакана савдода бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солишнинг моҳияти, назарий ва амалий шарт-шароитлари, ижтимоий-иқтисодий мазмуни, тамойиллари, хорижий давлатлар тажрибаси тадқиқ қилинган.

«Чакана савдода тадбиркорлик фаолияти ва уни маркетинг тамойиллари асосида ривожлантириш» номи иккинчи бобда чакана савдода нодавлат секторининг шаклланиши, тадбиркорлик фаолиятини маркетинг тамойиллари асосида ривожлантириш, чакана савдо корхоналари иқтисодий фаолиятини корреляцион-регрессион таҳлили ва уларнинг истиқболлини белгилаш масалалари тадқиқ қилинган. Чакана савдода нодавлат секторининг шаклланиши, бу соҳада тадбиркорлик эркинлигини таъминлаши асосланган.

«Чакана савдо самарадорлиги ва бозор шароитида унга эришиш йўллари» номи учинчи бобда чакана савдо самарадорлиги ва уни баҳолаш усуллари ҳамда бу соҳада самарадорликни ошириш йўллари тадқиқ қилинган. Бозор муносабатлари шароитида чакана савдода қўлланиладиган самарадорлик кўрсаткичлари тадқиқ қилинган ҳамда улардан фойдаланиш бўйича тавсиялар берилган.

Диссертациянинг якуний қисмида хулосалар ва тақлифлар баён этилган.

ТАДҚИҚОТНИНГ АСОСИЙ МАЗМУНИ.

Чакана савдода бозор тизимларини шаклланишининг назарий асослари.

Ўзбекистон чакана савдосида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларнинг тартибга солишни такомиллаштиришнинг вазифалари ҳамда

асосий йўналишлари иқтисодиётдаги бозор муносабатларининг ривожланиши билан белгиланади.

Иқтисодиётда бозор муносабатларининг ривожланиши фаолият туридан қатъий назар барча соҳаларда мустақил хўжалик фаолияти субъектларини амал қилишини кўзда тутаяди. Хусусийлаштириш ва мулкни давлат тасарруфидан чиқариш орқали бунга эришилади.

Бозор муносабатларининг моҳияти мулкнинг турли шакллилigidан, хўжалик ва тижорат фаолиятининг эркинligидан иборатдир.

Хусусийлаштириш мулкка эгаллик ҳуқуқини давлатдан фирмалар ва алоҳида шахсларга берилишини, хусусий секторга давлат хизматлари кўрсатилишини чеклашни ёки хусусий ташаббускорлик учун гоёт кенг имкониятлар бериш мақсадларида давлатнинг фаолияти соҳасини торайтиришни билдиради. Хусусийлаштириш бозор муносабатлари шаклланишининг негизи, хусусий мулкчилик ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосини ташкил этади.

Чакана савдо соҳасида ҳам самарали бозор тизимларини шаклланишининг бош шарты - хусусийлаштириш ва мулкни давлат тасарруфидан чиқаришдир.

Ўзбекистон чакана савдоси соҳасида ҳам хусусийлаштириш жараёнлари мамлакатимизда ўтказиладиган иқтисодий ислохотларнинг йўналишига мос ҳолда босқичма-босқич, қонун устуворлиги асосида қуйидаги асосий шаклларда амалга оширилди:

- давлат корхонасини жамов корхонасига, ҳиссадорлик жамиятига ва бошқа хўжалик уюшмаларига айлантириш;

- давлат мулкни давлат тизимида бўлмаган юридик, жисмоний шахсларга танлов ёки ким оиди савдосида ва бошқа шакллар асосида Ўзбекистон Республикаси қонунларига зид келмаган ҳолда сотиш;

- давлат корхонасини кейинчалик ижарага олинган мулкни сотиб олиш имконияти билан ижара корхонасига айлантириш.

Хусусийлаштириш натижасида чакана савдода мустақил савдо, савдо-воситачилик тизимлари юзага келди ҳамда улар талаб ва таклифнинг мувозанатини, илгор технологияларни вужудга келтиришни, истеъмол бозорининг барқарорлигини таъминлайдилар.

Чакана савдода хусусийлаштириш жараёнларида фуқароларни ижтимоий муҳофаза қилиш ва монополизмга қарши кураш каби тамойилларга изчиллик билан амал қилинди.

Чакана савдода хусусийлаштириш натижасида савдо ходимлари мулкка эга бўладилар ҳамда акция сотиб олиш ва корхона мулкида ўз ҳиссаларини ошириб боришга ҳаракат қиладилар.

Хусусийлаштиришдан келадиган самара икки ёқлама характерга эга. Бир томондан, у аҳолининг бўш турган маблағларини ўзига жалб қилиб, уларнинг бозорга тазйиқини пасайтиради, айна вақтда янги маблағларни ишлаб чиқаришга жалб этиш ва товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида рақобатни юзага келтириш учун шарт-шароит яратаяди. Шу даврнинг ўзида бу жараён аҳолининг даромадларини хусусийлаштирилган корхоналарнинг самарали фаолияти ҳисобига кўпайтиради.

Хусусийлаштириш натижасида корхоналар ўз ишлаб чиқаришини эркин ҳолда ташкил этишади, чакана савдо корхоналари қарорларни

қабул қилишнинг айрим муҳим томонларига таъсир қилишади: улар ишлаб чиқарувчиларни истеъмолчилар талаблари тўғрисида хабардор қилишади ва у ёки бу товарни истеъмолчи томонидан танлаб олишга таъсир этадиган турли турдаги реклама фаолиятларида иштирок этишади; товар етказувчиларни танлаш ва таққослашни амалга оширар экан, рақобатни ушлаб туришни таъминлайдилар; чакана баҳолар ва ишлаб чиқариш харажатлари шаклланишида иштирок этишади. Товарларни сотиш ва рағбатлантириш соҳасида чакана савдонинг фаол ҳаракатига товарларни ишлаб чиқаришни ўсиши етарли даражада боғлиқдир.

Чакана савдонинг роли фақатгина маҳсулотларни моддий тарқатиш билан чекланмайди. Чакана савдо - бу шундай организмки, у ишлаб чиқаришни рағбатлантиради ва унга маълум йўналиш беради. Чакана савдо бозор иқтисодиёти тизимининг ажралмас элементи бўлиб, унинг самарадорлигига етарли даражада таъсир этади.

Хусусийлаштириш жараёнида савдо бошқарув тизимининг тубдан қайта қурилиши амалга ошади. У турли хил мулк шаклидаги корхоналарда ўз-ўзини бошқариш ва мустақил хўжалик юритишни ривожлантиради, уларнинг ҳамкорликдаги фаолиятларини замонавий, ихтиёрий, ташкилий шаклларига (ассоциация, компания, концерн, ҳиссадорлик жамияти, хўжалик бирлашмаси ва ҳоказолар) ўтишни кўзда тутади. Бу ишларнинг барчаси пировард натижада аҳолига хизмат кўрсатишни тубдан яхшилашни, мамлакатимиз истеъмол бозорини халқ истеъмоли товарлари билан тўлдиришни таъминлайди.

Хусусийлаштириш барча турдаги мулк шаклларида фаолият кўрсатиш ҳуқуқини беради. Бу соғлом рақобатли тадбиркорликка, товарларни ишлаб чиқаришни ўсишига, технологик соҳани модернизацциялашга, мамлакатимизнинг жаҳон бозорида рақобатлашувини ўсишига, аҳоли турмуш даражасини яхшилашга янги импульс беради. Шу билан бир қаторда, давлат оғир юқдан, яъни зарар билан ишлайдиган корхоналарни молиялаштиришдан озод бўлади ва шу муносабат билан бюджетнинг анчагина қисми маблағ билан тўлдирилади.

Хусусийлаштириш натижасида аҳолининг энг кам таъминланган қатламларини ижтимоий ҳимоя қилиш учун маблағларни йўналтириш бўйича реал имкониятлар юзага келтирилади. Кенг миқёсдаги хусусийлаштиришни ҳисобига, Ўзбекистоннинг юз минглаб аҳолиси, акция кўринишидаги мулк эгалари бўлишди. Шу даврнинг ўзида бозорни эркинлаштириш, давлат яккаҳокимлигидан холос бўлиш, мулк шаклларини ўзгартириш, истеъмолчи ва товар етказиб берувчилар билан эркин шартнома муносабатларини ўрнатиш, корхоналарнинг самарадорлигини ва фойдалигини кескин ошириш имкониятига эга бўлинди.

Чакана савдода тадбиркорлик фаолияти ва уни маркетинг тамойиллари асосида ривожлантириш.

Чакана савдо корхонаси ҳамда тадбиркорликни ривожлантиришда маркетинг муҳим аҳамиятга эга. Чакана савдо корхонасини бошқа-

ришнинг асосий ҳолати бўлиб аниқ харидорнинг эҳтиёжларини қондириш ҳисобланади. Бу ҳоҳда чакана савдодаги маркетинг концепциясининг ядроси ҳисобланади. Бу концепцияга мувофиқ асосий шахс бўлиб харидор ҳисобланади ва чакана савдо корхонасининг барча турдаги фаолияти ва ресурслари биринчи навбатда харидор эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган бўлиши лозим.

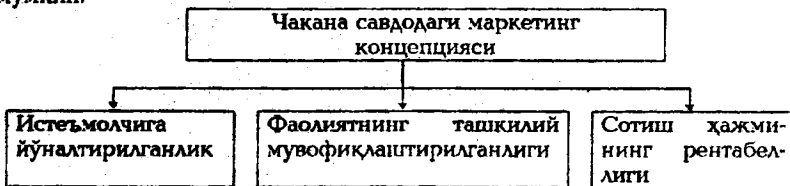
Чакана савдо корхонасининг маркетинг концепцияси қуйидаги учта асосий тамойилга асосланади ва уларни қуйидагича изоҳлаш мумкин:

1. **Истеъмолчига йўналтирилганлик** - чакана савдо корхонасида режалаштириш ва бошқа фаолиятлар истеъмолчининг эҳтиёжларини аниқлаш ҳамда қондиришга қаратилган бўлиши лозим;

2. **Фаолиятнинг ташкилий мувофиқлаштирилганлиги** - чакана савдонинг бозордаги барча фаолияти ташкилий жиҳатдан мувофиқлаштирилиши лозим;

3. **Сотиш ҳажмининг рентабеллиги** - чакана савдо корхонасининг фаолияти мақсади талабни қондириш орқали сотишнинг рентабеллик даражасига эришиш.

Юқорида кўрсатилган чакана савдодаги маркетинг концепциясининг учта асосий тамойилни схематик тарзда қуйидагича кўрсатиш мумкин.



1-расм. Чакана савдодаги маркетинг концепцияси.

Бу концепцияни Ўзбекистон чакана савдосида қабул қилишни бир қатор омиллар тезлаштирмоқда. Биринчидан, ҳам миллий, ҳам жаҳон бозорларида рақобатнинг кучайиши амалга ошмоқда ва бу ҳолат истеъмолчи эҳтиёжларини қондиришга катта эътибор беришга ундамоқда. Маркетинг концепциясини қабул қилишга ундаётган иккинчи омил бўлиб, истеъмолчиларнинг хабардорлиги, яъни ахборот билан таъминланганлиги ҳисобланади.

Ҳозирги пайтда истеъмолчилар турли хил товарлар ва уларнинг баҳолари тўғрисида илгаригидан кўра кўпроқ хабардор бўлишмоқда. Ушбу концепцияни қабул қилишга жаҳон бозоридagi товарларни ишлаб чиқаришнинг ривожланиши билан ишлаб чиқариш имкониятларининг ўсиши сабаб бўлмоқда.

Маҳсулот бирлигига паст нарҳда янада кўпроқ товарларни ишлаб чиқариш имкониятига эга бўлган бу ўсиб борувчи ишлаб чиқариш қуввати, сотиш учун мўлжалланган товарларнинг кескин ошишига олиб келмоқда. Чакана савдо корхоналарига истеъмолчини биринчи ўринга қўйишни рақобатли, бозор шароитида яшаб қолишга мажбур этади.

Чакана савдо корхоналари айланма маблағларидан самарали фойдаланиш, корхонани қандай бошқаришга, савдони ташкил этишни яхшилашни, тижорат ва молиявий ишларни даражасини оширишни талаб қилади.

Чакана савдо корхонаси фойдаси - фаолиятдан келадиган даромадлар ва харажатлар орасидаги фарқ ҳисобланади. Бундан шу хулоса келиб чиқадики, фойдани максималлаштирувчи чакана савдо корхонасининг сотиш ҳажмини аниқлаш учун унинг даромадларини ва харажатларини таҳлил қилиш лозим.

Хўжалик фаолиятини юритишни фойда олиш нуқтаи назаридан таҳлил қилишни очиқ турдаги "Чорсу универмаги" савдо ишлаб чиқариш ҳиссадорлик жамиятининг даромад ва харажатларини таҳлил қилиш ва прогнозлаштириш нисолида кўриб чиқамиз.

"Чорсу универмаги" савдо ишлаб чиқариш ҳиссадорлик жамияти учун корреляцион-регрессион таҳлил ва прогноз қилиш учун биз қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаландик:

PR - фойда, сўм;

RC - муомала харажатлари, сўм;

PI - ялпи даромад, сўм;

WS - товар айланиши, сўм.

Олинган ретроспектив маълумотлар кварталлар бўйича 1990-1997 йилларни ўз ичига қамраб олган.

Нэтижаларга TSP (вақтли қаторлар қайта ишлаш) дастури ёрдамида эришилган.

Олинган чизиқли модель (1) қуйидаги кўринишга эга:

$$Y(PR) = -138.92751 - 1.0307553 \cdot RC + 1.0058221 \cdot PI + 0.0030276 \cdot WS \quad (1)$$

$$R = 0.999 \quad R^2 = 0.998 \quad F = 6721.3 \quad DW = 3.1$$

Корреляция тўпلام коэффициенти $R = 0.999$ бўлганлиги учун олинган факторлар орасида зич боғланиш борлигини кўриш мумкин. Олинган чизиқли корреляцион-регрессион моделдаги Фишер критерийсини $F_{\alpha} = 6721.3$, жадвалдаги қиймати $F_{\alpha} = 2.1$, бунда $F_{\alpha} > F_{\alpha}$ бўлганлиги сабабли текширилаётган жараён учун тузилган чизиқли модель ҳақиқийдир. Шунингдек текшириш жараёнида автокорреляция ҳам мавжуд эмас, чунки Дарбин-Уотсон коэффициенти $DW = 3.1$ тенг.

Чизиқли регрессия коэффицентлари ҳам ҳақиқийдир, чунки Стъюдентнинг t -критерийлари жадвалдаги қийматларидан катта.

Прогноз қилиш учун чизиқли экстраполяциядан фойдаланиб қуйидаги модель (2) бўйича 1998-2005 йиллар учун прогноз қилинди.

$$RC = 1772.1688 + 4079.8922 \cdot t$$

$$PI = 5307.0182 + 4948.4466 \cdot t \quad (2)$$

$$WS = 92440.649 + 3360.722 \cdot t$$

Чакана савдо самарадорлиги ва бозор шароитида унга эришиш йўллари.

Чакана савдо самарадорлигини ошириш - бу молиявий ресурсларни, савдони ривожланишига таъсирини кучайтириш, уларни тўғри ишлатиш, сифат кўрсаткичларини яхшилаш, ноишлаб чиқариш харажатларини камайтириш, савдо корхоналари ичида, савдо корхоналари билан банк-кредит муассасалари ўртасидаги пул муносабатларини такомиллаштиришдир. Молиявий фаолиятни оқилона ташкил этиш деганда, корхона манфаатларини давлат манфаатлари билан максимал мувофиқлаштириш, пул маблағларидан оқилона фойдаланиш, товар етказиб берувчилар, молиявий ва кредит органлари билан ўз вақтида ҳисоб-китоб қилиш тушунилади.

Чакана савдонинг ижтимоий самарадорлиги иккита натижа берувчи тавсифномага боғлиқ. Биринчидан, у талаб қондирилиш даражаси ва аҳолига савдо хизматини кўрсатишни сифатини яхшилаш орқали аниқланади. Чакана савдо тармоғида уларга: хариднинг тугалланганлик коэффициенти; ассортимент рўйхатида кўрсатилган товарлар билан савдонинг узлуксиз таъминлаш; савдо қондаларига амал қилиш, қўшимча хизматлар кенглиги киради.

Иккинчидан, савдонинг ижтимоий самарадорлиги харидорларни товарларни харид қилиш учун сарфлайдиган вақти орқали аниқланади.

Чакана савдонинг иқтисодий самарадорлиги деганда, ҳар бир сўм харажатдан (капитал қўйилмалар, ишлаб чиқариш асосий фондлари) ёки бир бирлик қувватига бўлган харажатдан олинадиган иқтисодий натижа (самара) тушунилади.

Самара кўрсаткичи бўлиб, савдода яратилган миллий даромаднинг, товар айланишининг, савдо ва бошқа фаолиятдан олинадиган ялпи даромаднинг ўсиши, товарлар муомала вақтининг тезлашиши ва ҳоказолар ҳисобланади. Чакана савдонинг иқтисодий ва ижтимоий самарадорлиги ажралмасдир. Шунинг учун, капитал қўйилмалар ва асосий ишлаб чиқариш фондлари ижтимоий ва иқтисодий самарадорлиги биргаликда кўриб чиқилади.

Иқтисодий самарадорлик ҳўжалик юритиш сифатини олинган натижалар билан харажатлар ўртасидаги миқдорий нисбат орқали тавсифланади ва у бир бирлик харажатдан олинадиган натижани билдиради. Унинг кўпайиши самарадорлик ошганигини билдиради. Харажатларни натижаларга нисбати, олинадиган бир бирлик натижага тўғри келувчи харажатларнинг солиштирма катталигини кўрсатади. Унинг камайиши самарадорлик ошишини билдиради.

Чакана савдода самарадорликни таъминлашда меҳнат унумдорлигининг ошиб бориши муҳим аҳамиятга эга. Чакана савдо самарадорлигини таъминлашда меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръатлари ходимлар сони, товар айланиши ва ўрғача иш ҳақи ўсиши суръатларидан юқори бўлиши лозим. Фақат шу шароитдагина савдонинг интенсив ривожланиши

таъминланади. Чакана савдода меҳнат унумдорлиги масалаларини «Тошкент универмаги» савдо ишлаб чиқариш ҳиссадорлик жамияти мисолида кўриб чиқамиз*.

1-жадвал

«Тошкент универмаги» бўйича меҳнат унумдорлиги кўрсаткичлари, (минг сўмда)

Т/н №	Савдо бўлимлари	1996 йил	1997 йил	Ўсиши, фоизларда
1.	Газмол бўлими	576,1	1668,7	289,6
2.	Тайёр кийимлар бўлими	928,4	1554,7	167,5
3.	Трикотаж бўлими	1202,7	2214,0	184,1
4.	Пойафзал бўлими	784,7	1544,2	196,8
5.	Атторлик-тижорат бўлими	627,9	1284,2	204,5
6.	Маданий моллар бўлими	1545,3	2041,6	132,1
7.	Хўжалик моллари бўлими	1559,9	3999,6	256,4
8.	«Файз» дўкони	1011,7	1833,3	181,2
	Универмаг бўйича	664,1	1333,3	200,7

Меҳнат унумдорлиги ўсиши товар айланиши ҳажмининг ўсишини таъминлаши лозим. Қуйидаги 2-жадвалда «Тошкент универмаги» бўйича товар айланиши кўрсаткичининг 1996-1997 йилларда ўсиш суръатларини кўриб чиқамиз.

2-жадвал

«Тошкент универмаги» бўйича чакана товар айланиши кўрсаткичлари, (минг сўмда).

Т/н №	Савдо бўлимлари	1996 йил	1997 йил	Ўсиши, фоизларда
1.	Газмол бўлими	20739,1	60071,5	289,6
2.	Тайёр кийимлар бўлими	70560,4	111938,6	158,6
3.	Трикотаж бўлими	78177,5	141693,7	181,2
4.	Пойафзал бўлими	34529,3	64858,2	187,8
5.	Атторлик-тижорат бўлими	74092,2	143830,6	194,1
6.	Маданий моллар бўлими	115894,5	151077,0	130,3
7.	Хўжалик моллари бўлими	92033,8	263970,5	286,8
8.	«Файз» дўкони	10117,3	20165,9	199,3
	Универмаг бўйича	496144,2	957606,0	193,0

«Тошкент универмаги» бўйича товар айланиши ва меҳнат унумдорлиги кўрсаткичлари 1 ва 2-жадвал маълумотлари асосида таҳлил қилинса, шу нарсага кўриш мумкинки, меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати 200,7 фоизни ташкил этади, товар айланиши ўсиши суръати эса 193,0 фоизни ташкил этади. Меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати товар

* Жадваллар «Тошкент универмаги» маълумотлари асосида тузилган.

айланиши ўсишига нисбатан юқори бўлганлиги сабабли, бу корхонада савдонинг ривожланиши интенсиф йўлдан борганлигини таъкидлаш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитида чакана савдо корхоналарининг самарадорлигини ошириш йўларида бири, бозор иқтисодиётига мос келадиган кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқишдан иборатдир. Чет эл фирмаларини таъъибасини ўрганиш шуни кўрсатадики, чакана савдо корхонасини самарадорлигини баҳолашда корхонанинг молиявий ҳолати чуқур таҳлил қилинади. Чакана савдо корхоналари тижорат фаолиятининг молиявий ҳолатини таҳлил қилишда самарадорликни баҳоловчи ликвидлик, тўлов қобилияти, рентабеллик, активларни Ё ўз маблағларини самараси каби кўрсаткичлардан фойдаланишни мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз. Чакана савдо корхоналарини самарадорлигини кўрсатувчи тавсия қилинаётган мезонлар ва кўрсаткичлар тавсифи 3-жадвалда келтирилган.

Бозор иқтисодиётини ривожлантиришнинг асосларидан бири бўлган рақобат механизмнинг тўлиқ ишлаши учун ҳамда аҳолини маълум даражада ижтимоий ҳимоялаш мақсадида давлат бошқа соҳалар каби чакана савдода ҳам монополизмга қарши чора тадбирларни амалга оширади. Монополизмга қарши чора тадбирлар чакана савдода рақобатни ва тадбиркорликни ривожлантириш асосида бозор муносабатларини шаклланишига кўмаклашади.

Чакана савдо корхоналарининг самарали ишлашида давлат томонидан молия ва кредит муносабатларини тартибга солиш чоралари ҳам муҳим роль ўйнайди. Ўзбекистонда вужудга келтирилаётган солиқ тизими ўзининг тузилиши ва қурилиш принципитга кўра асосан жаҳон солиқ тизими амалиётида кенг тарқалган тизимни акс эттирмақда.

Бюджет даромадларининг тўлиқ ва ўз вақтида сафарбар қилиш билан бирга солиқ тизимининг ишлаб чиқариш ва истеъмолга ўз таъсирини ўтказиши, солиққа тортиш тизимининг ўзгарувчанлиги ва ҳаракатчанлиги орқали таъминланмоқда. Шу билан бирга солиқнинг фискал моҳияти ва унинг чакана савдони ривожланишини рағбатлантириш воситаси сифатидаги вазифаси ўртасидаги мувозанатни белгилаш муҳим масала ҳисобланади.

Давлат томонидан кредит тизими устидан ҳам маълум назорат ўрнатилиши муҳим аҳамиятга эгадир. Натижада чакана савдо корхоналарининг банк операцияларини кредит ва молиявий тизим орқали тартибга солиш имконияти вужудга келади. Давлатнинг бу соҳадаги яна бир муҳим қуроли банк фойзалари даражасини тартибга солиш чоралари ҳисобланади. Физ ставкасини ўзгартириш орқали давлат инвестиция жараёнига, акция ва бошқа қимматбаҳо қоғозлар курсига таъсир қилади.

Давлатнинг чакана савдони тартибга солишининг энг муҳим шаклларида бири унинг баҳо сиёсатидир. Шуни таъкидлаш лозимки, давлатнинг баҳоларга таъсири чекланган бўлиб, маълум турдаги товарлар доирасида амал қилади. Давлатнинг баҳолар орқали иқтисодиётни тартибга солиши бозор конъюктурасига, ижтимоий-иқтисодий тараққиёт, аҳолини ижтимоий ҳимоялаш мақсадларига ҳам боғлиқ бўлади.

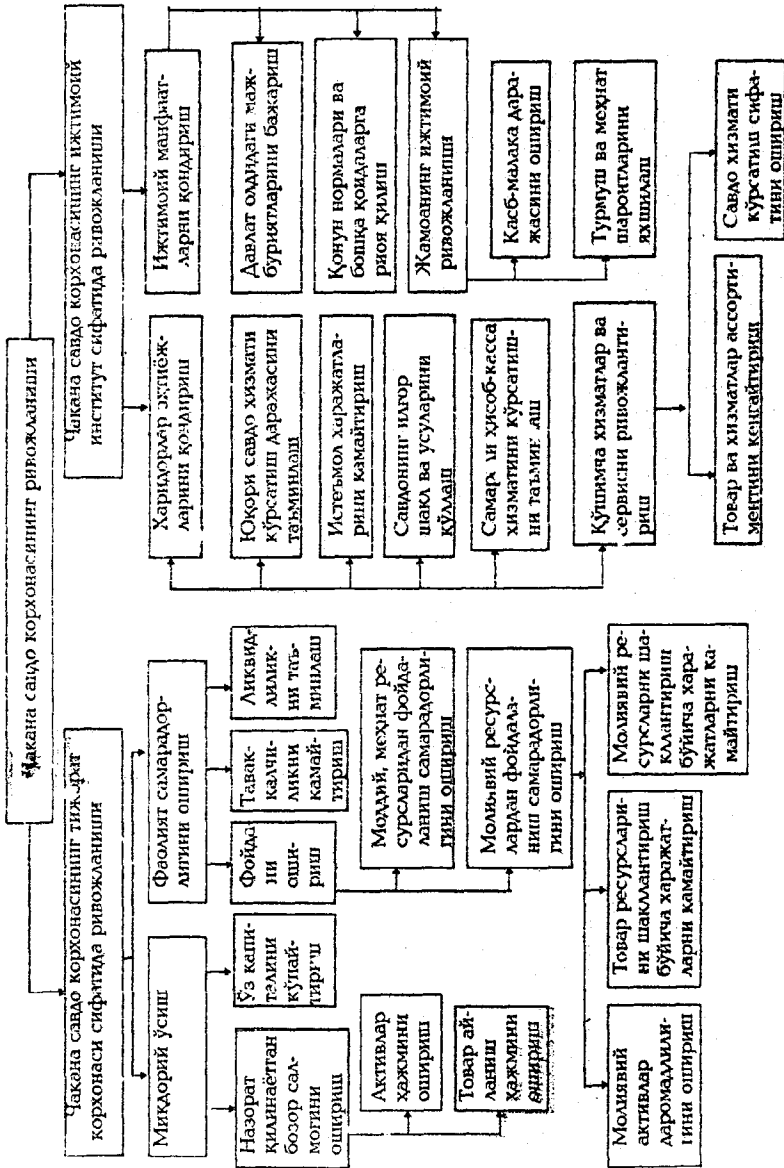
Чакана савдо корхонаси самарадорлигини баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари.

№	Мезони	Кўрсаткич номи	Ҳисоблаш усули	Кўрсаткич мазмуни
1	2	3	4	5
1	Ликвидлик	<p>1.1. Умумий ликвидлик коэффициенти.</p> <p>1.2. Ликвидликнинг тезлик коэффициенти.</p> <p>1.3. Дебитор қарзларни ўртача қайтариб олиш муддати.</p> <p>1.4. Товар захираларини айланиш тезлиги (кунлар ҳисобида).</p> <p>1.5. Айланма маблағларнинг ҳаракатчанлик коэффициенти.</p>	<p>Жорий актив</p> <p>Жорий мажбурият</p> <p>1.2.1. Жорий активлар, товар захиралари</p> <p>Жорий мажбурият</p> <p>1.2.2. Пуллар + қимматбаҳо қоғозлар</p> <p>Жорий мажбурият</p> <p>Дебитор қарзлар</p> <p>Товар айланиши:360</p> <p>Товар захиралари</p> <p>Товар айланиши:360</p> <p>Жорий актив</p> <p>Ўз маблағи</p>	<p>Жорий мажбуриятнинг қай даражада жорий активлар билан таъминланганлигини билдиради.</p> <p>Тез ликвидликка эга бўлган активлар билан жорий мажбуриятларнинг таъминланганлигини билдиради.</p> <p>Дебитор қарзларни мижозлардан олишнинг ўртача муддати.</p> <p>Товар захираларини сотиши муддати, кун ҳисобида.</p> <p>Ўз маблағларини сарфлаш даражасини кўрсатади ва корхонанинг молиявий мустақиллигини ифодалайди.</p>
2	Тўлов қобилияти	<p>2.1. Тўлов қобилияти коэффициенти.</p> <p>2.2. Молиявий ҳолат коэффициенти.</p>	<p>Ўз маблағи</p> <p>Умумий мажбуриятлар.</p> <p>2.2.1. Ўз маблағи</p> <p>Ташқи мажбуриятлар.</p>	<p>Корхонанинг умумий мажбуриятлари ичида ўз маблағининг ҳиссасини билдиради.</p> <p>Молиявий ҳолатнинг таркибини билдиради. Назарий жиҳатдан нормал ҳолат 2:1 нисбатда бўлиши керак.</p>

16

		2.3. Узоқ муддатли мажбуриятларни тўлов даражаси.	<p>2.2.2. Ўз маблағи</p> <p>Узоқ муддатли мажбуриятлар.</p> <p>Операцион фойда</p> <p>Тўлов фонзи суммаси.</p>	<p>Ўз маблағи узоқ муддатли мажбуриятлардан неча мартаба кўп ёки камлигини кўрсатади.</p> <p>Тўлов имкониятларини билдиради.</p>
3	Рентабеллик.	Рентабеллик даражаси % ҳисобида.	<p>3.1.1. Солиқлар чиқарилмаган фойда + тўлов фонзи суммаси x 100</p> <p>Узоқ муддатли мажбуриятлар + ўз маблағи.</p> <p>3.1.2. Соф фойда x 100</p> <p>Ўз маблағи.</p> <p>3.1.3. Соф фойда x 100</p> <p>Умумий активлар</p> <p>3.1.4. Соф фойда x 100</p> <p>Товар айланиши</p>	<p>Инвестицияларнинг самарасини билдиради.</p> <p>Ўз маблағининг самарасини билдиради.</p> <p>Барча активларнинг самарасини билдиради.</p> <p>Бир сўм сотишга ёки товар айланишига тўғри келадиган фойда даражасини билдиради.</p>
4	Активларни ва ўз маблағларини ишлаштириш самараси.	Товарларни айланиш тезлиги ва активлар самараси коэффициентлари.	<p>4.1.1. Товар айланиши</p> <p>Ўртача товар захиралари</p> <p>4.1.2. Товар айланиши</p> <p>Ўз маблағлари</p> <p>4.1.3. Товар айланиши</p> <p>Жорий активлар + жорий мажбуриятлар</p> <p>4.1.4. Товар айланиши</p> <p>Асосий фондлар</p> <p>4.1.5. Товар айланиши</p> <p>Умумий активлар</p>	<p>Товар захираларининг айланишини билдиради, марта.</p> <p>Жорий активларнинг умумий суммасини билдиради.</p> <p>Айланма маблағларнинг самарасини билдиради.</p> <p>Асосий фондларнинг самарасини билдиради.</p> <p>Барча активларнинг самарасини билдиради.</p>

17



2-расм. Чакана савдо корхонаси ривожланишининг «мақсадлар дарахти»

Чакана савдо корхонасини самарали бошқаришда "мақсадлар дарахти" муҳим аҳамиятга эга. Чакана савдо корхонасининг "мақсадлар дарахти" 2-рәсмада берилган. «Мақсадлар дарахти» да чакана савдо корхонасининг бош мақсади ва қуйи даражали мақсадлари акс эттирилган. Чакана савдо корхонаси «мақсадлар дарахти» да ҳам тижорат корхонаси ҳам ижтимоий институт сифатида акс эттирилган. «Мақсадлар дарахти» да чакана савдо корхонасининг самарадорлигини таъминловчи барча мақсадлари лантиқий кетма-кетликда ифодаланган.

ХУЛОСА ВА ТАКЛИФЛАР.

Чакана савдо соҳасида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш бўйича олиб борилган илмий тадқиқотлар асосида қуйидаги хулоса ва таклифлар ишлаб чиқилди:

1. Мамлакатимизда истеъмолчи бозорининг шаклланиб бориши билан «консюмеризм» ҳаракати ҳам кучайиб боради. Бундай шароитда истеъмолчиларни ҳуқуқини ҳимоя қилиш, уларни сифатли маҳсулотлар билан таъминлаш муҳим аҳамиятга эга бўлади;

2. Чакана савдо соҳасида барча ишлар маркетингнинг асосий қоидаси «истеъмолчи бозорда қирол» асосида олиб борилиши лозим;

3. Чакана савдо корхоналарини типлаштириш ва ихтисослаштириш бўйича бозор муносабатлари шароити талабларига жавоб берувчи тавсияномалар, қоидалар, йуриқномалар ишлаб чиқилиши зарур;

4. Кейинги йилларда савдонинг илғор усулларидан бири бўлган савдо автоматлари орқали савдо қилиш кескин камайиб кетди. Савдо автоматлари савдонинг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини таъминлашда муҳим ўрин тутди. Жумладан, савдода истеъмол харажатларини камайтириш, истеъмолчи ҳуқуқрон бўлган шароитда муҳим аҳамият касб этади. Бундан шу хулоса келиб чиқадики, замонавий дизайнга эга бўлган савдо; зтоматларидан фойдаланиш муҳим масала ҳисобланади.

5. Хорижий мамлакатларда товарларни сотишда қўлланилаётган қуйидаги илғор усуллардан мамлакатимиз чакана савдо корхоналарида фойдаланиш мумкин:

- discount catalog showtoom - чакана савдо корхоналарининг намоиш залида туширилган баҳоларда каталоглар бўйича ноозиқ - овқат товарларини сотиш;

- baby shark - шаҳар марказида жойлашган ва кичик савдо майдонига, қатъий интерьер, унча кўп булмаган ходимларга эга бўлган чакана савдо корхоналарида баҳоси туширилган чекланган ассортиментдаги товарлар билан савдо қилиш;

- convenience store - «қулай дўконлар», чекланган ассортиментдаги товарлар асосан янги озик-овқат маҳсулотлари билан савдо қилувчи, ҳамда харидорларга бутун кун давомида хизмат кўрсатадиган чакана савдо корхоналарида сотиш.

6. Хорижий мамлакатлар чакана савдо корхоналарида товарларни сотишда қўлланилаётган илғор усулларнинг муваффақиятини таъмин-

ловчи қўйидаги йўллардан мамлакатимиз чакана савдо корхоналарида фойдаланишни мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз:

- харидорларга янада кўпроқ турли хил хизматларни кўрсатиш;
- товарларга бўлган баҳони тушириш.

7. Чакана савдо корхоналарида олиб борган изланишларимиз шуни кўрсатдики, импорт бўйича товар ресурсларини шакллантиришда молиялаштириш манбаларидан фақат Ўзбекистон Республикаси Марказий банки лицензиясига кўра конвертация қилишдан фойдаланилмоқда. Бизнинг фикримизча чакана савдо корхоналарида товар ресурсларини шакллантиришда қўшимча молиялаштириш манбалари сифатида қўйидаги манбалардан фойдаланиш мумкин:

- марказлаштирилган кредитлар ҳисобига;
- чет эл банклари кредитлари ҳисобига;
- бегараз асосда келишув ва техник ёрдам доирасидаги грантлар ҳисобига.

8. Чакана савдода иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришда тадбиркорликни маркетинг тамойиллари асосида ривожлантириш муҳим аҳамиятга эга ва тадбиркорликнинг барча ташкилий-ҳуқуқий шакллари чакана савдода мавжуддир.

9. Бозор муносабатлари шароитида ноаниқлик ва таваккалчилик даражалари юқори бўлганлиги сабабли, самарали хўжалик фаолиятини юритишлари учун чакана савдо корхоналарида хўжалик фаолиятини оператив таҳлил қилиш зарурият тугилади. Бизнинг олиб борган тадқиқотларимиз натижасида чакана савдо корхоналарида хўжалик фаолиятини оператив таҳлил қилиш учун замонавий компьютер технологиясидан ва иқтисодий-математик моделлардан фойдаланиш тавсия қилинди.

10. Чакана савдо корхоналари келгуси фаолиятини самарали юритишда прогноزلаштиришнинг зарурияти аниқланди. "Чорсу" ҳиссадорлик савдо ишлаб чиқариш жамияти мисолида хўжалик фаолияти кўрсаткичлари прогноزلаштирилиб таҳлил қилинди ва бу иш натижасидан бошқарув қарорларини қабул қилишда фойдаланиш бўйича тавсияномалар ишлаб чиқилди.

11. Чакана савдо корхоналари хўжалик фаолиятини самарадорлигини аниқлашнинг бозор муносабатлари шароитида қўлланиладиган бир қатор кўрсаткичлари, усуллари кўриб чиқилди ва улардан фойдаланиш бўйича тавсиялар ишлаб чиқилди.

12. Чакана савдо корхоналарида самарали иқтисодий бошқаришни таъминлаш воситаларидан бири сифатида "мақсадлар дарахти"ни қўллаш таклиф этилди.

13. Бозор муносабатлари чуқурлашуви ва рақобат кучайиши шароитида чакана савдо корхоналари мамлакатимизда фаолият кўрсатаётган илгор чет эл фирмалари амалда қўллашаётган баҳо стратегияси усулларидан фойдаланишлари лозим.

Диссертация изланишлари материаллари бўйича қўйидаги илмий ишлар chop этилган:

1. Проблемы совершенствования форм собственности в торговле Республики Узбекистан в условиях рыночных отношений. /Сборник

научных трудов/. Переход к рыночной экономике в условиях суверенитета и независимости Республики Узбекистан. Т., ТГЭУ, 1994. - 0.2 п.л.

2. Савдода хусусийлаштириш. - Ж. "Иқтисод ва ҳисобот", №9-12, 1994 й. - 0.2 б.т.

3. Ўзбекистон савдосида хусусийлаштириш ва мулкни давлат тасарруфидан чиқариш масалалари. /Илмий ишлар тўплами. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг назарий ва амалий асослари/.-Т.: ТДИУ, 1996 й. - 0.1 б.т. (қўшмуаллиф).

4. Ўзбекистон савдосида тадбиркорликни ривожланиши. /Илмий ишлар тўплами. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг назарий ва амалий асослари/.-Т.: ТДИУ, 1996 й. - 0.1 б.т.

5. Тадбиркорликнинг гарб мамлакатларида шаклланган ахлоқий меъёрлари. /Илмий ишлар тўплами/. -Т.: ТДИУ, 1996 й. - 0.1 б.т.

6. Ўзбекистон чакана савдосида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш. ЎЗР ДФТКнинг ИТАДФ да депонентлаштирилган. №1612-Ўз 96. №12-13/ Сно 26.11.96 й. маълумотномаси. -Т.: 1996, 6.9 б.т

7. Маркетингнинг ижтимоий-маънавий томонлари. /Илмий ишлар тўплами. Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида маркетинг муаммо ва ечимлар/. -Т.: ТДИУ, 1997 й. - 0.1 б.т. (қўшмуаллиф).

8. Бозор муносабатлари шароитида савдо корхонасини бошқаришда иқтисодий манфаатлар. /Илмий ишлар тўплами. Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида маркетинг муаммо ва ечимлар/. -Т.: ТДИУ, 1997 й. -0.1 б.т. (қўшмуаллиф).

9. Савдо соҳасида мулкчилик муносабатлари. / Илмий ишлар тўплами. Ислон Каримов: «Ўзбекистон XXI аср бўсағасида»: (муаммолар, вазифалар, ечимлар). -Т.: ТДИУ, 1997 й. - 0.1 б.т.

10. Бозор муносабатлари шароитида корхона фойдасининг шаклланиши. Ж. «Бозор, пул ва кредит», №4, 1998. - 0.2 б.т. (қўшмуаллиф).

Краткое содержание диссертационной работы Сафарова Б.Ж.
на тему: «Формирование и регулирование рыночных
структур в розничной торговле».

В условиях становления рыночных отношений ведется интенсивный поиск эффективных методов управления. Рыночная экономика предполагает, что вся система производства продукции и оказанию услуг должна быть направлена на удовлетворение нужд и запросов потребителей.

Одним из основных вопросов перехода к рыночным отношениям является формирование многообразия форм собственности. Приватизация, формирование и регулирование рыночных структур является актуальным вопросом в условиях перехода к рыночной экономике.

В работе рассмотрены методологические вопросы формирования и регулирования рыночных структур в розничной торговле Узбекистана. Процесс приватизации в розничной торговле освещен на основе практических данных предприятий розничных торговых предприятий.

В научной работе большое внимание уделено вопросам применения зарубежного опыта в условиях Узбекистана.

Вопросы развития предпринимательства в розничной торговле освещены в тесной связи с процессом приватизации, маркетинга, формированием предложения и спроса товаров.

С целью повышения эффективности хозяйственной деятельности розничных торговых предприятий, их основные показатели хозяйственной деятельности проанализированы и прогнозированы на основе экономико-математических методов.

Основными научными результатами диссертационной работы являются:

- предложены основные направления и резервы развития предпринимательства в розничной торговле на основе маркетинга;
- рекомендованы предприятиям розничной торговли дополнительные источники финансирования для формирования товарных ресурсов из импорта;
- для эффективного ведения хозяйственной деятельности в предприятиях розничной торговли предложено применение современных компьютерных технологий и при этом достигается результату с помощью экономико-математических методов;
- рассмотрены и предложены ряд способов определения эффективности хозяйственной деятельности в предприятиях розничной торговли и показаны специфические стороны их применения в условиях рынка;
- для оптимального и эффективного управления розничными торговыми предприятиями предложена "дерево целей" розничного торгового предприятия;
- предложены основные пути и резервы повышения эффективности в розничной торговле.

SUMMARY

**of dissertation work of Safarov B.J. to the subject
«Formation and regulation of market structure in retail trade»**

In the condition of market relations we have intensive search of effective methods of management. The market economy supposes that all system of production and services must be directed for meeting the needs and demands of consumers.

One of the main matters of transferring to market relations is to form of variety of property forms. Privatization, formation and regulation of market structures are significant in the condition of transferring to market economy.

Methodological issues of formulation and regulation of market structures in retail trade of Uzbekistan are discussed in the work. The process of privatization in retail trade are based on the main practical dates of enterprises of retail trade enterprising. Much attention is paid to the questions of application of foreign experience in Uzbekistan.

The issues of development of entrepreneurship in retail trade are illustrated in close relation to the process of privatization, of marketing, formation of supply and demand of commodities. With purpose of raising efficiency of economic activity of retail trade enterprises their main axes of national economy have been analyzed and forecasted on the base, of economic-mathematical methods.

The main results of dissertation work are:

- the main directions and reserved of development entrepreneurship in retail trade on the basis of marketing have been proposed;
- supplementary financial source for formation of trade resources from import have been recommended for enterprise in retail trade;
- for effective economic activity in retail trade enterprises the up-to-date computer technologies were offered and in this case the results is achieved with by means help of economic-mathematical methods;
- a range of issues of determining the efficiency of economic activity in retail trade enterprises and specific sides of their use in the condition of market have been studied;
- for optimal and effective management of retail enterprises «tree of targets» of retail trade of the enterprises has been offered;
- the basic ways and reserves of raising efficiency in retail trade are offered.