

АВТОМОБИЛ САНОАТИ КОРХОНАЛАРИДА ХАЛҚАРО ҲАРИД ТИЗИМИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ МЕХАНИЗМЛАРИ



Асадов Элёрбек Кандиярович
«УзАвто-ИНЗИ» МЧЖ ҚК бош директор биринчи ўринбосари
E-mail: elyor.asadov@inzi.uz

Аннотация: Ушбу мақолада мамлакатимиз иқтисодиётининг локомотивларидан бири ҳисобланган автомобилсозлик саноатида фаолият олиб борувчи корхоналарнинг халқаро ва маҳаллий даражада амалга оширадиган ҳаридлар тизимини такомиллаштиришга оид амалий таклифлар берилган. Ушбу таклифларни амалиётга жорий этиш орқали биринчи навбатда импорт маҳсулотлар учун валюта ҳаражатларини камайтириш, маълум миқдорда маблағларни иқтисод қилиш каби самарадорликка эришиш имкониятлари туғилади. Бундан ташқари маҳаллий ишлаб чиқарувчилар ўртасида кооперация алоқалари ривожланиб, маҳсулотларни рақобатбардош нархлари шаклланишига олиб келади.

Калит сўзлар: Ҳалқаро ҳарид, марказлаштириш, билвосита ва бевосита материаллар, сорсинг жараёни, конвейер, диверсификация, проактив ва реактив ёндашув.

Аннотация: В данной статье представлены практические рекомендации по совершенствованию на глобальном и местном уровне системы закупок предприятий автомобильной промышленности, которая является одним из локомотивов экономики нашей страны. Реализуя эти предложения, прежде всего, появятся возможности для достижения эффективности, например, снижение курсовых разниц на импортную продукцию, экономия определенной суммы денег. Кроме того, развитие кооперативных отношений между местными производителями приводит к формированию конкурентоспособных цен на продукцию.

Ключевые слова: глобальная закупка, централизация, прямые и не прямые материалы, процесс закупок, проактивный и реактивный подход.

Abstract. This article provides practical suggestions for improving of international and local level sourcing processes in enterprises which are operating in our automotive industry, which is one of the locomotives of our economy. By implementing these proposals, first of all, it will be chance to achieve efficiency, such as reducing foreign currency exchange costs for imported products, saving a certain amount of money. Moreover, cooperative relation will be developed between local manufacturers and it leads to the formation of competitive prices of products.

Keywords: global purchasing, centralization, direct and indirect purchasing, sourcing process, proactive and reactive approach

Кириш

Бугунги кунда республикамизда олиб борилаётган иқтисодий ислохотлар самараси натижасида кўплаб янги ташкил этилаётган ишлаб чиқариш корхоналарни кўришимиз мумкин. Президент Шавкат Мирзиёев жорий йилнинг 13 январь куни машинасозлик тармоғини трансформация қилиш ва соҳада рақобатни ривожлантириш масалалари бўйича йиғилиш ўтказди [1]. Йиғилишда автомобилсозлик мамлакатимиз иқтисодиётининг етакчи йўналишларидан бўлиб, саноатдаги улуши 11 фоизни ташкил қилиши, шу билан бирга, ҳисоб-китобларга кўра, ушбу соҳада ишлаб чиқаришни бир неча баробар ошириш имконияти борлиги айтиб ўтилди. Бор имкониятлардан самарали фойдаланиш, истиқболда самарали ҳарид механизмларини жорий этиш орқали импорт маҳсулотлар қийматларини камайтириш, муқобил етказиб берувчилар билан жорий нархлар юзасидан музокалар олиб бориш каби чора-тадбирлар амалга

ошириш орқали давлат раҳбари томонидан қуйилган вазифаларни самарали тарзда амалга ошириш мумкин бўлади.

Ҳарид тизими бугунги кунда барча ишлаб чиқариш корхоналарининг артериал қон томирларидан ҳисобланади. Яъни, ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг дастлабки ҳомашёларидан тортиб, то ишлаб чиқариш дастгоҳларини бутловчи қисмларигача, қадоқлаш материалларигача ҳарид қилинади. Бунда кичик хатолик ёки нотўғри қарор катта қийматда йўқотишларга олиб келиши мумкин. Халқаро ҳаридларни амалга ошириш жараёнида қуйидаги муаммо вазиятлар юзага келади:

- техник топшириқ (рус тилида техническая задания) яъни сотиб олиниши режалаштирилган маҳсулот(лар) учун талабномани тўғри, тўлиқ ва батафсил ёритилмаслиги;

- етказиб берувчилар рўйхатини тўлиқ тузилмаслиги;

- олинган тижорий таклифларни тўғри текширмаслик;

Мазкур мақолада автомобил бутловчи қисмларини ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг халқаро ҳарид тизимидаги юқорида қайд этилган муаммоли вазиятларни бартараф этиш учун самарали стратегияларни татбиқ этиш масалалари кўриб чиқилади.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили

Ушбу мақолада халқаро ҳарид механизмлари бўйича ҳорижий нашриётларда чоп этилган илмий мақолалар, “Ўзавтосаноат” АЖ тизим корхоналарининг ҳаридлар бўйича статистик маълумотлар ҳамда турли иқтисодий адабиётларнинг таҳлил усулларида фойдаланилган. Бунда турли хилдаги ҳаридларни амалга ошириш феноменлари ҳамда стратегиялари бўйича илмий изланиш олиб борилган.

Халқаро ҳарид масалалари бўйича П. Баилй, В. Фармер муаллифлигидаги ҳарид принциплари ва менежменти китобида ҳарид тушунчасига “Ҳарид бу керакли маҳсулотни керакли вақтда, керакли миқдорда ва керакли манбаадан тўғри нархларда сотиб олиш” деб таъриф беради [2]. Ушбу китобда халқаро ҳарид масалалари ҳамда таъминот тизимининг стратегик аҳамияти ва самарали бошқарув методикалари батафсил ёритиб берилган бўлиб, ҳаридларни амалга оширишда маҳсулот ёки хизматни ҳарид қилиш учун режалаштирилган нархда таклиф этаётган сотувчиларни топиш бўйича мақбул ҳаракатлар кетма-кетлигини тузиш амалиёти ҳақида назарий маълумотлар ҳамда амалий кейслар берилган.

А. Ниллсон ўзининг магистрлик диссертациясида жаҳонга машҳур Икеа компаниясининг халқаро ҳаридларни амалга оширишда “ҳарид категориялари” тушунчасини батафсил ёритиб берган. Бунда йирик ва кичик ҳажмда ҳаридларга турли хилда ёндашувлар берилган [3].

С. Кохен ва Ж. Роуссел ҳаммуаллифлигидаги стратегик таъминот тизими менежменти китобида жаҳоннинг энг йирик дистрибуциялар тизимига эга бўлган АҚШнинг мудрофаа тизими, General Motors ҳамда SEAGATE корпорацияларининг ҳарид ва таъминот механизмлари ҳақида назарий тушунчалар берилган [4].

Бундан ташқари Бразилиянинг Сан Пауло Университети олимларини “Лойиҳа бошқарувида ҳарид аспектлари” номли илмий мақоласида халқаро ҳарид масаласига ўзгача ёндашув, яъни танлов мезонларининг муҳимлиги, таъминотчилар интеграцияси ва ҳарид динамикаси каби жиҳатларни кузатиш мумкин [5].

Амалий бизнес ва иқтисодий тадқиқот халқаро журналида “Таъминот тизимини бошқаришда стратегик ҳарид: самарали ҳарид учун 7 та амалиёт” мавзусида Таиланднинг Бурапха университети профессори А. Сувиттаватинг 32 та кичик тадбиркорлик субъектларидан олинган маълумотлари асосида статистик тадқиқот ўтказди [6]. Ушбу тадқиқот натижасида самарали ҳарид туфайли юзага келадиган ижобий факторлар ҳақида ижодий маълумотлар берилган.

Американинг Тоledo ҳамда Парк университети иқтисодчи олимлари бизнес юритишда тадбиркорлик субъектларининг барқарор рақобат устунлигини таъминлашда ҳарид менежментини муҳим факторга айланиб бораётганлигини таъкидлайдилар, уларнинг ҳаммуалифлигида ёзилган “Ҳаридларни бошқаришнинг янги муаммолар: таҳлил ва истиқбол” деб номланган илмий мақоласида бу бўйича атрофлича ёндашувларни кузатиш мумкин [7]. Ушбу ҳорижий муаллифларнинг адабиётларида кўплаб қизиқарли ва асосли тадқиқот материалларини кўриш мумкин.

Мавзу юзасидан манбаларга эътибор қаратадиган бўлсак, ушбу мавзу доирасида кўплаб ҳорижий олимларнинг илмий изланишлари натижаларини кўришимиз мумкин, маҳаллий даражада эса, унчалик кўп ва батафсил эмас. Шунинг учун ҳисобга олган ҳолда, мазкур тадқиқотда амалиёт ва назария орасидаги фарқларни кўриш мумкин.

Тадқиқот методологияси

Республикаimizдаги автомобилсозлик соҳасида фаолият олиб борувчи ишлаб чиқариш корхоналарининг импорт товарларни ҳарид қилиш механизмлари, шу вақтгача олинган тажрибалар бўйича маълумотлар ўрганилди. Олинган ҳисоботлар статистик таҳлил этилди. Асосан йирик қийматдаги ҳаридлар муаммоларининг “туб сабаб”лари ўрганилди, аналитик таққослаш, маълумотларни гуруҳлаш, уларни бири-бирига солиштириш йўли билан статистик қайта ишлаш усули каби услублардан фойдаланилди. Тадқиқот давомида олинган натижалар асосида маҳаллий корхоналарнинг халқаро ҳаридларни амалга ошириш механизмларини такомиллаштириш имконияти туғилади. Бунда эса энг илғор тажрибалар асосида ҳулосалар қилиш мумкин. Кейинги навбатда эса ушбу тадқиқотни кенг қамровдаги кўп йиллик статистик маълумотларни линеар регрессия статистик таҳлил методологияси асосида чуқур таҳлил қилиш режалаштирилган.

Таҳлил ва натижалар

Бугунги кунда ҳариддорлар ва етказиб берувчилар глобализация ва “Мега рақобат” асрида фаолият олиб бормоқдалар. Импорт бутловчи қисмлар, материаллар, ишлаб чиқариш дастгоҳлари, қолип ва технологик мосламаларни сотиб олишда ҳариддор ташкилотлар даставвал “ҳарид стратегияси”ни тузадилар. Корхонанинг ҳар қандай қийматдаги молиявий ресурсларидан унумли фойдаланишнинг асосий омилларидан бири бу ҳарид учун сарфланадиган маблағларни тўғри йўналтириб, мақсадли сарфлашдир. Бунда “ҳарид стратегияси” тушунчасини батафсил ёритиш мақсадга мувофиқ бўлади. Стратегик ҳаридларни амалга ошириш – таъминот тизими ва уни бошқариш механизмларини сотиб олувчи ҳариддорнинг сотиб олинаётган маҳсулотлар ва хизматларга максимум миқдорда қиймат қўшилишини таъминлашдан иборат жараёни ҳисобланади [8].



2-шакл. Ҳарид жараёнининг стратегик асослари (манба: Бордивекар, 2015).

Бозор динамикаси ўта ўзгарувчан бўлади. Режа қилинган харидни режа қилинган вақтда амалга ошириш мумкин деб олдиндан тўғри башорат қилиш жуда муҳим вазифа ҳисобланади. Бунда кўпинча "ҳар эҳтимолга қарши" сиёсатини қўллаш тўғри ечим бўлади. Қилинаётган башоратлар фактлар билан ўзаро мутаносиб ҳолда алмаштирилса, бу ҳақиқий "режа"га айланади. Бу режа аниқ ва бир йўналишга эга бўлиши лозим. Яна бир муҳим омил бу кўрсаткичлар, яъни харид режасида қандай кўрсаткичлар бўлиши лозим, айнан қайси кўрсаткичлар ўта муҳим ва катта таъсирга эга? Айнан шу саволларнинг жавобини билиш ушбу тадқиқотнинг асосий мазмуни саналади. Иқтисодиёт назариясида шунда тушунча бор "Иқтисодиёт бу - чекламаган эҳтиёжларни чекланган ресурслар билан қондириш" [9], айнан худди таърифни ишлаб чиқариш корхоналарининг глобал харидларини амалга ошириш режалари учун қўллашимиз мумкин. Корхона молиявий маблағлари чегараланган бўлиб, кўп ҳолларда эҳтиёж учун зарур харидларни амалга оширишни ҳам чегаралайди. Мавжуд молиявий ресурслардан тўғри фойдаланиб, керакли маҳсулотларни арзон нархларда сотиб олиш эса корхоналарнинг "харид стратегияси"ни шакллашига олиб келади. Ушбу стратегиянинг объектлари бўлиб қуйидагилар саналади [10]:

- Ҳаражатларни тежаш;
- Таъминотчиларнинг етказиб бериш муддатларини камайтириш ва етказиб бериш имкониятларини ошириш;
- Янги таъминотчилар ва ҳамкорлар рўйхатини шакллантириш;
- Заҳираларни миқдорини камайтириш;
- Эҳтиёжларни бошқариш усуллари ва моделларини шакллантириш;

Харид стратегиясини тузишда таъминот тизимининг иқтисодий тебранишларга мос равишда олиб борилаётганлиги, сотиб олинаётган маҳсулот ёки хизматнинг айнан режалаштирилган вақтда бозорда мавжудлиги ҳамда бозор қийматининг қанчалигини назорат қилиб бориш лозим. Бунда керакли мутахассислар керакли вақтда керакли жойда бўлиши жуда муҳим ҳисобланади. Ишлаб чиқариш корхоналарининг халқаро харид амалиётини қуйидагича ташкил этиш мумкин [11]:

- Корхона халқаро харидни амалга ошириш бўйича дастлабки техник-иқтисодий асосларини ишлаб чиқади;
- Бозорни таҳлили асосида тадқиқот ўтказиш ҳамда потенциал етказиб берувчиларга буюртма шартларини юборади;
- Потенциал етказиб берувчилардан тижорий таклифларини олади ва уларни ўрганиб чиқиб, техник назоратдан ўтказиш ҳамда таъминотчи корхонани танлайди;
- Таъминотчи корхонани буюртмани шартномада белгиланган муддатларда, талаб этилган сифат даражасида бўлишини ва шартномада кўрсатилган етказиб бериш шартлари асосида олиб келинишини назорат қилади.

Юқорида айтиб ўтилган тартибни харид амалиёти деб атадик. Навбатда қуйидаги савол туғилади, потенциал таъминотчи ёки етказиб берувчиларни қайси манбаалар орқали топиш мумкин? Бу саволнинг жавоби сифатида қуйидаги рўйхатни келтириш мумкин бўлади [12]:

- Саноат ва савдо журналлари;
- Ҳорижий компанияларнинг йиллик молиявий ҳисоботлари;
- Савдо консультантлари;
- Кўргазма ва ярмаркалар;
- Корхонанинг ҳорижий ҳамкорлари;

Ишончли таъминотчилар рўйхатини доимий бойитиб бориш орқали корхона ҳодимлари ўзининг халқаро харидлар учун сарфлаётган вақт ва ресурсларини сезиларли даражада камайтиришига эришишлари мумкин бўлади.

Хулоса ва таклифлар

Ўзбекистоннинг йирик ишлаб чиқариш тармоқларидан бири бўлган автомобилсозлик тизимида бутловчи қисмлар етказиб берувчи 30га яқин корхоналар, автомобил ва тижорат техникалари ишлаб чиқарувчи 3та йирик завод фаолият олиб боради [13]. Енгил автомобилларнинг маҳаллийлаштириш даражаси моделлар турига қараб ўртача 60-70%га етади. Бундан хулоса шуки, 30-40% бутловчи қисмлар ҳориждан импорт қилинади. Бунда турли кимёвий моддалар ва метал хомашёлардан тортиб мураккаб электрон схемаларгача бўлган рўйхатни тузиш мумкин. Бу рўйхатга ишлаб чиқариш дастгоҳлари ва конвейерланинг ҳам бутловчи қисмларини киритиш керак. Ҳар бир автомобил ёки тижорат техникаларини ишлаб чиқариш режасини тузишда авваломбор омборлардаги бутловчи қисмларнинг захира миқдорлари ва ишлаб чиқариш линияларнинг соз ҳолатда бўлишлиги асос қилиб олинади. Демак ҳориждан импорт қилинаётган барча маҳсулотларни ўз вақтида ва талаб қилинган сифат даражасида олиб келиш учун корхонанинг ҳарид стратегиясини тузиш жуда муҳим фактор ҳисобланади.

Автомобилсозлик тизим корхоналарида ҳарид стратегиясини тузиш учун қуйидаги хулосаларни бериш мумкин:

1. Йил давомида доимий равишда лекин турли вақтларда сотиб олинadиган маҳсулотлар рўйхатини тузиш ва марказлашган ҳолда сотиб олиш. Бунга мисол тариқасида канцелярия маҳсулотлари ва хўжалик моллари, ишлаб чиқариш дастгоҳларининг бутловчи қисмларини келтириб ўтиш мумкин.

2. Йирик миқдорда ва қийматдаги ҳаридларни сотиб олиш режасини белгиланган муддатдан 5-6 ой илгари тузиш. Бунда потенциал етказиб берувчилардан рўйхатини тузишга, потенциал етказиб берувчилардан олинган тижорий таклифларни батафсил ва тўлиқ техник кўриқдан ўтказишга ҳамда музокараларни профессионал тарзда ўтказиш орқали сотиб олинаётган маҳсулот нархини арзонлаштиришга, томонлар учун ўзаро манфаатли шартномани шакллантириш ва тузишга эришиш мумкин бўлади.

Бундан ташқари корхоналарда ҳарид бўйича фаолият юритадиган структураларни ҳам тўғри ташкил этилганлиги муҳим омиллардан бири ҳисобланади. Чунки жaxon автомобилсозлик амалиётида ҳаридлар 2 турга бўлинади: бевосита ва билвосита.

Бевосита материаллар ҳариди бу – ишлаб чиқарилаётган автомобил ёки тижорат техникаси учун тўғридан тўғри етказиб берилadиган бутловчи қисмлар, яъни автомобил ёки тижорат техникасининг бутловчи қисми. Мисол учун ойналар, рул чамбараги ёки ғилдирак шиналари. Бундай маҳсулотлар ҳариди унчалик мураккаб жараён эмас, лекин жуда муҳим ҳисобланади. Чунки бу маҳсулотларга муҳандислик талаблари ўта юқори бўлиб, лаёқатли етказиб берувчиларни топиш жуда қийин вазифадур. Бундан ташқари кўплаб бутловчи қисмларда ҳорижий компанияларнинг муаллифлик ҳуқуқлари мавжуд бўлиб, бу етказиб берувчилар рўйхатини сезиларли даражада камайтиради. Шунинг учун бевосита материаллар ҳарид стратегиясини тузишда масъул ҳодимлар ҳарид қилиниши режалаштирилаётган маҳсулотга бўлган муҳандислик ва сифат талабларини яхши билишлари талаб этилади.

Билвосита ҳаридлар бу – автомобил ва тижорат техникасига тўғридан тўғри етказиб берилмайdиган барча маҳсулотлар ва хизматлар. Ушбу ҳаридни қуйидаги турларга ажратиш мумкин: Машина ва дастгоҳлар, информацион технологиялар, хизмат кўрсатиш турлари ва хўжалик моллари. Бундай маҳсулотлар ҳарид режасини тузишда, аввало кўп сонли етказиб берувчилар рўйхатини тузиш ва нарх белгилашда рақобат муҳитини шакллантириш жуда муҳим вазифа ҳисобланади. Бу турдаги ҳарид жараёнида корхона ҳодимларидан проактив ёндашув, яъни олдиндан кўра билиш, тўғри тахмин қилиш малакасига эга бўлиш ҳам талаб этилади.

Бундан ташқари ҳарид қилинаётган маҳсулот турини таннархини ҳисоблаш яъни нарх муҳандислиги (инглиз тилида cost engineering) тушунчаси мавжуд бўлиб, бу маҳсулотга сарфланган ҳомашё ва қўшилган қиймат ҳаражатларини тахминий ҳисоблаш методикаси саналади. Бу методикани таъминотчи корхона билан музокаралар давомида қўллаш ва нарх келишувида маълум самарага эришиш мумкин.

Мазкур илмий мақола тадқиқоти юзасидан корхоналарда барча турдаги ҳаридларни тартибга солувчи “Ҳарид сиёсати” ёки “Ҳарид стратегияси”ни тузиш ва корхона раҳбари томонидан расмий ҳужжат сифатида тасдиқлаш, “Ҳарид сиёсати” ёки “Ҳарид стратегияси”ни амалга оширувчи ҳодимлар структурасини тўғри ташкил этиш, йирик ва катта қийматдаги ҳаридларни амалга оширишда аввало тўғри ҳамда тўлиқ “техник шарт”ларни шакллантиришни амалиётга татбиқ этиш, барча давлатлар ва компанияларни қамраган “етказиб берувчилар” рўйхатини шакллантириш, ҳамда доимий равишда соҳа юзасидан янгиликларни кузатиб боришга муҳим вазифа сифатида қараш лозим бўлади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Мирзиёев Ш.М. Ўзбекистон машинасозлик саноатини трансформация қилиш ва соҳада рақобатни ривожлантириш масалалари бўйича видеоселектор йиғилишидаги нутқи // president.uz, 2021 йил 13 январь.
2. P. Baily, V. Farmer, V. Crocker, D. Jessop, D. Jones, Procurement Principles and Management, 11 Edition, Pearson Education Limited, England, 2015, p. 4.
3. A. Nilsson, Internal benchmark of IKEA’s Sourcing Assignment processes and documents across business areas and categories, Master’s thesis, Lunds University, 2017.
4. S. Kohen, J. Roussel, Strategic Supply Chain Management, Second Edition, The five disciplines for top performance, New York, McGraw-Hill, 2005.
5. R.R. Buzzetto, M.R. Bauli, M.M. Carvalho, The key aspects of procurement in project management: investigating the effects of selection criteria, supplier integration and dynamics of acquisitions, 2020, ISSN 1980-5411, URL: <https://doi.org/10.1590/0103-6513.20190112>
6. A. Suvittawatt, Strategic Procurement in Supply Chain Management: 7 new expectation skills for effective procurement, International Journal of Applied Business and Economic Research, ISSN: 0972-7302, #3, 2017
7. P. Hong, H.B. Kwon, Emerging issues of procurement management: a review and prospect, International Journal of Procurement Management, Vol 5, #4, 2012
8. F. Sollish, J. Semanik, Global Sourcing Best Practices, John Wiley & Sons, USA, 2011, p.1.
9. L. Robbins, Essay on the Nature and Significance of Economic Science, Macmillan And Co., Limited, 1945, p. 31.
10. F. Sollish, J. Semanik, Global Sourcing Best Practices, John Wiley & Sons, USA, 2011, pp. 4-5.
11. F. Sollish, J. Semanik, Global Sourcing Best Practices, John Wiley & Sons, USA, 2011, pp. 16-17.
12. P. Rasmussen, How to Implement a Successful Global Sourcing Strategy, 2018. [электрон ресурс], URL: <https://news.ewmfg.com/blog/how-to-implement-a-successful-global-sourcing-strategy>
13. “Ўзавтосаноат” АЖнинг расмий вебсайти, [электрон ресурс], URL: <https://uzavtosanoat.uz/struktura-i-strategiya-razvitiya-kompanii.html>