

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

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ АВИАЦИЯ ИНСТИТУТИ

“ТАШҚИ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТ АСОСЛАРИ”

ОЛИЙ ТАЪЛИМНИНГ

В 5340200 “МЕНЕЖМЕНТ”

таълим йуналишлари талабалари учун маърузалар матни

Тошкент - 2006 йил.

Кириш

XXI асрнинг дастлабки йиллариданоқ инсоният ҳаёти ва фаолиятининг барча соҳаларида ўлкан ижобий ўзгаришлар содир бўлмоқда. Табиийки, бу қувончли ҳолдир. Ушбу ўзгаришлар мустақил республикаимиз ҳаётининг турли жабҳаларида, жумладан фан ва илмий тадқиқотларни, техникани ривожлантириш, янги технологиялар яратиш, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва уни бошқаришда яққол намоён бўлмоқда.

Мустақиллигимизнинг ўн тўрт йили даврида ижтимоий-иқтисодий, сиёсий, маданий-маънавий ва ташқи иқтисодий фаолият соҳаларида оламшумул ютуқларга эришилди. Президентимиз томонидан ишлаб чиқилган ва асослаб берилган бозор иқтисодиётига ўтиш тамойиллари амалда ўз самарасини бера бошлади. Амалга оширилаётган ислохотлар жамият кишиларининг фаровонлиги, уларнинг гуллаб яшнаши учун қаратилганлиги, одамлар - ислохотлар учун эмас, балки ислохотлар - одамлар учун хизмат қилиши зарурлиги юртбошимиз томонидан такрор ва такрор таъкидланмоқда. Иқтисодий ислохотларнинг натижаларига кўра, барча асосий иқтисодий кўрсаткичлар ўсиб бормоқда. Буни қуйидаги мисолда кўриш мумкин: Ўзбекистонда ялпи ички маҳсулотнинг ўсиши 1996 йилда – 1,6 фоиз, 1997 йилда эса – 5,2 фоизни ташкил қилган бўлса, 2000 йилда бу кўрсаткич 4,6 фоизга, 2002 йилда 4,2 фоизга ва 2004 йилда 7,7 фоизга етган, шундан саноат маҳсулотларини ишлаб чиқариш ҳажми – 9,4 фоиз, истеъмол молларини ишлаб чиқариш ҳажми – 6,5 фоизни ташкил қилган; ушбу кўрсаткич кишлоқ хўжалигида – 10,1 фоиз, қурилишда эса - 3,6 фоиз ўсишга эришилди. Бундай иқтисодий ўсиш инфляция даражасининг пасайишига ҳам олиб келмоқда, натижада 2004 йилда инфляция даражаси 3,7, фоизни ташкил қилган.

Республикаимизнинг ташқи иқтисодий алоқалари кун сайин ривожланиб, кенгайиб бормоқда. Жаҳон ҳамжамиятида мустаҳкам мавқени эгаллаш, халқаро меҳнат тақсимоотида мамлакатимизнинг ўзига хос ўрни бўлишини таъминлаш борасида амалга оширилаётган чора-тадбирлар ҳам самара бера бошлади. 2004 йилда республикаимизнинг ташқи савдо айланмаси 2003 йилга нисбатан 29,6 %га ошиб 8669,0 млн. АҚШ долларини ташкил этди. Соф экспорт ўтган йилга нисбатан 30,35 га ошиб 4853,0 млн. АҚШ долларини ташкил этди. Мамлакатнинг тўлов баланси мустаҳкамланди. Ҳукуматимиз томонидан олиб борилаётган импорт ўрнини қопловчи ва экспортга йўналтирилган товарларни ишлаб чиқариш сиёсати натижасида экспорт-импортнинг таркиби тубдан ўзгармоқда. Йил якунларига кўра механик асбоб-ускуналарни экспорт қилиш 1,6 марта, электр жиҳозлари, жумладан, телевизорлар, видеомагнитофонлар ва аудиотехникаларнинг экспорти - 2,6 марта, трикотаж матоларининг экспорти - 2 марта ошди. Импорт тизимида

эса 70 фоиз маҳсулот ишлаб чиқариш ва техника йўналишига тўғри келди. Шундан 48 фоиздан ортиғи машина ва ускуналар ҳисобланади.

Республикамизнинг табиий-иқтисодий ресурслари, транспорт тизими, жўғрофий жиҳатлари унинг халқаро ҳамкорликдаги иштирокини белгилаб беради. Ўзбекистонда ҳозирга қадар 2,7 мингдан зиёд турли фойдали қазилма конлари ва маъданлар аниқланган. Улар 100 га яқин минерал-хом ашё турларини ўз ичига олади, шундан 60 га яқини ишлаб чиқаришга жалб этилган. Мамлакатимиз ҳудудида 900 дан ортиқ кон қидириб топилган бўлиб, уларнинг тасдиқланган захиралари 970 миллиард АҚШ долларини ташкил этади. Шу билан бирга,, умумий минерал-хом ашё захираси 3,6 триллион АҚШ долларига баҳоланмоқда. Мавжуд имкониятлардан самарали ва оқилона фойдаланиш натижасида республикамизнинг куч-қудратини, иқтисодий салоҳиятини ошириш, халқаро меҳнат тақсимоотида ўз ўрнини эгаллаши учун иқтисодиётнинг устувор йўналишларини ривожлантириш, импорт ўрнини босадиган ва экспортга мўлжалланган маҳсулотларнинг ассортименти ва ҳажмини кенгайтириш бугунги куннинг долзарб вазифасидир.

Республикамизнинг иқтисодий салоҳияти юқори бўлсада, эришилган ютуқлар даражасини ҳали қониқарли деб бўлмайди. Айниқса машинасозлик, тўқимачилик, кимё, қишлоқ хўжалиги машинасозлиги саноати, экспорт имкониятларидан фойдаланиш бугунги кун талабларига жавоб бермайди. Ҳолбуки, мамлакатимизнинг иқтисодий салоҳиятини мустаҳкамлашда, иқтисодий ислохотларни ҳаётга татбиқ этишда бу тармоқларнинг ҳиссаси жуда юқори бўлиши лозим. Чунки замонавий техника-технология, асбоб-ускуналар, ноу-хоу, илмий тадқиқот ва тажриба конструкторлик ишлари ҳамда миллий иқтисодиётнинг ривожини таъминловчи бошқа товарлар шу соҳаларда яратилади. Иккинчи томондан, айнан улар халқ хўжалигининг бошқа тармоқлари учун ишлаб чиқариш воситалари ва бошқа меҳнат куролларини етказиб беради. Бу тармоқларнинг жадал ривожланиши жаҳон бозорига рақобатбардош маҳсулотлар етказиб бериш, мамлакат экспорт салоҳиятини оширишнинг муҳим омилларидан биридир. Ушбу омиллардан оқилона фойдаланиш учун субъект, тармоқ ва нихоят республика ташқи иқтисодий фаолият(ТИФ)ини тўғри ташкил этиш ва амалга ошириш катта аҳамиятга эга.

Ана шу ва бошқа муҳим иқтисодий масалаларни тезроқ ҳал қилиш, уларнинг ечимини излаб топиш, миллий истиқлол мафкурасининг мазмунини ва хусусиятларини тушуниш кўп жиҳатдан кишиларнинг ташқи иқтисодий фаолиятнинг сирларини, айниқса, бозор иқтисодиёти муносабатларининг мазмунини, уларнинг талаблари ҳамда хусусиятларини, қонун-қоидаларини, амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг мақсади ва моҳиятини чуқурроқ билишларига боғлиқдир.

Лекин, ўзбек тилида ҳозирги даврдаги ташқи иқтисодий фаолиятнинг ички сир-

асрорини, унинг ҳақиқий қиёфасини синчиклаб ўрганишга интилаётган ўқувчи ва талабаларимиз учун мўлжалланган, ташқи иқтисодий фаолиятнинг муаммоли тугунларини ечишга ҳаракат қилаётган раҳбар ходимлар, иқтисодчи мутахассислар, ташқи иқтисодий фаолияти билан қизиқаётган кенг мутахассислар оммасининг талабларига жавоб берадиган адабиётлар, қўлланмалар, айниқса, дарсликлар етарли эмас. Юртбошимиз айтганидек биринчи галда, тараққиётимизнинг ҳар бир йўналиши – жамиятимиздаги сиёсий, ижтимоий-иқтисодий, маънавий муносабатларнинг ривожига ҳақида махсус дарсликлар, қўлланмалар, оммабоп адабиётлар яратиш зарур. Дарсликлар ва маърузалар матнлари етишмаслиги бўйича олий ўқув юртлари ва коллежлардаги аҳволни, шунингдек, кадрлар тайёрлаш миллий дастурида ҳамда Президентимиз И.А. Каримовнинг “Фидокор” газетаси муҳбири саволларига берган жавобларида қўйилган муҳим вазифаларни ҳисобга олиб, биз “Ташқи иқтисодий фаолият асослари” фани бўйича ушбу маърузалар матнини тайёрлашга жазм қилдик.

Ушбу маърузалар матни янги таълим стандартларининг талаблари бўйича тузилди. Унда дастурдаги барча мавзулар қамраб олинган. Лекин, ҳажми чекланганлиги учун кўпгина материаллар иложи борида қисқартириб берилди. Шунинг учун маърузалар матнини камчилик ва мунозарали жиҳатлар ҳам бўлиши мумкин.

Маърузалар матнини ўқитишнинг янги технологик хусусиятлари ҳисобга олиниб, ҳар бир мавзудан кейин асосий таянч тушунчалар ва атамалар, такрорлаш ва мунозара учун саволлар берилди. Маърузалар матнининг охирида эса асосий ва қўшимча адабиётларнинг рўйхати келтирилади.

“Ташқи иқтисодий фаолият асослари” бўйича мазкур маърузалар матни асосан олий ўқув юртлари талабалари ва магистрлари учун мўлжалланган бўлиб, ундан касб ҳунар коллежи тингловчилари, лицей ўқувчилари, аспирантлар ва ташқи иқтисодий фаолият соҳасидаги билимларга қизиқувчи барча мутахассислар ҳам фойдаланишлари мумкин.

Муаллифлар маърузалар матнининг тузилиши, мазмуни, муаммоларнинг баён қилиниши тартиби ва услуби бўйича билдирилган ҳар қандай таклиф-мулоҳазаларни миннатдорчилик билан қабул қиладилар ва кейинги ўқув қўлланмалар, дарсликлар тайёрлашда ҳисобга оладилар.

1- мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг моҳияти. «Ташқи иқтисодий фаолият асослари» фанининг предмети.

1.1. Иқтисодиётнинг ривожланишида ташқи иқтисодий фаолиятнинг ўрни

1.2. Субъектларнинг ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишда ташқи иқтисодий алоқаларнинг ўрни

1.3. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг иқтисодий самарадорлигини баҳолаш.

1.1. Иқтисодиётнинг ривожланишида ташқи иқтисодий фаолиятнинг ўрни

Республикамиз ижтимоий-иқтисодий, маданий-мафкуравий тараққиётининг ҳозирги босқичида кўп укладли иқтисодий тизимни ташкил этиш, янги давлат мустақиллигини мустаҳкамлаш, унинг жаҳон хўжалиги тизимига жадал кириб боришини таъминлаш шароитида инсоннинг жисмоний ва маънавий салоҳиятидан, унинг ақл-заковатидан самарали фойдаланиш, эҳтиёж ва манфаатларни ҳисобга олиш масалалари биринчи ўринга чиқади. Ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётига ўтишда ўзига хос йўлимиз ва дастуримизни мувоффақиятли амалга ошириш, демократик ҳуқуқий давлат ва фуқаролик жамияти қуриш вазифасини ҳал этиш бевосита инсон, унинг профессионал билимлари, масъулияти, миллий маънавияти, тадбиркорлиги, ташаббускорлиги ва бошқа бир қанча фазилатларига боғлиқдир.

Республикамиз президенти И. А. Каримов томонидан 1997 йилни “Инсон манфаатлари”, 1998 йилни “Оила”, 1999 йилни “Аёллар”, 2000 йилни “Соғлом авлод” йили, 2001 йилни “Оналар ва болалар”, 2002 йилни “Қарияларни қадрлаш” 2003 йилни “Обод маҳалла” 2004 йилни «Меҳр-мурувват» ва 2005 йилни «Сихат-саломатлик» йили деб эълон қилиниши, олиб борилаётган ислохотларнинг барчаси инсон манфаатларига қаратилганлиги, уларнинг бугуни ва келажаги учун моддий ва маданий, миллий-мафкуравий пойдевор яратиш, уни мустаҳкамлаш ислохотларнинг негизини ташкил қилмоқда. Бу ўринда асосий эътибор инсон омилига, унинг яратувчанлик қобилиятига, моддий манфаатдорлигига қаратилиши халқ хўжалигининг турли соҳаларида ўз аҳамиятини кўрсатмоқда. “Мамлакатимизда эркин бозор иқтисодиётига асосланган демократик давлатни, фуқаролик жамиятини ва фуқароларнинг ўз-ўзини бошқаришини шакллантириш билан чамбарчас боғлиқ ҳолда келажагимизни қуриш учун ҳамма асосларга эгамиз”¹. Бу биринчи навбатда инсонларга боғлиқ. Бизнинг фикримизча ҳар бир мамлакатнинг бойлиги қанча захиралари борлиги билан эмас, балки шу мамлакат аҳолисининг илмий салоҳияти, меҳнатга лаёқати ва қобилияти билан ўлчаниши лозим. Ҳозирги кунда юзлаб субъектлар, хусусий фирмалар, кичик ва ўрта бизнес вакиллари, фермер ва деҳқон хўжаликлари, қўйингки, ҳар бир фуқаро республикамизнинг иқтисодий салоҳиятини оширишга ўз ҳиссаларини қўшиб келмоқда.

¹ И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср босқичида: ҳаёқсизликка ташдид, бар=арорлик шартлари ва тара==иёт кафолатлари. Т.:Ўзбекистон, 1997. – 187-бет.

Шуни ҳам таъкидлаш лозимки, ҳозирги даврда замонавий билимларсиз, янги техника ва технологияларсиз муваффақиятга эришиб бўлмайди. Шундай экан иқтисодий фаолиятни бошқариш, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, ташқи иқтисодий фаолиятни самарали амалга ошириш, жаҳон ва ички бозор конъюнктурасини тадқиқ қилиш, талаб ва таклиф муносабатлари, замонавий менежмент ва маркетинг билан боғлиқ бўлган билимларни пухта эгаллаш бугунги кун талабидир. Бозор муносабатларининг ҳар бир иштирокчисидан ўз иқтисодий фаолиятини баҳолаш кўникмаларини ҳосил этиш, ташқи иқтисодий фаолият бўйича шартномалар тузиш, ҳамкорларни танлаш, халқаро маркетинг тамойилларидан фойдаланиш, шулар асосида қарорлар қабул қилиш, ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишнинг, жаҳон бозорига рақобатбардош маҳсулотлар чиқаришнинг долзарб омилидир. Ҳар қандай ишлаб чиқариш энг аввало умуминсоний иқтисодий фаолият бўлиб, унинг белгилардан бири ихтисослашувдир. Ихтисослашув - ишлаб чиқаришнинг муайян маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизматлар кўрсатишга мослашиши бўлиб, унинг асосида меҳнат тақсимои ётади. Меҳнат тақсимои ижтимоий меҳнат фаолиятининг сифат жиҳатидан қисмларга ажралишини билдиради. Ҳар бир меҳнат тури мустақил вазифани бажаради ва шу билан бирга, бошқа меҳнат турлари билан боғланган ҳолда ишлаб чиқаришда қатнашади. Ишлаб чиқаришда ҳар хил меҳнатни бажарувчи кишилар иштирок ётади, уларни инглиз олими А.Смит “иқтисодий индивидлар”² деб атаган. Меҳнат тақсимои ана шу индивидларнинг ўзаро алоқада бўлишини тақозо ётади. Фаолият турлари бўйича қаралганда меҳнат тақсимои уч йўналишда ривожланади: яъни *умумий, хусусий ва қисман*. Меҳнат фаолиятининг турлари бўйича тақсимланиши билан бир қаторда муайян майдон доирасида ҳам тақсимланиши мумкин. Меҳнатнинг ҳудудий миқёсда тақсимланиши икки хил бўлади:

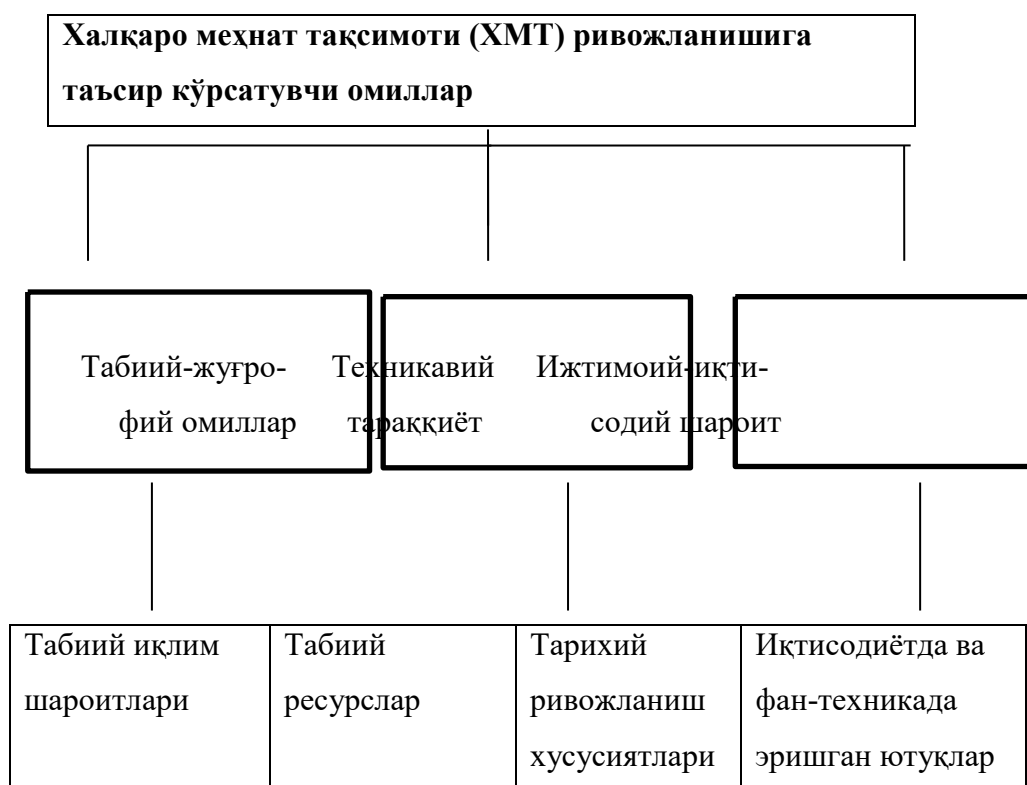
- *ҳудудлараро меҳнат тақсимои* - муайян мамлакат доирасидаги айрим ҳудудлар ёки минтақаларда меҳнатнинг ихтисослашуви;
- *халқаро меҳнат тақсимои (ХМТ)* - меҳнатнинг миқдори ва сифатидан келиб чиқиб, унинг мамлакатлар ўртасида маълум нисбатда иқтисодий нафни кўзлаган ҳолда тақсимланиши.

Халқаро меҳнат тақсимои натижасида турли давлатлар ўртасида ижтимоий меҳнат тақсимланади, ишлаб чиқариш байналминал миқёсда ихтисослашади, давлатлараро иқтисодий алоқаларни заруриятга айлантиради. Халқаро меҳнат тақсимои натижасида ишлаб чиқариш самарадорлиги ошади, ижтимоий меҳнат сарфлари тежалади ва ишлаб чиқариш кучларининг тўғри тақсимланишига эришилади.

Халқаро меҳнат тақсимоти ривожига таъсир кўрсатувчи табиий ва ижтимоий хусусиятга эга бўлган омиллар мавжуддир. Бу омиллар 1-чизмада келтирилган. Чизмадан кўриниб турибдики, халқаро меҳнат тақсимоти ривожланишига мамлакатларнинг табиий иқлим шароитлари, ресурслар, ишлаб чиқариш имкониятлари, фан ва техникада эришилган ютуқларнинг даражаси, техника тараққиёти ҳамда бошқа омиллар таъсир кўрсатар экан. Сўнгги йилларда ХМТ ривожланишига таъсир кўрсатувчи асосий омил – техникавий тараққиёт бўлмоқда. Фан-техниканинг ривожланиши, янгидан-янги асбоб-ускуналарнинг яратилиши, электроника, машинасозлик, самолётсозлик, кимё ва тиббиёт соҳаларида мураккаб технология жараёнларининг вужудга келиши, давлатлар ўртасида ҳамкорликнинг кенгайишига олиб келди.

Меҳнат тақсимотининг чуқурлашиши билан, субъектлар маҳсулот яратиш учун зарур бўлган айрим қисмлар ва ҳатто деталларни ишлаб чиқаришга ихтисослашадилар. Бундай ихтисослашув ҳудудлараро ва ҳатто давлатлараро даражага кўтарилади.

Ишлаб чиқаришнинг давлатлараро ихтисослашуви ишлаб чиқаришнинг халқаро ихтисослашуви деб аталади. Илгаридан мавжуд бўлган ва ҳозирда такомиллаштирилган халқаро ихтисослашув ёки халқаро савдо назариялари шулар жумласидан эканлигини таъкидлаб ўтиш лозим.



			ва анъаналар
--	--	--	--------------

Майдони	Аҳоли сони	Иқтисодий- жўғрофий ўрни	Миллий иқ- тисодиётни ташқил қил- иш механизми	ТИФни ташқил қилиш механизми
---------	---------------	--------------------------------	--	---------------------------------

1- чизма. Халқаро меҳнат тақсимои ривожланишига таъсир кўрсатувчи омиллар.³

Классик иқтисодчилар А. Смит ва Д. Рикардолар ХМТ (халқаро меҳнат тақсимои), мамлакатлар ўртасидаги савдо сотиқ муносабатларининг доимий ривожланиб боришининг назарий асосларини яратдилар. Бу олимлар мутлақ ва нисбий афзалликлар назариясида ХС (халқаро савдо) афзалликлари устида фикр юритганлар. Мамлакат маълум бир маҳсулотни ишлаб чиқаришда бошқа мамлакатга нисбатан мутлоқ афзалликка эга бўлмасада, аммо нисбий афзалликка эга бўлиши мумкин.

Бир мамлакат муайян маҳсулотни бошқасига қараганда самаралироқ ишлаб чиқара олиши мумкин бўлса, маҳсулот ишлаб чиқаришдаги мутлоқ афзалликлар вужудга келади. Бир мамлакатда бирор маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг муқобил қиймати бошқа мамлакатдагига қараганда паст бўлса, ана шу мамлакатнинг нисбий афзалликлари тўғрисида гапириш мумкин.

Д. Рикардо, ҳозирда нисбий афзалликлар қоидалари деб юритиладиган концепцияни яратган. Ушбу афзалликларни таҳлил қилиш орқали у шундай хулоса чиқарган: бир мамлакат экспорт қилувчига нисбатан товарларни камроқ харажатлар билан ишлаб чиқара олса ҳам, уларни бошқа мамлакатдан импорт қилиши мумкин. Бунда Д. Рикардо нисбий афзалликни назарда тутган.

1930 йилда халқаро савдонинг асосини ифодаловчи янги назария, Хекшер-Олин назарияси юзага келди. Бу назарияга кўра “мамлакатлар ўзларида ошиқча бўлган ресурслардан тайёрланган маҳсулотларни экспорт қиладилар ва ишлаб чиқариш учун камёб бўлган ресурсларни импорт қиладилар”. Лекин бу назария ҳам ўзига хос камчиликларга эга. Масалан, Япония, Жанубий Корея ёки бошқа мамлакатни оладиган бўлсак, бу мамлакатлар ишлаб чиқариш учун зарур бўлган барча хом ашё ва ресурсларни четдан сотиб олиб, уларни қайта ишлайдилар ва турли хил маҳсулотлар шаклида экспорт қиладилар.

³ Основы внешнеэкономических знаний / Под ред.И.П.Фоминского. – Москва: Международные отношения, 2002. – С. 32.

Ёки кўплаб табиий ва ишлаб чиқариш омилларига эга бўлган мамлакат жаҳон бозорига кириб келиши учун узоқ вақт талаб қилинади. Масалан, республикамиз бир қанча ресурслар бўйича бошқа мамлакатлардан устун туради, аммо тайёр маҳсулотларни экспорт қилиш эндигина амалга оширилмоқда. Чунки бу ўзига хос технологиялар, ишлаб чиқаришни ташкил қилишни талаб этади.

Тармоқларнинг халқаро ихтисослашганлигини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$K_T \text{ қ } \Delta_T / \Delta_J$$

бу ерда

K_T - тармоқ экспортга ихтисослашувининг нисбий коэффициенти;

Δ_T - мамлакат экспортида тармоқ товарларининг улуши;

Δ_J - жаҳон экспортида товарларнинг улуши.

Юқоридаги экспортга ихтисослашув коэффициенти орқали маълум бир мамлакатнинг халқаро ихтисослашган товарлари ва тармоқларини аниқлаш мумкин.

$K_T > 1$ бўлса, тармоқ маълум товарлар ёки товарлар гуруҳи бўйича халқаро ихтисослашган дейилади.

Агар $K_T < 1$ бўлса, тармоқ маълум товарлар ёки товарлар гуруҳи бўйича халқаро ихтисослашган деб ҳисобланмайди.

Меҳнат тақсимоти халқаро доирага чиққач, дастлаб маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича, сўнгра маҳсулотнинг турли қисмлари ва ҳатто айрим деталларини ишлаб чиқариш бўйича субъектларнинг ихтисослашуви юз беради. Шундай шароитда маҳсулот яратиш учун ихтисослашган меҳнатнинг халқаро миқёсда бир-бирига боғланиши юзага келади. Бу – меҳнат кооперациясининг доираси кенгайиб, миллий доиралардан чиқади ва байналминал тус олади деганидир.

Меҳнат кооперацияси (МК) – ихтисослашган меҳнат фаолиятининг ўзаро бирлашиб, яхлит меҳнат жараёнини ташкил этишидир. У маҳсулот яратиш ёки хизматлар кўрсатиш йўлида кишилар фаолиятининг уйғунлашувини билдиради.

МКнинг энг олий шакли халқаро меҳнат кооперацияси (ХМК) бўлиб, у меҳнат тақсимотининг байналминал қўламда бирлашишини билдиради.

ХМКнинг асосий белгиларини қуйидагича:

- ўзаро ҳамкорлик шарт-шароитларини томонлар ўртасида олдиндан шартнома асосида келишиб олинishi;
- маълум, ўзаро келишилган соҳа бўйича турли мамлакатларнинг қўшма корхоналари хўжалик фаолиятининг мувофиқлаштириб турилиши;
- турли мамлакатларнинг субъектлари, фирмаларини ишлаб чиқариш кооперациясининг

бевосита субъекти сифатида иштирок этиши;

- тайёр маҳсулот, технология, қисмларни ишлаб чиқаришнинг шартнома асосида келишиб олиниши;

- вазифаларнинг иштирокчилар ўртасида ўзаро келишилган дастур асосида тақсимланиши ҳамда иштирокчиларнинг ишлаб чиқариш ихтисослашувини таъминлаш.

Мустақилликка эришгач, республикамизнинг жаҳон ҳамжамиятига қўшилиши ва ташқи иқтисодий фаолиятни амалга ошириши учун шарт-шароитлар ва имконият туғилди. Вужудга келган вазият ташқи иқтисодий комплексни бошқаришнинг ўзига хос тизимини шакллантириш, алоқаларни йўлга қўйиш борасида қоида ва тамойилларни ишлаб чиқиш, республикамизнинг жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига қўшилиш йўллари белгилашни тақозо этади.

Республикамиз президенти И. А. Каримовнинг “Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли”, “Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли”, “Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида” ва “Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари” асарларида ташқи иқтисодий фаолиятни амалга оширишнинг асосий тамойиллари ўз аксини топган. “Ўзбекистон ўзининг ташқи сиёсатини ишлаб чиқиш ва амалга оширишда миллий хусусиятларидан келиб чиқиб, яратилган тамойилларга қатъий риоя қилади, уларни бойитиб ва кенгайтириб бориб, ташқи сиёсий ҳамда иқтисодий фаолиятнинг асосий йўналишларини қатъият ва изчиллик билан турмушга татбиқ этади”¹.

Ўзбекистон халқаро меҳнат тақсимоотида ва жаҳон хўжалик алоқаларида иштирок этишининг асоси – очиқ иқтисодиётни вужудга келтиришдир. Ҳозирги кунда Ўзбекистонни 170 га яқин давлат тан олди, дунёдаги 120 дан ортиқ мамлакат билан расмий дипломатик алоқалар ўрнатилган, Тошкентда 35 дан ортиқ мамлакатнинг элчихоналари фаолият олиб бормоқда. Бугунги кунда мамлакатимиз тўла ҳуқуқли асосда энг обрўли ва нуфузли халқаро ташкилотларга аъзо. Масалан, БМТнинг иқтисодий муассасалари, Халқаро валюта фонди, Жаҳон банки, Халқаро меҳнат ташкилоти, Европа тикланиш ва тараққиёт банки, Халқаро молия корпорацияси, Осиё тикланиш ва тараққиёт банки, МДХнинг минтақавий иқтисодий ташкилоти ва бошқалар шулар жумласидандир.

Бундан ташқари, Ўзбекистон Республикаси Умумжаҳон савдо ташкилоти (УСТ)да кузатувчи мақомини олди. Агар республикамиз бу ташкилотга ҳақиқий аъзо бўлиб қўшилса, унинг иштирокчилари бўлган 128 та мамлакат билан савдо-сотиқ қилиш учун имконият ва имтиёзларга эга бўлади.

¹ И.А.Каримов. Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли. Т.: Ўзбекистон, 1992. 24-27 б.

Мавжуд имкониятлардан самарали ва оқилона фойдаланиш натижасида республикаимизнинг куч ва қудратини, иқтисодий салоҳиятини ошириш, халқаро меҳнат тақсимоотида ўз ўрнини эгаллашида иқтисодиётнинг устувор йўналишларини ривожлантириш, импорт ўрнини босадиган ва экспортга мўлжалланган маҳсулотларнинг ассортименти, ҳажмини кенгайтириш каби долзарб муоммолар бугунги куннинг асосий вазифасидир.

Айрим рақамларга эътибор қилайлик: 2000 йилда республикаимизда ишлаб чиқарилган ЯИМ (ялпи ички маҳсулот) ҳажми 104,9%, шу жумладан саноат маҳсулоти ишлаб чиқариш 106,5%, қишлоқ хўжалик маҳсулоти ишлаб чиқариш 107,0%, халқ истеъмол моллари ишлаб чиқариш 110,0%, аҳолига пуллик хизмат кўрсатиш 119,0% ни ташкил қилди. Халқ хўжалигида банд аҳолининг 71,3%, ишлаб чиқарилган миллий даромаднинг 68,9%, саноат маҳсулотининг 53,4%, деҳқончилик маҳсулотининг 97,7%, чакана савдонинг 95,0%и нодавлат секторига тўғри келди.

Жаҳон банки ҳулосасига кўра, ялпи ички маҳсулот аҳоли жон бошига ҳисобланганда Ўзбекистонда 1010, Украинада 1180, Қирғизистонда 570, Гурзияда 850, Арманистонда 620, Молдовада 600, Озарбайжонда 480, Тожикистонда 330, Туркменистонда 940, Албанияда 800\$ ни ташкил қилди. Бу иқтисодий ислохотлар ўз натижасини бераётганидан нишонадир.

Республикаимиз ташқи савдосида нафақат миқдорий ўзгаришлар, балки таркибида сифат ўзгаришлари ҳам юз бермоқда. Аста-секинлик билан экспорт товарлари таркибида хомашё эмас, тайёр маҳсулотларнинг улуши сезиларли даражада ошиб бормоқда ҳамда шу билан бирга импортнинг таркиби ҳам ўзгариб бормоқда. Асосий эътибор машина ва асбоб-ускуналар, янги технологиялар ва “ноу-хау”ларни келтиришга қаратилмоқда (1 - жадвалга қаранг).

1 - жадвал.

Республикаимиз экспорт ва импортида товар таркибининг тузилиши(% хисобида).

	2001 й.	2002 й.	2003 й.	2004 й.
Экспорт жами	100,0	100,0	100,0	100,0
Шу жумладан:				
Пахта толаси	27,5	22,0	22,4	21,7
Кимё маҳс., пластмассалар ва буюмлар.	2,9	2,7	3,0	3,1
Қора ва рангли металллар	6,6	7,0	6,4	6,4
Машина ва ускуналар	3,4	3,9	3,9	4,5

Энергия таш. маҳс.	10,3	3,9	3,5	3,5
Озиқ-овқат товарлари	5,4	10,2	8,1	8,7
Хизматлар	13,7	14,6	15,9	15,9
Бошқа маҳсулотлар	30,2	35,7	36,6	36,2
Импорт, жами	100,0	100,0	100,0	100,0
шу жумладан:				
Машина ва ускуналар	35,4	41,2	41,4	41,9
Кимё маҳс., пластмасса буюмлари	13,6	12,7	15,1	14,2
қора ва рангли металлар	8,6	10,9	8,0	8,0
Энергия таш. маҳс.	3,8	1,9	1,3	1,2
Озиқ-овқат товарлари	12,3	10,8	12,5	11,2
Хизматлар	8,5	10,3	10,6	10,8
Бошқа маҳсулотлар	17,8	12,2	11,1	12,7

Манба: Республика Иқтисодиёт вазирлиги маълумотлари.

Ташқи иқтисодий фаолиятда Марказий Осиё давлатлари билан кўп томонлама алоқаларни ривожлантиришга катта эътибор берилмоқда. Республикамизнинг Яқин Шарқ ва Жанубий-Шарқий Осиёдаги ривожланаётган мамлакатларга яқинлиги, чегарадошлиги, Европа ва Осиё мамлакатлари савдо йўлида жойлашганлиги ташқи иқтисодий фаолиятнинг ривожига ижобий таъсир кўрсатмоқда.

Бунинг натижасида экспортга ихтисослашган қўшма субъектларни яратиш, табиий ресурслардан фойдаланиш бўйича чегарадош хўжаликларни ташкил қилиш, эркин иқтисодий минтақаларни шакллантириш негизида ташқи иқтисодий фаолиятни янада ривожлантириш имкониятлари вужудга келади. Республикамиз қадимий “Буюк ипак йўли”да жойлашганлиги сабабли у Европа ва Осиё ўртасида иқтисодий ва маданий “кўприк” вазифасини ўташи мумкин. Ана шундай кўприк доирасида товарлар, технологиялар, сармоялар, ишчи кучи, маданий қадриятларнинг ҳаракат қилиши ва айирбошланиши учун қулай шарт-шароит яратилиши мумкин.

Ҳозирги кунда республикамизда импортнинг ўрнини қоплаш ва экспортга йўналтирилган ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш дастури амалга оширилмоқда. Ташқи иқтисодий фаолиятни янада эркинлаштириш учун, хорижий сармояларни устувор йўналишларга жадалроқ жалб қилишга, уларга кафолат ва имтиёзлар беришга, лицензиялар, “ноу-хау”лар сотиб олишга, валюта тушумларини кадрларни тайёрлашга сарфлашда эркинликлар беришга қаратилган изчил сиёсат олиб борилмоқда.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг самарадорлигини ошириш – ушбу соҳадаги бошқарувни такомиллаштириш, энг аввало, саноат йўналишидаги субъектларини бошқариш ва иқтисодий рағбатлантириш тизимини яратишга кўп жиҳатдан боғлиқдир. Президентимиз И. А. Каримов таъкидлаганидек: “Жаҳон талаблари даражасидаги маҳсулотларни ишлаб чиқаришни кенгайтириш, уларнинг рақобатбардошлилигини ошириш муҳим вазифа ҳисобланади. Бунинг учун субъектларни замонавий илғор технология, энг янги ускуналар, айниқса кичик ва ўрта субъектлар учун мўлжалланган ихчам ускуналар билан жиҳозлаш талаб қилинади”¹.

Ҳақиқатан ҳам жаҳон бозори товарларга, уларнинг сифатига юксак талаб қўяди, рақобат курашида ютиб чиққан субъектгина ўз товарини сота олади.

Президентимизнинг 1997 йил октябрида эълон қилинган “Товарлар (ишлар, хизматлар) экспортини рағбатлантириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги фармони ва кейинги йилларда уни бажариш жараёнида қабул қилинган меъёрий ҳужжатлар республикаимиз субъектларининг экспортга товар ишлаб чиқаришини янада кучайтиришга олиб келди.

Фармонга кўра, ўша йилнинг 1 ноябридан бошлаб Ўзбекистонда экспортга нисбатан қўйиладиган барча божхона солиқлари бекор қилинди ва унинг ўрнига экспорт қилувчилар учун янги имтиёзлар берилди. Бу имтиёзларнинг айримлари қуйидагилардан иборат:

- * субъект ўзи ишлаб чиқарган маҳсулотини эркин алмаштириладиган валютада сотадиган бўлса, унга олдиндан тўлаш ва аккредитивсиз экспорт қилиш ҳуқуқи берилади;

- * товар экспорти ички бозор баҳосидан паст баҳода амалга оширилганда, солиққа тортиш ҳақиқатда сотилган баҳо бўйича амалга оширилади;

- * экспортга чиқарилаётган товарларнинг ҳажми умумий сотиш ҳажмининг 30 фоизини ёки ундан ортиғини ташкил қилса, даромад солиғининг миқдори икки мартага қисқартирилади;

- * МДХ га маҳсулот экспорт қиладиган субъектлар 1998 йил 1 январдан бошлаб акциз солиғи ва қўшимча қиймат солиғидан озод қилинадилар;

- * мулкчилик шаклидан қатъи назар, барча ишлаб чиқариш субъектлари чет давлатларда ўзларининг савдо уйлари, ваколатхоналарини очишлари мумкин. Шу билан бирга, уларга консигнация шартлари асосида товар етказиб беришларига рўхсат берилади.

¹ И.А.Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. – Т.: Ўзбекистон, 1995. 102-103-бетлар.

Юқорида санаб ўтилган имтиёзлар, республикамизда экспортга йўналтирилган ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш, субъектларнинг экспортга маҳсулот чиқаришдан моддий манфаатдорлигини ошириш, экспорт таркибида тайёр маҳсулотлар миқдорини кўпайтириш бўйича кўрган навбатдаги чораларидир.

Ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантиришда хорижий сармояларни жалб этиш учун қулай шарт-шароитлар яратишга, ҳамда зарур бўлган инфраструктураларни яратишга катта аҳамият берилмоқда. Булар жумласига, Ташқи иқтисодий алоқалар вазирлиги, Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки, Хорижий сармоялар бўйича агентлик, “Ўзбекинвест” экспорт-импорт миллий суғурта компанияси, АҚШ билан ҳамкорликда тузилган “ЎзАИГ интернейшнл” суғурта компанияси ва ҳоказоларни киритишимиз мумкин. Бу ташкилот ва муассасаларнинг республикамизга хорижий сармояларнинг кириб келишини тезлаштиришда, устувор йўналишларни аниқлашда, уларни суғурталашда, банк ва консалтинг хизматлари кўрсатишда ҳиссалари катта. Хорижий сармоялар иштирокида тузилган қўшма корхоналар ва уларнинг асосий кўрсаткичлари 2-жадвалда келтирилган.

2 - жадвал.

Хорижий сармоялар иштирокида тошқил қилинган қўшма субъектларнинг асосий кўрсаткичлари

Кўрсаткичлар номи	2003 й.	2004 й.	2003 йилга нисбатан 2004 йилда ўсиш да-ражаси %
Рўйхатдан ўтказилган қўшма корхоналарнинг сони	3278	3301	100,7 %
Шулардан:			
Фаолият кўрсатаётгани	2209	2412	109,2 %
Фаолият кўрсатмаётгани	1176	1343	114,1 %
Ишлаб чиқарилган маҳсулот(иш, хизмат) ҳажми млрд. сўм	123,5	611,7	4,9 марта
Экспорт ҳажми, млн. АҚШ доллари	399,6	416,9	104,3 %
Импорт ҳажми, млн. АҚШ доллари	1777,9	937,2	52,6 %

Манба: БВВ рўзномаси. 2005 й. 9-15 январ, 2-сон, 21-бет.

Юқорида амалга оширилган тадқиқот ва таҳлил натижаларига асосланиб шундай хулосага келишимиз мумкин: республикамизнинг жаҳон хўжалик тизимида қўшилиши учун етарли даражадаги табиий, иқтисодий, сиёсий, интеллектуал ва инфраструктуравий

салоҳиятга эга. Бизнинг фикримизча, Ўзбекистон халқаро меҳнат тақсимоотида ўз ўрнини топиши ва экспорт салоҳиятини янада ривожлантириши учун қуйидаги вазифаларни амалга ошириши лозим:

- * республиканинг экспорт имкониятларидан тўлароқ фойдаланишга шароит яратиш, экспортга йўналтирилган миллий иқтисодни шакллантириш;
- * маблағларни саноатнинг экспортга мўлжалланган, рақобатбардош, фан сиғими юқори бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқарадиган устувор йўналишларида жамлаш;
- * ташқи иқтисодий фаолият тармоқларининг мажмуини-ихтисослаштирилган савдо уйлари, лизинг, консалтинг, франчайзинг ва суғурта фирмалари; банк, транспорт, коммуникация тизимини янада такомиллаштириш;
- * маҳсулотларни стандартлаш ва сертификациялаш халқаро тизимига жадаллик билан ўтишни таъминлаш;
- * тармоқлар ичида экспортга маҳсулот ишлаб чиқарувчи махсус цех ёки фирмаларни ташкил қилиш ва уларни замонавий технологиялар билан таъминлашни йўлга қўйиш;
- * технопарк ёки технополислар ташкил қилиш асосида илмий-тадқиқот ва тажриба-лойиҳа ишларини бевосита ишлаб чиқариш билан қўшиб олиб бориш;
- * миллий лицензиялаш ва патентлаш тизимини бугунги кун талаби асосида ташкил қилиш;
- * доимий равишда ички ва ташқи бозор конъюнктурасини маркетинг жиҳатидан тадқиқот қилиш, харидорлар эҳтиёжига мос келадиган товарларнинг ҳар хил турларини яратиш ва ҳоказолар.

1.2. Субъектларнинг ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишда ташқи иқтисодий алоқаларнинг ўрни

Халқаро иқтисодий алоқалар биринчи навбатда субъектларнинг халқаро меҳнат тақсимоотида иштирок этиши натижасида амалга оширилади. Ишлаб чиқариш жараёни ташқи бозор билан боғлиқ бўлган субъектлар, мавжуд имкониятларидан ҳар томонлама фойдаланган ҳолда дунё бозоридаги мавқеини рақобатчиларга нисбатан маҳкам ушлаб қолишга интилади.

Саноат субъектларининг тузилиши ўта мураккаб бўлиб, уларнинг ривожланиш даражаси бир неча омиллар ёрдамида амалга оширилади. Ташқи иқтисодий фаолият билан бевосита иш олиб борувчи субъектлар ўз фаолиятини самарали йўналишда доимо ўзгартириб туришлари лозим, негаки бозор иқтисодиёти рақобатбардош субъектлар учунгина шафқатлидир.

Бугунги кунда ўз фаолиятини сақлаб қолишга, ҳамда ривожлантиришга интилувчи субъектлар турли соҳалардаги сўнгги ютуқлардан максимал фойдаланишмоқда. Булар аввало ташкилий муаммолар, маҳсулотни сифатли ишлаб чиқариш, унинг сотилишини таъминлаш, меҳнат тақсимоти, фойдани самарали тақсимлаш, сарф-харажатни камайтириш, илмий-тадқиқод ишларини олиб бориш, сўнгги замонавий технологиялардан фойдаланиш кабилардир.

Уч асосий элементларнинг ўзаро боғлиқлиги саноат ишлаб чиқариш жараёнининг негизини ташкил қилади: асосий капитал, айланма капитал ва ишчи кучи. Субъектнинг самарадорлиги, хўжалик фаолиятининг сўнгги натижаси ўз ифодасини турли кўрсаткичларда топади, масалан ишлаб чиқариш, маҳсулотнинг ҳажми, маҳсулот таннархини тушуришда умумий тежамкорлик, фойда, рентабеллик, фонднинг қайтиш даражаси ва ҳоказо.

Экспортга йўналтирилган фаолият субъектнинг зиммасига бир неча вазифаларни юклайди, маҳсулотни олға суриш сиёсати, солиқ сиёсати, молиялаштириш ҳамда кредитлаштиришни ташкил қилиш, баҳо ўрнатиш ва бошқалар. Келтирилган омил ва кўрсаткичларни алоҳида-алоҳида кўриб таҳлил қилиб чиқамиз.

Асосий капитал – ишлаб чиқаришнинг техник асоси сифатида. Асосий капитал ишлаб чиқариш воситаларининг тўлдирувчи қисми бўлиб хизмат қилади ва мулк тузилиши комплексида юқори ҳиссага эга. Маълумки ҳар қандай ишлаб чиқариш жараёнининг негизини инсон меҳнати ташкил қилади, меҳнатни амалга ошириш учун инсон ўз фаолиятида меҳнат буюмларидан ва воситаларидан фойдаланилади. Биргаликда бу уч элемент жамиятнинг ишлаб чиқариш кучи ҳисобланади. Ишлаб чиқариш жараёнида уларнинг аҳамияти турлича. Меҳнат воситалари муҳим ва ўта ўринли кўринишга эга бўлиб, улар ёрдамида ишчилар меҳнат буюмига таъсир кўсатадилар ва унинг шаклини физик-химиявий хусусиятларига ўзгартирадилар.

Меҳнат воситалари қиймат сифатида кўрилган тақдирдагина уларни иқтисодий категорияга киритиш мумкин. Агар меҳнат воситаларига хусусий мулкда эгалик қилинса улар асосий капитал деб ҳисобланади, шуни ҳисобга олган ҳолда бозор шароитида давлат мулки сотилгач, у хусусий мулкка айланади. Шу боис шак-шубҳасиз меҳнат воситаларини асосий капитал деб ҳисоблашга асос бор.

Асосий капитал ўз ичига ишлаб чиқариш жараёнида кўп маротаба иштирок этадиган ва аста секин эскирган сари қийматини яратилган маҳсулотларга бир неча йил давомида қисман ўтказиб борадиган (эскириш суммалари) меҳнат воситаларини олади.

Асосий капитал ишлаб чиқариш ўрнига қараб бир неча турларга бўлинади. Биринчи гуруҳга, механик воситаларни киритиш мумкин, буларга ишчи-машиналар, турли

ускуналар киради. Иккинчи гуруҳга бино ва иншоотларни киритиш мумкин. Учинчи гуруҳ ўз ичига транспорт воситаларни, ҳар хил хўжалик буюмларни олади.

Асосий капитал иккита тўлдирувчи қисмлардан иборат. Актив қисмга муҳим воситалар киритилган бўлиб, улар орқали ишлаб чиқариш амалга оширилади. Пассив қисм иккиламчи бўлиб, у ишлаб чиқариш учун қулай шароитни таъминлаб беради.

Сотилган маҳсулотлардан ҳисоб рақамига тушган маблағларнинг бир қисми амортизацион тўловлар орқали амортизацион фондга келиб тушади. Амортизацион фондни ташкил этилишига сабаб ишлаб чиқариш воситаларининг вақт ўтиши билан эскиришидир. Эскиришнинг кенг тарқалган кўринишидан бири жисмонан эскиришдир. Жисмоний эскириш қонуний ҳодиса бўлиб бу ҳолда асосий мақсад унинг эскиришини олдини олиш, таъмирлаш ва имконияти борича бартараф этишдир. Жисмоний эскириш ўз навбатида қисман ва тўлиқ эскиришга бўлинади. Биринчи ҳолда восита таъмирланса, иккинчи ҳолда тўлалигича алмаштирилади (ускуналарнинг жисмоний ва маънавий эскириши).

Асосий капиталнинг самарали ишлатилишини билиш учун умумий ва хусусий кўрсаткичлардан фойдаланилади. Кенг тарқалган кўрсаткичлардан бири фонднинг қайтиш даражасидир. Бу кўрсаткични субъектнинг ялпи маҳсулоти орқали ҳисоблаш мумкин, яъни ялпи маҳсулотни асосий капиталнинг бир йилда ўртача қийматига бўлган нисбати орқали топилади.

Айланма капитални ишлатишни такомиллаштириш йўллари. Саноат капиталини ишлатиш натижасида маҳсулотни ишлаб чиқариш шаклланади. Саноат капитали айланма капитал ёки айланма фондлар сифатида ҳам кўрилади. Саноат субъектнинг айланма фондлари иккига, яъни, айланма ва муомала фондларига бўлинади:

Айланма фонд ишлаб чиқариш фондининг бир қисми бўлиб, ишлаб чиқариш даврида мавжуд қийматини сарф қилиб, янги яратилган маҳсулотда намоён бўлади. Айланма фонди турли кўринишда, хом ашё, бутловчи буюмлар, ёқилғи, инвентар ва жиҳозлар бўлиши мумкин.

Ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигини таъминлашда субъектда муомала фондининг аҳамияти катта. Бу фонд пул муомала доирасига хизмат кўрсатишни ҳамда банкда счетларидаги маблағларга, омборхонадаги тайёр маҳсулотларга, жўнатилган ва йўлдаги маҳсулотларга хизмат кўрсатишни ўз ичига олган.

Айланма воситалар доимий ҳаракатда бўлиб, ўз шаклини ўзгартирган ҳолда айланишнинг уч босқичидан ўтади. Айланишнинг биринчи босқичида айланма капитал пул кўринишдан меҳнат буюмлари ва ресурслари кўринишига ўтади. Бу босқичда захира сифатида меҳнат буюмлари билан ишчи кучи ёлланади. Иккинчи босқичда ишчи кучи

ёрдамида ишлаб чиқариш заҳиралари (меҳнат буюмлари) тайёр маҳсулотга айлантирилади. Ва ниҳоят учинчи босқичда субъект тайёр маҳсулотни сотиб, пул маблағларини маҳсулот кўринишидан озод қилади ва пул шаклида айланиш ўз якунига етади.

Саноат маҳсулотининг таннархи. Субъект маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш учун сарфлайдиган доимий ҳаражатларнинг пулдаги ифодаси таннарх бўлиб ҳисобланади. Ҳар қандай ҳаражатни режалаштириб ҳисобга олиш ва шаклини аниқлаш мумкин, масалан киллограмм, метр, дона ва ҳоказо. Лекин жами ҳаражатларни ҳисоблаш учун уларни бир умумий ўлчовга келтириб пул ифодасида акс эттириш лозим. Деярли, ҳамма субъектлар ҳам ишлаб чиқаришга кетган ҳаражатларни таннархга киритмайдилар.

Саноат маҳсулотининг таннархига қўшимча қилиб қуйидагиларни киритиш мумкин:

- социал суғурта тўловлари;
- банк кредитлари учун фоиз.

Таннархни режалаштиришдан асосий мақсад маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетадиган ҳаражат миқдорининг муқобил даражасини топишдир. Таннархни режалаштириш перспектив ёки сузувчи бўлиши мумкин. Перспектив режалаштириш узок муддатли беш йилгача бўлади. Сузувчи режалаштириш перспектив режалаштиришни аниқлаш учун қўлланилади ва ҳисоб китоб орқали амалга оширилади.

Ишлаб чиқариш самарадорлигини белгиловчи кўрсаткичлар. Ишлаб чиқаришнинг самарадорлик даражасини икки тизим ёрдамида аниқлаш мумкин. Биринчи тизимга юқорида таъкидлаб ўтилган хусусий кўрсаткичлар мисол бўла олади, уларга меҳнат унумдорлиги, капитал ҳажми, маҳсулотнинг материал ҳажми киради. Умумий кўрсаткичлар сифатида кенг тарқалган фойда ва рентабелликни кўриб чиқамиз.

Ишбилармонлик фаолиятини юритишдан асосий мақсад фойда олишдир. Бозор иқтисодиёти шароитида фойдани қўшимча қийматга айлантирилган шакли деб изоҳ беришади. Фойдани ҳисобга олиш субъектнинг хўжалик фаолиятининг қанчалик самарали эканлигини кўрсатади. Фойда миқдорини шакллантириш жараёнида хўжалик фаолиятининг ҳар бир йўналишлари: асосий капиталнинг ишлатилиш даражаси, машина асбоб-ускуналар, технологиялар, ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил қилиш ҳисобга олинади. Фойданинг абсолют ҳажми таннархнинг пасайганлигини ва сотилган маҳсулотнинг ўсиш ҳажмини ифодалайди.

Сотилган маҳсулотлардан тушган маблағ ҳажми тушум дейилади. Тушум ҳажмидан ишлаб чиқаришга сарфланган моддий ҳаражатлар олиб ташланиб, ҳосил бўлган миқдор ялпи даромадга киради. Ялпи даромаднинг бир қисми иш ҳақи ва қўшимча қиймат солиғига ишлатилади. Ниҳоят субъект фойда олишга эришади. Бундан ташқари субъект

хўжалик фаолиятининг қонун томонидан ўрнатилган солиқлар миқдори тўлангач соф фойда қолади. Соф фойда ҳажми қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

СФ Қ ЯФ - (Сич Қ С Қ Сакц Қ См) - Кр

ЯФ - ялпи фойда;

Сич - фойда миқдоридан олинадиган солиқ;

ққС - қўшимча қиймат солиғи;

Сакц - акцизлар;

См - мулк солиғи;

Кр - кредит учун банк процентлари.

Рентабеллик ва унинг ўсиш даражасига таъсир қилувчи омиллар. Ишлаб чиқариш самарали эканлигини билиш учун фақат фойда билан чекланиб қолиш мумкин эмас. Масалан икки субъектнинг фойдаси ҳажмининг бир хил бўлгани билан уларнинг ишлаб чиқаришнинг фонд қийматлари ҳар хил бўлиши мумкин. Шундай қилиб субъектнинг самарадорлигини баҳолаш учун фойдани ишлаб чиқариш фонди билан солиштириш лозим. Шу жараён субъектнинг рентабеллигини аниқлашга ёрдам беради.

Рентабеллик саноат субъект ишлаб чиқаришининг иқтисодий самарадорлик кўрсаткичи бўлиб, хўжалик фаолиятининг якуний натижаларини акс эттиради. Рентабелликни ҳисоблаш фойданинг (Ф) асосий капиталнинг ўртача йиллик қийматига (АК) бўлган нисбати орқали амалга оширилади.

Рентабелликни икки усулда соф ва баланс фойда асосида ҳисоблаш мумкин. Рентабеллик кўрсаткичига турли омиллар ўз таъсирини кўрсатиши мумкин. Буларга маҳсулот таннархи, айланма маблағларнинг айланиш тезлиги кабилар киради. Рентабеллик даражасини ошириш масаласи муҳимдир. Маълумки фойда миқдорини ошириш учун субъект ишлаб чиқариш ҳажмини кенгайтиради. Ҳажмни оширишдан яна бир мақсад самара, самарадорлик ва меҳнат унумдорлигини оширишдир. Фойда миқдоридан ҳаражатлар олиб ташланганда самара топилади, самарадорликни ҳаражатларни натижага бўлган нисбати орқали аниқлаймиз. Меҳнат унумдорлигини жами фойданинг ишчилар сонига бўлган нисбати орқали ифодалаймиз, яъни ҳар бир ишчининг қўшган ҳиссаси аниқланади.

Молиялаштириш ва кредитлаштиришни ташкил қилиш. Субъектнинг молия негизини молиявий режа ташкил қилади, у ўз ичига пул шаклидаги даромадлар ва ҳаражатлар балансини акс эттиради. Баланс қуйидаги бўлимларни ўз ичига олган:

- даромадлар ва тушум воситалари. Бу бўлимга ташқи манбалардан келадиган маблағлар ҳам киритилади.

- харажатлар ва маблағ ажратмалари. Бу ерга ишлаб чиқаришни кенгайтиришга кетадиган сарф-харажатлар ҳам киради.

- кредит ва банк алоқалари. Давлат бюджетига тўловлар.

Субъектни кредитлаштириш жараёни қисқа ва узоқ муддатли кредитлардан иборат. Қисқа муддатли кредит (1 йилгача) асосан айланма воситаларнинг (керакли материал ва хомашё захиралари) етишмаслиги туфайли берилади. Узоқ муддатли кредит (2 йилдан 5 йилгача) янги объектларни қуриш учун, таъмирлаш ишларини олиб бориш учун берилади. Кредит ҳажми банк томонидан белгиланган фоиз миқдорида фойдадан тўланади.

Субъектнинг товар сиёсати. Товар сиёсати деганда биз товарни истеъмол бозорларига етказиш учун турли йўналишлардаги стратегияларни ишлаб чиқишни тушунамиз. Стратегия товарларнинг ишлаб чиқариш ҳажм ва сифат даражаларига баҳо беришда ёрдам беради ва ўз ичига қуйидаги бўлимларни киритади:

- 1) мавжуд бозорларни тадқиқод объектларига ажратган ҳолда таҳлил қилиш;
- 2) маҳсулотнинг яшаш даври ва янги товарларни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган шароитлар;
- 3) талаб ва таклифнинг шаклланиши;
- 4) товар ва ишлаб чиқаришнинг рақобатбардошлиги;
- 5) солиқ сиёсати.

Субъектнинг товар сиёсатини белгилашда илмий-техник маҳсулотлар бозорининг таъсири катта. Илмий-техник маҳсулотлар бозори деганда янги технологияни кашф қилган ихтирочилар билан шу кашфиётга эгалик қилиш ҳуқуқини сотиб олувчилар ўртасидаги алоқалар тушунилади. Илмий-техник маҳсулотнинг объекти сифатида лойиҳа муҳандислик маҳсулотлар, илмий-техник ҳужжатлар, информацион хизматлар ва илмий адабиётлар кўриб чиқилади. Илмий-техник маҳсулотларга эгалик қилишга илмий тадқиқод ва конструкторлик тажрибаларни доимо олиб боровчи илмий техник ташкилотларга рухсат берилади.

Илмий-техник маҳсулот интеллектуал фаолиятнинг маҳсули бўлиб, интеллектуал маҳсулот деб ҳам юритилади. Интеллектуал маҳсулотнинг бир неча иқтисодий-ҳуқуқий шакллари мавжуд:

- патентланган кашфиётларни ишлатиш ҳуқуқини берувчи лицензиялар;
- "ноу-хау"ларни ишлатиш ҳуқуқини берувчи лицензиялар.

Солиқ сиёсати. Субъект хўжалик фаолиятининг келажақда самарали бўлишига таъсир кўрсатувчи муҳим омиллардан бири давлатнинг иқтисодий сиёсати, яъни солиқ

сиёсатини олиб бориш йўллариidir. Солиқ давлатнинг бюджет маблағларининг тушуми учун манба бўлиб ҳисобланади ва турли тўловлар кўринишида бўлади.

Солиқлар хўжалик механизмида маълум функцияларни бажарадилар: тартибга солувчи, тақсимловчи ва фискал (бюджет-солиқ). Солиқлар бевосита ва билвосита турларга бўлинади. Бевосита солиқлар кенг тарқалган бўлиб қуйидагилардан иборат:

- даромаддан олинadиган солиқ асосан талабни тартибга солишга, баҳоларни оширишга ва инфляция даражасини пасайтиришга ёрдам беради.
- фойдадан олинadиган солиқ фоиз миқдорида белгиланади ва миллий даромадни қайта тақсимлашга ёрдам беради.

Солиқ тўлашдан озод этилган ташкилотлар «Солиқ кодекси» нинг тегишли моддаларида кўрсатилган бўлиб уларга асосан маърифат, диний ва жамоат ташкилотлари киради. Солиқ миқдори хусусиятига кўра мутаносиб, прогрессив ва регрессив бўлади. Мутаносиб миқдорда - даромад миқдорининг ҳажми қандай бўлишидан қатъий назар даражаларлар бир хил бўлади. Прогрессив - даромад ошган сари солиқнинг даражаси ҳам ошади. Регрессив - даромад ошиши билан унга мутаносиб равишда биргаликда солиқ миқдори пасаяди.

Билвосита солиқлар товар ва хизматлардан олиниб баҳо ва тарифларга қўшимча қиймат қўшиш натижасида олинади. Улар акциз, қўшимча қиймат солиғи, божхона солиқлари ва қимматбаҳо қоғозлар операцияларидан олинadиган солиқлар шаклида бўлади. Божхона тўловлари ва йиғинлари давлат сиёсатининг асосий қуроли бўлиб, импорт маҳсулотларининг баҳосини тартибга солишга ва ички ишлаб чиқарувчиларнинг манфаатларини ҳимоя қилишга хизмат қилади

Ўзбекистон Республикаси ва ривожланган мамлакатларнинг солиқ тизимлари солиштириб таҳлил қилингандан сўнг, бизнинг тизимимизда бозор иқтисодиёти шароитининг талабларига жавоб бермайдиган, жумладан солиқ миқдори ва имтиёзлар бўйича айрим камчиликлар кузатилди.

Ҳап шундаки кўп солиқ ставкалари иқтисодий асосланмаган. Имтиёзлар тор доирадаги саволларни қамраб олган ҳолда капитални ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун сарф қилишга тусқинлик қилади.

Солиқ сиёсат тизимини такомиллаштириш мақсадида давлат қуйидаги йўналишларга урғу беряпти:

- солиқ миқдорларини ва имтиёзларни шакллантиришда янги методологик ёндашувни яратиш;
 - тўлов қобилятига самарали баҳо беришни таъминлаш;
- давлат сарф-харажат структурасини тартибга солиш.

1.3. Ташқи иқтисодий фаолият самарадорлигини баҳолаш

Кишилиқ жамияти ривожланишининг барча даврларида мамлакатнинг халқаро иқтисодий муносабатлардаги иштироки ёки уларга жалб этилишининг қандай эканлигини билиш ва ташқи иқтисодий фаолиятнинг самарадорлигини баҳолаш муҳим аҳамиятга эгадир. Бу курсаткич экспортнинг ялпи миллий маҳсулотга (ЯММ) нисбати билан белгиланади ва мамлакатнинг экспорт квотаси деб аталади. У қанча юқори бўлса, мамлакат халқаро иқтисодий муносабатларга шу қадар юқори даражада жалб этилган бўлади. Масалан, АҚШнинг экспорт квотаси 10-15 фоизга, Германия, Франция, Италия, Англияники 25-30, Японияники 18га яқин, Бельгия, Венгрия, Сингапурники 110-135 фоизга тенг. Ўзбекистоннинг ялпи ички маҳсулотида экспортнинг улуши собиқ СССР да 8-10 фоизга тенг эди. Кейинги йилларда у 10-12 фоизни ташкил этмоқда.

Бу курсаткич халқаро иқтисодий муносабатларнинг сифат тузилишини кўрсатмайди. Шу сабабли уни ифодаловчи яна бир курсаткичдан фойдаланилади. Бу реал экспорт квотаси бўлиб, у экспортнинг мамлакат саноат ишлаб чиқаришига нисбати билан ўлчанади. Ривожланган мамлакатлар учун у тахминан 40-50 фоизга тенг. Бу эса ишлаб чиқарилган барча маҳсулотнинг ярми ташқи бозорга олиб чиқиб кетилишини англатади. Давлатнинг ташқи иқтисодий муносабатларга тортилганлиги яна экспортнинг эластиклиги (экспорт ва ЯММ ўсиш суръатларининг нисбати) билан ҳам белгиланади. Мослашувчанликнинг бирдан юқори бўлиши, мамлакатнинг халқаро иқтисодий муносабатларга шунча кўп қатнашаётганини билдиради. Ташқи иқтисодий алоқалардан келадиган самара жуда кўп миқдордаги экспорт, импорт, кредит ва бошқа операциялар, шунингдек техникавий ва бошқа хизматлар кўрсатиш бўйича барча қатнашчиларнинг бу соҳадаги фаолияти натижаларидир. Бунда самарадорликни тўғри баҳолаш жуда муҳим аҳамиятга эга бўлиб, у энг аввало жамият, халқ хўжалиги, давлатнинг манфаатларидан келиб чиқади, чунки идоравий, маҳаллий ва хусусий манфаатлар уларга кўп ҳолларда мос келмай қолади.

Ташқи иқтисодий фаолият самарадорлигини баҳолашга миллий иқтисодиёт нуқтаи назаридан ёндашишни қўллаш – мамлакатдан олиб чиқиб кетилаётган барча товарлар ва хизматларга қилинган ижтимоий харажатларни мамлакатга олиб кириладиган товарлар ва хизматларни мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқариш ташкил этилганида сарфланадиган харажатлар билан солиштирилади. Фойда ёки зарар тарзидаги самара аниқланади. Чунончи, импорт қилинган товарларни мамлакатнинг ўзида чиқаришга сарфланадиган харажатлар уларга ҳақ тўлаш учун экспорт қилинадиган товарларга қилинадиган харажатлардан кўп бўлиб чиқса, унда мамлакат айирбошлашдан фойда олади. Фарқнинг катталиги ушбу фойданинг миқдорини кўрсатади.

Лекин натижа манфий бўлиб чиқиши ҳам мумкин. Бундай ҳолат тез-тез учраб туради. Ташқи иқтисодий фаолиятда баҳолардаги келишмовчиликлар туфайли, тез-тез шундай вазият юз бериб турадики, бунда алоҳида олинган у ёки бу товарни экспорт қилиш фойдасиз, зарарли бўлиши мумкин, бироқ бунда кўриладиган зиён импортдан олинадиган миқдор жиҳатдан катта фойда билан қопланиб кетади. Шу сабабли товарлар ва хизматларнинг қарама-қарши ҳаракатланиши, яъни бутун айирбошлаш жараёнининг натижаларини ҳисобга олган тақдирдагина экспорт ёки импорт самарадорлигининг тўғри баҳоланишига эришилади. Ташқи иқтисодий алоқаларнинг самарадорлигини баҳолаш учун кўпгина кўрсаткичлар қўлланилади. Булар жумласига қуйидагилар киради.

1. Ташқи савдо айирбошлаш самарадорлигининг кўрсаткичи. Сурадаги импорт қилинган товарларнинг қиймат баҳоси (мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилган тақдирда уларга ёки улар ўрнини босувчи товарларга қилинадиган барча харажатлар) ни кўрсатувчи сонни маҳраждаги экспорт қилинган товарларни ишлаб чиқаришга ва ташишга сарфланган барча халқ хўжалик харажатларини билдирадиган сонга бўлишдан чиққан бўлини мани билдиради. Бу кўрсаткични ҳажм (қиймат) жиҳатидан тенг бўлган экспорт ва импорт учун аниқлаш керак. Мутаносиб бўлмаган қисми учун экспорт ёки импортнинг самарадорлик кўрсаткичи (қайси бирининг кўплиги) алоҳида-алоҳида аниқланади. Усуналарни импорт қилиш самарадорлигини баҳолаганда вақт ва сифат омилига тузатиш киритилиши мумкин.

Тушумлар(Қ)	Тўловлар (-)
5. Жорий операциялар баланси IА. Савдо баланси	
1.Товарлар экспорти	1.Товарлар импорти
IВ. Хизматлар ва нотижорат тўловлари баланси	
Товарсиз хизматлар бўйича тушумлар Юк ташиш ва суғурта Сафарлар Бошқа нофактор хизматлар Фактор ларомаллар тушумлари	Нофактор хизматлар бўйича тўловлар Юк ташиш ва суғурта Сафарлар Бошқа нофактор хизматлар Фактор ларомаллар тўлови
II. Капиталлар ва кредитлар ҳаракати баланси	
Бевосита инвестициялар келиши Мажмуа инвестициялар келиши Ссуда капиталнинг келиши	Бевосита инвестицияларнинг кетиши Мажмуа инвестицияларнинг кетиши Ссуда капиталнинг кетиши

III. Мамлакат олтин ва валюта захираларидаги I ва II баланс лар ўрнини тўлдирувчи ўзгаришлар	
Олтин ва валюта захираларининг камайиши (соф чиқиб Кетишнинг ўрнини тўлдиришҚ)	Олтин ва валюта захираларининг кўпайиши (соф маблағ келишининг ютилиб кетиши -)

Мамлакат тўлов баланснинг тахминий тузилиши

2.Экспортнинг валюта самарадорлиги кўрсаткичи. У ташқи бозорда товарлар сотишдан тушган соф валюта тушумининг мамлакатда уларни ишлаб чиқариш ва ташишга қилинган харажатларга, агар товарлар кредитга сотилган бўлса, кредит таъсирининг коэффицентини ҳисобга олган ҳолдаги нисбатини ифодалайди. Товар кредитга сотилганида экспортнинг самарадорлиги одатда камаяди, бироқ кредит берилмаса, товарларни ташқи бозорда сотиш кўпинча қийинлашади, баъзан эса умуман мумкин бўлмайди.

3. Импортнинг валюта самарадорлиги кўрсаткичи. Мамлакатга олиб келинган товарларнинг уларни ишлаб чиқаришнинг ички шарт-шароитлари бўйича уларни сотиб олиш ва чегарагача етказиб келтиришга қилинадиган тўлиқ валюта харажатларига нисбатидир.

Экспортдан қилинган зарарлар кўпинча импортдан қилинган даромадлар билан қопланиши туфайли, юқорида айтиб ўтилган кўрсаткичларни тўғирлаш учун тузатиш коэффицентлари: импорт учун экспорт эквиваленти самарадорлиги коэффицентини ва шунга мувофиқ экспорт учун импорт эквиваленти самарадорлиги коэффицентини жорий этилади. Экспорт учун коэффицент муайян мамлакатга товарлар экспорт қилишдан тушган жами валюта тушумини уларни ишлаб чиқаришга қилинган барча харажатларга бўлишдан чиққан сондир. Импорт учун коэффицент эса импорт қилинган товарларни мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилган тақдирда сарфланиши мумкин бўлган харажатларни бу товарлар ҳақини тўлаш ва келтиришга кетган валютадаги харажатлар суммасига бўлиш натижасидир. Чет эл валюталарининг харид кучи бўйича ҳам тузатиш киритилади.

4. Лицензиялар сотиб олиш самарадорлигининг кўрсаткичи шундай нисбатдирки, унинг суратида чет элдан сотиб олинган янги технологияга ёки бошқа янгиликка лицензиядан вақт омилини ҳисобга олган ҳолда фойдаланишдан келадиган миллий иқтисодиёт самарасининг ҳажми, маҳражида эса лицензия ҳақини тўлаш учун зарур бўлган товарларни ишлаб чиқаришга қилинадиган харажатлар туради. Лицензия олиш-сотиш муносабати билан товар айирбошлаш ва ҳамкорлик қилишнинг фаоллашуви ва фойдаси сингари омиллар ҳам ҳисобга олиниши шарт.

Бу кўрсаткичлар нисбийдир. Улар олинган фойданинг ёки қилинган харажатларга нисбатан қурилган зарарнинг даражасини, яъни айирбошлашнинг сифат томонини билдиради, аммо миқдор ифодасини, ташқи иқтисодий фаолиятдан келадиган самаранинг мутлақ миқдорини билдирмайди. Ана шу миқдор импорт қилинган товарлар мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилганида халқ хўжалиги қиладиган барча харажатлар билан экспорт қилинган товарлар учун қилинган ана шундай харажатлар ўртасидаги фарқга тенг бўлади ва одатда етказиб бериладиган ва харид қилинадиган товарларнинг йиллик ҳажмида ҳисобланади.

Аниқланган самарани билвосита самарадан фарқли ўлароқ бевосита самара деб, ҳисоблаш керак. Билвосита самара ана шу алоқаларнинг фан-техника тараққиётини жадаллаштиришга, янги ишлаб чиқаришларни ташкил этиш муддатларни қисқартиришга ва янги маҳсулот чиқаришни ўзлаштиришга, моддий (товар) балансларини яхшилашга, мамлакатда иқтисодий ҳаётни фаоллаштиришга таъсир кўрсатиши натижасидир.

Маълумки, халқаро савдонинг ишлаб чиқаришга, истеъмолга ва фаровонликка таъсири кўп жиҳатдан жаҳон баҳоларининг қарор топган нисбати билан белгиланади. Шу сабабли иқтисодчилар савдонинг баҳо билан боғлиқ шартларига ёки, бошқача қилиб айтганда, мамлакатдаги экспорт баҳоларининг импорт баҳоларига нисбатига катта эътибор беришлари лозим.

Агар "савдонинг баҳо билан боғлиқ шартлари" тушунчаси иккитадан ортиқ товарга тегишли бўлса, у экспорт ва импорт баҳолари (миллий ёки бошқа валюта бирликларида) индексларининг нисбати сифатида қуйидаги формула бўйича ифодаланади:

$$T \text{ қ } B_{эк} / B_{им}$$

Бунда Т-савдонинг баҳо билан боғлиқ шартлари, $B_{эк}$ - экспорт баҳолари индекси; $B_{им}$ - импорт баҳолари индекси. Экспорт баҳолари индекси эса қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$B_{эк} \text{ қ } ЭК_i \text{ х } B_{эк.},$$

$ЭК_i$ ҳар бир товар (i)нинг базис йилдаги жами экспорт қийматидаги улуши, $B_{эк}$ эса шу товар жорий баҳосининг базис йилдаги баҳосига нисбатидир.

Импорт баҳолар учун индекс қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$B_{им} \text{ қ } ИМ_i \text{ х } B_{им.},$$

бунда $ИМ_i$ ҳар бир товар (i) нинг базис йилдаги жами импорт қийматидаги улуши, $B_{им}$ эса шу товар жорий баҳосининг базис йилдаги ҳажмига нисбатидир.

Экспорт ва импорт баҳоларининг бундай индекслари ҳукумат органлари томонидан мунтазам ҳисоблаб борилади ва масалан, Халқаро валюта фонди томонидан “International Financial Statistics” ойномасида эълон қилиб борилади. "Савдонинг баҳо билан боғлиқ шартлари" кўрсаткичининг ўсишини одатда ана шу шартларнинг яхшиланиши деб атайдилар. Агар чет элликлар ўзларига сотилаётган ҳар бир экспорт бирлиги учун бизга катта миқдорда импорт билан ҳақ тўласалар, биз бундан ютишимиз назарда тутилади. Бироқ ҳамма вақт ҳам шундай эмас. Савдонинг баҳо билан боғлиқ шартлари ўз ҳолича савдонинг фойдалилиги ҳақида тўла тасаввур бермайди, бу кўрсаткичнинг ҳаракати эса фақат муайян вазиятлардагина, ташқи иқтисодий алоқаларнинг самарадорлиги ўша йўналишда ўзгариши билан мос келади. Агар савдо шартлари чет эллик шерикларимизда ўзгаришлар юз бериши натижасида яхшиланса, биз бундан ҳақиқатан ҳам ютамыз. Агар бизнинг экспортимизга бўлган талаб ва импортни таклиф қилиш кўпайса, биз ҳақиқатан ҳам кўпроқ фойда оламыз.

Аммо энди бизнинг ҳуқ-атворимиздаги қандайдир ўзгаришлар натижасида савдо шартлари ўзгарди, деб фарз қилайлик. Масалан, ўзбек тадбиркорлари кўйлакларни анча самаралироқ ишлаб чиқара бошладилар ва экспорт ҳажмини оширдилар, бу эса баҳоларнинг пасайишига ва савдо шартларининг ёмонлашувига олиб келади. Бунда Ўзбекистон ўз-ўзидан нималарнидир ютказди ва савдо унинг учун камроқ фойда келтира бошлайди, деган маъно чиқмайди. Республикамыз ишлаб чиқариш самарадорлигининг ўсишидан ҳам, кўйлакларни анча арзон баҳоларда экспорт қилиш ҳажмининг ортишидан ҳам бир вақтда сотувда эга бўлиши мумкин. Шундай қилиб, савдонинг баҳо билан боғлиқ шартлари ташқи иқтисодий алоқалар натижаларидаги ўзгаришларни баҳолаш учун муҳим маълумот беради, аммо бу баҳолардан бошқа маълумотлар савдо ҳажмлари ва баҳолар ўзгаришининг сабаблари тўғрисидаги маълумотлар билан бир қаторда фойдаланиш керак.

Давлатнинг ташқи иқтисодий алоқалари ва уларнинг бутун боғланишларининг ҳолатини таҳлил қилиш имконини берадиган умумлаштирувчи кўрсаткич - **тўлов балансидир**. У мамлакатнинг резидентлари билан ташқи дунё ўртасида муайян даврдаги барча савдо ва молиявий оқимларни қамраб оладиган статистика ҳисоботидир. Тўлов баланси мамлакатнинг ташқи иқтисодий алоқалари жараёнида амалга оширилган амалдаги тўловлари билан унга келган тушумларнинг қийматда ифодаланган ўзаро нисбатидир.

Тўлов баланси ўз таркибида ташқи иқтисодий фаолиятнинг ҳамма кўриниш ва шакллари акс эттириши лозим.

Дарҳақиқат, мамлакатларнинг бир-бирлари билан ўзаро иқтисодий муносабатлари тузилиши мураккаб бўлганлиги туфайли тўлов баланси тизимининг **таркибий қисмлари** сифатида савдо-баланси, хизматлар ва нотижорат тўловлари балансини, капиталлар ва

кредитлар ҳаракати балансини, олтин ва валюта захиралари ҳаракати балансини ўз ичига олади. Кўпинча савдо баланси билан хизматлар ва нотижорат тўловларнинг баланси жорий операциялар балансига қўшиб юборилади.

Давлатнинг **савдо баланси** товарлар импорт қилинганида ундан чиқиб кетадиган маблағлар билан товарларни чет элга экспорт қилганда келадиган маблағлар ўртасидаги нисбатни кўрсатади. Тўлов балансининг шу таркибий қисми мамлакатнинг ташқи иқтисодий аҳволига баҳо беришда энг муҳим кўрсаткичдир. Агар мамлакатнинг экспорти маълум даврда чет элдан импорт қилишдан ортиқ бўлса, савдо баланси актив бўлиши (мусбат сальдо балансига эга бўлиши) мумкин. Агар импорт экспортдан ортиқ бўлса, савдо баланси шунга мувофиқ манфий (манфий сальдо) бўлади. Бошқача қилиб айтганда, агар Ўзбекистон муайян йилда манфий савдо баланси сальдосига эга бўлса, ўша йили истёъмол қилинганига қараганда камроқ ишлаб чиқарилган бўлади. Ва аксинча, савдо балансининг мусбат сальдоси Ўзбекистонда тегишли йилда истёъмол қилинганига қараганда кўпроқ товарлар ишлаб чиқарилганлигини кўрсатади. Савдо балансининг мусбат ёки манфий бўлиши кўпгина ташқи ва ички омилларга боғлиқ. Агар жаҳондаги конъюнктура натижасида жаҳон хом ашё бозорларида пахтанинг баҳоси сезиларли даражада ортиб, шу даражада барқарор турса, биз Ўзбекистоннинг экспортда (бунда "оқ олтин"нинг салмоғи анча катта) савдо баланси мусбат сальдога эга бўлади, деб тахмин қилсак бўлади.

Хизматлар ва нотижорат операцияларининг баланси мамлакатнинг бошқа мамлакатларга кўрсатадиган хизматлари бўйича келиб тушган пул маблағлари билан шу мамлакатга бошқа мамлакатлар кўрсатадиган хизматлар бўйича чиқиб кетган пул маблағлари ўртасидаги нисбатдан иборатдир. Иқтисодчилар фактор ва нофактор хизматларни фарқлайди. Фактор хизматлар мамлакатнинг чет элга тадбиркорлик ёки ссуда капитали шаклидаги инвестицияларидан тушган пулларни ўз ичига олади. Бунга дивидендлар шаклидаги пул тушумлари, мамлакат фирмалари ва компанияларининг фойда репатриацияси, чет элликларнинг мамлакат патентлари, лицензиялари ва менежментидан фойдаланганлик учун тўловлар ва ҳоказолар киради. Нофактор хизматлар оқими яъни, сайёҳлик, транспортда йўловчилар ва юklarни ташиш, суғурта, телерадиокоммуникациялар учун тушумлар, тўловлар ва бошқалардан иборат.

Мамлакатлар ўртасида мавжуд бўлган, аммо савдо билан боғлиқ бўлмаган хизматлар бўйича тўловлар ва тушумлар нотижорат оқимлар ёки операциялар деб аталади. Улар жумласига пул маблағларини расман ўтказиш (масалан, табиий офатлар, уруш, эпидемиялар ва бошқаларни бошидан кечираётган мамлакатларга чет элдан ёрдам кўрсатиш), қариндошлар ва яқин кишиларга шахсий пул ўтказмалари ва шу кабилар

киради. Хизматлар балансининг моддалари бўйича ҳаракатни кўпинча "кўринмас операциялар" ҳам қабул қилинган.

Иқисодчилар Ўзбекистоннинг жаҳоншумул миқёсдаги диний ва маданий-тарихий бойликларини ҳисобга олиб, уни сайёҳликнинг фаоллашиши кутилаётган мамлакат дейишмоқда. Шунини айтишимиз мумкинки, ушбу омил келажакда хизматлар баланси бўйича чет эл валютасини чиқиб кетишининг ўрнини тўлдиради.

Капиталлар ва кредитларнинг ҳаракати баланси халқаро капитал ва кредит шаклида валюта маблағларининг тушуми ва чиқиб кетишининг нисбатини акс эттиради. Капиталнинг ҳаракати тадбиркорлик ва ссуда инвестициялари шаклида юз бериши мумкин. У резидентлар ҳамда норезидентларнинг чет эл ва мамлакатнинг молиявий активлари облигациялар, субъектларга қарашли акциялар, бошқа қарз мажбуриятлари, жумладан кредитлар ва қарзларни олиш ҳамда бериш жараёнида амалга оширилади. Масалан, Ўзбекистонда яшовчиларнинг Россиядаги йирик компанияларнинг акцияларини сотиб олиши валюта маблағларининг чиқиб кетишини англатади. Агар Ўзбекистоннинг давлат акциялари чет мамлакатлардаги инвесторлар томонидан сотиб олинса, чет эл капитали келган бўлади. Тўлов балансининг капитал билан боғлиқ моддаларининг ҳаракати резидентлар ва норезидентлар чет эл моддий активлари-кўчмас мулк ҳамда компанияларни олган ёки сотган пайтда юз беради. Масалан, Ўзбекистонлик бизнесчи Италияда томат пастаси ишлаб чиқарадиган фирмани ёки шаҳар-ташқарисидagi виллани сотиб олса, капитал чиқиб кетган бўлади. Шундай қилиб, капиталлар ҳаракатининг баланси моддий ва молиявий активлар билан муомала қилишдан келадиган соф тушумларни кўрсатади. Агар уларни сотишдан келган тушумлар сотиб олинadиган чет эл активлари бўйича тўловлардан ортиқ бўлса, унда капиталларни ҳаракати балансининг мусбат сальдосига эга бўлинади ва биз капиталнинг соф келиши юз берганини кўраемиз. Аксинча, биз чет элликларга ўз активларимизни сотишга қараганда чет эл активларини кўпроқ сотиб олсак капиталлар ҳаракати балансининг манфий сальдоси, капиталнинг мамлакатдан соф чиқиб кетиши акс этирилади. Капиталлар ҳаракати ҳисоб варағи кўпинча савдо баланси ва хизматлар баланси тақчилликларига нисбатан ўрнини тўлдирувчи счёти вазифасини ўтайди. Мамлакат маълум вақт давомида ишлаб чиқарганига қараганда кўпроқ товарлар ва хизматларни истеъмол қилса, унда чет эл давлат ва хусусий қарзлари ҳамда кредитлари, чет эл капиталининг бошқа оқимлари истеъмолнинг кундалик ишлаб чиқаришдан ортиқ бўлишини, яъни манфий соф экспортни пул билан таъминлашга ёрдам бериши кўзатилади.

Жорий операциялар ва капиталлар ҳаракатининг баланси жами тақчиллигининг ўрнини тўлдирувчи яна бир муҳим таркибий қисм - мамлакат олтин ва валюта захиралари

счетидир. Агар тўлов балансининг актив сальдоси кундалик операциялар балансининг манфий сальдосини қопламаса ёки, аксинча, кундалик операциялар балансининг актив сальдоси капитал маблағлар ҳаракати счёти бўйича манфий сальдонини қопламаса, ва ниҳоят, мазкур балансларнинг иккаласи ҳам манфий соф қолдиққа эга бўлса, мамлакатда илгари жамғариб қўйилган валюта захиралари ташқи қарзни қоплаш учун энг ишончли манбадир.

Таянч сўзлар: ташқи иқтисодий фаолият, ташқи савдо, экспорт, импорт, халқаро меҳнат тақсимоти, мутлақ афзаллик, нисбий афзаллик, ихтисослашув, кооперация, рентабеллик, самарадорликни баҳолаш, тўлов баланси, савдо баланси.

Глоссарий:

Худудлараро меҳнат тақсимоти - муайян мамлакат доирасидаги айрим худудлар ёки минтақаларда меҳнатнинг ихтисослашуви;

Халқаро меҳнат тақсимоти (ХМТ) - меҳнатнинг миқдори ва сифатидан келиб чиқиб, унинг мамлакатлар ўртасида маълум нисбатда иқтисодий нафни кўзлаган ҳолда тақсимланиши.

Мутлоқ афзаллик – бу бир мамлакат муайян маҳсулотни бошқасига қараганда самаралироқ ишлаб чиқара олишидир.

Нисбий афзаллик – бу бир мамлакатда бирор маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг муқобил қиймати бошқа мамлакатдагига қараганда паст бўлса, ана шу мамлакатнинг нисбий афзалликлари тўғрисида гапириш мумкин.

Меҳнат кооперацияси (МК) – ихтисослашган меҳнат фаолиятининг ўзаро бирлашиб, яхлит меҳнат жараёнини ташкил этишидир. У маҳсулотни яратиш ёки хизматлар кўрсатиш йўлида кишилар фаолиятининг уйғунлашувини билдиради.

Тўлов баланси – бу мамлакатнинг ташқи иқтисодий алоқалар жараёнида амалга оширилган тўловлари билан унга келган тушумларнинг қийматда ифодаланган ўзаро нисбатидир.

Савдо баланси – бу товарлар импорт қилинганида ундан чиқиб кетадиган маблағлар билан товарларни чет элга экспорт қилганда келадиган маблағлар ўртасидаги нисбатни кўрсатади.

Назорат саволлари.

1. Халқаро меҳнат тақсимоти ва унинг мамлакат иқтисодиётидаги аҳамияти.
2. ТИФни ташкил этишнинг асосий тамойиллари.
3. ТИФ соҳасида давлат сиёсатининг асосий йўналишлари.
4. Халқаро ихтисослашув ва кооперациянинг моҳияти ва аҳамияти.

5. Нисбий вам утлоқ афзаллик назариялари.
6. «Хекшер-Олин» назарияси ва унинг халқаро савдо алоқаларининг ривождаги аҳамияти.
7. Экспортга ихтисослашув коэффициенти.
8. ТИФ қатнашчиларига яратилган имтиёзлар.
9. ТИФ самарадорлигини баҳолаш усуллари.
10. Мамлакат тўлов баланси.
11. Ўзбекистон Республикаси ташқи иқтисодий алоқаларининг ривожланиш кўрсаткичлари.

Тавсия этиладиган адабиётлар.

А. Асосий адабиётлар:

1. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларини чуқурлаштириш йўлида. Т.: Ўзбекистон, 1995 й.
2. Каримов И.А. Ўзбекистон - бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. Т.: Ўзбекистон, 1996 й.
3. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т.: Ўзбекистон, 1997 й.
4. ЎзР Президентининг 11.04.2005 йилдаги «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора тадбирлар тўғрисидаги» фармони. // «Халқ сўзи».- 2005. №82.
5. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 31.03.1998 йилдаги «Ташқи иқтисодий фаолиятни эркинлаштиришнинг қўшимча чора тадбирлари тўғрисида» ги Қарори. // «Халқ сўзи».- 1998. №57.
6. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 29.06.2000 йилдаги «ТБиржадан ташқарии валюта бозорини мустаҳкамлаш ва янада ривожлатириш чора тадбирлари тўғрисида» ги Қарори. // «Халқ сўзи».- 2000. №124.
7. Дегтярёв О.И. Внешне-экономическая деятельность: Учеб. пособие./ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.-М.: Дело,
8. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. -СПб.: Питер, 2004.
9. Синецкий Б.И. Внешнеторговье операции. - М.:Международные отношения, 2003 г.
10. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношения. Учебное пособие.- М.,ИВЦ «Маркетинг» 2004.
11. А.П. Киреев. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная

макроэкономика. Учебное пособие для вузов. - М., Международное отношение, 2004.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. Узбекистан и странў СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.
2. Нодиров И. Умумжаҳон савдо ташкилоти ва унга Ўзбекистоннинг аъзо бўлиш имкониятлари. Магистрлик диссертацияси, ТДИУ. 2004 й.
1. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002.
2. Common Market Law Review. 2003, №4.
3. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.
4. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002.
5. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (Ill.), 2003.
7. www.uzreport.com/
8. www.review.uz.
9. www.cer.uz.
10. www.UzA.Uz

2 – мавзу. ТИФни ташкил этиш ва бошқариш.

- 2.1. Ташқи иқтисодий фаолиятни бошқаришнинг аҳамияти ва хусусиятлари.
- 2.2. Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш.
- 2.3. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқариш.

2.1. Ташқи иқтисодий фаолиятни бошқаришнинг аҳамияти ва хусусиятлари

Бошқарув умумий ва универсал тушунча бўлиб, субъектларга ва шу субъектлар орқали уларнинг фаолиятига таъсир қилишни англатади. Бошқарувнинг мазмуни унинг *соҳаси* (ТИФ, саноат, транспорт ва бошқалар) ҳамда *даражаси* (давлат, минтақавий, соҳалар, субъект ва б.) билан белгиланади. Ҳар қандай соҳа ва ҳар қандай даражадаги бошқарув муносабатларнинг ҳар хиллигини қамраб олади ҳамда объектив ва субъектив омиллар йиғиндисининг таъсири остида бўлади. Бошқарувнинг ҳаракати ва унинг усуллари, тамойиллари, ривожланиши аниқ иқтисодий, сиёсий ҳамда ижтимоий шароитлар билан белгиланади.

Собиқ Иттифокнинг иқтисодиёти ёпиқ хусусиятга эга бўлиб, ташқи савдода ҳукмронлик, маъмурий бошқарув, мулкка давлатнинг мутлақ ҳукмронлиги ва деярли рақобатнинг йўқлиги асосига қурилган эди. Унинг ташқи савдоси бошқаруви 1918 йил 22 апрелда Халқ комиссарлари совети қабул қилган монополия тамойиллари асосида амалга оширилиб келинди. Бу тамойилларга кўра давлат:

- ташқи иқтисодий фаолиятни марказлаштирилган тартибда, халқ хўжалиги комплексининг бир қисми сифатида, шу мақсадларда ташкил этилган органлар орқали бошқарар эди;

- қайси субъектлар ва қайси соҳалар ташқи иқтисодий алоқалар бўйича операцияларни амалга ошира олишини белгилар эди;

- экспорт-импорт режаси асосида мамлакатдан нима ва қанча миқдорда олиб чиқилган ва олиб кирилганлигини белгилар эди;

- бевосита олиб кириш, олиб чиқиш ва ташқи савдо ташкилотларини тартибга солиб турар эди.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг давлат томонидан марказлаштирилган ҳолда бошқарувининг кучайтирилиши ва бу соҳанинг монополлаштирилиши шунга олиб келдики, бирон-бир товарнинг экспорт ёки импорт қилувчи ҳукмрон ташкилоти мавжуд эди. Масалан, 30 йилларда бир қанча бутуниттифоқ экспорт-импорт бирлашмалари бор эди. Жумладан, "Соввнештранс" транспорт экспедиторлик ва ташқи иқтисодий операцияларга омборхоналар хизмати соҳасида, ташқи савдо юклари учун денгиз тоннажларини фрахталаш соҳасидаги ҳукмронлик қиларди ва ҳ.к.

Монополия тамойилига асосланган давлат бошқаруви маъмурий усуллар билан амалга оширилар эди. Бундай бошқарувда ишлаб чиқарувчи экспорт фаолиятидан манфаатдор эмасди. Импортни кўпайтириш ва кенгайтиришга интилиш кўпинча асоссиз эди, чунки:

- ташқи иқтисодий алоқаларни ташкил этиш ва амалга ошириш учун жавобгар (масъул) бўлган вазирлик ва идоралар орасида вазифалар аниқ белгиланмаган эди;

- экспорт фаолияти натижаларини баҳолашда охирги натижа ҳисобга олинмас эди; хорижий истеъмолчи учун маҳсулот етказиб беришни амалга оширувчилар орасида масъулият етишмас ва рақобат кучсиз эди;

- ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи орасида тўғридан тўғри алоқанинг йўқлиги (бу фаолият соҳасининг ривожланиши учун тўсиқ бўлиб турган); --- стратегик мақсад, устувор йўналишлар ва уларга эришиш воситаларини акс эттирувчи ташқи иқтисодий фаолиятнинг аниқ қарашлари йўқ эди, бу нарса шу фаолият соҳасининг ривожланишига тўсиқ бўлиб, бир вақтда давлат манфаатларига тўғридан-тўғри зиён етказар эди.

Бозор шароитида давлатнинг бутун иқтисод ва ташқи иқтисодий фаолиятга таъсири хусусияти қисман ўзгаради, яъни у тартибга солиш, яъни асосан иқтисодий усуллар билан бутун иқтисод ва унинг ташкилий қисмларининг фойдали ҳаракатини таъминловчи маълум шароитларини яратувчанлик шаклини олади. "Тартибга солиш" атамаси билан бир қаторда Савдо ва таърифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) ва қатор мамлакатлар ҳужжатларида "регламентация" атамаси ҳам ишлатилади.

/арб мамлакатлари иқтисодчиларининг тадқиқодларида давлатнинг жаҳон бозоридаги миллий товар ва хизматлар рақобатбардошлигини оширишдаги ролини кучайтириш бўйича амалий тавсияларни ишлаб чиқишга катта аҳамият берилади. Шу ҳолат бўйича америкалик олим М. Портернинг китоби кизиқарлидир. Унда жаҳон хўжалигида миллатнинг рақобатбардошлик борасидаги устунликларини ошириш учун шароит яратишда давлатга муҳим роль ажратилган.

Мамлакатнинг рақобатдаги устунлиги – юқори ва доимо ўсиб боровчи ишлаб чиқариш даражасига эришиш билан белгиланади. Бунинг учун давлат қуйидагиларни амалга ошириши зарур:

- миллий манбалар – меҳнат ва капитални ишлатишга ёрдам бериши керак;
- ўзгаришлар, миллий саноат фаолиятининг инновациясини рағбатлантириш;
- ташқи бозорда фирмаларнинг рақобатга чидамлигини оширишга олиб келадиган ички бозордаги рақобат муқимлигини яратиш;
- экспортга ҳамда аралаш маҳсулотлар ишлаб чиқариш фирмаларига хизмат қиладиган ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун қулай шароитларни яратиш зарур.

М. Портернинг назарияси жаҳоннинг бир қанча мамлакатлари, шунингдек АҚШ ва Австралияда товарларнинг рақобатга чидамлилигини давлат аҳамияти даражасига кўтариш бўйича амалий тавсиялар ишлаб чиқиш учун асос бўлиб хизмат қилди.

Шундай қилиб, ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солинишининг объектив зарурияти, иқтисодий назарияда тан олинган ва саноати ривожланган мамлакатларда хўжалик юритиш амалиёти билан тасдиқланган. ТИФнинг давлат томонидан тартибга солиниши бутун жаҳонда кенг қўлланилади. Бозор хўжалиги шароитларида у миллий иқтисод манфаатларидан келиб чиққан ҳолда ТИФни такомиллаштиришни рағбатлантирувчи, амалга оширувчи ва назорат қилувчи қонуний чора-тадбирлар тизимини ташкил этади. Бу чора-тадбирлар давлат субъектлари ҳамда ижтимоий ташкилотлар томонидан ҳам амалга оширилади. Тартибга солишдан мақсад – мамлакат ташқи иқтисодий комплексини халқаро меҳнат тақсимотининг ўзгарувчан шароитларига мослаштириш ва барқарорлаштиришдир.

Давлат томонидан тартибга солишнинг асосий вазифаси – ТИФнинг замонавий концепцияларини ишлаб чиқишдир. Концепция – назарда тутилган соҳанинг ривожланиш мақсадлари, натижа ва фойда олиш йўналишларини, (масалан, ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантиришнинг) вазифаларни белгилашни ўз ичига оладиган умумий ғоядир.

Ташқи ва ички омиллар ҳар доим ташқи иқтисодий сиёсатга икки хил ёндашишни талаб қилади. Булар савдо эркинлиги ва протекционизмдир. Савдо эркинлиги деганда,

ташқи савдо масалалари бўйича қарор қабул қилинишида хорижий товарларнинг миллий бозорга кириш имкониятининг чекланмаганлиги тушунилади. Протекционизм эса давлатнинг ташқи иқтисодий, ташқи савдо фаолиятига аралашувини, миллий ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш мақсадида хорижий товарларга нисбатан ҳар хил чегирмалар амалга оширишни таклиф этади. Ҳар хил даврларда ҳар хил мамлакатларда бу икки ёндашув бир вақтда мавжуд бўлган, аммо уларнинг ўзаро муносабатлари ҳар хил, яъни ташқи ва ички омиллардан келиб чиқиб белгиланадиган бир-биридан устунлигидир.

Замонавий шароитларда ташқи иқтисодий сиёсат - хорижий мамлакатлар билан иқтисодий, фан-техника, ишлаб чиқариш ва бошқа алоқаларни ривожлантиришга ва ижтимоий-иқтисодий ривожланишнинг стратегик вазифаларини ечиш мақсадида мамлакатнинг халқаро меҳнат тақсимоотида қатнашишини чуқурлаштириш ва кенгайтиришга қаратилган ҳукумат тадбирларининг тизимидир.

Ҳар бир мамлакат бу масалаларни ўз ривожланишининг аниқ тарихий шароитларидан келиб чиққан ҳолда ҳал қилади.

Масалан, АҚШ бир қанча ўн йиллар давомида жаҳон ҳўжалигида олдинги ўринни эгаллаб келиб, ҳозирги вақтда ўз мавқеини сақлаб қолиш учун кураш олиб бормоқда, яъни ишлаб чиқариш учун мўлжалланган илмий товарлар олиб киришни рағбатлантирилмоқда, бунда асосан иқтисодни техник янгилаш учун тўлов бўладиган хорижий капитал оқими рағбатлантирилмоқда. Мамлакатнинг ташқи иқтисодий алоқаларида бутун дунёда ҳамкорлик алоқалари билан бирлашган тармоқлари бўлган транснационал корпорациялар ҳал қилувчи роль ўйнаётир. Кейинги йилларда кичик ва ўрта субъектларнинг ташқи иқтисодий фаолияти жуда жадаллик билан қўллаб-қувватланмоқда.

Японияни олиб кўрадиган бўлсак, бу мамлакат табиий бойликларга жуда кам эга бўлганлиги сабабли, ташқи иқтисодий фаолиятини анъанавий тарзда керакли ёқилғи ва хом ашё материаллари импортига йўналтирган. Унинг барча турдаги манбаларни тежаши анъанавий импортни қисқартириш, тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш ва хорижга капитал сифатида экспорт қилиш имкониятини берди. Япониянинг рақобатга чидамлилиги ошди ва охириги йилларда бу кўрсаткичлар бўйича у жаҳонда олдинги ўринлардан бирини эгаллайди.

Ташқи иқтисодий сиёсат ташқи савдо, хорижий инвестициялар, валюта-кредит муносабатлари, янги технологияларнинг берилишини ҳамда ишчи кучининг ҳаракатини тартибга солиб туради.

Ташқи иқтисодий сиёсатнинг шаклланишига капитал вакиллариининг бирлашмалари (саноатчиларнинг миллий ассоциацияси, тадбиркорларининг соҳавий бирлашмалари),

транснационал корпорациялар, кичик ва ўрта бизнес, савдо уй (палата) лари ва бошқа ижтимоий бирлашмалар таъсир кўрсатади.

Саноати ривожланган мамлакатларда давлат томонидан ТИФни тартибга солишнинг (регламентация қилишнинг) ташкилий қурилма, йўналиш, тамойил, вазифа ва мақсадларни ўз ичига олувчи механизми вужудга келди. Замонавий ташқи иқтисодий сиёсат ташқи савдони назорат қилувчи ва рағбатлантирувчи бир қатор воситалар ёрдамида амалга оширилади. Бунинг учун мамлакатларда ташқи иқтисодий алоқаларни тартибга солиш учун махсус давлат тизимлари яратилмоқда, масалан, Италияда - Ташқи савдо вазирлиги, Ташқи иқтисодий сиёсат бўйича вазирликлараро қўмита, Божхоналар бош бошқармаси, Бош иқтисодий бошқарма, Ташқи ишлар вазирлиги, хорижда ўз тижорат ваколатхоналарига эга бўлган Ташқи савдо институти, товарларни экспорт қилишда иқтисодий бўлимлари бўлган хориждаги элчихона ва консулликлар бунга ёрдам беради.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг давлат томонидан тартибга солиниши миллий иқтисоднинг бошқа доираларини тартибга солиш билан қиёслаганда ўзига хос хусусиятларга эгадир.

Бу ўзига хослик ҳар бир давлат халқаро савдонинг меъёр ва тамойиллари билан ҳисоблашиши зарурлигидан келиб чиқади. Ҳар қандай давлат ўзининг ривожланиши, иқтисодиётининг фойдалилигини оширишда, ўз миллий манфаатларини амалга ошириш мақсадида ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишда бошқа мамлакатлар манфаатларига путур етказмаслиги ва халқаро ташкилотлар томонидан ишлаб чиқилган қоидалар чегарасидан чиқмаслиги зарур.

Шундай қилиб, давлатнинг ТИФни тартибга солиш чегаралари бир томондан, миллий экспортни кенгайтириш ва халқаро ҳамкорликни ривожлантиришга эҳтиёж билан белгиланса, бошқа томондан, халқаро ташкилотлар қоидалари билан ҳам тартибга солинади.

ТИФнинг тартибга солиш предмети қуйидагилардир:

- миллий экспортчиларни рағбатлантириш;
- жаҳон бозорида миллий экспортчиларнинг мавқеини мустаҳкамлаш учун ҳар хил ташкилий чораларни амалга ошириш;
- миллий фирмаларга хорижий капитал қўйишнинг ўсишига ёрдам бериш.

Агар шуларни ҳисобга оладиган бўлсак юқорида кўрсатилган вазифалар анча қийин ҳисобланади.

Бундан ташқари, барча давлатлар ўз миллий фирмалари рақобатчиларининг фаолиятини чеклаш учун ҳар хил усуллардан фойдаланади. Масалан, уларнинг ички

бозорга кириб келишига тўсқинлик қилиш, уларнинг иш олиб бориши учун оғирроқ шароит, юқори экологик талаблар ва бошқаларни ўрнатиш.

Минтақавий кириб боровчи гуруҳларнинг пайдо бўлиши шунга олиб келдики, миллий даражадаги тартибга солиш билан бирга, минтақавий гуруҳлар ичида, яъни ташқи иқтисодий фаолиятни минтақавий даражада тартибга солиш амалга оширила бошланди.

2.2. Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш

Ҳар қандай мамлакатдаги ташқи иқтисодий фаолиятнинг тартибга солиниши бошқа мамлакатлар ташқи иқтисодий фаолияти натижаларида, албатта, акс этади, чунки жаҳоннинг ҳар хил мамлакатларининг ишлаб чиқариши, товар алмашинуви ва истеъмоли бир-бирига боғлиқдир. Ташқи иқтисодий алоқаларнинг чуқурлашиши ва кенгайиши билан ТИФни кўп томонли тартибга солиш кучаймокда. Ҳар бир мамлакатда ташқи иқтисодий фаолият миллий ҳуқуқ меъёрлари, икки тарафлама битимлар, минтақавий ҳамда халқаро ташкилотлар доирасидаги кўп томонли келишувлар асосида тартибга солинади.

Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш БМТ тизимидаги ва унга қирмайдиган халқаро ташкилотлар доирасидаги шартномаларда кўрсатилган. Бу 1947 йилда жаҳон савдосининг божхона-тариф масалаларини тартибга солиш учун тузилган таъриф ва савдо бўйича асосий келишув—. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) дир.

Барча мамлакатларнинг жаҳон савдосини эркинлаштиришга интилиши Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) доирасидаги келишувларни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш тамойилларида акс этади. Улар асосан қуйидагилардан иборат:

- камситмаслик, ўзаро энг қулай усулларни тақдим этиш;
- миллий бозорларни муҳофаза қилишнинг кўпроқ тариф воситаларидан фойдаланиш;
- божхона тарифларини узлуксиз тарзда тушириш;
- савдо-сиёсий ён беришда ҳамкорлик қилиш;
- можароларни кенгаш ва музокаралар ёрдамида ечиш.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) 1948 йилдан 1994 йилгача ягона савдони тартибга солувчи халқаро ташкилот эди. (ЮНКТАД каби бошқа халқаро ташкилотларнинг савдо-сиёсий масалалардаги қарорлари кўпроқ тавсиявий хусусиятга эга). Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) "раунд"ларда ишлаб чиқилган ва қабул қилинган қатор кодекс ва келишувлардан иборатдир. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг мавжудлиги даврида 8 та раунд ўтказилган. Уларнинг ҳар бирида саноати ривожланган мамлакатларда божхона тарифларини пасайтириш билан

боғлиқ масалалар кўриб чиқилган, натижада ўртача импорт тарифлари ставкаси 1947 йилдаги 40-60% дан 1990 йилларнинг бошида 3-5% гача камайди.

Миллий божхона - тарифини тартибга солиш ГАТТ келишувлари ва кодекслари билан бир хиллаштирилиши керак. Бу нарса Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) га аъзо мамлакатларга ҳам унга киришга тайёрланаётган мамлакатларга ҳам таалуклидир.

Замонавий босқичда божхона божларининг ташқи савдо сиёсатини амалга ошириш воситаси сифатидаги аҳамияти камаймоқда. Бу албатта халқаро савдонинг эркинлашувидан далолат беради. Аммо жаҳон бозорида рақобат кураши тўхтамаяпти, аксинча, у кескинлашмоқда ва миллий ҳамда минтақавий даражадаги протекционистик ғояларнинг кучайишига олиб келмоқда (жамоа протекционизми). Халқаро ташкилотларнинг иш олиб бориши, унинг эркинлаштирилишига қаратилган. Халқаро савдо қоидаларининг тан олиниши шароитида мамлакатлар, тарифсиз чекловлар деб ном олган ҳар хил мураккаб воситалар орқали протекционизмни амалга оширишга интилоқдалар.

ТИФнинг бевосита қатнашчилари учун тарифсиз (тарифдан ташқари) чеклашларни, яъни чет эл товарларининг ички бозорга киришга ҳар хил тўсиқларни тартибга солиш бўйича Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг охирги икки - Токио ва Уругвай раундлари муҳим аҳамият касб этади.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг таснифига кўра, тарифдан ташқари чеклашлар беш гуруҳга бўлинади.

1. Давлатнинг ташқи савдо тадбирларида қатнашиши: экспорт товарларини субсидия қилиш, товарлар сотиб олишнинг давлат тизими.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг субсидия ва компенсация чоралари бўйича келишувига ўзига хос, яъни бўлак субъект ёки субъектлар гуруҳига бериладиган субсидия тушунчаси киритилган эди.

Агар импорт товари давлат субсидияси билан ишлаб чиқарилгани аниқланса, импортчи мамлакат қатъий белгилаган расм-русумларга кўра олиб келинган товарга бадал божини қўйишга ҳақи бўлади, бунда миллий ва импорт товарлари бозорда бир хил мавқеда бўлади. Бадал божининг миқдори давлат субсидияси миқдорига қараб белгиланади. Европа Иттифоқи қонунчилиги давлат томонидан субсидия қилишнинг барча кўринишини инсофсиз рақобат турига киритади ва ушбу қонунларга риоя қилишни назорат этиш мақсадида рақобат қоидаларини бузганлиги учун учинчи мамлакатлар субъектларига жарима солиш ҳуқуқига эга бўлган ЕИ комиссиясига топширилади.

2. Импортнинг божхона ва маъмурий расмиятчиликлари: антидемпинг божлари, божхона қийматини баҳолаш усуллари, товарни етказиб беришда зарур бўлган ҳужжатларга қўйиладиган талаб.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг тарифи бўйича демпинг – бир мамлакат маҳсулотининг иккинчи мамлакат бозорида, ўша маҳсулот миллий ишлаб чиқарувчиларга зиён келтириши, янги миллий маҳсулот ишлаб чиқаришни сезиларли даражада ҳамда секинлатиши, "ўртача баҳо" дан паст баҳода сотилишидир. "Ўртача баҳо" дан кам деганда жаҳондаги баҳодан кам ёки шу маҳсулот экспортчи мамлакатда сотилаётган баҳосидан паст баҳо тушунилади.

3. Истеъмолчиларнинг хавфсизлиги, санитария меъёрлари билан боғлиқ ўлчов ва талаблар, ўраш-қадоқлашга бўлган талаблар.

Ҳозирги пайтда экологик хавфсизликни таъминлаш билан боғлиқ чегаралашлар кучаймокда. Булар:

- таркибида хавфли моддалар, белгиланган чегарадан ортиқ бўлган маҳсулотларни импорт қилишни тақиқлаш;
- ўраб-жойланган ва ишлатиб бўлинган материалларни қайта қабул қилиш бўйича мажбуриятлар;
- экологик солиқлар ва бошқалардан иборат.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) нинг келишувларидан бири санитар ва фитосанитар чоралар бўйича қабул қилинган. Унга кўра, мамлакатлар ўз фуқароларининг ҳаёти ва соғлиғини муҳофаза қилиш мақсадида чоралар кўриш ҳуқуқига эгадирлар. Намуналарнинг стандартларини умумлаштириш билан Халқаро стандартлар ташкилоти, Халқаро электро-техника комиссияси, Ўлчов ва оғирликлар халқаро ташкилоти, қонунчилик метрологияси халқаро ташкилоти ва бошқалар шуғулланадилар.

4. Экспорт ва импортни миқдорий ва валютавий жиҳатдан чеклашлар.

Миқдорий чеклашлар - тўғридан-тўғри импорт ва экспортни чеклашга қаратилган чегаралардир. Замонавий савдо-сиёсий амалиётида миқдорий чеклашларнинг икки асосий тури қўлланилади. Булар: континентлаштириш ва лицензияли тартиб. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) миқдорий чеклашлардан камситадиган тарзда фойдаланишни, яъни фақат қайсидир бир мамлакатлардан олиб чиқиладиган товарларга нисбатан қўллашни тақиқлайди. Агар миқдорий чеклашлар барча мамлакатларга тенг даражада қўлланилмаса, у ҳолда камситиладиган деб ҳисобланади. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) миқдорий чеклашлар маълум бир мамлакатларга нисбатан фақат тўлов мувозанатини тенглашга эришиш мақсадида ва мамлакат хавфсизлиги нуқтаи назаридан қўллашгагина рухсат беради.

Жаҳон бозорида рақобат кўрашининг кучайишига сабаб бўладиган экспортчи ўзига нисбатан "ихтиёрий" миқдорий чеклашларнинг пайдо бўлишига олиб келди.

5. *ГАТТ таснифи бўйича тарифдан ташқари чеклашларнинг бешинчи гуруҳи - тўловлар структураси билан боғлиқ чеклашлардир:* импорт депозитлари–импортчи банк томонидан кейинги тўловлар учун кафолат сифатида қўйиладиган маблағлар бўлиб, бу пул воситаларини тўхтатишга олиб келади; солиқлар ва солиқ имтиёзлари ўз таъсирига кўра божхона божларига ўхшашдир, лекин божлар халқаро даражада тартибга солинади ва давлатлар бу билан ҳисоблашишига мажбурдирлар. Солиқлар фақат миллий даражада тартибга солинади, қўшимча қиймат солиғи, акцизлар ва бошқалар - бу давлатнинг ички ишидир. Баъзан божхона ҳудудини кесиб ўтаётган товарлар баҳосидаги солиқ 50% ни ташкил этади. Солиққа тортиш қоидага кўра товар ишлаб чиқарилган мамлакатда ёки жўнатилаётган мамлакатда амалга оширилади. Икки ёқлама солиққа тортилишнинг олдини олиш мақсадида давлатлар ўзаро икки томонлама битим тузадилар.

ГАТТ битимлари орасида товарлар баҳоси, уларни ишлаб чиқариш ва экспорт қилишга давлат томонидан бир қанча чеклашлар қўйиладиган баъзи товарлар билан жаҳон савдоси бўйича битимлар муҳимдир. Масалан, сут маҳсулотлари ва мол гўшти билан савдо қилиш. Уругвай раундидаги музокаралар натижасида спиртли ичимликларнинг баъзи турлари, қурилиш ва қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, офис жиҳозлари, ўйинчоқлар ва фармацевтик товарларга бўлган божлар йўқ қилинди.

Уругвай раундида савдо муносабатларини тартибга солишнинг янги шартнома-ҳуқуқий тизимини яратиш тўғрисидаги ва ГАТТнинг барча асосий битим ва тамойилларини ўзида сақлаган янги ташкилот - Умумжаҳон савдо ташкилоти (УСТ) ташкил этилиши тўғрисида битим қабул қилинди, шунинг учун ҳам адабиётларда кўп ҳолларда Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) УСТ деб ёзилади.

УСТ шунчаки эркинлаштириш йўли билангина эмас, балки шундай номланувчи занжирлар тизими билан савдо эркинлигига эришиш вазифасини кўяди, яъни бир товарга тарифни кўтариш тўғрисидаги қарор бошқа бир товарни импортини эркинлаштириш билан боғлиқ бўлиши керак. УСТнинг яна бир муҳим вазифаси – тузилган битимларга риоя қилишни назорат этишдир. Бунда тинглаш жараёни ҳам белгиланган: бирор бир мамлакатнинг сиёсий-савдо тартиби бўйича ахбороти тингланганда, УСТ котибиятининг ахбороти ҳам тингланади. Бундай тинглаш жаҳон бозоридаги барқарорликни мустаҳкамлаш ва яхшироқ хабардорликка эришишга ёрдам беради. УСТ доирасида халқаро товар ва хизматлар бозорида юзага келадиган баҳслар ҳал қилинадиган махсус орган тузилган.

Шундай қилиб, савдонинг халқаро қоидаларига риоя қилишни назорат этиш ва ташқи савдо алоқаларини тартибга солишнинг кучайтирилиши анъаналарига риоя қилинмоқда.

2.3. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқариш

Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқарилишининг халқаро тажрибаси ҳозирги вақтда Ўзбекистонда қўлланилмоқда. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солишдаги янгилик – давлатнинг ролига ёндашишидир. Бу янги ёндашув давлатнинг аҳамиятини асослайдиган тамойиллар, ТИФни тартибга солишнинг вазифалари, мазмуни ва уларнинг ўзаро нисбатини тубдан ўзгартирмоқда. ТИФни давлат томонидан бошқаришнинг асосий вазифаси – унинг қонунчилик асосларини яратиш, ТИФнинг барча кўриниш ва шакллари ривожлантириш учун қулай иқтисодий ва ташкилий шароитларни яратиш ва унинг фойдалилигини оширишдир. Ҳозирда давлатнинг ТИФ субъектлари томонидан мавжуд қонунчиликка риоя қилиши ва миллий ҳавфсизликни таъминлашни назорат қилиш вазифаси мустаҳкамланмоқда.

ТИФни давлат томонидан бошқаришнинг тамойиллари "Ташқи иқтисодий фаолият тўғрисида"ги ва "Ташқи савдо тўғрисидаги" қонунларда кўрсатилган. Бу тамойиллар қуйидагилардан иборат:

- ТИФ қатнашчиларининг тенглиги ва уларнинг камситилмаслиги;
- ТИФ қатнашчилари ҳуқуқ ва манфаатларининг давлат томонидан муҳофаза қилиниши;
- давлат ва унинг органлари субъектларнинг ташқи иқтисодий фаолиятига асоссиз аралашувига чек қўйиш;

ТИФни давлат томонидан бошқариш уни молиявий, валюта, кредит, божхона-тариф ва тарифдан ташқари тартибга солиш, экспорт назоратини таъминлашни, товарларни олиб кириш ва олиб кетиш муносабати билан сертификациялаш соҳасидаги сиёсатини белгилаб олишдан иборат. Бундай бошқаришнинг барча йўналишлари амалдаги қонунчиликка асосланади.

Давлатнинг энг муҳим вазифаларидан бири ташқи иқтисодий фаолият ва у асосида ташқи иқтисодий сиёсатнинг бошқа мамлакатлар билан ҳамкорлик қиладиган қонунчилигини ишлаб чиқишдир.

Узоқ вақт давомида Ўзбекистонда ташқи савдода давлат ҳуқуқронлиги ҳукм сурди, унда шерик-мамлакатлар аввало сиёсий ва мафкуравий манфаатларга кўра танланди. Бозор иқтисодиётига ўтиш ташқи савдода алмашувлар тенглиги, Ўзбекистоннинг рақобатдаги устунликларини ҳисобга олиш заруриятини, ташқи иқтисодий

комплексининг ҳолатини таҳлил қилишни, ТИФ ривожланиши йўллари ишлаб чиқиш заруриятини тан олишни билдирар эди.

1991 йилдаги ҳукуматнинг қатор дастурлари, ҳамда Президентнинг фармонларида янги йўналиш ишлаб чиқилган эди. Уларга кўра бу борада қуйидаги чоралар кўрилиши лозим:

- хом ашё экспортининг валюта фойдалилигини ошириш;
- сотув бозорларини кенгайтириш ва уларнинг географиясини ўзгартириш;
- экспорт потенциални ривожлантириш ва экспорт тузилмаларини яхшилаш;
- ТИФ инфратузилмаларини ривожлантириш.

Бу тизимга бошқа мамлакатлар билан ҳамкорлик қилишнинг янги намунаси тўғри келади, иқтисодий адабиётларда у "савдо" ёки "конъюктура" тизими деб юритилади. У миллий баҳоларни жаҳон баҳоларига яқинлаштириш, барча юридик ва жисмоний шахсларга ташқи бозорга мустақил чиқиш имкониятини беришга асосланади.

Буларнинг барчаси - ислохотнинг стратегик мақсадини ҳал этишга, жаҳон бозорига кириб боришга тайёргарликдир.

Ташқи иқтисодий сиёсатнинг янги тизими шундан иборатки, Ўзбекистоннинг ХМТга шаклланган ихтисослашувидан ҳозирги замонавий шароитда фойдаланиш етарли эмас, жаҳон иқтисодига мақсадли кириб боришни амалга ошириш керак. Бу ғоялар тизими ва унга тўғри келадиган ташқи иқтисодий сиёсат давлат экспортини ривожлантириш дастурида кўрсатилган.

Унда марказий ўринларни Ўзбекистон экспорти таркибини мукаммаллаштириш, ундаги юқори даражада ишлов берилган товарларнинг ҳиссасини ошириш, халқаро ишлаб чиқариш ва илмий-техник ҳамкорликнинг тараққий этган шакллари ривожлантириш, инвестиция ҳамкорлиги, инновация лойиҳаларини биргаликда амалга ошириш каби йўналишлар эгаллайди. Бундай қарашлар тизимида янги намуна ишлаб чиқариш-инвестиция ёки стратегик намуна мос келади.

Ишлаб чиқариш-инвестиция нмунасининг асосий хусусиятлари қуйидагиларан иборат:

- бутун қайта ишлаш жараёнини қамраб олиш (инвестиция ҳамкорлиги лойиҳани тайёрлаш босқичида бошланиши мумкин, ишлаб чиқариш-инвестициявий ҳамкорлик эса — фойдали қазилмалар қазиб олиш босқичида бошланиши мумкин);
- барча мамлакатлар билан шериклик муносабатларини фақат ўзаро манфаатдорлик асосида кенгайтириш;
- жаҳон ҳўжалиги доирасига мувофиқлашиш.

Шундай қилиб, ишлаб чиқариш - инвестиция намунасида экспорт-импорт муомалалари ТИФнинг бошқа кўринишлари бўлмиш ишлаб чиқариш ҳамкорлиги, инвестиция ҳамкорлиги билан тўлдирилади. Хорижий капитал, янги технология, қарзга жиҳозлар ва бошқалар қайта ишлаб чиқариш жараёнининг барча босқичларида (нефть қазиб олишда, уни қайта ишлашда, пахта етиштириш ва уни қайта ишлашда, тилла қазиб олишда ва бошқаларда) қўлланила бошлайди. Шундагина, фақат табиий ресурслар эмас, балки, маҳсулот ва унинг қайта ишланган турлари олиб чиқилади.

Халқаро ҳамкорлик қазилмани ҳам қайта ишлаш, ҳам экспортнинг фойдалилигини ошишига ёрдам беради, чунки фақат экспортга хом ашё эмас, балки тайёр маҳсулот ҳам олиб чиқилади. Масалан, пахта толасини экспорт қилишнинг фойдалилиги 79% ни ташкил этса, ундан чиқадиган матонинг фойдалилиги 129% ни ташкил этади.

Ишлаб чиқариш-инвестиция намунасини давлат томонидан тартибга солишнинг жаҳон амалиётида ишлатилган усул ва воситаларидан фойдаланиш асосида шаклланиши мумкин.

Бу йўналишдаги муҳим қадам, биринчидан, намуна яратиш асосларини - ишлаб чиқариш, инвестиция, фан-техника ҳамда капитал қўйилмаларнинг ҳажмини оширишнинг зарурлигини; иккинчидан, намунанинг таркиби ва ривожланишидаги изчилликни; учинчидан, намунанинг яратилиши йўналишларини белгилаб беради. Булар асосида экспортни ривожлантиришнинг давлат дастурига қуйидагилар киритилди:

- хорижий инвестициялашни кенгайтириш;
- субъектлар ўртасида ишлаб чиқариш бўйича тўғри алоқалар ўрнатиш;
- қўшма тадбиркорликни ривожлантириш;
- соҳаларнинг қўшилишини таъминлаш;
- ҳудудий ишлаб чиқариш тузилмалари орасида ҳамкорликни йўлга қўйиш;
- ташқи иқтисодий комплекс қурилмаларини такомиллаштириш.

Давлат томонидан бошқариш (тартибга солиш)нинг мақсади — барча даражадаги фойдали ташқи иқтисодий фаолиятни таъминловчи ҳуқуқий иқтисодий ва ташкилий шароитларни яратишдир. Бу босқичда экспортни ривожлантириш давлат дастурида белгиланган стратегик мақсадни амалга ошириш учун шароит яратиш зарур: экспорт қилинадиган сифатли маҳсулотни яратиш, экспортнинг товар ва географик таркибини такомиллаштириш керак.

Халқаро савдо-иқтисодий ҳамкорлигининг ривожланган шакллари қўллаш асосидаги экспорт фаолиятининг фойдалилиги ва кенг қўламлигини оширишнинг узок эволюцион жараёни деб тушуниладиган Ўзбекистон экспорти тузилмасини такомиллаштириш зарур. Бу мақсадни амалга ошириш учун фақат ташқи иқтисодий

соҳада эмас, балки қонунчиликда ҳам вужудга келган муаммолар комплексини ҳал этиш зарур. Айтилган соҳалардаги масалаларни ечишда ҳар қандай давлат, шунингдек, бизнинг давлатимиз ҳам халқаро амалиётда вужудга келган қуйидаги тамойилларни ҳисобга олиши зарур.

1. *Халқаро ташкилотлар талабларини инобатга олиш. Масалан, ГАТТ – УСТнинг божхона йиғинлари ва тарифларни тартибга солиш борасидаги:*

- Бутунжаҳон божхона ташкилотининг божхона муолажалари ва уларни бир хиллашириш тўғрисидаги;

- Европа иттифоқи товарларининг баъзи турлари, масалан, тўқимачилик товарларига нисбатан экспорт квоталарига риоя қилинишига нисбатан;

- БМТнинг ихтисослаштирилган ташкилотлари бўлмиш МАГАТЕ (АЭХА) - атом энергияси бўйича халқаро агентликнинг - махсус товарлар яъни, ҳам тинч, ҳам ҳарбий мақсадларда қўлланиши мумкин бўлган ядро материаллари ва жиҳозларига нисбатан махсус талаблари.

2. *Ташқи савдони эркинлаштириш.*

3. *Халқаро баҳолар билан савдони амалга ошириш.*

4. *Аниқ валюта бозорини киритиш.*

5. *Шерик мамлакатлар билан тўлов-савдо мувозанатини тенглаштириш.*

Халқаро амалиётга кўра, Ўзбекистон ўз стратегик мақсадларга эришишига ёрдам берадиган ташқи савдо соҳасидаги масалаларни ечиши зарур. Бунда, биринчидан, Республиканинг Умумжаҳон савдо ташкилотига кириши масаласи тўғрисида боради, яъни Ўзбекистоннинг ҳар қандай мамлакат билан икки томонлама ташқи савдо сиёсати борасида УСТ тизимларида савдо баҳсларини кўриб чиқиш имкониятлари, Ўзбекистон товарларига миқдорий чеклашлар киритиш жараёнини мураккаблаштириш, қарши талабларни келишиш ва бошқа кўплаб имкониятларни яратувчи кўп томонлама сиёсатга айланди.

Иккинчидан, бу хорижий мамлакатлар билан ўзаро савдони эркинлаштириш, манфаатдор мамлакатлар орасидаги савдо оқимининг тузилиши ва ўзгариши масалаларини савдо-иқтисодий ҳамкорлик бўйича ҳукуматлараро комиссиялар даражасида ечишдир.

Ўзбекистон ва ЕИ орасида имзоланган ҳамкорлик тўғрисидаги битим ўзбек товарларининг ЕИга аъзо мамлакатлар бозорларига киришига ёрдам беради, унинг асосида мамлакатимиз ва бир қанча Европа мамлакатлари ўртасида миллий буюмларни ГФР ҳудудига киритишнинг шароитлари тўғрисидаги битим имзоланди.

Учинчидан, ташқи сиёсат соҳасидаги вазифа минтақавий гуруҳларга аъзо мамлакатларнинг коллектив протекционизмга қарши туриш имконини берувчи савдо-сиёсий бирлашмалар тузишдир. Икки томонлама солиққа тортишни истисно қилиш ва капитални киритишни ҳимоя қилиш, ТИФ қатнашчиларининг консультацияси ва хабардорлиги бўйича Ўзбекистон савдо ваколатхоналари ҳамда давлат органлари ҳамда ижтимоий бирлашмалар масалалари бўйича тузилган битимлар муҳим аҳамият касб этади.

МДХга аъзо давлатларга нисбатан ташқи сиёсат соҳасидаги йўналишларни ажратиш муҳимдир. Республиканинг иқтисодий манфаатлари кўп томонлама кейинги ўн йилларда собиқ иттифоқ республикалари орасидаги чуқур ўзаро иқтисодий алоқалар билан белгиланади.

Республика ҳукуматининг 1995-2000 ва 2005 йилгача республика миллий иқтисодини ривожлантириш ва ислоҳ қилиш дастурида Ўзбекистоннинг МДХ мамлакатларига нисбатан иқтисодий сиёсати кўрсатилган. Унда таъкидланишича бундай сиёсат қуйидагиларга йўналтирилган:

- ҳамкорликда хўжалик алоқаларини миллий ишлаб чиқарувчиларни қўллаб-қувватлаш, аҳолини (аввало озиқ-овқат билан) таъминлаш миқёсидаги ривожланишни такомиллаштириш;
- МДХ бозорларида, айниқса, тайёр маҳсулотлар сотиш соҳасида илғор ўринни сақлаш;
- Ўзбекистоннинг учинчи мамлакатга экспорт-импорт товар оқимида хизмат кўрсатувчи транзит алоқаларидан кафолатли ва хавфсиз фойдаланиш;
- ишлаб чиқариш кучларининг тўғри жойлашишида, ишлаб чиқаришнинг туб ислохотларида МДХ мамлакатлари ҳаракатларининг ҳамкорлиги ва келишилганлигига эришиш.

Яқин хориж мамлакатларига нисбатан фаол иқтисодий сиёсат миллий иқтисодни соғломлаштириш ва келажакда унинг ривожланиши учун шароит яратиш – Ўзбекистоннинг жаҳон ҳамжамиятида тенг ҳуқуқли аъзолигига эришишнинг воситаларидан бири сифатида қаралади. Шунинг учун ҳам республиканинг МДХ мамлакатларига нисбатан икки тарафлама муносабатларида қуйидаги йўналишлар биринчи даражада муҳим бўлиши керак:

- ўзаро мажбуриятларни бажариш;
- товар ўтказишдаги қарздорликни тугатиш;
- Ўзбекистон товарларининг бу мамлакатлар ҳудудидан ўтказилаётганлигида уларнинг камситилмаслик тартиби.

Савдо-иқтисодий муносабатлар соҳасида ислоҳотлар эркин савдо минтақасини шакллантириш жараёни ва Божхона иттифоқини яратиш жараёнида амалга оширилади. 1993 йил декабрида аъзо давлатлар субъект ва соҳаларининг ишлаб чиқариш ҳамкорлигини қўллаб қувватлашнинг умумий шароитлари ва тузилиши тўғрисидаги битим катта аҳамиятга эгадир.

Унга кўра ишлаб чиқариш ҳамкорлиги ва ишлаб чиқаришни ихтисослаштириш даражасидаги товар ва хизматлар олиб борилишида қуйидаги чекловлар қўлланилмайди:

- олиб кириш ва олиб чиқиш божлари;
- солиқлар;
- акцизлар;
- миқдорий чекламалар.

Кўрсатилган битимни имзолаган ҳар бир давлат ҳамкорлик ташкилотларига қўшилган субъектлар рўйхатини белгилайди ва улар бошқа давлатларнинг шерик-субъектлари билан шартнома тузиш ҳуқуқига эга бўладилар.

ТИФ давлат томонидан бошқарилишини фақат қўллаб-қувватлаш ва рағбатлантиришни эмас, балки миллий манфаатларга риоя қилишни назорат этиш ҳамда иқтисодий хавсизликнинг таъминланишини билдиради.

Европа Иқтисодий комиссиясининг 1997 йил 27 майдаги қарорига кўра, 1 июлдан ЕИГА аъзо-мамлакатларда темир ва пўлатдан тайёрланган қувурларнинг чексиз ҳажмда олиб кирилишига қўлланилган вақтинчалик демпингга қарши божлар ўрнатилди. Бож миқдори жуда баланд, божхона қийматининг 32,9% ни ташкил этади.

Валютани тартибга солиш - давлатнинг миллий манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида ТИФ қатнашчиларига таъсир қилишнинг кўринишларидан биридир. Бу таъсир Ўзбекистон Республикасининг "Валюта операцияларининг тартибга солиш ва валюта назорати тўғрисида"ги қонуни асосида амалга оширилади.

Ташқи савдода валютани тартибга солишнинг энг кўп тарқалган усулларида бири – бу валюта тушумларининг бир қисмини миллий валюта эвазига сотиш мажбуриятидир. "Валюта чекламалари" деб аталмиш воситалар валюта жиҳатидан тартибга солиш усулларида: валюта операцияларининг давлат томонидан назорат қилиниши, валюта операцияларини ваколатли банкларда жамлаш, капитални олиб чиқишни чеклаш ва бошқалар.

Давлат томонидан назоратнинг кучайишини битимлар паспортининг киритилишида кўриш мумкин: экспортники - валюта қайтишини назорат қилиш учун, импорт битимлари учун эса бартер келишувлари паспортлари ва валюта ўтказишларини асосланганлигини назорат қилиш мисолида.

Ҳозирги шароитда ташқи иқтисодий фаолият бошқа ҳар қандай иқтисодий фаолият каби маълум бошқарувга муҳтождир. Турли мамлакатлар ўртасида ўзаро иқтисодий боғлиқликнинг кучайиши ва дунё бозорида рақобатнинг кескинлашуви, жаҳон иқтисодиётида транснационал корпорациялар ролининг ошиши, валюта курсларининг барқарор эмаслиги, тўлов балансларининг тақчиллиги, ривожланаётган мамлакатлар қарзларининг янада ўсиши ва ҳозирги замон иқтисодий муносабатлари ривожланишининг бошқа хусусиятлари уларни нафақат алоҳида давлатлар даражасида, балки иқтисодий ташкилотлар даражасида ҳам тартибга солиш зарурлигини белгилайди.

Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солиш давлат ташкилотлари томонидан чора-тадбирлар мажмуасини ишлаб чиқиш ва уни бажаришни таъминлаш жараёнини ўзида мужассамлайди. Бу чора-тадбирлар мамлакатнинг халқаро иқтисослашувидаги иштирокидан келадиган фойдани олиш, жаҳон хўжалигидаги даврий пасайишларнинг таъсирини йўқотиш ёки камайтириш, шунингдек валюта курсларининг тебраниши ва жаҳон иқтисодиётидаги бошқа салбий ҳодисаларнинг ички иқтисодиётга таъсирини пасайтиришга ёки йўқотишга, дунё бозорида миллий ишлаб чиқариш мавқеини мустаҳкамлашга йўналтирилган. Бошқача айтганда, давлат томонидан тартибга солиш ҳар бир мамлакат ташқи иқтисодий сиёсатининг асосий вазифасини, яъни миллий иқтисодиётни самарали ривожланиши учун қулай ташқи шароит яратишни кўзда тутувчи чора-тадбирларни амалга оширишдир.

Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солишга туб иқтисодий ислохотлар амалга оширилаётган мамлакатларда катта аҳамият берилади. Айниқса, Ўзбекистонда иқтисодиётни барқарорлаштириш ва хўжалик юриштишнинг янги моделини шакллантиришда бош ислохотчи сифатида давлат муҳим аҳамиятга эга.

Ташқи иқтисодий фаолиятни давлатлараро тартибга солиш халқаро иқтисодий ташкилотлар томонидан ишлаб чиқиладиган ва иштирокчи мамлакатлар манфаатларини таъминлашга халқаро айрибошлашни рағбатлантириш ва унинг самарадорлигини оширишга, умуман жаҳон хўжалигининг барқарор бўлишига ва ривожланишига қаратилган чора-тадбирларни амалга ошириш демакдир. Ташқи иқтисодий фаолиятни алоҳида давлат даражасида, ҳам давлатлараро даражада тартибга солиш турли мамлакатлардаги шериклар ўртасида амалга ошириладиган иқтисодий операцияларига, битимларига турли хил усуллар, воситалар, йўл-йўриқлар ёрдамида таъсир этиш жараёнини акс эттиради.

Халқаро иқтисодий алоқаларнинг ривожлангани сари унга таъсир этиш усуллари ҳам такомиллашиб бормоқда. Шу жумладан, ўзаро муносабатларнинг мураккаблашувини, янги устиворликларни, ташқи савдо ва валюта-кредит битимларини тузишда, хорижий

сармоялаш ва бошқа операцияларда шерикларнинг мақсад ва манфаатларини тўлароқ ҳисобга олувчи янгича ёндашувлар юзага келмоқда.

Ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишнинг барча усуллари уларнинг мазмун-моҳиятига кўра шартли равишда билвосита ва бевосита усулларга бўлиш мумкин.

Билвосита усулларга - халқаро айирбошлашда қатнашувчиларнинг иқтисодий манфаатларига, яъни даромадлар, фойда миқдори ва уларнинг тақсимланишига, битим шартларига, уларни ўтказиш муддатларига ва бошқа шу кабиларга билвосита таъсир этувчи иқтисодий хусусиятдаги усуллар киради. Масалан, ташқи иқтисодий фаолиятда божхона тарифлари ва божлари, турли солиқлар, валютада тушган пулдан ажратмаларнинг меъёри, халқаро операцияларни кредитлаш ва суғурта қилишнинг фоиз ставкалари ва бошқалар шулар жумласидандир.

Улар ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишда у ёки бу ҳаракатни танлашга маълум бир даражада туртки бўлади. Шу туфайли бу усуллар “қайишқоқ усуллар” деб аталади.

Бевосита усуллар - мажбурий рухсат бериш - тақиқлаш хусусиятига эга бўлиб, халқаро айирбошлашда иштирок этувчиларнинг ҳатти-ҳаракатларини катъий тартибга солиб туради ҳамда лицензиялаш, квоталаш, маҳсулотлар баённомаси, ташқи иқтисодий фаолият қатнашчиларини руйхатга олиш, уларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини аниқловчи қонуний ва меъёрий ҳужжатларни қабул қилиш ва бошқа усуллар ёрдамида амалга оширилади.

Барча мамлакатларда ТИФни давлат томонидан тартибга солиниши бу авваламбор иқтисодни салбий ижтимоий оқибатлар келтириб чиқариб, ҳаёт даражасини пасайтирадиган, ички қайта ишлашнинг мўътадил жараёнини бузадиган ички ва ташқи ёмон омиллардан муҳофаза қилиш тушуниладиган миллий иқтисодий хавфсизликдир.

Давлатнинг тартибга солувчи роли иқтисодий ва маъмурий усуллар билан белгиланади. Ҳар икки усул, уларнинг воситалари, муассасавий тузилиши қонунда бу усулларни рўёбга чиқарувчи белгиланган ва экспортни ривожлантиришнинг давлат дастурида етарли даражада тўлиқ изоҳланган бўлиши лозим.

Иқтисодий усулларга қиймат даража мажмуаси ҳисобланувчи кредит, солиқ, божхона божлари, экспорт кредитларининг кафолат ва суғурта тизимидан фойдаланиш билан боғлиқ чоралар киради. Экспортни, айниқса юқори даражада ишлов берилган товарларни қўллаб-қуватлашнинг энг муҳим йўналишларидан бири солиқни тартибга солишнинг қайтариш усуллари билан фойдаланиш билан боғлиқдир. Иқтисодий услуб импортни божхона тарифлари ва қирим божлари ва ҳар хил бож турларидан фойдаланиш йўли билан тартибга солишда ҳам ишлатилади.

Маъмурий тартибга солиш услублари деганда ташкилий-ҳуқуқий ва махсус қоидалар тизими тушунилади: миқдорий чеклашлар, квота ва лицензияларнинг тақсимланиши, маълум товар кўринишларига нисбатан экспорт назорати, баъзи хил товарларнинг экспорти ёки импорти устидан давлат монополиясини ўрнатиш.

Ўзбекистон Республикаси ҳукумати халқаро ҳуқуқнинг барча томондан қабул қилинган меъёрларига кўра ишлаб чиқарувчиларга жиддий зиёнини бартараф этиш ва унинг олдини олиш учун ҳимоя чораларини кўриши мумкин. Ижтимоий зиён деганда мамлакат ишлаб чиқаришининг ёки рентабелликнинг қисқариши кўрсаткичларида акс этувчи, бирор соҳадаги ҳолатнинг умумий ёмонлашуви тушунилади. Экспорт ёки импортнинг таъқиқ ёки чекланиши ҳам миллий манфаатлардан келиб чиқиб ўрнатилиши мумкин.

"Ташқи иқтисодий фаолият тўғрисидаги" қонунга кўра ташқи савдо ҳамда аниқ маҳсулот турлари экспортига ва импортидаги чеклашлар ва уларни таъқиқлашлар фақат мамлакатлардаги қонунчилик ва ҳуқуқ тартиботни таъминлаш, давлатнинг мудофа қобилятини асраш ва халқаро хавфсизликни сақлаш, аҳоли соғлиғини асраш, атроф муҳитни ҳимоя қилиш, Республиканинг маданий, тарихий ва археологик меросини асраш мақсадларида киритилади.

Ҳозирги вақтда товарларнинг қуйидаги гуруҳлари (экспорт бўйича) Ўзбекистонда лицензияланмайди:

- иккиламчи мақсадлардаги товар ва технологиялар, яъни ҳам тинч, ҳам, ҳарбий мақсадларда қўлланиладиган;

- ракета қуроли яратишда қўлланиладиган жиҳоз, материал ва технологиялар;
- наркотик моддалар, кучли таъсир этувчи ва заҳарли моддалар, минерал ўғитлар;
- ҳайвон ва ўсимликлардан олинган манбалар.

Импорт бўйича қуйидагилар лицензияланмайди:

- хавфли қолдиқларнинг чегаралараро қатнови;
- азонни емирувчи моддалар ва таркибида шундай моддалар бўлган маҳсулотлар;
- этил спирти ва ароқ;

Экспорт ва импортда қуйидагилар лицензияланмайди:

- ядро материаллари, жиҳозлар, махсус ноядровий материаллар ва улар учун технологиялар;

- радиоактив моддалар ва улар асосидаги буюмлар;
- қимматбаҳо металллар;
- дори бўладиган воситалар ва фармацевтик моддалар;
- ўсимликларни ҳимоя қилишнинг кимёвий моддалари.

Экспортни ривожлантиришнинг давлат дастурида Ўзбекистон иқтисодини ривожлантиришнинг замонавий босқичдаги ташқи иқтисодий алоқа ва хусусиятларининг миллий хоссалари инобатга олинган жаҳон амалиётидан фойдаланилган. Бу дастурга кўра миллий иқтисоднинг жаҳон иқтисодига кириб боришини тартибга солиш экспортни кенгайтириш ва унинг тузилишини такомиллаштириш, импорт тизимини мукаммаллаштириш, ҳамда ҳар хил кўринишдаги қўшма тадбиркорликни ривожлантириш учун шароит билан таъминлашга қаратилган иқтисодий, ташкилий-ҳуқуқий ҳамда, сиёсий хусусиятга эга бўлган чоралар мажмуасини ўз ичига олади.

Экспортни рағбатлантиришнинг иқтисодий чоралари кредит бериш, суғурта, давлат кафолати беришларни ўз ичига олади. Шунини таъкидлаш керакки бу чоралар аввало ватан, машина техник экспортининг энг яхши жаҳон намуналари даражасидаги, юқори ишлов берилган товарлар ишлаб чиқарувчи ҳамда хизмат кўрсатувчи субъектларнинг рағбатлантиришга қаратилади. Давлат дастурига кўра, биринчи рағбатлантириш чоралари қурилган объектлар орасида ишлаб чиқариш ҳамкорлигининг: товарни тайёрлаш, йиғиш, бошқа товарларга мослаш; қайта ишлаш ва товарларга ишлов бериш; уларни қайта тиклаш ва тартибга солишни ўз ичига оладиган, товарларни таъмирлаш; маҳсулотни ишлаб чиқариш ва қайта ишлашга ёрдам берадиган баъзи товарлардан фойдаланиш каби турлари ажратилган.

Экспортга молиявий ёрдам бериш қуйидаги тадбирларни ўз ичига олади:

- Республика ҳукуматининг молия вазирлиги орқали экспортга йўналтирилган ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш субъектиларни айланма воситалар билан таъминлаш учун вакил -қилинган банкларни жалб этиш бўйича кафолат мажбуриятларининг берилиши;
- тижорат ва сиёсий қалтисликдан экспортчилар ҳимоясини таъминлаш учун давлат тамонидан кафолат ва мажбуриятларни бериш ва экспорт кредитларини суғурта қилиш;
- экспорт ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун жиҳозлар сотиб олиш (лойиҳаларнинг ўзини қоплаш муддатига қараб узоқ муддатли кредитлар); Республикада ишлаб чиқарилмайдиган хом ашё, материаллар ва бутловчи буюмларни ўз ичига олган узоқ жараёنли экспорт маҳсулотини ишлаб чиқаришни кредитлаш;
- 180 кундан ошиқ муддатли тижорат кредитлаш асосида экспорт ташувини маблағ билан таъминловчи банкларга давлат кафолатларини бериш;
- халқаро савдода қатнашишни кредитлаш бўйича давлатнинг кафолатлари билан таъминлаш;
- ташқи бозорларни ўзлаштириш бўйича муомалаларни суғурта қилиш;

Солиқ рағбатлантиришининг саноати ривожланган мамалакатларда қабул қилинган ҳар хил турларига муҳим аҳамият берилади.

Экспортга йўналтирилган, экспорт ва ишлаб чиқаришнинг қўллаб қувватлаш чораларидан бири - инвестиция лойиҳаларини лизингдан фойдаланиб маблағ билан таъминлашдир.

Экспортни рағбатлантириш чоралари қуйидагиларни ўз ичига олади:

- экспортни рағбатлантириш бўйича қўшма тадбирлар ўтказишга ишбилармонлар доираларини кенг жалб этиш;
- давлат органларининг экспортнинг фаол ҳаракати ва хориждаги ватан тадбиркорлари мафаатларини ҳимоя қилиш борасидаги фаол ишини ташкил этиш;
- миллий экспорт товарлари рекламасини такомиллаштириш;
- кўргазма ярмарка ихтисослаштирилган симпозиум ва конференциялар ташкил этиш;
- ТИФ соҳасидаги илмий тадқиқодлар ўтказиш;
- малакали кадрлар тайёрлаш каъби тадбирни амалга ошириш заруриятини келтириб чиқаради.

ТИФ ривожига давлат бюджети маблағлари ҳисобига таъминланадиган ташқи савдо ахборотининг ягона тизимини яратиш катта аҳамиятга эга. Давлат органлари (ТИАА)) ҳамда махсус хизматлар томонидан олиб бориладиган маслаҳат ишларининг олиб борилиши ҳам экспорт операцияларини фаол олиб бориш учун зарур шароитдир.

Амалга оширилаётган экспортни қўллаб-қувватлаш чоралари Давлат дастурини амалга оширишнинг қуйидаги босқичларига тўғри келади.

Биринчи босқич:

- ТИФнинг қонунчилик ва меъёрий асосини, экспорт ва савдо иқтисодий ҳамкорликнинг самарали кўринишларини рағбатлантирувчи валюта, солиқ ва тариф сиёсатини такомиллаштириш борасидаги ишларни давом эттириш;
- давлатнинг экспортга ёрдам бериш хизматининг муассасавий ва ташкилий асосларининг шаклланишини тугатиш;
- ташқи савдо ахбороти тизимини яратиш;
- кредитлаш, кафолатлаш ва экспортни суғурта қилиш ёрдамида давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг қурилмасини шакллантириш;
- экспорт ташувларини транспорт билан таъминлаш масалаларини ечиш;
- барча даражадаги ҳукумат органларининг таъсирини кенгайтириш ва уларнинг экспортчиларга амалий ёрдамини ташкил этиш бўйича маҳаллий бошқарув ва ижтимоий ташкилотлар билан ўзаро ҳаракатларини кенгайтиришдир.

Давлат дастурида белгиланган тадбир ва чоралар экспортнинг 5,6 млрд. доллар даражасидаги барқарор ҳажмини таъминлаши, анъанавий машина-техник экспортининг босқичма-босқич қайта тикланишини таъминлаши керак.

Иккинчи босқич:

- экспортни кафолатлаш ва суғурта қилиш учун бюджет маблағларининг ҳажмини сезиларли даражада кўпайтириш;
- экспортни кредитлаш дастурларини кенгайтириш;
- кичик бизнес субъектларини рағбатлантириши бўйича тадбирлар ўтказиш;
- суғурта операцияларининг ҳажмини ва суғурта турларини кўпайтириш;
- ўзбек экспортини қўллаб-қувватлаш учун миқёсли кўرғазма-ярмарка ва реклама тадбирларини ўтказиш;

Ўтказилган тадбирлар натижасида Ўзбекистон экспортидаги асосий ҳом ашё гуруҳларининг улушини 65-70% гача тушуриш ва шунга мос тарзда тайёр маҳсулот улушини ҳам кўпайтириш кутилмоқда. Экспортнинг минтакавий тузилишида ҳам ўзгаришлар содир бўлади, яқин хориж мамлакатларига экспортнинг улуши 20-30% гача ошади.

Учинчи босқич:

- саноати ривожланган мамлакатларда ажратиладиган маблағлар даражасида давлатнинг экспортини молиявий қўллаб-қувватлаш ҳажмига эришиш;
- товар экспорти ва хизматлар экспортининг қўллаб қувватланишини амалга ошириш;
- ўзбек экспорти манфаатларини ташқи бозорларда фаол ҳимоя қилиш, шунингдек халқаро ташкилотлардаги фаолият ёрдамида;
- ўзбек товарларининг ташқи бозорлардаги ҳаракати борасидаги ишларнинг бир қисмини экспортчиларнинг уюшмалари, саноат-молиявий гуруҳлар ва бевосита шерик ишлаб чиқарувчиларга бериш.

Ушбу босқичда қуйидагилар амалга оширилиши керак:

Экспортнинг диверсификациялашуви, хорижга юқори сифатли ва юқори-технологик товарларни етказиб бериш, машина ва жиҳозларнинг улушини 20-25% гача ошириш ва ёқилғи, ҳомашё товарларининг улушини 60-65% гача камайтириш;

МДХга аъзо мамлакатлар билан ишлаб чиқариш ҳамкорлиги асосида яқин хориж мамлакатларга экспортнинг улуши кўпайганлиги сезилди (113).

Тўртинчи босқичда:

Ўзбекистон ҳом ашё экспортчисидан кўпроқ тайёр саноат маҳсулотлари экспортчисига ўтиши кутилмоқда.

Экспортни давлат томонидан тартибга солиш ва янгича ёндашиш ва уни қўллаб қувватлаш бўйича ишлаб чиқилган амалий чоралар натижасида ташқи иқтисодий комплекси потенциали ўсмоқда, ташқи бозорда Ўзбекистоннинг мавқеи мустаҳкамланмоқда.

Таянч сўзлар:

Давлатнинг ТИФни тартибга солиш вазифалари, ТИФнинг ташқи ва ички омиллари, ГАТТ (УСТ), божхона тариф тартибга солишлари, тарифдан ташқари чеклашлар, ТИФни миқдорий ва валюта чекламалари, ТИФ қатнашчиларининг тенглиги, ТИФни эркинлаштириш, ТИФ бўйича давлат дастури.

Глоссарий:

Концепция – бу назарда тутилган соҳанинг ривожланиш мақсадлари, натижа ва фойда олиш йўналишларини, (масалан, ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантиришнинг), вазифаларни белгилашни ўз ичига оладиган умумий ғоядир.

Савдо эркинлиги – бу ташқи савдо масалалари бўйича қарор қабул қилинишида хорижий товарларнинг миллий бозорга чекланмаган ҳажмда кириш имконияти тушунилади.

Протекционизм – бу давлатнинг ташқи иқтисодий, ташқи савдо фаолиятига аралашувини, миллий ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш мақсадида хорижий товарларга нисбатан ҳар хил чегирмалар амалга оширишни таклиф этади.

Миқдорий чеклашлар - бу тўғридан-тўғри импорт ва экспортни чеклашга қаратилган чегаралардир. Замонавий савдо-сиёсий амалиётида миқдорий чеклашларнинг икки асосий тури қўлланилади. Булар: континентлаштириш ва лицензияли тартиб.

Билвосита усуллар – бу халқаро айирбошлашда қатнашувчиларнинг иқтисодий манфаатларига, яъни даромадлар, фойда миқдори ва уларнинг тақсимланишига, битим шартларига, уларни ўтказиш муддатларига ва бошқа шу кабиларга билвосита таъсир этувчи иқтисодий хусусиятдаги усуллардир.

Бевосита усуллар – бу мажбурий рухсат бериш - тақиқлаш хусусиятига эга бўлиб, халқаро айирбошлашда иштирок этувчиларнинг хатти-ҳаракатларини катъий тартибга солиб туради ҳамда лицензиялаш, квоталаш, маҳсулотларнинг баённомаси, ташқи иқтисодий фаолият қатнашчиларини руйхатга олиш, уларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини аниқловчи қонуний ва меъёрий ҳужжатларни қабул қилиш ва бошқа усулларнинг мажмуасидир.

Назорат учун саволлар:

1. ТИФнинг тамойиллари.
2. Ташқи иқтисодий сиёсатдаги икки ёндашув.
3. ТИФни тартибга солиш предмети.

4. Тарифсиз чеклашлар нима?
5. ТИФни божхонавий чеклашлар тушунчаси.
6. УСТ бўйича ТИФни эркинлаштириш тамойиллари.
7. ТИФни тартибга солишда стандартларнинг роли.
8. ТИФдаги миқдорий ва валюта жиҳатидан чеклашларнинг аҳамияти.
9. ТИФни ташкил этиш тамойиллари.
10. ТИФни боқариш тамойиллари.

Тавсия этиладиган адабиётлар.

Асосий адабиётлар:

1. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларини чуқурлаштириш йўлида. Т.: Ўзбекистон, 1995 г, бет. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Ўзбекистон - бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. Т.: Ўзбекистон, 1996 г.

Каримов И.А. Ўзбекистон XX1 аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т.: Ўзбекистон, 1997 г.

3. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 31.03.1998 йилдаги «Ташқи иқтисодий фаолиятни эркинлаштиришнинг қўшимча чора тадбирлари тўғрисида» ги Қарори.
4. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 7.04. 1999 йилдаги «1999 йилда валюта тушуми ва истикболини бажаришнинг қўшимча чора тадбирлари тўғрисида»ги Қарори.
5. Постановление Кабинета Министров РУз от 29.06.2000 г. «О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рўнка».
6. УзР Президентининг 11.04.2005 йилдаги «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора тадбирлар тўғрисидаги» фармони
7. Синецкий Б.И. Внешнеторговье операции. - М.: Международные отношения, 2004 г. - 381 с.
8. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношения. Учебное пособие.- М.,ИВЦ «Маркетинг» 2004.
9. А.П. Киреев. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для вузов. - М., Международное отношение, 2004.

Қўшимча адабиётлар:

1. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.
2. Нодиров И. Умумжаҳон савдо ташкилоти ва унга Ўзбекистоннинг аъзо бўлиш имкониятлари. Магистрлик диссертацияси, 2004 й.

3. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002, p. 249.
4. Common Market Law Review. 2003, №4, p. 3,
5. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003, p. 249.
6. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002, p. 3.
7. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (Ill.), 2003.
8. www.uzreport.com/
9. www.review.uz.
10. www.cer.uz.
11. www.UzA.Uz
12. [http:// TheAge.com/](http://TheAge.com/)
13. [http:// InternetNews.com/](http://InternetNews.com/)

3 - мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг шакллари ва ҳамкорлик муносабатларини ўрнатиш

- 3.1. Ташқи савдо жараёнларининг таснифланиши.
- 3.2. Ташқи иқтисодий фаолиятда воситачилик операциялари ва уларнинг таснифи.
- 3.3. Ташқи иқтисодий фаолиятда ҳамкорлик муносабатлари ва уларни расмийлаштириш тартиби.

3.1. Ташқи савдо жараёнларининг таснифланиши

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг муҳим шаклларида бири – ташқи савдо бўлиб, уни тўғри режалаштириш, ташкил этиш, бошқариш ва амалга ошириш, аниқлигига эришиш учун таснифлаш лозим. *Таснифлаш* деганда халқаро тижорат келишувини олди-сотти ва товар алмашиш келишувларига ажратишни тушуниш мумкин. Бу тасниф олди-сотти келишувларида сотувчи (ташқи савдо келишувларида экспортчи деб аталади) келишув объекти бўлган товарни келишувнинг бевосита қатнашчиси бўлган харидорга (ташқи савдо келишувларида импортчи деб аталади) қандайдир пул суммасини тўлаш мажбуриятини олган тақдирда, бериш мажбуриятини олади, товар алмашиш келишувларида эса бир товар келишув турига боғлиқ шартларга риоя қилинган тарзда иккинчисига алмаштирилади. Табиийки, олди-сотти ва товар алмаштириш тўғрисидаги келишувларда товарни чет элга олиб кетиш (экспорт) ёки чет элдан олиб келиш (импорт) шартлари бўлади.

Лекин олди-сотти келишувларида, шартли қилиб айтганда, аниқ кўринишдаги экспорт ва импортга дуч келамиз; бундай келишувларда бир контрагент (савдо шериги) ҳар бир

шартномада фақат сотувчи-экспортчи ёки фақат харидор-импортчи бўла олади, қарама-қарши савдо келишувлари деб аталадиган товар алмашиш операцияларида эса битта контрагент бир хил товарлар импортчиси ва бошқаларининг экспортчиси бўла туриб, харидор мамлакатининг бошқа тадбиркорларидан қандайдир товарлар сотиб олиш мажбуриятини олади (яъни импортчи бўлади). Қарши савдо келишувларнинг бир қанча турлари бўлиб, шу маъруза матнининг кейинги бўлимларида уларга таъриф берилган.

Халқаро савдода реэкспорт ва реимпорт тушунчалари ҳам мавжуддир. Реэкспорт операциялари мамлакатга олдин олиб кирилган товарларни қайта ишловсиз олиб кетиш ва сотишни назарда тутлади. Товарларни ўзига олиб келган ва кейин учинчи мамлакатга олиб чиққан мамлакат (ёки ундаги тадбиркорлик фаолияти субъектлари) реэкспортчи деб аталади. Реэкспорт операциялари реэкспортчи билан икки ташқи савдо шартномасининг тузилишини назарда тутлади. Биринчи шартномага кўра, у товарни сотиб олади, иккинчисига кўра эса сотади. Ўзбекистоннинг немис автомобильларини Хитойга реэкспорт қилишини мисол сифатида кўриб чиқамиз. Ўзбекистон фирмаси Германиянинг экспортчи-фирмасидан импортчи сифатида машина сотиб олади. Кейин эса бу машиналарини Хитой фирмасига реэкспортчи сифатида сотади. Бу ерда Хитой фирмаси импортчи бўлади. Автомобилларни Ўзбекистонга олиб келиб, кейин унинг ҳудудидан Хитойга сотиш ҳам, уларни Германиядан кемага ортиб, тўғри Хитой харидорларига олиб бориш ҳам мумкин. Агар Германияда Хитойга машина етказиб бериш бўйича ҳеч қандай ҳукумат чеклашлари бўлмаса, Ўзбекистон фирмасининг Германия фирмасидан машина сотиб олиш тўғрисидаги шартномаига машинани Германиядан тўғри Хитойга жўнатиш тўғрисидаги моддани қўшиш мумкин. Товарни экспортчидан импортчига қайси йўл билан олиб боришни реэкспортчи ва охириги импортчи ташиш чиқимлари, божхона муолижалари ва бошқа харажатларни ҳисобга олиб, ҳал қиладилар.

Реэкспортчи битимларининг энг асосий шarti шуки, у товарларни қайта ишлашга йўл қўймайди, тузилиши ва дизайнига ҳеч қандай ўзгартириш киритмайди. Реэкспорт операциялари асосан охириги импортчининг буюртмасига биноан амалга оширилади. Агар у экспортчи мамлакатининг бозорига чиқа олмаса ва бу чиқиш учун харажатларни хоҳламаса, унга экспортчи билан яхши алоқада бўлган реэкспортчига мурожаат қилиш осонроқ, балки реэкспортчи охириги импортчи олдидаги қандайдир бошқа мажбуриятлар учун унга сотувнинг фойдалироқ шартларини таклиф этиши мумкин. Баъзан алоҳида мамлакатларга нисбатан экспорт ёки импортни чекловчи савдо-сиёсий шароитлар реэкспорт операцияларига сабаб бўлади.

Агар сотувчи учинчи мамлакатда товарни сотиш ҳукуқини чекламоқчи бўлса, одатда бу нарса ўз сотиш бозорларининг манфаатини ҳимоя қилиш билан боғлиқ бўлади, бу нарса олди-сотди шартномасида аниқ кўрсатилиши керак.

Реимпорт операциялари ўз моҳиятига кўра – амалга ошмаган экспорт операцияларидир, улар мамлакатга ундан олдин олиб кетилган товарларни қайта олиб келишни билдиради. Уларга харидор томонидан брак қилинган, аукционда ҳамда, консигнацион омборлар орқали сотилмаган товарларнинг қайтариб келиши киради. Реимпорт операцияларининг асосий белгиларидан бири мамлакатда чиқарилган товарларнинг ўз мамлакати чегарасини икки марта, яъни олиб чиқишда ва олиб келишда кесиб ўтишидир. Кўргазма ва ярмаркадан қайтарилаётган товарлар реимпорт муомаласига кирмайди.

Бартер операцияси бу бир ёки ҳар хил турдаги товарларнинг маълум миқдорини баҳо қиймати миқдорига мос келадиган бошқа товар ёки товарларга алмашиш операцияларидир. Шундай қилиб, бартер операциясида контрагентлар орасида ҳеч қандай пул кўринишидаги ҳисоб китоб бўлмайди. Бартер битимида ёки ўзаро бериладиган товарлар миқори ёки томонлар товар етказиб бериш мажбуриятини олган сумма келишиб олинади. Бу операциянинг олди-сотти операциясидан устунлиги шундаки, уни амалга ошириш учун валюта керак эмас ва томонлар банклар билан ҳамкорликда ҳаракат қилмайди. Айтайлик, Вьетнам фирмаси Ўзбекистон компаниясидан замонавий жиҳоз сотиб олмақчи, лекин унинг валютаси йўқ. Шунда у ўзбек субъектини қизиқтирадиган товар топади ва алмашишни таклиф этади. Вьетнам бозорига чиқишга интилган Ўзбекистон субъекти бу алмашишга рози бўлиши мумкин.

Олиб бориш ҳажмини келишишда томонлар баҳоларни келишишади ва улар ҳақида музокара олиб боришади, шартнома матнининг ўзида баҳолар кўрсатилиши, фақат божхона органлари бож ва йиғимлар миқдорини аниқлаш ва ташқи савдо статистикаси учун зарур. Шартномада, масалан ўзбек контрагенти Вьетнамга 150 минг долларга тенг электр пайвандлаш аппаратларини, Вьетнам томони эса Ўзбекистонга 150 минг долларлик минг тонна гуруч етказиб беради, деб кўрсатилиши мумкин.

Қарши харидлар, экспортчининг импортчи мамлакатдан маълум бир суммага товар сотиб олиш мажбуриятини билдиради. Бундай операцияни амалга ошириш техникаси қуйидагичадир. Айтайлик Ўзбекистондаги импортчи Италияда қандайдир жиҳоз ёки маълум суммалик товар сотиб олаётди, шунда баҳолар келишилгач, музокара жараёнида импортчи экспортчига унинг мамлакатаида маълум суммага товар сотиб олишни шартноманинг мажбурий шарти қилиб қўяди. Бунда берилган битимга алоқаси бўлмаган ҳар қандай товар бўлиши мумкин. Бундан ташқари, музокаралар давомида томонлар

импортчи аниқ қандай товарларни таклиф қилиши мумкинлигини ва экспортчи қандайларини сотиб олиши мумкинлигини билмасликлари ҳам мумкин. Қарши харид қилинганда валютанинг бир қисми ўз мамлакатада сақлаб қолинишини контрактда белгилаш муҳимдир. Ўз маҳсулотининг сотилишидан манфаатдор бўлган экспортчи одатда шартномадаги ёзувга рози бўлади “Умумий суммадан” деб белгиланадиган харидларнинг ҳажми одатда қизғин музокараларнинг предмети бўлади. Агар бу ҳажм 40 % ташкил қилса яхши, лекин у ҳеч бўлмаса 10 % ни ташкил этса ҳам катта импорт ҳажмларида Ўзбекистон учун валюта тежами сезиларли бўлади. Қарши харидлар ҳажмини белгилагач, томонлар шартнома шартига экспортчи, масалан шартнома имзоланган кундан бошлаб 12 ой мобайнида Ўзбекистондаги контрагентлар билан қандайдир суммага товар хариди учун импорт шартномалари тузилишини ёзиб қўяди.

Шартнома имзолангандан сўнг Ўзбекистонлик импортчи Италия экспортчи фирмасининг бирор товарга қизиқишини аниқлаб, ўз мамлакатада бу товарни қидиришни бошлайди ва Италиядаги контрагентга таклифлар жўнатишни уюштиради. Таклифлар Ўзбекистоннинг ҳар қандай фирмаси томонидан жўнатилганидек, ҳар қандай ўзбек товарига ва Италия экспортчисини жалб қила оладиган Италия фирмаси товар етказиб бериш шартномаини имзолай олади. Жанубий Шарқий Осиёнинг бир қатор мамлакатлари шу мамлакатлардан товарларни импорт қилинганда қарши харид мажбуриятини қонун йўли билан мустаҳкамлаганлар. Қарама-қарши харидлар кейинги йилларда айниқса ривожланаётган мамлакатларда кенг қўлланилмоқда. Ташқи савдонинг бу тури, дарҳақиқат, мамлакатимизга жуда ҳам мос келади.

Компенсация операцияларининг бартер операцияларидан фарқи шундаки, унда ҳар иккала томондан бир қанча товарлар алмашилади. “Конвертация қилинмайдиган сальдо” тушунчаси компенсация битимлари билан боғлиқдир. Масалан, Даниядаги контрагент “Сибаст” фирмаси Ўзбекистондаги контрагент “Ардус” фирмасига 5000 долларлик уй жиҳозлари етказиб беради, ўзбек томони эса фақат 4000 долларлик товар таклиф қилиши мумкин. Бериладиган товарларнинг суммасидаги фарқ- 1000 доллар, бу ўзбек фирмасининг Дания фирмасига қарзи конвертация қилинмайди. Лекин ўзбек фирмаси уни Данияга ўткази олмайди, чунки бу шартнома бўйича қилинмаган. Шунда томонлар бу фарқни Ардус фирмасининг ўзбек банкларидан бирида очган махсус ҳисобида сақланишини қилишишади ва шартнома шартларида кўрсатишади. “Сибаст” фирмаси бу пуллардан фақат Ўзбекистонда фойдалана олади, шунинг учун ҳам улар конвертация қилинмайдиган сальдо деб аталади. Бу пуллар рекламага, вакиллик харажатларига, хизмат сафарларига тўлаш ва Ўзбекистондаги бошқа ҳар қандай товарни сотиб олиш учун

ишлатилиши мумкин. Компенсация битимларини амалга ошириш механизми қуйидагича бўлади:

- ҳар бир контрагент товарларнинг иккита рўйхатини тайёрлайди: бирида у сотмоқчи бўлган товарларнинг рўйхати, иккинчисида эса у харид қилмоқчи бўлган товарларни кўрсатади;

- учрашгач, контрагентлар товарларнинг рўйхатини муҳокама қилади ва натижада иккита рўйхат аниқланади: биринчисида Дания фирмаси етказиб берадиган товарлар, иккинчисида эса ўзбек фирмаси етказиб берадиган товарлар кўрсатилади;

- товарлар рўйхатини келишгач, контрагент-томонлар рўйхатнинг ҳар бир банди бўйича баҳоларни келишиб оладилар;

- етказиб бериш баҳоси ва бошқа шартларни келишгач, томонлар икки иловали шартномалар имзолайдилар: битта иловада Ўзбекистонга етказиб бериладиган товарларнинг рўйхати, иккинчиси эса – Данияга етказиб бериладиган товарларнинг рўйхати бўлади. Иловаларда ҳар бир товарнинг номи бўйича баҳо кўрсатилади, шартноманинг матнида эса ўзаро етказиб беришларнинг умумий суммаси берилади.

Охирги пайтда компенсация асосида кенг кўламли операциялар ривожланиб кетди. Бундай операцияларнинг моҳияти шундаки, бир мамлакат бошқа мамлакатнинг жиҳоз ва технологиясидан фойдаланиб, ўз ҳудудида масалан, ерида саноат объекти қуради. Бу объект қуриб ишга туширилгач, унинг маҳсулоти билан етказиб берилган жиҳоз ва технология учун ҳисоб-китоб қилади. Юқорида таърифланган оддий компенсация операцияларидан кенг кўламли операциялар қуйидагилар билан фарқ қилади:

- компенсация операциялари одатда маблағ жиҳатдан кам суммада бўлган пайтда, кенг кўламли операциялар юз минглаб, хатто миллионлаб доллар ҳажмида бўлиши мумкин;

- кенг кўламли операцияларга кредит (кредит бўлганда ҳам узоқ муддатли ва катта суммаларга) беришни амалга ошириш учун йирик банклар жалб этилади;

- амалиётда кенг кўламли операциялар тўғрисидаги битимдан олдин давлат даражасидаги мамлакатлараро битим имзоланади;

- одатда кенг кўламли операциялар узоқ муддатли хусусиятга эга бўлади (10 йилгача ва ундан ортиқ). Бундан ташқари объектнинг қуриб бўлиниши ва кредитлар тўлаб бўлингандан сўнг ҳам контрагентлар орасидаги муносабатлар ҳам давом этади.

Оддий компенсация операцияси эса кўпинча қисқа муддатли хусусиятга эга бўлган бир марталик битим билан чегараланади. Компенсация асосидаги кенг кўламли операцияни амалга ошириш техникаси қуйидагича:

- икки мамлакатнинг тегишли ҳукумат органлари Ўзбекистонда компенсация асосида саноат объектини қуриш тўғрисида битим имзолайдилар;

- Ўзбекистондаги “буюртмачи” Франциядаги “етказиб берувчи” билан ҳар иккала томоннинг мажбуриятлари ва уларни амалга ошириш тартиби кўрсатилган компенсация асосидаги кенг қўламли операцияни амалга ошириш тўғрисидаги битимни имзолайди;

- томонлар Франциядан Ўзбекистонга қурилаётган объект учун жиҳозлар етказиб бериш шартномасини имзолайдилар;

- томонлар Францияга қурилган объектда чиқарилган маҳсулотни жиҳоз учун кредитни узиш ҳисобига етказиб бериш тўғрисида шартнома имзолайдилар;

- Ўзбекистон томони маҳсулотни Францияга етказиб беради.

Кенг қўламли операцияни амалга оширишининг мураккаблиги шундаки, томонлар шартномада ёзиб қўйилган ўз мажбуриятларини аниқ бажаришлари зарур. Айниқса, бу саноат объектини ишга туширишга тегишлидир. Объект ишга тушган вақтдан бошлаб Францияга кредитни узиш учун маҳсулот етказиб бериш бошланиши керак.

Агар объектни ишга тушириш кечикса, кредитни узиш валютада ёки бошқа субъектларнинг тенг баҳоли маҳсулоти ҳисобидан амалга оширилади. Кенг қўламли компенсация асосидаги операцияларни амалга оширишда ҳар томондан бир эмас, балки бир нечта қатнашчи бўлиши мумкин.

ТИФни амалга оширишда унинг бир нечта алоҳида, махсус шаклларида фойдаланилади. Уларнинг махсус дейилиши, ноёблиги, алоҳидалиги ва ўзига хослиги билан белгиланади. Хомашё етказиб бериш тўғрисидаги битимлар ҳам қарши савдо битимларига киради. Уларнинг моҳияти қуйидагича: масалан, Ўзбекистонда хомашё, айталик нефть бор, аммо унда нефтни қайта ишлаш субъектлари етарли эмас. Шунда Ўзбекистондаги контрагентлар Туркменистондаги контрагент орқали нефтни қайта ишлаш заводи билан нефтни қайта ишлаш ва нефть маҳсулотлари олиш ҳақида шартнома имзолайди. Нефтни қайта ишлаш маҳсулотининг бир қисмини Туркменистон нефтни қайта ишлагани учун тўлов сифатида ўзига олиб қолади. Шу операция бошқа тарзда амалга оширилиши мумкин. Туркменистон шартнома асосида Ўзбекистондан нефть олиб келади унинг келишилган қийматини қисман нефть маҳсулотлари, қисман эса пул билан ҳисоб-китоб қилади. Бундай операциянинг яна бир варианты қуйидагича бўлиши мумкин: Ўзбекистон Туркменистондан ўзининг улуши бўлган нефтни қайта ишлаш маҳсулотларини олиб кетмасдан Туркменистоннинг ўзидаёқ учинчи давлатга сотади ва бу савдо учун Туркменистон субъектларини воситачи сифатида жалб этиши мумкин.

Эскирган маҳсулотни пул тўлаб қайтариб олиш – товар алмашиш операцияларининг яна бир махсус кўринишидир. У аввало машина-техник буюмлар, автотранспорт

воситалари, йўл-қурилиш техникаси, қишлоқ хўжалик машиналарига ҳам тегишлидир. Бундай операцияларнинг ташаббускори одатда импортчи бўлади. Агар экспортчи импортчига янги машиналарни сотиб олишни таклиф қилса, импортёр ўзидан эскирган техникани қайта сотиб олишни экспортчига мажбурият қилиб қўйиши мумкин. Албатта, бу ерда гап бир турдаги техника ҳақида бормоқда.

Агар автомобиллар таклиф қилинса, эскирган автомобилларни қайта сотиб олиш зарур бўлади. Аммо қайтариб сотишга таклиф қилинган автомобиллар ишлатиш мумкин бўлган ҳолатда бўлиши зарур. Бунда қайта сотиб олинаётган автомобиллар янгисини таклиф этаётган фирманики эмас, бошқа фирманики ҳам бўлиши мумкин. Янги техника сотиш, эскисини сотиб олиш тўғрисидаги музокаралар бир вақтнинг ўзида олиб борилиши мумкин: сотиш ва сотиб олиш учун алоҳида ёки битта шартнома тузилиши мумкин, бир вақтнинг ўзида у ва бу автомобилларнинг баҳоси ҳам келишиб олинади.

Қаттиқ рақобат ва ўз маҳсулотини сотиш истаги (айниқса, бозор истиқболли бўлса), экспортчи импортчининг таклифига рози бўлишга ва ундан эскирган техникани қайта сотиб олишга мажбур бўлади. Импортчи учун бундай операциялар жуда фойдалидир, чунки у ўзининг валюта харажатларини камайтиради ва янгиси билан алмаштириб, эски техникадан қутилади. Янги техникани сотиб эскисини сотиб олган экспортчи ундан максимал фойда олишга ҳаракат қилади. Эскирган техника батафсил текширилганидан сўнг, экспортчи қайси машиналар товар кўринишига эгалигини аниқлайди ва уларни олдиндан таъмирлаб, бошқа харидорларга сотиш учун таклиф қилади. Кўпинча ишлатилган машиналар “секанд-хэнд” сифатида ривожланаётган мамлакатларга сотилади.

Товар кўринишига эга бўлмаганларини экспортчи қисм ва бўлакларга ажратиб нуқсонли ва яроқлиларини аниқлайди. Яроқсизларини металлолом, қолганларини эса таъмирлаш-қайта тиклаш ишлари учун ишлатади.

Бутлаш учун етказиб бериш товар алмашиш операцияларининг бир кўринишидир. Ҳар қандай мураккаб бутлов ускуналари ва қурилмалари бутлаш учун етказиб бериш шартноманинг предмети бўлиши мумкин. Бутлаш ускуналари ва қисмлари эса, асосан, стандарт двигателлар, насослар, аккумуляторлар ва бошқалардир. Бутлаш учун етказиб беришнинг моҳияти қуйидагилардан иборат: масалан, Ўзбекистондаги контрагент Туркиянинг металлни қайта ишлаш асбобсозлик фирмасига металлни пресшлаш станогини ясаш учун буюртма беради. Буюртмачи бажарувчидан бутлов қисмлари асбобларининг бир қисмини олишини мажбурий шарт қилиб қўяди ва олдиндан бундай қисмларнинг рўйхатини беради. Буюртмачи бу шартни ўз юртида чиқарилган жиҳозни ишлатиш қулайроқ бўлиши билан изоҳласада, ҳақиқатда у валютани тежамоқчи бўлади.

3.2.Ташқи иқтисодий фаолиятда воситачилик операциялари ва уларнинг таснифи

Халқаро савдодаги битимларнинг жуда кўп миқдори воситачилик ишини олиб бораётган субъектлар ёрдамида амалга оширилади. Бу бўлимда савдо-воситачилик операцияларининг асосий турлари, уларни амалга оширишнинг механизми ёритиб берилади, уларнинг ўзига хослиги очиб берилади. Савдо-воситачилик операциялари деганда, ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчининг топшириғи билан улар боғлиқ бўлмаган, улар орасидаги битим ёки махсус топшириқ асосида иш кўрувчи савдо воситачиси томонидан бажариладиган олди-сотди операцияларига айтилади. Иқтисодий маънодаги савдо воситачилиги-анча кенг тушунча бўлиб, асосан чет эл контрагентини излаш, битимларни тайёрлаш ва бажариш, томонларни кредитлаш ва харидорга товар қийматини тўлаш учун кафолат бериш, транспорт ва операцияларни амалга ошириш ва товарларни ташишда товарларни суғурта қилиш, божхона расмийликларини бажариш, товарларни чет эл бозорларига киритиш учун реклама ва бошқа тадбирлар ўтказиш, техник хизмат кўрсатиш ва бошқа операцияларни ўтказишларни ўз ичига олади.

Воситачини жалб этиш:

- товар сотиш тезлигини ошириш ва капиталнинг айланишини тезлаштириш ҳисобига фойдани кўпайтириш;
- бевосита конъюнктурани яхшилаш даврида хориж бозорида товарни сотиш ҳисобига фойдани ошириш, чунки воситачилар охириги истеъмолчилар билан бирга талабнинг ҳар қандай ўзгаришига сезгирлик билан жавоб берадилар;
- маҳсулот бирлигига қаратилган чиқимларни камайитиш ҳисобига фойдани кўпайтиришни ўз ичига олади.

Воситачилик операциялари савдо ва фуқаролик ҳуқуқий меъёрлари билан тартибга солинади. Масалан, Ўзбекистон Республикаси “Фуқаролик кодекси” икки турдаги вакилликни (бир шахснинг иккинчи шахс ўрнига маълум юридик ҳаракат қилиш учун вакил қилиниши) кўзда тутади. Ўзбекистон субъектлари хорижий воситачиларга муносабат қилишда шартнома шартларидаги хусусий ҳуқуқ меъёрлари ёки халқаро хусусий ҳуқуқ меъёрлари Ўзбекистон субъектларининг экспорт-импорт операцияларига тўғри келиши ёки келмаслигига қарайди. Хорижий мамлакатларда воситачи ва тадбиркорлар орасидаги муносабат фуқаролик шартномаларининг қуйидаги турлари билан тартибга солинади:

1. Роман-герман ҳуқуқ тизими таъсиридаги мамлакатларда (Франция, ГФР, Япония, Италия, Бельгия, Нидерландия, Швейцария, Скандинавия мамлакатлари, Лотин Америкаси давлатлари ва бошқалар) - шартнома топшириғи ва шартнома комиссияси.

2. Инглиз - америка қонунчилиги тизими таъсиридаги мамлакатларда (Япония, АҚШ, Британия мамлакатлари, қисман Канада, Хиндистон, Покистон, Австралия ва бошқалар) - агентлик шартномаси.

3. Бошқа мамлакатларда (товар ва хизматларни жойлаштириш тўғрисида, алоҳида савдо қилиш ҳуқуқини бериш тўғрисида, алоҳида импорт, франчайза тўғрисида ва бошқалар) - шартнома ва факторинг тўғрисидаги шартномалар билан. Топширик шартномалари ва комиссия шартномалари бўйича ҳаракат қилувчи воситачиларни “агентлар”, воситачилар имзолаган шартномалар эса - “агентлик битимлари” деб аташ мумкин. Халқаро ҳукумат ва ноҳукумат ташкилотлари, бошқа фирмалар томонидан ишлаб чиқилган агентлик битимларининг шакллари шартнома амалиётида кенг қўлланилмоқда. Масалан, халқаро савдо палатаси (International Chamber of Commerce Commercial agency) агентлик шартномаларини тузиш бўйича қўлланма ишлаб чиққан (Guide for the drawing up of contract No 4100, 1990).

Ташқи савдодаги воситачиларни, ўзларига берилган ваколатларидан фойдаланиш усули ва бозордаги ўрнига қараб тасниф қилиш мумкин. Воситачининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари уларнинг ваколат берувчилар билан тузган шартномасида белгиланади. Бунда воситачи учинчи шахс билан битим имзолай оладими? Кимнинг ҳисобидан ва кимнинг номидан у бу ишни бажаради каби саволлар ҳал қилинади.

Шунинг учун воситачиларни тўрт асосий гуруҳга бўлиш мумкин:

- учинчи шахслар билан битим тузиш ҳуқуқига эга бўлмаган воситачилар (агент вакил, брокер, даллоллар);
- ўз номидан, лекин вакил қилинган шахс ҳисобидан учинчи шахс билан битим имзолайдиган воситачилар (комиссионерлар, консигнаторлар);
- вакил қилган шахс номидан ва ҳисобидан учинчи шахс билан битим имзолайдиган воситачилар (вакил агентлар, савдо агентлари);
- ўз номи ва ўз ҳисобидан учинчи шахс билан битим имзолайдиган воситачилар (савдогарлар, дистрибюторлар, дилерлар). Агент, вакил фақат маълум бозорда товарларни келишилган баҳо бўйича принципиал (вакил қилинган шахсни) нинг манфаатини ҳимоя қилади. У на ўзи ва на принципиал номидан агент товар учун шартнома имзолаш ҳуқуқини олмайди.

Агент вакилнинг мажбуриятларига қуйидагилар киради:

- маркетинг тадқиқотларини ўтказиш ва принципиалга бозорнинг йўналишлари тўғрисида хабардор қилиш;
- принципиалга товарларга техник талаблар ва баҳолар тўғрисида хабар бериш;

- принципно истеъмолчиларнинг талаби, буюртмаларнинг тахминий жойлашиши ҳақида хабардор қилиш;
- ишбилармон доираларда принципно ва унинг товарлари ҳақида яхши фикр яратиш ва рекламани амалга ошириш;
- шартномаларнинг тузилиши ва амалга оширилишига ёрдам бериш;
- принципноларнинг буюртмаларни жойлаштириш ҳақидаги қарорларидан келиб чиқиб, импортчилар, давлат ва бошқа ташкилотлар билан иш алоқаларини ўрнатиш.

Агент-вакилликка катта фирмалар ёки ишбилармонларнинг доирасида етарли даражада юқори обрўйга эга бўлган жисмоний шахслар жалб этилади. Агар шу агент ёрдамида шартнома имзоланса унга 2-5% миқдорида мукофат тўланади, битим суммаси катта бўлганда эса бу сумма катта миқдорни ташкил этиб, агентнинг қилган харажатларидан анча юқори бўлади. Аммо принципно бу битимга шу харид бўйича агент-вакилнинг қатнашувисиз битим тузиш мақсадида рози бўлади.

Брокерлик операциялари – аниқ белгиланган товар ёки операциялар бўйича ишлайдиган мутахассис воситачи-брокерлар томонидан амалга оширилади.

Брокерлар – товарларни сотиш ва сотиб олиш бўйича ҳаракат ҳилувчи шахслар бўлиб, ўзлари шартнома томонида ҳам сотувчи ҳам харидор бўлиб иштирок этмайди. Уларнинг вазифаси сотувчи учун харидорни топиш ва улар орасида шартнома тузилишида ёрдам беришдир. Товарлар бўйича ишловчи брокерларга мисол – Англиядаги ёғоч маҳсулотлари бўйича брокерлардир. Англиядаги ёғоч маҳсулотлари бўйича операцияларнинг деярли ҳаммаси брокерлар орқали амалга оширилади.

Операциялар бўйича ишлайдиган брокерлар булар биржа брокерларидир. Брокер ишини шу тарзда схематик тарзда тасвирлаш мумкин.

- Финляндиядаги экспортчилар инглиз брокерларига берилган товар бўйича исталган ҳар қандай мамлакатдан харидор топишни илтимос қилади;
- брокер Суриядаги импортчига берилган товарни экспортчидан сотиб олишни таклиф қилади;
- розиликдан кейин брокер контрагентларни учраштиради;
- контрагентлар шартномани имзолайдилар;
- экспортчи Сурияга товар етказиб беради.

Агар муносабатлар узоқ муддатли хусусиятга эга бўлса, улар шартнома билан расмийлаштирилади. Одатда брокерлар анча қиммат ва катта партия билан савдо қиладилар, шунинг учун ҳам уларнинг хизмати учун оладиган маблағи ҳам кўп эмас. Йирик брокерлик компаниялари кредитлашда банклар билан ҳамкорлик қиладилар.

Баъзан харидорларнинг ўзи кредитчи бўлади ёки баъзан брокерлар харидорлар учун кафолатни ўзларига олади, албатта уларнинг хизмат ҳақлари миқдорини оширади.

Комиссион операцияларида комитент ва комиссионер контрагентлар бўлади. Бунинг моҳияти шундаки, комитент комиссионерга комиссионер қошида, аммо комитент ҳисобидан учинчи контрагент билан олди-сотди операциясини амалга оширишни топширади.

Комиссионер фақат комитент учунгина воситачи бўла олади. Учинчи контрагент томони, аниқроқ айтганда агар комиссионерга бирор нарса сотиш топширилган бўлса - харидор ёки комитент комиссионерга бирор нарса сотиб олишни топширган бўлса, сотувчи бўлади. Комиссионер комитент билан алоқаларини комиссия шартномаси асосида тузади. Одатда комиссия шартномаси бир марталик хусусиятли бўлиб, унда қуйидагилар эслатилади:

- импортдаги минимал ва экспортдаги максимал баҳолар;
- келишилган товар партияларини етказиб бериш муддати;
- товарнинг охирги техник ва сифат тавсифи;
- комитентнинг комиссионерлар ва комиссионерларнинг комитент олдидаги мажбуриятлари;
- комиссион мукофотларнинг миқдори ва тўланиш тартиби.

Комиссия операциялари икки турда бўлиши мумкин. Биринчи турдагиси - қуйидаги хусусиятлари билан ажралиб турувчи операциялар:

- комиссионер операцияни амалга ошира туриб бир лаҳза ҳам товар эгаси бўла олмайди чунки товар тўғридан-тўғри сотувчидан харидорга ўтади;
- комиссионер комитент олдида учинчи томондан мажбуриятларни бажарилиши учун жавобгарликни олмайди;
- комитент билан учинчи томон ўртасидаги ҳисоб-китоб тўғридан-тўғри амалга оширилади.

Комиссион мукофотларининг миқдори комиссионернинг савдо операцияларини амалга ошириш харажатларини қоплаш ва фойда олишни таъминлаши зарур. Жаҳон амалиётида комиссия операциялардаги комиссия мукофот миқдори умумий битим баҳосининг 1,5-3,5% ни ташкил этади. Комиссион операцияларнинг иккинчи тури комитент комиссионерга бирор нарсани сотишни топширганда қўлланиши мумкин. Комитент ва комиссионер орасида “*делькредере*” деб аталадиган шартнома тузилади, унга кўра агар харидор тўлашга қодир бўлмай чиқса, комиссионер харидорнинг тўловга қодирлиги тўғрисида жавобгарликни ўзига олиб комитентга барча харажатларни қайтаради. Комиссионер комитентнинг бирор нарсани сотиш истагини билса ўзи харидор

билан шартнома тузиш мумкин, бунда у оралик харидор ролини бажаради. Бундай операцияларда комиссионер фақат харидордан тўловни олганидан сўнг комитентга пул ўтказди. Комиссионер фойдани комитентдан, у сотган товар ва харидор олган товарларнинг баҳоси ўртасидаги фарқ сифатида олиши мумкин, шу сумма комиссионернинг коммиссион мукофотини ташкил этади.

Комиссионернинг фойда олишининг иккинчи варианты-бу мукофот миқдори комиссия шартномаси битим суммасидан фоиз сифатида белгиланади. Аммо бу ҳолда мукофот оддий коммиссион операцияларидан юқори бўлади, чунки комиссия шартномасини имзолаш даврида битим қафолатланган (харид тўғрисида шартнома тузиб бўлинган) бўлади.

Комиссия шартномасининг бир тури бўлган консигнация шартномасига кўра принципал (консигнант) товарларни агент (консигнатор) омборига кейинчалик уларни консигнаторнинг бозорида сотилиши учун олиб боради. Консигнант товар сотилганга қадар унинг эгаси бўлади. Кенг истеъмол товарлари консигнатор консигнантга товар сотишига қараб тўлов амалга оширилади.

Консигнация шартномаси қатор хусусиятларга эгадир:

-у бир вақтда консигнация омборида сақланаётган ва товар сотилиши билан тўлдириладиган суммани белгилайди;

-у бирор суммалик товар сотилиши керак бўлган консигнация муддатини белгилайди (масалан, 50 минг долларлик товарларга, консигнация муддати 2 йил);

-у консигнаторни консигнант фойдасига унинг омборида сақланаётган товарларни суғурта қилишга мажбур қилади, чунки сотувчига улар консигнант мулкдир;

-у очиқ ҳисоб бўйича консигнаторнинг банк қафолати бериши билан ёки консигнациялар суммасига сарфларга акцепт билан календарь муддатлари бўйича тўловларнинг амалга оширилишини белгилайди.

Чунки моҳиятига кўра консигнантлар консигнаторларни товарни сотилишининг ўртача муддатига кредитлайди;

-унда томонлар консигнациянинг қандай аниқ йўлини танлаши аниқланади: бутунлай қайтарилмайдиган, қисман қайтариладиган. Қайтарилмайдиган консигнация-консигнация шартномасида кўрсатилган товарларнинг қандайдир қисми консигнатор томонидан сотилмаса, консигнатор уларни консигнантдан қаттиқ ҳисобга сотиб олиш мажбуриятини олади.

Лекин бу каби шартномаларга консигнаторлар камдан-кам борадилар. Қисман қайтариладиган консигнацияда эса консигнатор сумманинг маълум бир қисмига товар сотиш мажбуриятини олади, қолган суммалик товар эса, агар уларни сотишнинг иложи

бўлмаса, консигнантга қайтарилади. Айтайлик 50 минг долларлик консигнация суммасидаги товардан 35 мингга тенг суммалик товар қайтарилмайдиган консигнация шартида ҳисобланади, қолган 15 минг долларлиги эса қайтариладиган консигнация шартида ҳисобланади. Мисол учун, консигнация шартида консигнатор 25 минг долларлик суммага товар сота олади. Шунда 15 минг долларлик товар консигнантга қайтарилади, 10 минг долларлик товарни эса консигнаторнинг ўзи сотиб олади ва унинг қийматини тўлайди.

Қайтариладиган консигнация, барча сотилмаган товарларнинг консигнантга қайтарилишини билдиради. Вариант сифатида консигнация муддатини узайтириш ёки шу товарга чегирмалар бериш мумкин. Бунда чегирма миқдорини товарларни қайтариш билан боғлиқ харажатлар билан таққослаб кўриш керак. Одатда товарларни қайтариш харажатларини томонлар тенг бўлиб оладилар. Консигнация шартномаси консигнаторга бозордаги баҳолар даражасини талаб қўтарилганда ошириб қийин сотилиш даврида тушириб фаол таъсир кўрсатиш имконини беради. Консигнантнинг мукофоти одатда консигнант айтган баҳолар ва харидорга сотилиш баҳоларининг фарқидан ташкил этади.

Бундай агентлик операциясининг моҳияти қуйидагича: принципиал деб аталадиган бир томон, агент деб аталадиган иккинчи томонга сотиш (кўпинча) ёки товарларни харид қилиш ҳамда принципиал номи ва ҳисобидан келишилган муддат ичида, келишилган ҳудудда қандайдир хизматлар кўрсатиш учун буюртмачи ва ижро этувчини топиш билан боғлиқ ҳаракатларни олиб боришни топширади. Принципиал ва агент орасидаги муносабатлар моҳиятига кўра топширув шартномаси бўлган агентлик шартномаси билан тартибга солинади.

Бундай шартноманинг комиссия шартномасидан фарқи қуйидагидир:

– ўз номидан ҳаракат қилувчи комиссионердан ўлароқ, агент принципиал томонидан ҳаракат қилади;

–агентлик битими вақтинчалик хусусиятга эга ва қандайдир ҳаракат муддати билан чегараланган. Яхши натижаларга эришилганда принципиал ва агент орасидаги узок вақтли ҳамкорликни назарда тутди; Агентлик битими территориал хусусиятга эга бўлиб, агент принципиалнинг топшириғига кўра ҳаракат қиладиган маълум чегара билан чегараланган. Агент-вакил мажбуриятларининг ҳажми комиссионерникидан анча кенгдир.

Агентлик битими одатда агент-вакилнинг қуйидаги мажбуриятларини белгилайди:

- бозор конъюнктурасини ўрганиш ва принципиални товар берилган бозорда рақобатбардош бўлиши учун қондириш керак бўлган савдо шартлари ва талабларидан хабардор қилиш;

-бозорда принципиалнинг товарлари ва унинг ўзи ҳақида товарлар рекламасини амалга оширувчи ишончли шерик сифатида яхши фикрлар яратиш;

- принципиалга товарларни сотиш ёки харид қилишга ёки принципиал номидан товарларни сотишда ёрдам бериш;
- товарни истеъмолчиларга етказиб бериш вақтини қисқартириш учун омборларни сотиб олиши ёки ижарага олиши;
- ўз сотиш тармоғини яратиш, ундан фойдаланиш, агарда бу агентлик шартномасида кўрсатилган бўлса, савдо олди хизмати ҳамда техник хизматни амалга ошириш. Агентнинг мукофоти агентлик шартномасида улар томонидан тузилган битим бўйича сотилган товарлар баҳосининг фоизи тарзида белгиланади. Бундан ташқари агентлик шартномасида принципиал вакилининг харажатларининг бир қисми (масалан, реклама тадбирлари, презентациялар) бўлак тарзида тўлдириш ҳам ёзилиши мумкин.

Дистрибьюторлар ўз номи ва ўз ҳисобидан товарларни сотиш билан шуғулланади, уларни ўзи товарларнинг бузилиш ёки йўқолиши, ҳамда харидорларнинг тўловга қобилиятсизлиги натижасида вужудга келадиган қалтисликларни ўз бўйинларига олади.

Дистрибьюторлик агентлик битимлари принципиал учун шуниси билан қизиқки, улар унга янги бозорларга чиқиш имконини яратади, бир неча йиллар давомида унинг товарлари рекламасини бу бозорларда бўлишини таъминлайди, ўз сотиш тармоқлари ёки уларни яратиш учун маблағи бўлган фирмалар билан тузилади, товар етказиб бериш учун олди-сотди шартномалари тузилган бўлади, консигнация шартномаларидан фарқ қилиб, товарни етказиб бергандан сўнг тезда товар учун тўловни олинишини кафолатлайди (агар товар кредитга етказиб берилаётган бўлмаса), бегона мамлакат ҳудудида товарнинг шикастланиши ёки йўқотилиши билан боғлиқ харажатларнинг бўлишини истисно қилади, чунки товарларни сотиб олгач дистрибьютор унинг эгаси бўлади.

Дистрибьютор учун бу шартномаларнинг фойдали томони шундаки, бошқа воситачиларга қараганда, дистрибьюторлар катта тижорат мустақиллигига эга бўладилар, мустақил равишда баҳо белгилаб ўз ҳудудида принципиалнинг товарларини сотишнинг монопол ҳуқуқини олади (одатда фирмалар яхши бозор обрўсига ва номига эга бўлган компаниялар маҳсулотларининг дистрибьюторлари бўлишига интилади). Дистрибьютор билан агентлик шартномаси одатда кейинчалик томонлар келишуви бўйича ўзгартириш шарти билан узоқ муддатга тузилади (2-5 йил). Бундай битимлар асосан машина-ускуна, хомашё ва истеъмол товарларини сотиш учун тузилади.

Томонларни ўзаро муносабатларининг умумий асослари белгиланган агентлик шартномаси имзолангач, улар товарларни етказиб берилиши учун олди-сотди шартномасини тузишади, унга кўра агент принципиалнинг товарларни сотиб олиши ва

кейинчалик охирги истеъмолчига сотиши керак. Товарнинг сотилиши бу агент мажбуриятларининг рўйхатидаги охирги операция, унга у сотиш рекламаси ва тизимини омборда сақлашни ва техник хизмат кўрсатишни амалга ошириши зарур.

Сотишнинг катта ва доимий ҳажмларида агент бош агент деб аталади. Бўлак аҳоли пунктларига хизмат кўрсатувчи **дилерлар** ва маълум ҳудудларда ишловчи субагентлардан иборат ўз сотиш тармоғини ташкил этади. Агентнинг мукофоти товарни принципалдан сотиб олгандаги баҳо билан уни қайта сотишдаги баҳоси орасидаги фарқ бўлади. Бозордаги ўрнига кўра воситачи-агентлар “биринчи қўл” ҳуқуқига эга бўлган оддий агентларга ва монопол ёки эксклюзив (махсус) агентларга бўлинади. Оддий агентлик тўғрисидаги битим воситачига келишилган ҳудудда принципал товарларининг маълум турларини сотиш ва ундан фойда олишдир. Бундай битим мустақил ёки бошқа агентлар ёрдамида худди шу бозорга оддий агентга қандайдир мукофот ёки тўлов тўламай чиқа оладиган принципалнинг ҳуқуқларини чекламайди. Агентлик битимида принципалнинг мустақил ёки бошқа воситачилар орқали шу бозорда манфаатлироқ тижорат шартларида сотмаслиги тўғрисидаги мажбурияти ҳам ёзилади. Оддий агентлик битими воситачига бозордаги барқарор мавқе кафолатини бермайди, принципал эса агентнинг фаол ишига умид қила олмайди. Шунинг учун ҳам оддий агентлик шартномалари одатда экспортчи янги бозорга чиқаётганда қисқа муддатга (бир йилгача), баъзан эса яхшироқ шерик танлаб олиш ва қобилятини баҳолаш учун бир неча агентлар билан ҳам тузилади. “Биринчи қўл” ҳуқуқини берадиган агентлик битими-оддий агентликнинг бир кўринишдир. “Биринчи қўл” ҳуқуқини берадиган агентлик тўғрисидаги шартномага кўра принципал, биринчи навбатда товарни агентга таклиф қилишга мажбур, фақат агент рад этган ҳолдагина товарни шу бозорда ўзи ёки бошқа воситачилар орқали агентга мукофат тўланмасдан сотиши мумкин. Рад этишнинг сабаби агентнинг фикрича товарнинг бозорда кетишига тўсқинлик қиладиган текин тавсифлар, етказиб бериш муддатлари, баҳолар ва бошқа шароитлар бўлиши мумкин. Бу сабаблар одатда агентлик битимида кўрсатилади. Рад этишнинг сабаби принципалга ёзма ҳолда берилиши лозим. Агентга монопол ҳуқуқнинг берилиши тўғрисидаги битим, фақат ичида принципалнинг маълум рўйхатдаги товарларини сотиши ва бу учун мукофот олиши мумкинлигини билдиради, принципал эса ўзи ёки агентлар орқали товарларнинг битимда белгиланган рўйхати билан ушбу бозорга чиқиш ҳуқуқи ва имкониятларидан маҳрум бўлади.

Агар принципал келишилган ҳудудда ўзи ёки бошқа агентлар орқали сотса, у барибир монопол агентга битимда белгиланган мукофотни тўлашга мажбурдир. Шунинг учун бундай битимни имзолашдан олдин принципал қайси ҳолатларда монопол

агентнинг бозорида ўзи мустақил ҳолда товарларни сотиши кераклигини аниқ келишиб олиши зарур. Бу бевосита давлат органларининг сотиш ёки олдин сотилган жиҳозга эҳтиёт қисмлар етказиб бериш ҳолларидагина учрайди. Битимнинг бундай кўриниши принципиалга ҳам, агентга ҳам фойдалидир. У агентга бозордаги барқарор мавқега ишонч беради ва уни сотиш тармоқларининг яратилиши ва ишлаши учун капитал қўйишга ундайди, буларнинг ҳаммаси эса принципиалга агентнинг фаол сотиш фаолиятини кафолатлайди. Аммо агарда монопол агент товарнинг рақобатбардошлигининг пастлиги ёки бозор конъюнктураси ва бошқа сабаблар билан мукофотининг камлиги учун товарнинг сотилишидан манфаатдор бўлмай қолса принципиал учун бу бозор битим муддати тугагунга қадар ёпиқ бўлади. Шунини ҳисобга олиш керакки, агентнинг мамлакати ёки чет эл мамлакатининг рақобатчи фирмалари агентнинг сотиб олиши мумкин натижада агент монопол битимини тузади, аммо принципиалнинг товарини сотиш учун ҳеч қандай чора кўрмайди, натижада принципиал учун бу бозорни ёпади ва принципиалнинг рақобатчилари учун кенг йўл очиб беради. Шундай ҳолатларни истисно қилиш мақсадида принципиал агент олдида маълум давр ичида, масалан, бир йилда бозорда товарнинг маълум бир миқдорини сотиш мажбуриятини қўяди. Аммо агент ўз талабларини кўпайтиришига дуч келиши мумкин, бу асосан мукофот миқдорини ошириш талабидир.

3.3. Ташқи иқтисодий фаолиятда ҳамкорлик муносабатлари ва уларни расмийлаштириш тартиби

Бирор-бир товарни сотиш ёки харид қилиш ниятида сотувчи ва харидорлардан шерик кидириш ва танлаш борасида катта иш олиб борадилар. Бунда уларнинг имиджи (нуфузи), асосий иқтисодий кўрсаткичларини тўлиқ, ўзаро ўрганиш амалга оширилади. Ҳар қандай ташқи савдо битимларининг тузилишидан олдин кўп иш қилинади, тайёрлов босқичида экспортчининг ҳам импортчининг ҳам асосий вазифаси контрагентни танлаш ва топишдир.

Бозорни фойда билан сотиш ёки фойдали харид мақсадида ўрганиш-бу маркетинг деб аталадиган хўжалик фаолиятининг ягона комплекс йўналишидир. Ҳар хил соҳаларда, бундай тадқиқотлар билан шуғулланувчи кўплаб фирмалар мавжуд, тезкор ташқи савдо хизматчиларининг вазифаси эса маркетинг тадқиқотлари натижаларининг энг кўп самара билан ишлатилишидир. Банклар маълумотлари, ихтисослашган маълумот компания ва ташкилотлар маълумотлари, йиллик ҳисоботлари, реклама нашрлари, проспектлар, кўргазмалар рўйхатлари, фирмаларнинг рўйхатлари, ҳар хил маълумотномалар, ҳамда фирмалар тўғрисида хабарлар бериладиган даврий матбуот материаллари мумкин бўлган контрагентни топишда қизғин баҳсга сабаб бўлади. Савдо уйлари, ассоциациялар,

маълумот-информация агентлари томонидан нашр этиладиган фирма маълумотномалари ахборот манбалари орасида муҳим ўрин эгаллайди. Бир мамлакат фирмаларини ўз ичига олган, халқаро ҳамда бўлак соҳалар бўйича маълумотлар бор. Бундай маълумотномаларга асосан: ABC Europa Production (экспортчиларнинг умумевропа маълумотномаси, ГФРда нашр этилади), Kelly's Business Directory (Буюк Британия), Austria Export Data (Австрия), Melbourne Bia (Австралия), Wer Baut Maschinen und Anlagen (ГФР), Trade Directory for Denmark (Дания), Italia Tedevexpoit (Италия), Katalog der internationalen Messe (Ганновердаги кўргазма каталоги, ГФР), World Aidлар киради.

Маълумотномалардан бўлажак контрагентлар тўғрисида билиш мумкин бўлган маълумотларга асосан қуйидагилар киради: тўлиқ ва қисқартирилган номлар; почта ва телефон манзиллари; телекс, телефон, факс рақами; фирманинг ташкил топган йили ва ривожланиш босқичлари; фаолиятининг соҳаси ва асосий савдо ёки ишлаб чиқариш товарлари, хизмат турлари; фирманинг ўз операцияларини амалга оширадиган банклар; фирманинг эгалари ёки асосчи компаниялар; раҳбар органларининг таркиби; фирманинг жойлашган жойи ва сони; авлод ва ассоциациялашган фирма; фирмада банд ходимларнинг сони; фаолиятининг асосий кўрсаткичлари (савдонинг йиллик ҳажми, фойда, активлар, хусусий капитал ва бошқалар); капиталда қатнашиши орқали бошқа фирмалар билан алоқалар; бошқа фирма ва ташкилотлар билан шахсий алоқалар; фирманинг иш обрўси ва раҳбарлари тўғрисида маълумотлар.

Табийки ҳамма фирмалар ҳам юқорида саналган маълумотларни ола олмайди, лекин улар тижорат сири ҳисобланмайди ва ахборот нашрларида чоп этилади, қанчалик кўп маълумотлар йиғилса бундай фирма билан ишлаш осонроқ ва ишончлироқ бўлади, фирманинг молиявий ҳисоботи бўлажак шерик тўғрисидаги қимматли ахборотлардир, уларни ўрганиш бўлажак контрагентнинг молиявий аҳволини баҳолаш имконини беради. Ҳар хил кўргазма ва ярмаркаларда қатнашиш савдо шеригини танлашда жуда катта фойдалидир. Қизиқтирган соҳадаги фирмалар тўғрисидаги маълумотлар билан танишиб чиққач ва мумкин бўлган контрагентни танлагач, у билан алоқа ўрнатишга ўтиш мумкин. Бунинг йўлларида бири-бу бўлажак контрагентга тижорат таклифи (оферта) жўнатишдир.

Оферта - бўлажак битимнинг барча асосий шартларини ўз ичига олади, булар товарларнинг номи, миқдори, сифати, баҳоси, етказиб бериш шартлари, етказиб бериш муддатлари, тўлов шартлари, идиш ва ўраш хусусияти, қабул қилиш-топшириш тартиби, етказиб беришнинг умумий шартларидир. Оферта ёрдамида битим тузиш қоидалари БМТнинг 1980 йил 1 июлда қабул қилган халқаро олди сотди шартномалари тўғрисидаги

конвенцияси ёрдамида тартибга солинади. Халқаро савдо амалиётида офертанинг икки хил тури мавжуд бўлиб улар: қатъий ва эркин оферталардир.

Қатъий оферта – сотувчи (оферент) томонидан бир харидорга маълум бир товарни сотиш учун қилган таклиф бўлиб, унда оферентнинг амал қилиш муддати, яъни оферентнинг офертада санаб ўтилган шартларга ўзини мажбур деб ҳисобланадиган вақт кўрсатилган бўлади. қуйида қатъий оферта намунаси берилган.

Агар харидор офертанинг барча шартларига рози бўлса, оферент оферта акцептига рози бўлади, яъни оферта шартларига тасдиқ жўнатади. Агарда харидор, офертанинг бир ёки бир неча шартларига рози бўлмаса, сотувчи унинг таклифига жавоб ёки ўзининг мажбуриятлари бўйича озод деб ҳисоблайди ёки харидорга унинг барча фикрлари ҳисобга олинган оферта жўнатади. Битимнинг тузилишидан манфаатдор бўлган томонлар тўлиқ келишувга эришгунча оферта ва контрoferталар аралашуви йўли билан томонлар шартларни келишишади.

OBI Inc., Remington dr.
Sunnywell, California,. USA

Оферта №1

Тошкент шаҳри

20 май 2005 йил

“Мозаика” ишлаб чиқариш тижорат фирмаси Сизга қуйидаги товарни, қуйида саналган шартларда сотиб олишни таклиф этади:

Товарнинг номи: чармдан тикилган спорт сумкалари.

Миқдори: ўн минг дона.

Баҳоси: донаси – ўн тўрт АҚШ долларидан.

Умумий суммаси: бир юз қирқ минг АҚШ доллари.

Етказиб бериш шартлари: Франко-ташувчи Тошкент аэропортида.

Тўлов шартлари: 60 кун ичида очиладиган ҳужжатли аккредитив. Товар Тошкентдаги Ўзбекистон Миллий банкида хабарноманинг олинган кунидан бошлаб ўн кун ичида юклаб жунатилади. Тўлов қуйидаги ҳужжатлар кўрсатилгандан сўнг амалга оширилади:

-ҳисоб фактура;

- юклаш спецификация;

- автотранспорт йўл қогози(юкхати).

Етказиб бериш муддати: 2002 йил июнь.

Оферта ҳаракати: қатъий оферта, офертанинг амал қилиш муддати-уч ой

“Мозаика” ИЧТФ Директори. _____ И.Б.Муртазаев _____

1-расм. Оферта намунаси.

Агар офертанинг амал қилиш муддати тугагунча харидордан жавоб олинмаса, бу харидорнинг сотиб олиш нияти йўқлигини билдиради ва сотувчининг қилган таклифидан озод бўлади.

Эркин оферта. Эркин офертанинг амал қилиш муддати бўлмайди, сотувчини офертада кўрсатилган шартларига қандайдир муддат давомида риоя қилишга мажбур қилмайди. Харидорнинг оферта шартларига розилиги унинг шартлари кўрсатилган қаттиқ контрофферта билан тасдиқлайди. Агар сотувчи контроффертани қабул қилса ва бундан харидорни ёзма равишда озод қилса, битим тузилган деб ҳисобланади ва томонлар контроффертада кўрсатилган барча шартларни бажаришга мажбурдирлар. Агар офертада уни чақириб олинмайдиганлиги ёзилмаган бўлса, шартнома тузилгунига қадар таклиф сотувчи томонидан қайтариб олиниши мумкин, аммо бу нарса харидор уни қабул қилганлигини тасдиқлагунича қилиниши мумкин. Агар тасдиқ кечикиб жўнатилган бўлса ва у ҳолда фақат сотувчи рози бўлса ҳамда у харидорни бу тўғрида ёзма равишда хабардор қилсагина, ўз кучини сақлаб қолади.

Сўров - агар импортчи бирор бир товарни сотиб олишдан манфаатдор бўлса, мумкин бўлган контрагентни топиб, у билан алоқа боғлашнинг энг яхши йўли унинг номига сўров юборишдир (2-расмга қаранг). Намунадан кўриниб турибдики, сўровнинг асосий мақсадларидан бири-бу экспорт фирмаларидан тижорат таклифларини олишдир. Одатда сўровда керакли товарнинг аниқ номи, унинг сифати, нави, миқдори кўрсатилади ва товар олиб келиш ва тўлов шартлари тўғрисида мумкин қадар тўлиқ ахборот сўралади. Сўровлар бир ёки бир нечта мамлакатларнинг бир қанча фирмаларига жўнатилгани маъқулдир. Бу бир қанча рақобатли таклифлар олиш мақсадида қилинади ва кейинчалик улардан фойдалироғи танлаб олинади.

Tribba Vision GmbH

Holbachstr., 27 Affenbura, BRD

8.02.2005

СЎРОВ

Ҳурматли жаноблар. Европа савдо маълумотномасидан Сизнинг фирмангиз доимий тақиладиган контакт линзалари ишлаб чиқарувчилар орасида илғорларидан бири эканлигини билиб олдик. Бизнинг янгиликларни жорий этиш марказингиз юмшоқ контакт линзаларни сотиб олишдан манфаатдор. Шунинг учун Сиздан ўн мингта контакт линзалари жўнатишдан иборат тижорат таклифингизни йўллашингизни сўраймиз. Етказиб бериш шarti **“Тошкентгача олиб бориш тўланган”** бўлгани маъқул. Бизни аккредитив билан тўлов қаноатлантиради. Сўраладиган партия анча катталигини

инобатга олиб бизга улгуржи чегирмалар беришингизга умид қиламиз. Ўзаро узок муддатли ва самарали ҳамкорлик ўрнатилишига ишонамиз.

“Рух” Я.Т.М. директори: В.В.Валиев__

2-расм. Сўров намунаси.

Буюртма. Экспортчининг вакиллари билан шахсан суҳбатлар ёки ўтган музокаралар, кўргазма ва харидлар натижасида экспортчининг етказиб бериш шартлари билан танишиб чиққан харидор товарни унга маълум шартлар асосида жўнатиш илтимоси билан буюртма бериши мумкин. Агар сотувчи буюртма шартларига рози бўлса, у буюртмага тасдиқ жўнатади. Буюртманинг тасдиғи – буюртма шартларини тўлиқ қабул қилганлигини билдирувчи тижорат ҳужжатидир. Тасдиқ қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин:

Сизнинг токаркарусель станокларини етказиб бериш учун қилган буюртмангиз қабул қилинганлигини тасдиқлаймиз ва ижро этишига йўллаймиз. Сизнинг буюртмангизни пухталиқ билан ва белгиланган муддатда бажарамиз.

Таянч сўзлар: олди-сотди битими, товар алмашиш битими, экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, бартер, қарши харидлар, тўлов операциялари, кўламли операциялар, хом ашё операциялари, эскирган маҳсулотларни сотиб олиш, агент-вакил, брокерлик операциялари, комисион операциялар, консигнация шартномаси, оферта, қатъий оферта, эркин оферта, сўров, буюртма.

Глоссарий:

Таснифлаш - деганда халқаро тижорат келишувини олди-сотти ва товар алмашиш келишувларига ажратишни тушуниш мумкин.

Реэкспорт - бу мамлакатга олдин олиб кирилган товарларни қайта ишловсиз хорижга чиқариш ва сотишни назарда тутадиган операциялардир.

Реимпорт операциялари - ўз моҳиятига кўра – амалга ошмаган экспорт операцияларидир, улар мамлакатга ундан олдин олиб кетилган товарларни қайта олиб келишни билдиради. Уларга харидор томонидан брак қилинган, аукционда сотилмаган, консигнацион омборлар орқали сотилмаган товарларнинг қайтариб келиши киради.

Бартер операцияси - бу бир ёки ҳар хил турдаги товарларнинг маълум миқдорини баҳо қиймати миқдорига мос келадиган бошқа товар ёки товарларга алмашиш операцияларидир.

Консигнация шартномасига - кўра принципиал (консигнант) товарларни агент (консигнатор) омборига кейинчалик уларни консигнаторнинг бозорида сотилиши учун олиб боради. Консигнант товар сотилганга қадар унинг эгаси бўлади.

Дистрибьюторлар – шундай воситачиларки, улар ўз номи ва ўз ҳисобидан товар сотиш билан шуғулланади, уларнинг ўзи товарларнинг бузилиш ёки йўқолиши, ҳамда

хариддорларнинг тўловга қобилиятсизлиги натижасида вужудга келадиган калтисликларни ўз бўйинларига олади.

Оферта - бўлажак битимнинг барча асосий шартларини ўз ичига олади, булар товарларнинг номи, миқдори, сифати баҳоси, етказиб бериш шартлари, етказиб бериш муддатлари, тўлов шартлари, идиш ва ўраш хусусияти, қабул қилиш-топшириш тартиби, етказиб беришнинг умумий шартларидир.

Тўлов баланси - мамлакатнинг ташқи иқтисодий алоқалари ва уларнинг бутун боғланишларининг ҳолати таҳлил қилиш имконини берадиган умумлаштирувчи кўрсаткич.

Назорат учун саволлар:

Олди-сотди битими нима?

Ташқи савдо операциялари таснифини беринг.

Бартер операцияларининг моҳияти нимада?

Қарши харидни амалга ошириш тартибини ёритинг.

Компенсацион операциялар қандай амалга оширилади?

Компенсация асосидаги катта миқёсли операцияларнинг аҳамиятини ёритинг.

ТИФнинг қандай махсус шакллари амалиётда мавжуд?.

Жаҳон бозорида фаолият олиб бораётган фирмалар қандай тасниф қилинади?

Иш муносабатларини ўрганиш усуллари ва уларни расмийлаштириш тартибини ёритинг.

Оферта қандай тузилади?

Тавсия этиладиган адабиётлар:

А. Асосий адабиётлар:

1. Синецкий Б.И. Внешнеторговье операции. - М.: Международные отношения, 2004 г.
2. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ЮНИТИ, 2003 г.
3. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. А. Бадов, П.Бўков. Странная сделка «Эксперт», №45, 2003г.
2. А.П. Киреев. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для вузов. - М., Международное отношение, 2004.
3. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European

Community. – Wash., 2002, p. 249.

4. Common Market Law Review. 2003, №4, p. 3,

5. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003, p. 249.

6. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002, p. 3.

7. Сборник типовых контрактов. Т.: МП «ЭКТА», 2002 г.

8. www.review.uz.

9. <http://www.ananova.com/>

10. <http://www.cnews.ru/>

11. www.UzA.Uz

12. [http:// TheAge.com/](http://TheAge.com/)

13. [http:// InternetNews.com/](http://InternetNews.com/)

4 – мавзу. Ташқи савдо олди-сотди шартномаси

4.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти

4.2. Шартноманинг шартлари

4.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.

4.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти

Моддий-буюм шаклидаги товарларнинг олди-сотди шартномаси халқаро тижорат амалиётида *шартнома* деб аталади.

Олди-сотди шартномаи тижорат ҳужжати бўлиб, ташқи савдо битимида расмийлаштирилади. Унда томонларнинг товар етказиб бериш тўғрисидаги мажбуриятлари баён этилади. Ташқи иқтисодий битимни тузишда томонлар битим тузишда қайси давлатнинг ҳуқуқидан фойдаланиш зарурлигини ва томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини аниқлаб олишлари керак.

Олди-сотди шартномасини тузишни тартибга солиш ва сотувчи ҳамда харидорнинг ушбу шартномадан келиб чиқадиган ҳуқуқ ва мажбуриятлари БМТнинг олди-сотди шартномалари тўғрисидаги конвенциясида бирхиллаштирилган. Агар шартнома томонларидан бири конвенцияга қўшилмаган мамлакатларда жойлашган бўлса, бундай битимга нисбатан Конвенция қўлланилмайди. Агар томонлар ўртасида келишув бўлмаса, у ҳолда:

- олди-сотди шартномасида сотувчи бўлган;
- комиссия (консигнация) шартномасида комитент бўлган;
- топширув шартномасида ишонч билдирувчи бўлган;
- ташиш шартномасида ташувчи бўлган томон жойлашган мамлакатнинг ҳуқуқи қўлланилади.

МДХ мамлакатларининг қонунларига кўра, олди-сотди шартномаси бўйича харидорнинг товарга эгалик ҳуқуқи унга товар берилган вақтдан бошлаб кучга киради. Агар харидор етказиб беришни ўз бўйнига олган бўлса, транспорт ташкилоти ёки почта харидорнинг вакили ҳисобланади ва унга товарни бериш харидорнинг ўзига бериш деб

ҳисобланади. Агар сотувчи бирор жойгача товарни етказиб беришга жавобгар бўлса ҳамда товар харидор ёллаган етказиб берувчилар томонидан олиб кетилса, у ҳолда товар биринчи етказиб берувчига берилиши биланок эгалик ҳуқуқи харидорга ўтади. Коносамент ёки бошқа товар тарқатиш ҳужжатлари товарнинг ўзига нисбатан қўлланиладиган ўтказишга расмийлаштирилади.

Шартнома тузишдан олдин томонлар унинг барча шартларини келишиб оладилар. Бир томон шартнома лойиҳасини ишлаб чиқади, бошқа томон эса уни ўрганади ва қўшимчалар киритиб, ўзгартиради.

Ҳамма баҳсли ўринлар ҳал этилгач, томонлар шартнома тузадилар ва шу пайтдан бошлаб шартнома бўйича томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари юзага келади.

Агар шакли ва имзоланиш тартибига риоя қилинмаган бўлса, ташқи савдо шартномаси (қаерда тузилганлигидан қатъи назар) ҳақиқий деб ҳисобланмайди. Шу билан МДХ мамлакатларидаги шартнома тузиш тартиби БМТнинг халқаро олди-сотди шартномалари тўғрисидаги конвенцияси бўйича битим тузиш тартибларидан фарқ қилади. Бунга кўра битим тузишнинг оғзаки шаклига йўл қўйилади.

4.2. Шартноманинг шартлари

Ташқи савдода қўлланиладиган шартномалар турли шартларга эга. Улар товарни тавсифлайди, битимнинг тижорат хусусиятларини, томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини белгилайди. Шартноманинг барча шартларини қуйидагича тавсифлаш мумкин.

- сотувчи ва харидор учун уларнинг мажбурийлиги нуқтаи назардан;
- универсаллиги нуқтаи назардан;

Мажбурийлиги нуқтаи назаридан шартноманинг шартлари мажбурий ва қўшимча шартларга бўлинади.

Мажбурий шартларга қуйидагилар киради:

- битим тузувчи томонларининг номи;
- шартноманинг предмети;
- сифат ва сони;
- етказиб беришнинг асосий шартлари;
- баҳоси;
- тўлов шартлари ;
- санкция ва рекламациялар (жарималар, даъволар) нинг турлари;
- томонларнинг юридик манзиллари ва имзолари.

Қўшимча шартлар қуйидагилар:

- товарни топшириш ва қабул қилиш тартиби;
- суғурталаш тартиби;
- юклаш ҳужжатлари;
- кафолатлар ;
- ўраш-жойлаш ва маркировка;
- форс-мажор ҳолатлари;
- арбитраж;
- бошқа шартлар;

Мажбурий шартларда агар томонлардан бири ушбу шартларни бажармаса, бошқа томон шартномани бузиши ва шартнома сарфларини қоплашни талаб қилишга ҳақлидир. Қўшимча ёки жуда муҳим бўлмаган шартлар ҳам мавжуд. Ушбу шартлардан бирини бир томон бузса, иккинчи томон шартномани бузишни талаб қилишга ҳақли эмас.

Универсаллиги нуқтаи назардан шартноманинг шартлари индивидуал ва универсал шартларга бўлинади:

Индивидуал яъни фақат бир конкрет шартномага хос бўлган шартларга қуйидагилар киради:

- муқаддимада акс эттирилган томонларнинг номи;
- шартноманинг предмети;
- товарларнинг сифати;
- товарларнинг сони;
- баҳоси;
- етказиб бериш муддатлари;
- томонларнинг манзили ва имзоси;

Универсал шартларга қуйидагилар киради:

- товарни қабул қилиш-топшириш;
- етказиб беришнинг асосий шартлари;
- тўлов шартлари;
- ўраш-жойлаш, маркировка;
- кафолатлар;
- санкциялар ва рекламациялар;
- форс мажор ҳолатлари;
- арбитраж;

Шартномаларни тузишда контрагент мамлакатадаги савдо одатларини ҳисобга олиш керак. Савдо анъаналари деганда халқаро савдо амалиётида шаклланган умумэътироф этилган ягона қоида тушунилади. Бу қоидаларнинг аҳамияти шундаки, агар

бирор бир ноаниқликлар мавжуд бўлса, томонлар халқаро савдо одатини қўллайдилар.

Аслида шартнома тузишда ва уни бажаришда юзага келган барча эҳтимол бўлган саволларни олдиндан айтиб бўлмайди.

А. Муқаддима

Муқаддима матндан олдин келади ва “шартнома” сўзидан олдин бошланиб, ундан кейин шартнома рақами берилади.

Кейин томонларнинг номи аниқ кўрсатилади. Шунингдек, контрагентлар сифатида томонларнинг таърифи берилади. Масалан, “сотувчи” ва “харидор” ёки “буюртмачи” ва “етказиб берувчи”.

Муқаддиманинг намунаси

Шартнома № 1/010693-ГК

Тошкент шаҳри

2000й 1июнь

Келгусида “сотувчи” деб номланган “Экспорттехника ЛТД” масъулияти чекланган жамияти бир томондан ва “Nippon rints” (Япония) фирмаси келгусида «харидор» деб номланган иккинчи томондан ушбу шартномани шу ҳақда туздиларким, сотувчи харидорга қуйида санаб ўтилган шартларда қуйидаги товарларни етказиб беради

Б. Шартноманинг предмети

Муқаддимадан кейин шартноманинг предмети таърифланади ва унинг номи, тавсифи, модели, нави ва шакллари кўрсатилади.

Масалан,

“К 100-80-160 насос агрегатлари”

В. Сони ва миқдори

Шартномада миқдорни ўлчаш бирлиги уни аниқлаш тартиби, меъёри ва ўлчов тизими аниқ белгиланади.

Товарнинг миқдори ва унга мос бўлган ўлчовларда дона, кг, бош ва х.к. кўрсатилади.

Шартномада меъёр ўлчовларининг тизимини белгилаб олиш зарур. Чунки турли мамкатларда турлича ўлчов бирликлари қўлланилади. Бир хил номдаги ўлчов бирликлари (масалан тюк, бутил, қоп, бочка) турли мамлакатлада турли миқдорга эга. Масалан Австралияда ювилган жун туюки 100 кгни, Янги Зеландияда 145 кгни, Уругвайда эса 480 кгни ташкил этади.

Бразилия, Венесуэлла, Мексика, Колумбияда бир қоп кофе 60 кг бўлса, Эквадор, Ямайкада 90 кг, Японияда 77 кг, Никарагуада 70 кгни ташкил қилади.

Хомашё масса ва ҳажм билан ўлчанадиган товарларнинг миқдorigа қўшимча изох

берилади ва миқдор ёнига “К/-” ишораси қўйилади. Масалан 10000 т К/- 0,5%.

Баъзи массали товарлар ташиш пайтида табиий йўқолиш хусусиятига эга. Сабаби қуриш, силкиниш, тўкилиш ва х.к. Бунда томонлар шартномада “франшиз”ни келишиб оладилар (сиғими, ўлчами) ҳамда табиий йўқолишини тўлашини аниқлаб оладилар.

Шунингдек, шартномада қадоқлаш воситасининг оғирлиги товарнинг умумий оқирлигига кириш-кирмаслиги ҳам келишиб олинади. Шундан келиб чиқиб, брутто-товарнинг ўраш-жойлаш материаллари билан биргаликдаги, оғирлиги ва нетто товарнинг идишлар, ўраш материалларисиз оғирлиги аниқлаб олинади.

Г. Товарнинг сифати

Товарларнинг сифатини шартномада аниқлаб олиш товарнинг характеристикасини белгилаш, яъни унинг харидор талабига мувофиқ ва яроқлилигини белгилашдир. Сифатни аниқлаш усули товарнинг хусусиятларидан ва халқаро савдода ушбу товарга нисбатан шаклланган амалиётдан келиб чиқиб белгиланади.

1) Стандарт бўйича:

Бу усул товарнинг сифати маълум стандартга тўла мос келишини назарда тутди. Стандартлар турли ҳукумат ташкилотлари (миллий стандартлар, масалан ГОСТ, DIN тадбиркорлар уюшмалари, илмий-техник ассоциациялари томонидан ишлаб чиқилади. Стандартларни қўллаш шартномаларнинг ўрнатилишини енгиллаштиради. Унда стандартнинг номери ва санаси, уни тўлаб чиққан ташкилотнинг номини кўрсатиш етарли.

2) Техник шартлар бўйича

Агар маълум товарга стандарт бўлмаса ва унинг сифатини белгилаш учун техник шароит қўлланилса, ушбу шартлар ишлатилади. Техник шартлар шартноманинг матнида ёки унинг иловасида берилади.

3) Ўзига хос хусусиятига кўра.

Ўзига хос хусусиятлари шартномада илова тарзида берилади ва товарни тавсифловчи зарур техник ўлчамларни ўз ичига олади. Ўзига хос хусусиятлар асосан экспортчилар томонидан тузилади. Бундай ҳолларда шартномада ўзига хос хусусиятларини тузган ташкилотни ва бу хусусиятларни санаб ўтиш керак.

4) Намуна бўйича. Товар сифатини намуна бўйича аниқлаш асосан истеъмол молларига жорий этилади. Сотувчи олувчига маҳсулотнинг бир неча намунасини беради, харидор уларнинг хусусиятларини синаб кўради. Шартномада товарларнинг сифати намунага мос келишининг зарурлиги ёзиб қўйилади. Одатда учта намуна олинади ва уларнинг бири харидорда, иккинчиси сотувчида ва учинчиси бирор бир нейтрал ташкилотда сақланади.

5) Тасвирлаш бўйича. Бу усул индивидуал товарлар масалан, меваларга нисбатан қўлланилади. Унда товарнинг барча хоссалари батафсил баён қилинади.

6) Дастлабки кўздан кечириш бўйича. Бунда товарлар одатда аукционда ёки омборхонада сотилади. Шартномада бу усул “кўздан кечирилди-тасдиқланди” деган сузлар билан белгиланади.

7) Товардаги алоҳида моддалар бўйича. Бу усул товарда фойдали моддаларнинг максимал даражаси ва йўл қўйилмайдиган аралашмаларнинг минимал даражасининг фоизда кўрсатилишини назарда тутади. Масалан, шакардаги сахароза.

8) Тайёр маҳсулотнинг чиқиши бўйича. Бу усулда тайёр маҳсулотнинг миқдори кўрсатилади.

9) Натурал оғирлиги бўйича.

Бу усулда дон маҳсулотларининг сифати аниқланади.

10) “ТЕЛЬ-КЕЛЬ” усули. Бу усул қисман, ҳали йиғиб олинмаган донли цитрусли экинларнинг ҳосилини сотишда ишлатилади. Агар у шартномага кўрсатилган номга (турга, навга) тўғри келса харидор товарни унинг сифатидан қатъий назар олиши керак.

Масалан:

Товарнинг алоҳида қисмларининг ўлчам кўрсаткичлари (тош кўмир, уруғлар, тузлар ва ҳ.к.

Д) Етказиб бериш муддати ва санаси. Етказиб бериш муддати томонлар келишиб олган ва шартномада назарда тутилган вақт ичида сотувчи харидорга битим предметини етказиб бериши зарур бўлган муддат. Бунда битим предмети бир вақтда, шунингдек, бўлиб-бўлиб бирор муддат ичида етказиб берилиши мумкин. Бир вақтда етказиб беришда томонлар етказиб беришнинг бир муддатини, маълум вақт давомида етказиб беришда эса ҳар бир партия учун етказиб бериш муддатини кўрсатишади.

Шартномада етказиб бериш муддатлари қуйидаги усуллар билан кўрсатилиши мумкин:

- етказиб беришнинг қайд этилган санасини белгилаш билан;
- бирор давр ичида (ой, чорак, йил) етказиб бериш муддатини белгилаш билан;
- махсус терминларни (“зудлик билан”, “омбордан” ва ш.к.) қўллаш билан.

Ташқи савдо амалиётида етказиб бериш муддатларини белгилаш учун (ой, чорак) календарь даври энг кўп қўлланилади. Етказиб бериш муддати сифатида аниқ календарь санаси анча кам қайд этилади.

Зудлик билан етказиб бериш деганда, халқаро амалиётда битим тузилиши билан бошланадиган маълум муддат тушунилади. Бу муддат савдо одатлари билан белигиланади ва 1 дан 14 иш кунгача бўлган муҳлатни ўз ичига олади. Бундай муддатларда товарларни

етказиб бериш бўйича биржаларда, аукционларда, сотувчининг омборидан сотишлардаги битимлар амалга оширилади.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича сотилган товар 1997 йил апрелидан декабригача тахминан бир хилдаги партиялар билан етказиб берилади. 2. Товар 1997 йил сентябрь-ноябрь ойлари давомида етказиб берилади. Сотувчи муддатидан олдин етказиб бериш ҳуқуқига эга. 3. Ушбу шартнома бўйича товар 1996 йилнинг 25 сентябридан кечикмасдан етказиб берилиши шарт. 4. Сотувчи харидорга 1997 йилнинг февраль-апрелида Сотувчи ва Харидор ўртасида келишилганидек, етказиб бериш ойлари ва транспорт турига мувофиқ ҳолда товарни етказиб беради.

Сотувчига Харидорнинг розилигига биноан, товарни муддатидан олдин етказиб бериш ҳуқуқи берилади.

Сотувчининг товарни муддатидан олдин етказиб бериши мумкинлиги шартномада махсус қайта этиб ўтилиши керак. Агар бу қайд этилмаган бўлса, одатга кўра фақат харидорнинг розилигига биноан муддатидан олдин етказиб бериш мумкин.

Кўп ҳолларда олди-сотди шартномасига етказиб бериш санаси ҳақидаги изох киритилади. Бу битим тузувчи томонларга келгусида етказиб беришнинг аниқ муддатларига риоя қилиш ҳақидаги низоларга йўл қўймаслик имконини беради. Етказиб бериш санаси товарни ташиш усулларида келиб чиқиб, белигиланади улар қуйидагилар бўлиши мумкин:

- товарни ташишга қабул қилиб олинганлигидан далолат берувчи транспорт ҳужжатининг санаси;
- омборхона гувоҳномасининг санаси;
- сотувчи ва харидор вакиллариининг қабул қилиш-топшириш далолатномасига имзо чеккан санаси.

Е) Етказиб беришнинг базис шартлари. Ташқи савдо битимини тузишда шериклар товарни сотувчидан харидорга етказиб бериш билан боғлиқ (транспортда ташиш, йўлда суғурта қилиш, божхона ҳужжатларини расмийлаштириш ва ҳ.к.) кўплаб мажбуриятларни ўзаро аниқ тақсимлаб олишлари зарур. Бу мажбуриятлардан ҳар бири турли харажатларни назарда тутди, шунингдек, товарни транспортда ташишда унинг бузилиши ёки йўқолиши билан боғлиқ қалтислик ҳам мавжуд.

Шартнома томонларининг ҳуқуқ ва мажбуриятларини бирхиллаштириш учун шартноманинг базис шартлари ишлаб чиқилган. Улар сотувчи ва харидорнинг товарни етказиб бериш бўйича мажбуриятларини белгилаб беради, товарнинг тасодифан йўқолиши ёки бузилиши таввакалининг сотувчидан харидорга ўтишини ўрнатади.

Бу шартлар шунинг учун ҳам базис шартлар деб аталадики, улар етказиб бериш

бўйича харажатлар товарнинг баҳосига кириш-кирмаслигидан келиб чиқиб, баҳонинг базисини (асосини) белгилаб қўяди.

Базис шартлари халқаро савдо амалиёти асосида ишлаб чиқилади. Улар товарларни етказиб бериш билан боғлиқ операцияларни соддалаштиради, халқаро савдода умумэътироф этилган ва қоида тариқасида, алоҳида давлатлар, портлар, савдо тармоқларининг тижорат амалиётида шаклланган савдо одатлари билан белгиланади. Базис шартларини келишиб олиш, уларни бир хилда тушуниш контрагентлар учун ташқи савдо битимлари самарадорлигининг муҳим омили ҳисобланади.

Тижорат терминларини шарҳлашга умумий ёндашувни ишлаб чиқиш бўйича Халқаро савдо палатаси катта ишлар қилди. У 1936 йилда биринчи марта Терминларни шарҳлашнинг халқаро қоидаларини (Инкотермс) ишлаб чиқди. Кейинчалик терминларнинг сони Инкотермсининг 1967, 1976, 1980, 1990 ва 2000 йиллардаги янги таҳририда қўпайиб борди. Инкотермсга янги терминларнинг қўшилиши транспортда ташишнинг янги турлари, масалан контейнерда, юклаш-туширишнинг горизонтал усулига эга бўлган трейлерлар ва паромларда ташиш кабиларнинг пайдо бўлиши билан боғлиқ хусусиятларни ҳисобга олишга интилишлардан келиб чиқди. Айтиб ўтилган базис шартлар (Инкотермсининг 1990 йилги таҳририда 13 та шарт-терминлар бор эди) ҳақиқатда ҳар қандай транспорт турида, жумладан аралаш ташишларда ҳам қўлланилиши мумкин.

Инкотермсининг шарт-терминлари шартномада уларга ҳавола қилинган ҳолларда қўлланилади. Уларнинг факультатив хусусиятга эгаллиги туфайли, уларни тўлалигича ёки бирор қисмини қўллаш тартиби келишиб олаётган томонлар орасида аниқлаб олинади. Шартноманинг шартлари ва Инкотермс қоидалари бир бирига мос келмаган ҳолларда шартноманинг шартлари устувор аҳамиятга эга бўлади. Инкотермс мулк ҳуқуқининг бир томондан бошқасига ўтиши тўғрисидаги қоидаларга эга эмас. Бу қоида шартномада махсус изоҳлаб ўтиш керак. Акс ҳолда, масала ушбу шартномага нисбатан қўлланиладиган ҳуқуқ асосида ҳал қилинади.

Ўзбекистонда фаолият кўрсатаётган субъектлар хорижий мамлакатларнинг фирмалари билан шартнома тузишда Инкотермсдан фаол фойдаланадилар. Шунинг учун ҳам кўрсатиб ўтилган терминларни билиш ташқи иқтисодий фаолиятнинг барча иштирокчилари учун жуда муҳим.

Савдо битимларининг базис шартлари сотувчи ва харидорнинг асосий мажбуриятларини белгилаб беради. *Масалан, сотувчи қўлланилаётган базис шартларидан қатъи назар қуйидагиларга мажбур:*

- шартнома шартларига мувофиқ товарни етказиб беришга;
- товарнинг юклаб жўнатишга тайёрлиги ёки товарнинг юкланганлиги, товарнинг харидор

ихтиёрига етказиб берилиши санаси ҳақида харидорни ўз вақтида хабардор қилишга;

- товарни текширишга кетадиган сарфларни тўлашга;
- товарни одатдагича ўраб-қадоқлашни ўз ҳисобидан таъминлашга. Савдонинг ушбу тармоғида товарни ўрамай ва қадоқламай жўнатиш қабул қилинган ҳолатлар бундан мустасно;
- амалиётда қабул қилинган, товар келишилган шартларда етказиб берилаётганлигини тасдиқловчи “соф” ҳужжатни харидорга бериш (“соф” деганда ўраш-жойлаш маҳсулотларининг камчиликларини кўрсатувчи изохлари бўлмаган ҳужжат тушунилади);
- экспорт қилаётганда олинадиган божхона йиғимлари ва солиқларни тўлаш;
- ўз ҳисобидан экспорт лицензияси ёки экспортга рухсат бериш учун зарур бўлган бошқа ҳукумат қоғозини олиш;
- харидорга унинг илтимосига кўра ва унинг ҳисобидан товарнинг ўтиши ва консуллик фактурасини олиб бериш (“кўрфаздан” деган шартлар бўлган ҳоллар бундан мустасно);
- харидорнинг илтимосига кўра, унинг ҳисобидан ва қалтисликли эвазига юк жўнатилаётган мамлакатда ва (ёки) товар ишлаб чиқарилган мамлакатда харидор учун белгиланган мамлакатга товарни олиб киришида зарур бўлиши эҳтимоли тутилган (тегишли ҳолларда эса – учинчи мамлакат орқали транзит равишда олиб ўтиш учун) бошқа ҳужжатларни олишда ёрдам кўрсатиш;
- товарни базис шартларида кўрсатилган жой ва шартномада шартлашилган муддатларда харидор ихтиёрига етказиб беришгача бўлган қалтислик ва харажатларни ўз бўйнига олиш.

Харидор барча базис шартларида қўйидагиларга мажбур:

- шартномада ёки товарнинг ҳужжатларида кўрсатилган жой ва муддатда ўз ихтиёрига топширилган товарни қабул қилиб олиш ва шартномага мувофиқ баҳоларда товар учун ҳақ тўлашга;
- етказиб бериш муддатлари тугаганидан сўнг, товарни ўз вақтида қабул қилиб олмагани учун товар билан боғлиқ бўлган харажатлар ва хавфларни ўз бўйнига олиш ва уларни қоплаши;
- товар жўнатилаётган ёки товарни ишлаб чиқарган мамлакатда бериладиган ҳужжатларни олиш пайтидаги барча харажатларни ҳамда йиғимларни тўлаши;
- агар етказиб бериш шартларида бошқа ҳолатлар назарда тутилмаган бўлса, барча божхона йиғими ва божлари, шунингдек, товарни олиб киришда ёки олиб кирилаётган товарга қўйиладиган бошқа божлар ва солиқларни тўлаши;

ўзи таввакал қилган ҳолда ва ўзининг ҳисобидан жўнатилаётган мамлакатга олиб кириш учун талаб қилиниши эҳтимол тутилган импорт лицензиялари ва бошқа

рухсатларни олишни таъминлаш.

И) Товарнинг баҳоси. Шартномада баҳо етказиб беришнинг келишилган базисига кўра, товарнинг сон бирлигига алоҳида валютанинг пул бирлигида кўрсатилади. Бунда томонлар ўрнатилган баҳо қандай тушунилиши, яъни унга юкни жўнатиш, идиш, ўраш-жойлаш, маркировка қилиш ва бошқалар билан боғлиқ харажатлар кириш-кирмаслигини келишиб оладилар.

Шартномада қуйидаги турдаги баҳолар қўлланилиши мумкин:

- қатъий баҳо;
- кейинчалик қайд этиб бориладиган (фиксация) баҳо;
- ўзгарувчан баҳо.

Қатъий баҳо музокараларда томонларнинг келишиб олганларидан сўнг шартномага киритилади ва шартноманинг бажарилиши давомида ўзгартирилиши мумкин эмас. қатъий баҳолар ташқи савдо операцияларида жуда кўп қўлланилади. Бироқ баҳони белгилашнинг ушбу усулидан фойдаланаётганда, бу усул фақат қисқа муддатли битимларга (1–1,5 йил) мос келишини унутмаслик керак. Узоқроқ муддатга эга шартномаларда қатъий баҳони қайд этиб қўйиш шунга олиб келиши мумкинки, шартнома баҳолари жорий бозор нахларидан анча фарқ қилиши мумкин. Бу эса томонлардан бири сотувчи ёки харидор учун фойдали эмас.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича сотилган товарнинг баҳоси АҚШ доллари билан белгиланади (неттосининг ҳар метр тоннасига 123 доллар) ва идишнинг, ўраш-жойлаш материалларининг, товар маркировкасининг баҳосини, шунингдек, товарни кеманинг трюмларига ортиш ва жойлаштириш харажатларини ҳамда сепарацион материалларининг баҳосини қўшган ҳолда, бир француз ёки Бельгия порти штивкаси ҳисобга олинган ФОБ тушунилади. 2. Етказиб берилаётган товарларга баҳолар позициялар бўйича 1-иловада кўрсатилган. Баҳолар қатъий ва ўзгартирилиши мумкин эмас.

Кейинчалик қайд этиб бориладиган баҳолар шартномада кўрсатилмайди Бу ҳолда “Товарнинг баҳоси” бандида келажакда, яъни шартномани бажариш пайтида баҳони белгилашнинг усуллари кўрсатилади. Масалан, шартнома баҳоларини етказиб бериш ёки тўлов кундаги биржа котировкалари билан ёхуд бошқа ишончли маълумот баҳолари билан белгилаш назарда тутилиши мумкин.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича етказиб берилаётган миснинг баҳоси етказиб бериш санасидан бир кун олдинги Лондон металл биржасининг 3 ойлик котировкаси билан белгиланади. 2. Прокат баҳоси “Метал бюллетен”нинг тўлов ўтказиладиган пайтда тегишли маҳсулот турига оид маълумотдаги баҳолари асосида ўрнатилади.

Шартномада кейинчалик қайд этиб бориладиган баҳоларни ўрнатишда харидорга битимни бажариш муддатлари ичида баҳони қайд этиш вақтини танлаб олиш ҳукуқи, баҳо даражасини белгилаш учун у баҳолар ҳақидаги қандай ахборот манбаларидан фойдаланиши мумкинлигини кўрсатган ҳолда берилиши мумкин. Бундай битимлар *онкол битимлар* деб аталади.

Ўзгарувчан баҳо дастлабки (базис) баҳони шартномада қайд этишни назарда тутди. У баҳоларни ҳосил қилувчи элементлар ўзгарганда, келишувни бажариш давомида томонларнинг келишиб олган усулига кўра, ўзгариши мумкин. Баҳо ўрнатишнинг бундай усули ҳомашё ҳамда машина-техник маҳсулотларни етказиб беришда қўлланилиши мумкин. Ҳомашё маҳсулотларини етказиб беришда баҳо ўрнатишнинг бундай усулини баъзан ҳаракатчан баҳо деб ҳам аташади. Бундай ҳолда шартномада кўрсатилган товар баҳоси ушбу товарни етказиб бериш пайтидаги бозор баҳоларининг ўзгаришига боғлиқ бўлади. Шартномада, албатта, баҳоларнинг ўзгариши ҳақида тўхталиши керак бўлган манба кўрсатилади, шунингдек, бозор баҳоларининг шартнома баҳоларидан фарқ қилишига йўл қўйиладиган минимум ва максимум даражаси келишиб олинади.

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича етказиб бериладиган нефтнинг баҳоси ҳир бир баррелига... АҚШ долларини ташкил қилади. “ОПЕК бюллетени бўйича маълумот баҳоси шартномани тузиш вақтида ҳар баррелига... АҚШ долларини ташкил қилади. Маълумот баҳоси шартномани бажариш давомида ўзгарса, шартнома баҳоси шунга мутаносиб ҳолда ўзгаради.

Асбоб-ускуналарга ўзгарувчан баҳолар шартнома бажарилаётган пайтда шартнома бажарилиши давомида рўй берган ишлаб чиқариш сарфларидаги ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда базис (шартнома) баҳоларини қайта кўриб чиқиш натижасида ўрнатилган баҳодир. Кўпинча ўзгарувчан баҳо бир йилдан ортиқ етказиб бериш муддатларига эга машиналар ва ускуналар савдосида, шунингдек, ҳажми катта узоқ давом этадиган пудрат ишларини бажаришда ўрнатилади. Охирги баҳо одатда қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$C_1 \leq C_0 \times (A \times B \times P_1 / P_0 \times D \times M_1 / M_0 \times \dots)$$

бунда C_1 – охирги баҳо; C_0 – дастлабки баҳо; A – тормозланиш коэффициенти, яъни баҳонинг ўзгарувчан қисмидаги ўзгармас улуши; B, D в.х.к. – баҳонинг алоҳида ташкил этувчиларидир, масалан иш кучи баҳоси, материалларнинг баҳоси ва ш.к.; P_1 ва P_0 лар – етказиб берувчи сотилган товарларни тайёрлаш учун олган материалларга баҳоларнинг ва дастлабки баҳоларни ўрнатишнинг индекслари; M_1 ва M_0 маҳсулотни ишлаб чиқараётган

тармоқдаги меҳнат ҳақининг индекси, тегишлича баҳоларни қайта ҳисоблаш даври ва дастлабки баҳоларни ўрнатиш даврлари учун.

Зарур ҳолларда келтирилган формуланинг ўзгарувчан қисми зарур ташкилий элементларнинг сонига мос равишда кенгайиб бориши мумкин. Бунда ушбу элементларнинг умумий улуши суммаси ҳар гал бирга тенг бўлиши керак. Тормозланиш коэффиценти одатда 0,1 дан 0,2 гача чегарада ўрнатилади ва маҳсулотга ўтадиган асосий фондларнинг бир қисмини, кутилаётган фойдани ва ш.к.ларни акс эттиради.

К) Тўлов шартлари. Тўлов шартлари тўловнинг валютасини, усулини ва етказиб берилган товар учун ҳисоб-китобнинг тартибини, тўлов учун тақдим қилинадиган ҳужжатларнинг рўйхатини, асоссиз равишда тўловни кечиктириш ёки шартноманинг тўлов шартларини бошқача бузишлардан ҳимоя чораларини белгилаб қўяди.

Шартномаларда тўғри танланган тўлов шартлари ва ҳисоб-китоб шакллари кўп жиҳатдан ҳар бир ташқи савдо операцияларида маблағлар айланишининг тезлигини, шунингдек, унинг самарадорлигини белгилаб беради.

Тўлов шартларини танлашда қуйидагилар ҳисобга олинади:

- товарнинг хусусияти (хомашё, озиқ-овқат, асбоб-ускуна, хизматлар. Ноу-хау);
- тегишли товар бозорининг конъюнктураси;
- савдо одатлари ва муносабатларнинг шаклланган амалиёти;
- ҳукуматлараро тўлов битимларининг мавжудлиги;
- контрагент-мамлакатларда валютани назорат қилишнинг миллий меёрлари;
- банк амалиётида шаклланган, турли ҳисоб-китоб шаклларини қўллаш бўйича бир хил қоидалар.

Тўлов шартлари товар ҳаракатда бўлишининг қайси босқичида унга ҳақ тўланиши ва у бир марта ёки бир нечта бадаллар орқали тўланишини белгилаб қўяди.

Халқаро савдо амалиётида қўлланиладиган тўловнинг бир нечта усуллари бор: нақд пул билан тўлаш, кредит билан тўлаш, шунингдек уларнинг аралашмаси.

Нақд пул билан тўлаш товарнинг экспортга тайёрланиши давридан то товарнинг ёки товар ҳужжатларининг харидор ихтиёрига ўтишигача (ёки ўтиш пайтида) тўланадиган тўлов турларининг барчасини ўз ичига олади. Нақд ҳисоб-китоб турининг шакллари чек, пул ўтказиш, аккредитив, инкассо, очиқ рақам бўйича ҳисоб-китоб ҳисобланади.

Чек харидор ёки буюртмачининг ўз банкларига чекда кўрсатилган суммани тақдим этувчига (муайян шахсларга, ташкилотларга) ёки уларнинг буйруғига кўра, бошқа шахсларга бериши (ордер чеклари) тўлаш ҳақидаги ёзма фармойишдир. Тўловнинг чек шакли амалиётда кам қўлланилади.

Банк ўтказмаси (ўтказмаи) деганда экспортчилар импортчиларга етказиб берилган

товарлар, бажарилган ишлар учун, даъволар бўйича ва бошқа ўзаро ҳисоб-китоблар бўйича тўловини жўнатиши нуқтаи-назаридан бўнаклар бериш кўзда тутилади. Ушбу ҳужжатлар асосида тўловчилар ўз банкларига экспортчилар ёки кредиторларнинг рақамига пул ўтказиш учун тўлов топшириқномаларини юборадилар. Бу шакл асосан, кредитлар бўйича қарзларни тўлаш, ассортимент ва сифат бўйича рекламацияларни тартибга солиш, очиқ рақам бўйича қарзларни тўлаш, шунингдек, нотижорат тўловлари бўйича тўловларни тўлашда қўлланилади.

Инкассо экспортчининг топшириғига биноан, импортчига товар ҳужжатлари берилишига қарама-қарши импортчидан шартномадаги тўлов суммасини олиш ва уни экспортчи ҳисобига ўтказиш бўйича банкнинг мажбуриятидир.

Аккредитив харидорнинг шартномада кўрсатилган муддатда белгиланган, эмитент-банкда келишилган суммага сотиш фойдасига аккредитив очиш мажбуриятини назарда тутлади.

Ўзбекистонда фаолият кўрсатаётган субъектларнинг амалиёти ва халқаро амалиётда ҳисоб-китобларнинг аккредитив ва инкассо шакллари кенг тарқалган. Бунда аккредитив кўп томондан сотувчи учун қўлай, чунки у сотувчига тўловнинг катта кафолатини беради, тўловнинг инкассо шакли эса харидорга қўлай, чунки у харидорга сотувчидан товар ҳужжатлари олинганидан кейин тўловни амалга оширишга имкон беради.

МИСОЛЛАР. 1.Тўлов Ташқи иқтисодиёт банкининг корреспонденти бўлган Финляндия банкининг инкассога қўйилган қуйидаги ҳужжатларни... олган санасидан сўнг, уч кун муҳлат ичида телеграф бўйича амалга оширилади. 2. Ушбу шартнома бўйича етказиб берилган товарга тўлов Москва шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкининг ўз корреспондент банклари орқали қуйидаги ҳужжатларни... олганининг ўнинчи куни, АҚШ долларида юкланган товарнинг 95% ҳажмидаги қийматини тўлаш инкассо шаклида амалга оширилади. 3. Етказиб берилган товар учун ҳисоб-китоблар АҚШ долларида чақириб олувсиз, бўлинадиган аккредитив бўйича, очиқ Харидорга Москва шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкидаги телеграф орқали амалга оширилади. Аккредитивда бир жойдан бошқа жойга ортиш ва қисман тушириб кетиш шартлари, шунингдек, аккредитивни очиш ва узайтириш билан боғлиқ барча харажатлар, бошқа банк харажатлари Харидор ҳисобидан тўланиши кўрсатилган бўлиши керак. Аккредитив 90 кун мобайнида амал қилади ва Сотувчининг товарни юклаб жўнатишига тайёрлиги ҳақидаги хабарнома олингач, очилиши керак.

Аккредитивнинг шартлари шартноманинг шартларига мос келиши керак. Шартномага киритилмаган шартлар аккредитивга ҳам киритилмайди.

Кредитга тўлаш. Халқаро савдо амалиётида *тижорат кредити* қўлланилади. Бу

экспортчининг импортчига кредит бериши ёки импортчининг экспортчига аванс беришидир. Бундан ташқари, банк кредитлари ҳам қўлланилади.

Кредитга ҳисоб-китоб қилиш васиқа (васиқа) кредитини, тўлов муддатини кечиктиришни, ёки очиқ счёти бўйича кредитлашни назарда тутиши мумкин.

Шартномада тўловни кечиктириш ҳақида келишиб олинганида, томонлар бўнак ва инкассо шаклидаги қисман нақд тўлашни назарда тутишлари мумкин. Кредитланадиган қисмнинг ҳажми, кредит бериш шартлари ва кредитни тўлаш тартиби шартномада атрофлича тасвирланиши керак.

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича тўловлар қуйидаги ҳажмларда амалга оширилади:

- шартнома буюртмаси қийматининг 5% шартнома кучга кирган санадан бошлаб 30 кун давомида нақд пулда тўланади;

- буюртма қийматининг 5% дастлабки лойиҳа тақдим этилган санадан бошлаб, 30 кун ичида нақд пулда тўланади;

- буюртма қиймати нинг 5% охириги лойиҳа тақдим этилган санадан бошлаб, 30 кун ичида нақд пулда тўланади;

- буюртма қийматининг 5% – ҳужжатларни инкассога қабул қилиб олинганидан кейин 45 кун ичида ҳар бир етказиб беришнинг баҳосидан келиб чиқиб нақд пул билан тўланади;

- 5% – кафолатли сумма;

- шартнома қийматининг 75% ҳажмидаги қолган суммаси буюртмачи томонидан баровар ҳажмдаги ўн та ярим йиллик бадаллар билан тўланади.

Халқаро савдода васиқа кредитини беришда ўтказмали векселлар (тратталар) кенг қўлланилади. Улар анча қулайроқ, чунки тўлов воситаси сифатида ишлатилиши мумкин.

Васиқа халқаро савдонинг кўплаб иштирокчилари тижорат кредитларининг асосий шакли ҳисобланади. Экспортчи импортчи номига қисқа муддатли тратталар ёзиб беради ва товарларни тақсимлаш ҳужжатлари билан бирга уларни банкка топширади. Харидор фақат тратта акцептига қарши, яъни васиқаларни тўлаш учун қабул қилинганлигини тасдиқлаганидан кейин ўз банкидан ҳужжатларни олади.

Кредит шартлари одатда шартнома қийматининг 80-85%ни қоплайди. қолган қисми импортчи томонидан нақд пуллар билан, жумладан бўнак шаклида тўланади.

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича тўловлар қуйидаги ҳажмларда амалга оширилади:

- шартнома буюртмаси умумий қийматининг 5% Сотувчи томонидан Харидорга Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банки қуйидаги ҳужжатларни... инкассога олганидан кейин 30 кун ичида тўланади...

- шартнома умумий қийматининг 10% Харидор томонидан ҳар бир етказиб

беришнинг баҳосига мутаносиб равишда, Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банки қуйидаги ҳужжатларни... инкассога олган санадан бошлаб, 30 кун ичида тўланади...

- шартнома умумий қийматининг 80% Харидор томонидан 5 йилга берилган тижорат кредити шартлари асосида, ўнта баробар ярим йиллик бўнақлар билан тўланади.

- Харидор Сотувчига кредитдан фойдаланганлиги учун йиллик...% да оддий фоизлар тўлайди.

Тижорат кредитини тўлаш ўтказма васиқалари (тратталар) билан амалга оширилади. Бунда ҳар бир ўтказмали васиқа асосий қарзнинг бир қисми суммаси ва унга тегишли фоизларнинг суммасини ўз ичига олиши керак.

Шартноманинг тижорат шартларида назарда тутилган муддатда Сотувчи Харидорга акцепт учун ўтказма васиқаларининг комплектини беради ва уларни Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкига тақдим этади.

Харидор юқорида кўрсатилган ўтказма васиқаларини тасдиқлаши ва уларни олган санадан бошлаб, 30 кун ичида Ташқи иқтисодиёт банкига тақдим этиши керак.

Л) Юклаб жўнатиш ва қабул-қилиш-топшириш тартиби. Харидорга қулай бўлиши учун шартномада юклаш йўриқномалари тасвирланади ва сотувчининг товарнинг юклаб жўнатишга тайёрлиги ҳамда товар юклаб жўнатишганлиги ҳақида харидорни хабардор қилиш мажбурияти кўрсатилади. Шартномада, шунингдек, сотувчи юклаб жўнатишнинг мўлжалланаётган санаси ҳақида сотувчи харидорни хабардор қилиши лозим бўлган муддат белгиланади. Бу муддат етказиб беришнинг бошланишигача бўлган кунлар билан ҳисобланади. Шартнома бўйича етказиб беришларда *товарни қабул қилиш-топшириш* катта роль ўйнайди. қабул қилиш-топшириш натижасида харидор товарни ўз билганича ишлатиш имкониятига эга бўлади, сотувчи эса ўз мажбуриятларини бажарган ҳисобланади.

Шартномаларда *дастлабки ва якуний қабул қилиш-топшириш* назарда тутилиши мумкин. Дастлабки қабул қилиш-топшириш тайёрланган товарнинг шартнома шартларига тўғри келишини аниқлаш мақсадида ўтказилади. Якуний қабул қилиш-топшириш тегишли миқдор ва сифатдаги товарни олиш билан шартноманинг амалда бажарилганлигини билдиради. Якуний қабул қилиш-топшириш маълумотлари томонларнинг ҳисоб-китоб қилишлари учун асос бўлиб хизмат қилади.

Товарни қабул қилиш-топшириш сон ва сифат бўйича текширилиб ўтказилади. Сон бўйича у товарни қайта санаб кўриш ёки ўлчаб кўриш орқали амалга оширилади ва бунинг натижалари тегишли ҳужжатларда акс эттирилади. Сифати бўйича товарни қабул қилиш-топшириш товарлар сифатининг шартнома шартларига мос келишини

тасдиқлайдиган ҳужжат асосида ёки ҳақиқатда қабул қилиш жойига етказиб келинган товарнинг сифатини текшириш орқали амалга оширилади.

Товарни қабул қилиш-топширишнинг аниқ жойи шартномада аниқ кўрсатилади. Унинг жойи сотувчининг мамлакатада ҳам, харидорнинг мамлакатада ҳам танланиши мумкин.

Томонлар товар сифатининг шартномада келишилганига тўғри келмаслиги оқибатларини (чегирма, товарни алмаштириш, камчиликни (дефект) тузатиш) шартноманинг тегишли моддасида назарда тутишлари зарур.

МИСОЛЛАР. 1. Қуйидаги ҳолларда товарни Сотувчи топширган ва Харидор қабул қилиб олган ҳисобланади:

- сифати бўйича Сотувчи берган сифат сертификатига мос келганда;
- жой миқдори бўйича коносаментда кўрсатилган миқдорга мос келганда;

маҳсулотларнинг сони бўйича ихтисослашуви ва ўраш-жойлаш варақларига мос келганда.

Сон ва сифат бўйича товарни якуний қабул қилиш – харидорнинг омборида товар етиб келганидан кейин 20 кун ичида, лекин товар Ўзбекистон чегарасидаги бекатга келганидан кейин 150 кундан кўп бўлмаган муҳлат ичида амалга оширилиши керак.

2. Қуйидаги ҳолларда товарни Сотувчи топширган ва Харидор қабул қилиб олган ҳисобланади:

а) миқдори бўйича – халқаро юк ташиш темирйўлининг юкхатида кўрсатилган оғирликка мос келганида.

Юк қисман йўқолганида Харидор Сотувчига даъво қилиши мумкин; даъво қилиш учун юкни харидорга беришда чегара бекатида тузилган тижорат акти ва халқаро юк ташиш темир йўлининг юкхати асос бўлиб хизмат қилади.

Даъво уни асословчи ҳужжатлар ва ҳисоб-китоблар илова қилинган ҳолда, 4 нусхада етказиб бериш амалга оширилган ойдан сўнг, 2 ойдан кўп бўлмаган муҳлат ичида Сотувчига тақдим этилиши керак.

Юкнинг оғирлигидаги 1% гача бўлган етишимовчилик ҳисобга олинмайди;

б) сифати бўйича товарни тайёрлаган субъектнинг сифат сертификатига мос келганида.

Харидор хлорли калийдаги намлик даражасини у чегарада қайта юкланаётганида текишириб кўриш ҳуқуқига эга. Сотувчининг вагонларидан намуна олиш ва уни текшириш қилиш Сотувчи ва Харидор ўзаро келишган ҳолда бетараф назорат ташкилоти томонидан амалга оширилади.

Агар намлик даражаси 2%дан ошса, Сотувчи товар етказиб берилганидан кейин 2

ойдан кўп бўлмаган муддат ичида Харидорга рекламация тақдим этиши ва зарарни қоплатиш учун товарнинг намлик даражаси 2%дан ортиқ бўлган қисмининг қийматини қайтариб олишга ҳақли.

М) Кафолатлар ва рекламациялар. Машиналар ва ускуналарни етказиб беришда шартномада сотувчининг *товар сифатининг кафолатлари ва техник характеристикалари* бўйича мажбуриятлари ифодалаб берилади. Бунда томонлар кафолат муддатлари, сотувчининг кафолат муддатлари давомидаги мажбуриятлари, даъвони тақдим этиш ва рекламацияни қондириш тартиблари келишиб олинади.

Кафолат муддатларини томонлар юзага келган ҳолат халқаро амалиёт ва товарнинг туридан келиб чиқиб белгилайдилар. Келишилган муддат доирасида Сотувчи етказиб берилган товарнинг сифати ва ундан самарали фойдаланиш учун жавобгар ҳисобланади. Шартномада шунингдек, кафолатлар жорий қилинмайдиган ҳолатлар ҳам санаб ўтилади (нотўғри сақлаш, нотўғри фойдаланиш ва ш.к.лар). Кафолат тез ишдан чиқадиган деталлар ва эҳтиёт қисмларига жорий қилинмаслиги мумкин.

Камчиликлар аниқланганда харидор кафолат муддати давомида сотувчига товарнинг сифати бўйича даъво қилиши мумкин. Шартномада томонлар асосланган рекламацияларни қондиришнинг мумкин бўлган усулларини кўрсатишади: камчиликни батараф қилиш, товарни бутунлигича ёки қисман алмаштириш, баҳосини камайтириш ва бошқалар.

Рекламациялар тақдим этишнинг тартиби рекламациялар тақдим этиш учун муддатлар ўрнатишни назарда тутаяди, бунда тақдим этиладиган ҳужжатларнинг турларини, рекламацияларга жавоб бериш муддатларини белгилаб беради.

Н) Суғурталаш шартлари. Барча олди-сотди шартномалари суғурталаш билан бирга амалга оширилади. Шартноманинг шартларидан келиб чиқиб, бу мажбурият ёки сотувчига ёки харидорга юкланади. Агар битимнинг шаклида бу мажбурият кўрсатилмаган бўлса, транспортировка вақтида товар тасодифан бузилиши қалтислиги зиммасида бўлган томон товарни суғурталашдан манфаатдордир.

Суғурталаш масалаларига бағишланган моддада шартнома томонлари қуйидагиларни назарда тутишлари керак: қандай юк суғурталаниши керак, қандай хавфдан суғурталаниши керак, томонлардан қайси бири суғурталашни амалга оширади ва у кимнинг фойдасига амалга оширилади?

Ташқи савдо битимларида суғурталаш асосан, товарни транспортда ташишда назарда тутилади. Суғурталашга нисбатан томонларнинг мажбуриятлари шартноманинг базис шартлари билан ўрнатилади. Суғурталашни амалга ошириш учун суғурта компанияси ва хўжалик ташкилоти ўртасида бош келишув (асосий полис) тузилади. У суғурталашнинг

умумий шартларини акс эттиради. Юкларни суғурталаш суғурта компаниясида турли шартларда амалга оширилиши мумкин.

Машиналар ва ускуналарга, шунингдек, пудрат ишларига шартномалар тузилганда, материал объектларини ҳам, ходимларни ҳам (шахсий суғурталаш) суғурталашнинг алоҳида шартларининг зарурлиги пайдо бўлиши мумкин. Бу шартлар шартномада атрофлича таърифланиши керак.

Шартномаларнинг шартлари, шунингдек экспортчиларнинг харидорларга суғурта полислари ёки сертификатларини (сотувчи товарни суғурталаши шарт бўлган ҳолларда) бериш бўйича мажбуриятларини ҳам ўз ичига олиши керак. Улар тўлов учун тақдим этиладиган ҳужжатларнинг рўйхатига киритилади.

МИСОЛЛАР. 1. Сотувчи шартнома бўйича етказиб берилаётган ускуналарни, улар Сотувчининг омборидан юкланган пайтидан бошлаб, то Харидорнинг омбори олган пайтигача Суғурта компаниясида суғурталаш бўйича барча мажбуриятларни ўз бўйнига олади.

Сотувчининг омборидан ва (ёки) у ёллаган етказиб берувчисининг омборидан то товарнинг чегарадан ўтиши пайтигача бўлган суғурталаш суммасининг, яъни ушбу шартнома суммасининг 75% ҳажмидаги суғурталаш харажатлар Сотувчи ҳисобига ўтказилади ва товарнинг қийматини тўлаш пайтида Харидор томонидан ушлаб қолинади.

Бутун транспортировка ва ортиш-тушириш муддати давомида суғурталаш “қисман авария учун жавобгарлик билан” шартида Суғурталаш компаниясининг “Юкларни транспорт суғурталаш қоидалари”нинг 2-параграфининг 2-бандига мувофиқ, ускуналарнинг тўла баҳосига амалга оширилади.

Шартномага имзо чекилган санадан бошлаб, 2 ой давомида Харидор Сотувчига унинг номига ёзилган суғурталаш полисини юборади. Бу полис Сотувчининг омборидан ёки у ёллаган етказиб берувчининг омборидан юклар ортилганидан бошлаб, то франко-вагонни Ўзбекистон-Қозоқистон чегарасига етказиб келгунича бўлган вақт ичида суғурталашни қоплайди.

Пудратчи шартномадан келиб чиқадиган ўз мажбуриятлари ва жавобгарлигини чегараламай туриб, ўз ҳисобидан ва ўзи қалтислик қилган ҳолда ҳамда ўз фойдасига, Пудратчи ва Суғурта компанияси ўртасида келишилган шартларда Суғурта компаниясида қуйидагиларни суғурталайди:

- ишлар бажариладиган ва бино кафолатли фойдаланиладиган давр мобайнидаги ишларни;*
- ишлар бажарилиши натижасида учинчи шахсларга ёки уларнинг мулкига*

етказилиши мумкин бўлган зарар ва шикастлар учун фуқаролик жавобгарлигини;

Пудратчи ўз ҳисобидан ишда банд бўлган ходимларини бахтсиз ҳодисаларнинг оқибатларидан суғурта қилади.

О) Ўраш-жойлаш ва маркировкалаш шартлари. Халқаро савдо амалиётида ўраш-жойлашнинг тури унинг қандай мақсадга бўйсундирилганлигидан келиб чиқади: реклама учун, кадоқлаш учун, товарларни турли ташқи муҳитларда сақлаш учун ва ҳ.к.

Шартномага ўраш-жойлаш ва маркировка ҳақидаги бўлимларни товар турига кўра уларни ўраш зарур бўлган ҳолларда киритишади. Бундай моддада ўрашнинг тури ва хусусияти, унинг сифати, ўлчамлари, тўлов усуллари, шунингдек ўралганидан кейин тегишли маркани қўйиш кўрсатиб ўтилади.

Ўраш-жойлашга қўйиладиган талаблар шартли равишда *умумий ва махсус* талабларга бўлинади. Ўраш-жойлашга қўйиладиган умумий талаблар сотувчининг маълум ташиш турида юкнинг сақланишини таъминлаши бўйича мажбуриятидан келиб чиқади. Шартномада сотувчи базис шартларига мос келмаган ҳолда ўралган товарни етказиб берганлиги учун жавобгарлиги назарда тутилиши мумкин. Ўраш-жойлашга махсус талаблар импортчи томонидан қўйилади. Улар одатда товарни ташиш ва импортчи мамлакат ҳудудида сақлаш хусусиятлари билан боғлиқ. Ўраш-жойлаш учун тўлов усуллари шартномада белгилаб қўйилади ва ўраш-жойлаш баҳоларини товарнинг баҳосига қўйишини ҳам, товарнинг баҳосидан алоҳида белгилашни ҳам назарда тутиши мумкин.

Юкларни – товар билан бирга борувчи ахборот бўлиб, импортчининг реквизитларини, котрактнинг номерини, транс рақамини, жойларнинг юк-габарит характеристикасини, жойларнинг партиядаги ёки трансдаги номери ва сонини ўз ичига олади. Маркировка транспорт фирмаларига юк билан қандай муомала қилишга кўрсатма ҳисобланади, зарур ҳолларда юк билан муомала қилишнинг хавфлилигидан огоҳлантириш учун фойдаланилади.

Юкларни –сотувчининг сўзсиз мажбуриятидир. Маркировканинг реквизитлари томонлар орасида келишиб олинади ва шартномада кўрсатилади.

МИСОЛ. Ускуналар етказиб берилаётган товарнинг хусусиятига мос келувчи денгиз орқали экспорт қилинадиган тарзда ўралган ҳолда юклаб жўнатилиши керак.

Ўраш-жойлаш юкни денгизда, темир йўлда ва аралаш транспортда ташишда йўлда эҳтимол тутилган ортиб-туширишларни, шунингдек, узоқ сақланишини ҳисобга олган ҳолда, турли зарарланишлар ва коррозиялардан сақлаши керак. Ўраш-жойлаш кранлар билан юклашга мўлжалланиши зарур.

Қадоқлаш воситаси иккала ён томонидан маркаланади. Ҳар бир жойга ювилиб

кетмайдиган бўёқда маркировка (ўзбек ва инглиз тилларида) қўйилади.

Ускуналар сифатсиз ёки тегишлича консервацияланмагани ва(ёки) маркировкаланмагани ва(ёки) ўраб-жойланмаганлиги оқибатида турлича шикастланганлиги, шунингдек, охиригача қилинмаган ёки нотўғри қилинган маркировка натижасида ускуналар бошқа манзилга юборилганлиги билан боғлиқ харажатлар учун Сотувчи Харидор олдида жавобгардир.

П) Жарима санкциялари. Шартнома одатда бир қатор жарима санкцияларини назарда тутати. Улар ёрдамида ёрдамида харидор сотувчини ўз мажбуриятларини вақтида бажаришга рағбатлантиришга ва ўзининг эҳтимол тутилган зарарларини қоплашга ҳаракат қилади. Жарима санкциялари одатда мажбуриятларни бузишнинг давомийлигидан(муддатдан ўтиш ва ҳ.к.) келиб чиқиб, ўсиб боради.

Жарима санкциялари билан бир қаторда шартнома томонларнинг зарарни ундиришига бўлган ҳуқуқларини ҳам назарда тутати. Бундай ундириш шартнома бўйича мажбуриятларни бажаришдан озод қилмайди.

Баъзи ҳолларда шартномага шундай шарт киритиладики, унга кўра, узоқ кечикиши туфайли импортчи шартномага тижорат қизиқишини йўқотган бўлса, шартномани бажаришдан воз кечиш ҳуқуқига эга. Бунда импортчи зарарларни қоплашни талаб қилиш ҳуқуқини сақлаб қолади.

Шартномага, шунингдек, импортчилар ўз мажбуриятларини бажармаганликлари (аккредитив очишда, тўловларни амалга оширишда, техник ҳужжатларни тақдим этишдаги кечикишлар) учун уларга нисбатан санкциялар ҳам киритилиши мумкин.

МИСОЛ. Ушбу шартномада белгиланган муддатларга зид равишда ускуналарни етказиб беришдаги кечикишлар учун Сотувчи Харидорга комплектланмаган ҳолда ёки муддатидан кечиктириб етказилган ускуналар қийматининг 0,5% миқдориди жарима тўлайди. Жарима ҳар бир бошланган ҳафта учун кечикиш (просрочка)нинг дастлабки 4 ҳафтаси давомида ва кейинги ҳар бир ҳафталар учун ускуналар қийматининг 1% миқдориди тўланади. Жариманинг умумий қиймати комплектланмаган ҳолда ёки муддатидан кечиктириб етказиб берилган ускуналарнинг 10% дан ортиб кетмаслиги керак.

Агар ускуналарни етказиб беришдаги кечикиш 3 қундан ошиб кетса, Харидор арбитражга мурожаат қилмай туриб, Сотувчига контрактни бекор қилиш билан боғлиқ ҳар қандай харажатлар ва зарарларни қопламаган ҳолда шартномани қисман ёки бутунлай бекор қилиши мумкин. Бундай ҳол юзага келса, Сотувчи Харидорга муддатида етказиб берилмаган ускуналар қийматининг 10% миқдориди жарима тўлаши ва Харидорга ушбу шартнома бўйича тўланган барча суммани, 13% йиллик фойзни қўшган

ҳолда, зудлик билан қайтариши шарт. Қисман бекор қилинган ҳолларда эса, Харидор етказиб берилиши бекор қилишга сабаб бўлган суммасини қайтариб олиши мумкин.

Р) Шартномалардаги форс-мажор ва арбитражга оид изоҳлар. Амалда ҳар қандай олди-сотди шартномаси шундай моддага эга бўладики, бу модда одатда форс-мажор ёки енгиб бўлмас куч ҳоллари деб номланадиган маълум ҳоллар юзага келганида шартномани бажариш муддатларини орқага суради ёки умуман томонларни шартнома бўйича мажбуриятларни тўла ёки қисман бажаришдан озод қилади. Тегшли моддалар ҳам ўз номига эга бўлади.

Форс-мажор ҳолларига турли табиий офатлар (ёнғинлар, сув тошқинлари, zilzilalar) ҳам, турли сиёсий ва савдо-сиёсий вазиятлар (уруш, экспортни ёки импортни ман этиш) ҳам киради.

Шартномада контрагентлар томонидан келишиб олинган шундай ҳолатлар юзага келганида томонларнинг ҳаракат қилиш тартибини назарда тутиш лозим. Одатда форс-мажор ҳолларига шартнома имзоланганидан кейин юзага келган, лекин томонлар олдиндан кўриши мумкин бўлмаган ва енгиб ўта олмайдиган фавқулоддаги ҳолатларни киритишади. Кўрсатилган ҳолатларнинг юзага келишини тасдиқловчи бўлиб тегшли ҳужжатлар, аксарият ҳолларда – миллий савдо палаталарининг гувоҳномалари хизмат қилади. Форс-мажор ҳолларининг амал қилиши шартномани бажариш муддатини кўрсатилган ҳолатларнинг амал қилиш давомийлигига тенг муддатга орқага суради. Агар бу ҳолатлар томонлар келишган ва шартномада кўрсатилган муддатлардан чўзилиб кетса, томонларнинг ҳар бири келгусида шартнома бўйича мажбуриятларни бажаришдан бош тортишга ҳақлидир. Бунда томонлардан ҳеч қайсиси бошқа томондан зарарни қоплашни талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлмайди.

МИСОЛ. Томонлардан ҳар бирининг ушбу шартнома бўйича мажбуриятларини тўла ёки қисман бажариши мумкин бўлмайдиган ҳолатлар, яъни ёнғин, табиий офатлар, уруш, ҳар қандай турдаги ҳарбий операциялар, қамаллар, экспорт ва импортни ман қилишлар ёки томонларга боғлиқ бўлмаган бошқа ҳолатлар юзага келганда, шартномани бажариш муддати шундай ҳолатлар амал қиладиган муҳлатга тенг вақтга чўзилади.

Агар бундай ҳолатлар 3 ойдан ортиқ давом этса, томонлардан ҳар бири келгусида шартномани бажариш бўйича мажбуриятлардан бўйин товлашга ҳақли ва бундай ҳолда томонлардан ҳеч қайсиси бошқа томоннинг зарарни қоплашини талаб қилиш ҳуқуқига эга эмас.

Шартнома бўйича мажбуриятларини бажариши мумкин бўлмаган ҳолатлар юзага келган томон ўз мажбуриятларини бажаришга тўсқинлик қиладиган ҳолатларнинг юзага келганлиги ва тўхтаганлиги ҳақида зудлик билан бошқа томонни хабардор қилиши шарт.

Тегишлича Сотувчи ёки Харидор мамлакатининг савдо палатаси берган маълумотномалар юқорида кўрсатилган ҳолатларнинг мавжудлиги ва уларнинг давомийлигини тасдиқлашга хизмат қилади.

Шартномада *арбитражга оид изоҳлар* деб номланган бўлимда томонлар шуни белгилаб қўядиларки, ҳар қандай баҳс ёки зиддиятлар (умумий судларга тегишли ҳоллар бундан мустасно) ёки доимий амал қилувчи арбитражларга ёхуд *ad. hoc* арбитражларига, яъни муайян шартнома бўйича бир ёки бир неча низоли масалаларни ҳал қилиш учун ҳар гал янгидан тузиладиган арбитражларга ўтказилиши шарт.

Арбитражга оид изоҳ ўзининг таркибий қисми бўлган шартноманинг ҳақиқий ёки ҳақиқий эмаслигидан қатъи назар, юридик кучга эга деб тан олинади.

Ўзбекистон ташқи савдо ташкилотларининг хорижий фирмалар билан шартномаларида кўпинча низоларни ўтказилиш жойи Швеция (Стокгольм) да ёки бошқа бетараф мамлакатда бўлган *ad. hoc* арбитражда кўриб чиқиш назарда тутилади. Баъзи ҳолларда изоҳ ишларни кўриб чиқиш ЎЗР Савдо-саноат палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида амалга оширилишини кўзда тутди. Бу Ўзбекистон томони учун энг қулай вариантдир.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар ва зиддиятлар (томонларнинг умумий судга мурожаат қилган ҳоллари бундан мустасно) Тошкент шаҳридаги Савдо-саноат палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида ушбу арбитражнинг Регламентиға мувофиқ кўриб чиқилиши керак. Бу арбитражнинг қарори ҳар иккала томон учун охириги ва мажбурий ҳисобланади. 2. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар ва зиддиятлар (умумий судга тегишли бўлган ҳоллар бундан мустасно) кўриб чиқилиши керак. Айнан:

а) Агар Тошкентда жавобгар Харидор бўлса, Тошкент шаҳридаги Савдо-саноат палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида ушбу арбитражнинг Регламентиға мувофиқ кўриб чиқилиши керак;

б) Агар Белградда жавобгар Сотувчи бўлса, Югославия хўжалик палатаси қошидаги Ташқи савдо арбитражида, ушбу Арбитражнинг қоидаларига мувофиқ кўриб чиқилиши керак.

Арбитражнинг қарорлари охириги ва ҳар иккала томон учун мажбурийдир.

3. *Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар томонларнинг келишувига биноан ҳал қилиниши керак.*

Агар томонлар 15 кун давомида келишувга эриша олмасалар, низо иккала томондан 2 кишидан иборат 4 кишилик паритет комиссиясига берилади. Бу комиссия томонлардан бирининг ёзма талабига биноан 10 кун ичида тузилади.

Агар паритет комиссияси ўзи тузилган кундан бошлаб, 15 кун ичида низони ҳал қилмаса ёки томонлардан бири юқоридаги 10 кун муддатда ўз вакиллари паритет комиссияси таркибига белигиланмаса, томонлардан бирининг ёзма талабига биноан низо Будапешт шаҳридаги Венгрия савдо палатаси қошидаги ҳакамлар судига ўтказилади. Бу суднинг қарори охирги қарори ҳисобланади, унинг устидан ҳеч қандай эътироз (протест) келтирилиши, апелляция шикояти берилиши ва кассация тартибида қайта кўриб чиқилиши мумкин эмас, бу қарор ҳар иккала томон учун ҳам мажбурий ҳисобланади.

4.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.

Ташқи савдо битимини уни реализация қилишнинг барча босқичларида, яъни товарнинг сотувчи томонидан етказиб берилишидан тортиб, транспортда ташилиши, омборларда сақланиши, божхонадан ўтишигача бўлган барча жараёнларда ташқи савдо битимининг бажарилганлигини тасдиқловчи ҳужжатлар ташқи савдо ҳужжатлари деб номланади.

Бажарадиган функцияларига қараб, ташқи савдо ҳужжатларини қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- 1) товар ва ҳисоб-китоб ҳужжатлари;
- 2) тўлов-банк операциялари бўйича ҳужжатлар;
- 3) суғурта ҳужжатлари;
- 4) транспорт ва юклаш ҳужжатлари;
- 5) транспорт-экспедиторлик ҳужжатлари;
- 6) божхона ҳужжатлари;

Жўнатиш пунктидан то белгиланган пунктгача юк билан бирга борадиган ҳужжатлар ***товарни кузатиб борувчи ҳужжатлар деб аталади.*** Одатда бундай ҳужжатларга тижорат, транспорт ва божхона ҳужжатлари билан боғлиқ бўлган ҳужжатлар киритилади. Товарни юклаш муносабати билан тузиладиган ҳужжатларни (одатда улар шартномада санаб ўтилган бўлади) ***ортиш-жўнатиш ҳужжатлари деб аталади.***

Ҳужжатлар махсус қоғозларда расмийлаштирилади ва маълум реквизитларга эга бўлади. Барча ҳужжатлар учун умумий бўлган реквизит экспортчи фирма (юк жўнатувчи) ва импортчи (юкни олувчи) фирманинг номи, уларнинг манзили, телефон, факс ёки телефакс номерлари; ҳужжатнинг номи, у ёзиб берилган жой ва сана; шартнома ёки буюртманинг номери ва у имзоланган сана; наряд, транс, юкнинг ўзига хослиги номери; товарнинг номи ва унинг тавсифи, миқдори (жойларнинг сони, нетто ва брутто оғирлиги); ўраш ва тури кўриб чиқилади.

Товар бевосита уни тайёрловчи томонидан хорижий харидорга етказиб берилаётганда ҳужжатлар айланишининг биринчи босқичида ушбу экспорт товарини ишлаб чиқаришни таъминлаши керак бўлган ҳужжатлар кузатиб боради. Маълум маънода уларни ҳам ташқи савдо ҳужжатлари сирасига киритиш мумкин, бироқ бу ҳужжатларнинг турлари, сони, хусусияти ҳужжатчилик соҳасида у ёки бу шаклдаги ва тизимдаги миллий қонунлар томонидан қабул қилинган ички бошқарув қоидалари билан белгиланади. Бундай ҳужжатларга қуйидагиларни киритиш мумкин: экспорт товарини тайёрлаш бўйича йўриқнома; товарни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган маҳсулотлар ва материалларини сотиб олиш учун кўрсатма (поручение); ўраш-жойлаштириш бўйича йўриқнома; товарни мамлакат ичида ташиш ва маҳсулотни омбордан олиб чиқиш учун буюртма-наряд ва бошқалар.

Товар ва ҳисоб-китоб ҳужжатлари. Ҳужжатларнинг бу гуруҳи товарларнинг баҳо, сифат ва сони бўйича тавсифини беради. Ҳужжатларни сотувчи ўз бланкасида расмийлаштиради, харидор эса ушбу ҳужжатлар бўйича тўловни амалга оширади.

Муҳим ҳисоб-китоб ҳужжати **тижорат счёт-фактурадир**. Унда етказиб берилган товар учун тўланиши лозим бўлган, счётда кўрсатилган маблағни тўлаш ҳақида сотувчининг харидорга талаби мавжуд бўлади. Одатда счётлар 4-5 нусхаларда чоп этилади. Бундан мақсад уларни турли ташкилотларга тақдим қилишдир. Шунинг учун шартномада счёт бажарилиши керак бўлган нусхаларнинг сони албатта кўрсатилади. Бажарадиган функцияларига кўра счётларни қуйидаги турларга бўлиш мумкин: счёт-фактура, махсус счёт, дастлабки счёт.

Счёт-фактура одатда товарни харидорга жўнатилганда товар билан бирга ёзиб берилади. Счёт-фактура ўз ичига иккита ҳужжатни олади: товар учун тўланиши керак бўлган маблағни суммасини кўрсатган ҳужжат ва товар билан бирга йўлланадиган юкхатидир. Божхона органларининг талаби бўйича кўплаб мамлакатларда счёт-фактура тасдиқланган бланкаларда ёзиб берилади. Бундай счётлар бир вақтнинг ўзида товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат ҳам ҳисобланади ва товарга тиркиб қўйилади.

Счёт-спецификация счёт ва спецификация реквизитларини бирлаштиради. Унда турлари ва нави бўйича товар бирлиги учун баҳо, шунингдек, товар бутун партиясининг умумий баҳоси кўрсатилади. У бир партиядо ассортименти турлича бўлган товарларга эга бўлганда ёзиб берилади. Баъзан счёт-спецификацияни ихтисослашган счёт ҳам деб аташади.

Дастлабки счёт эксперт томонидан ўтказилган етказиб беришларни тасдиқлайди, лекин ҳар доим ҳам тўлов учун талаб ҳисобланавермайди. Кўпинча у товарни қабул қилиб

олиш манзил мамлакатда ёки бўлиб-бўлиб амалга ошириладиган ҳолларда ёзиб берилади. Бу ҳужжатда товарлар партиясининг сони ва баҳоси ҳақидаги маълумотларни ўз ичига олади. Товар қабул қилиб олинганидан кейин ёки бутун партия етказиб берилганидан сўнг сотувчи счёт-фактура ёзиб беради, у бўйича охирги тўлов амалга оширилади.

Проформа-счёт шундай ҳужжатки, унда худди счёт каби товар партиясининг баҳоси ва сифати ҳақидаги маълумотлар бўлади, лекин у ҳисоб-китоб ҳужжати ҳисобланмайди, чунки унда ўзида кўрсатилган суммани тўлаш ҳақидаги талаб мавжуд бўлмайди. Тўлов ҳужжатининг асосий функциясини бажармаган ҳолда, проформа-счёт шу билан бирга счётнинг қолган бошқа барча функцияларини бажаради. Агар проформа-счёт товарнинг ҳар бир тури ва навининг баҳоси ҳақидаги кўрсатмага эга бўлса, уни ихтисослашган проформа-счёт деб аташади. Проформа-счёт юкланган, лекин ҳали сотилмаган товарга ёки аксинча сотилган лекин ҳали юкланмаган товарга ёзиб берилади. Кўпинча бу счёт товарларни консигнация, кўргазма, ярмарка, аукционларга етказиб беришда ёзиб берилади. Проформа-счёт, шунингдек, лойиҳа бўлиб ҳам хизмат қилиши мумкин. Бунда ушбу лойиҳа бўйича импортчи ўзи сотиб олишни хоҳлаётган товар ҳақидаги асосий маълумотлар, ҳисоб-китоб тартиби билан танишиши ва харажатларнинг ҳажмини аниқлаб олиши мумкин.

Товар ёки товар партиясининг **микдори тавсифини** берувчи ҳужжатлар сирасига *спецификация, техник ҳужжатлар, ўраш-қадоқлаш варағи* киради.

Спецификация ушбу партияга кирувчи товарлар ассортиментининг рўйхатини ўз ичига олади, унда ҳар бир жой учун товарнинг сони ва тури, унинг нави ва русуми кўрсатилади. Шартнома тузилаётганда спецификация илова билан тўлдирилади, унда бажарилиши режалаштирилаётган ассортимент тақдим этилади. Шартнома бажарилаётганда эса одатда спецификация турли навдаги ва номдаги етказиб берилган товарларга счётни тўлдиради.

Техник ҳужжатлар ускуналар ва узоқ муддат фойдаланиладиган техник истеъмол товарларини етказиб беришда талаб қилинади ва уларни ўз вақтида ўрнатиш ҳамда тўғри фойдаланишни таъминлаш учун зарур. Бу ҳужжатларга маҳсулотларнинг паспорти, формулярлари ва тасвири, монтаж ва фойдаланиш бўйича йўриқномалар, турли схемалар, чизмалар ва бошқаларни киритишади. Зарур техник ҳужжатларнинг рўйхати одатда стандарт ёки техник шартларда кўрсатилади. Техник ҳужжатлар харидорнинг мамлакати тилида ёки харидорнинг кўрсатмасига биноан бошқа тилда тайёрланади.

Ўраш-қадоқлаш варағи ҳар бир товар ўрнида жойлашган товарлар барча турлари ва навларининг рўйхатини ўз ичига олади. Ўраш-қадоқлаш варағи ўрашда шундай жойлаштириладики, токи харидор уни осон топа олиши керак ва ҳар бир нав ва ўраш-

жойлаштириш номери (жойи) тўғрисидаги маълумотларни ўз ичига олади.

Машина-техник маҳсулотлар йиғилмаган ҳолда ва бир нечта товар ўринлари билан етказиб берилишида экспортчи одатда **бутлаш қайдномаси** деб номланадиган ҳужжатни расмийлаштиради. Бу ҳужжат деталлар, тармоқлар, бир нечта товар ўрнида ўралган-жойланган бутун машинанинг агрегатларини ҳар бирининг жойини кўрсатган ҳолдаги рўйхатини ўз ичига олади. Тайёрловчи субъект томонидан бутун товар партияси юклангунича бутлаш қайдномаси тузилади. Бу қайднома бўйича товарни олувчи йиғиш ва монтаж ишларини амалга оширади.

Етказиб берилган товарларнинг **сифати** ҳақида гувоҳлик берувчи ҳужжатлар сирасига *сифат сертификати, кафолат мажбурияти, синаб кўриш баённомаси, юклаб жўнатишга рухсатномани* киритиш мумкин.

Сифат сертификати – ҳақиқатда етказиб берилган товарнинг сифати ва унинг шартнома шартларига мос келишини тасдиқлайдиган гувоҳномадир. Унда товарнинг тавсифи берилади ёки товар сифатининг маълум стандартларга ёки буюртманинг техник шартларига мос келиши кўрсатилади. Сифат сертификати тегишли ваколатли органлар, давлат органлари, савдо палаталари томонидан берилади, лекин айрим ҳолларда, тайёрловчи фирма томонидан ҳам берилиши мумкин.

Синаб кўриш баённомаси сотувчи томонидан харидорнинг вакили билан бирга илгаридан белгиланган кун ва соатда сотувчининг субъектсида тўла синовлар ўтказилганидан кейин тузилади. Баённома тайёрланган товарнинг буюртма шартларига мос келишини кўрсатган ҳолда синовларнинг натижаларини батафсил баён қилади. Агар шартнома шартларида товарни экспортчининг мамлакатида синаб кўргандан сўнг қабул қилиш-топшириш айтиб ўтилган бўлса, у ҳолда синаб кўриш баённомаси асосида тарафлар қабул қилиш-топшириш ҳужжатини имзолайдилар.

Юклаб жўнатишга рухсатнома товарнинг буюртма шартларига мос келишини аниқлаш мақсадида етказиб берувчининг субъектида қабул қилиш учун ускуналарни синаб кўриш ўтказилганидан кейин харидорнинг вакили томонидан берилади. Юклаб жўнатишга рухсатномада шартнома бўйича етказиб бериш санаси, тайёр бўлган сана ва ўтказилган синовлар санаси, ушбу товар маълум мамлакатга харидор вакилининг йўриқномасига мос равишда жўнатилишининг мумкинлиги ҳақидаги кўрсатма бўлади.

Тўлов-банк операциялари бўйича ҳужжатлар. Битим тарафлари ўртасидаги ҳисоб-китоблар улар шартномада келишиб олинган шаклда амалга оширилади, бунда ҳам сотувчининг ҳам харидорнинг, баъзан учинчи бир мамлакатнинг банкидан фойдаланилади. Бу тўловларнинг ҳар бир босқичи ҳужжатлаштирилади ва умуман тўлов ҳужжатлари тўловнинг маълум шаклини амалга ошириш тўғрисидаги топшириғи ёки

банкнинг мижоз топшириғини бажарганлиги ҳақидаги ҳисоботидан иборат бўлади.

Масалан, **банк ўтказмаси бўйича тўлов топшириғи** мижоз томонидан ўз банкига берилади. Унда бошқа мамлакатда жойлашган айтилган тарафга кўрсатилган валютадаги маълум суммани кўрсатилган шартларда ёки банкнинг ихтиёрига ҳавола қилинган усулда тўлаш талаб қилинади.

Товар аккредитивини очишга ариза – унинг воситасида мазкур ҳужжатда кўрсатилган шартларда товарнинг қийматини тўлаш учун аккредитив очиш тўғрисида топшириқ берилган ҳужжатдир.

Товар аккредитиви – тўловчи ва унинг банки ўртасидаги шартнома бўлиб, унда банк товар аккредитиви очиш мажбуриятини ўз зиммасига олади. Бу аккредитив бўйича бенефициар тўловни, маълум шартларда ва келишилган ҳужжатларни тақдим этгандан кейин тратталарни тасдиқлаши ёки ҳисобга олиши, шунингдек, башарти ҳужжатда айтиб ўтилган бўлса тратталарни олиши, тасдиқлаши ва ҳисобга олиши зарур бўлади. Аккредитивлар ўз шартларига кўра турлича бўлиши мумкин; аккредитивнинг барча шартлари унда қайд этилади ҳамда шартнома шартларига мос келиши шарт.

Товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлик тўғрисидаги хабарнома – банк товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлигини билдирадиган ҳужжат.

Товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақидаги хабарнома – банк товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақида хабар қиладиган ҳужжат.

Инкассо тўлови ҳақидаги хабарнома – банк инкассо тўлови ўтказилганлиги ҳақида хабар қиладиган ҳужжат. Унда маблағлардан фойдаланишнинг батафсил маълумотлари ва усуллари келтирилади.

Банк кафолати – унга кўра банк ушбу ҳужжатда кўрсатилган шартларда айтилган тарафга кўрсатилган суммани тўлаш мажбуриятини олади. Инкассо кўрсатмаси – бу ҳужжат воситасида молиявий ва (ёки) тижорат ҳужжатларини акцепт қилиш ва (ёки) тўлов ўтказиш учун қайта ишлаш ёки унда кўрсатилиши мумкин бўлган ҳужжатларни бошқа шартларда тақдим этиш мақсадида банкка йўриқнома ёки топшириқ берилади.

Банк траттаси – учинчи тараф фойдасига қўйиладиган тратта. У бир банк томонидан бошқасига ёки банкнинг бўлими томонидан марказий бўлимга ёхуд шу банкнинг бошқа бўлинмасига берилади.

Ўтказиладиган васиқа – амалдаги қонунларга мувофиқ берилган ёки имзоланган ҳужжат. У бир шахс томонидан бошқасига йўлланган сўзсиз бажарилиши керак бўлган талабни ўз ичига олади. Бу талаб ҳужжат тақдим этилиши биланоқ талаб бўйича ёки аниқ белгиланган санада ёхуд ҳужжатнинг ўзида кўрсатилган санада маълум суммадаги пулни

ҳужжатда кўрсатилган шахсга ёки унинг буйруғига кўра ёхуд ушбу ҳужжатни тақдим этувчига тўлашни талаб қилишдан иборат.

Божхона ҳужжатлари. Божхона ҳужжатлари товарларни божхона чегарасидан олиб ўтиш учун расмийлаштирилади. Бу ҳужжатларга қуйидагилар кириди: божхона декларацияси, импорт ва валюта лицензиялари, товарнинг қаердан келиб чиққанлиги тўғрисидаги гувоҳнома, консуллик фактураси, транзит ҳужжатлари, ветеринар, санитар ва карантин гувоҳномалари ва бошқалар.

Экспорт ва импорт лицензиялари – мамлакатга аниқ товарларни олиб кириш ва олиб чиқиш устидан назорат мавжуд бўлганда махсус давлат органлари томонидан бериладиган ҳужжатлар. Экспорт ва импорт лицензиялари тегишли экспортчи ёки импортчининг ўз мамлакатада лицензия бериш билан шуғулланадиган аризаси асосида берилади.

Экспорт лицензияси унда кўрсатилган товарларни маълум вақт ичида экспорт қилишга берилган рўхсатни ўз ичига олади.

Импорт лицензияси - унда кўрсатилган товарларнинг чекланган миқдорини ёки шундай товарларни чекланмаган миқдорда ушбу ҳужжатда айтиб ўтилган вақт давомида олиб чиқиб кетишга рўхсат беради.

Божхона декларацияси асосий божхона ҳужжати бўлиб, юкни тасарруф қилувчи шахснинг аризасидан иборатдир. Бу ҳужжат юкни тасарруф қилувчи томонидан товарни импорт ёки экспорт қилишда божхонага тақдим этилади. Божхона декларацияси божхонага қонунда белгиланган муддат ичида тақдим этилади, бу муддат товар божхонага келиб тушган кундан бошлаб бир кундан тортиб, икки ҳафтагача бўлиши мумкин.

Баъзи ҳолларда импортчи ёки экспортчи томонидан вақтинчалик ёки дастлабки декларация тақдим этилади. Агар юк божхонага етиб келган пайтда импортчи юк ҳақида аниқ маълумотларга эга бўлмаса, у ҳолда импортчи дастлабки божхона декларациясини беради. Юк тушириб бўлинганидан кейин ва уни кўздан кечириб чиққандан сўнг импортчи одатдаги декларацияни беради. Товарлар омбордан сотилганда, илгари тўланган йиғинларни қайтариб бериш назарда тутилган транзит товарлар етказиб берилганда экспортчи дастлабки декларацияни беради.

Товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат (гувоҳнома) – бу алоҳида ҳужжат тури ҳисобланади. У экспортчининг мамлакатадаги ваколатли орган томонидан берилади. Мазкур органлар товарларни белгилаб беради ва шунингдек, ушбу ҳужжатни берадиган ҳокимият органлари ёки уни беришга ваколатли органлар мазкур сертификат берилган товарларнинг муайян мамлакатдан келиб чиққанлигини аниқ тасдиқлайдилар. Хомашё ва қишлоқ хўжалик товарлари учун сертификатда уларни етказиб берадиган мамлакат, тайёр

махсулотлар учун эса – уларни ишлаб чиқарадиган мамлакат қайд этилади. Агар божхонада декларация берилган товарнинг келиб чиқиши имтиёзли режим билан боғлиқ бўлса (имтиёзли тариф, умумий тарифдан чегирмалар, йиғинсиз олиб кириш кабилар), у ҳолда импорт пайтида бундай ҳужжат зарур бўлади.

Консуллик фактураси – экспортчи томонидан ўз мамлакатада тайёрланган ва импортчининг дипломатик ваколатхонасига тақдим этиладиган ҳужжат бўлиб, у консуллик йиғими тўланганидан кейин тақдим этилади ва бундан ташқари импортчи томонидан счёта кўрсатилган товарни олиб кириш муносабати билан тақдим этилади.

Консуллик фактураси ёки консуллик инвойси импортчи мамлакати консулининг имзоси ва муҳрига эга бўлади, бу билан товарнинг баҳоси ва бутун товар партиясининг баҳосини тасдиқлайди. Импорт товарлари адвалор йиғин(товар баҳосидан)га тортиладиган мамлакатларда консуллик фактураси албатта талаб қилинади.

Ветеринар, санитар, фитосанитар ва карантин гувоҳномалари экспортчининг мамлакатадаги ваколатли органлар томонидан берилади ва улар хорижга чиқарилаётган товарнинг фойдаланишга яроқли ҳолда эканлигини тасдиқлайди.

Халқаро амалиётда ташқи савдо ҳужжатларининг бир хиллаштирилган шакллари кенг тарқалган. Бу соҳадаги стандартлаштириш ташқи савдо операцияларининг бутун муолажасини амалга оширишни енгиллаштирибгина қолмай, балки маълумотларни қайта ишлашнинг автоматлаштирилган тизими ва ахборотларни узатиш усулларида фойдаланишга имкон беради.

БМТ **Ягона иқтисодий комитети (ЕЭК)** доирасида бир хиллаштириш бўйича ўтказилган кўп йиллик ишлар натижасида намуна – ЯИК бланкининг бошланғич схемаси ишлаб чиқилди. У стандарт ҳужжатларни ишлаб чиқиш учун асос қилиб олинди. Шу схема асосида кейинчалик қуйидаги ташқи савдо ҳужжатларининг стандарт шакллари ишлаб чиқилди: юклаш-жўнатиш спецификацияси, бутлаш қайдномаси, ўраш-жойлаш варағи, сифат сертификати, счёта, товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат, консуллик фактураси; товарни юклашга топшириқ, коносамент, авиаюкхати, суғурта қилидиришга ариза, суғурта полиси.

Халқаро савдодаги намунавий шартномалар. Мунтазам равишда жаҳон бозорига товарлар етказиб берадиган контрагентлар шартноманинг стандарт, намунавий шартларини кенг қўллайдилар. Ўзбекистоннинг ихтисослашган савдо ташкилотлари ҳам ўзларининг бир хиллаштирилган шартларини, зарур ҳолларда эса– шартноманинг намунавий шартларига муқобил вариантларини ишлаб чиққанлар ва ишлаб чиқмоқдалар. Бу вариантлар биргаликда маълум товар номенклатураси бўйича ташқи савдо битимларига хос бўлган намунавий шартномаларнинг пакетини ташкил қилади. Халқаро

савдо амалиётида ишлатилаётган бошқа намунавий шартномалар каби бу шартномалар ҳам тавсия хусусиятига эга.

Баъзи товарлар бўйича Ўзбекистон ташқи савдо ташкилотлари, халқаро ташкилотлар, биржа қўмиталари ёки хорижий фирмаларнинг ассоциациялари ишлаб чиққан намунавий шартномалардан фойдаланадилар. Зарурият туғилганда, унда келтирилган шартларга Ўзбекистон томонининг манфаатларини таъминловчи ўзгартиришлар ва аниқликлар киритилади.

Намунавий шартномани қўллаш битимлар тузишни осонлаштиришга ва тижорат музокараларининг якунловчи босқичида вақтни тежашга имкон беради.

Таянч сўзлар: олди-сотди битими, товар алмашиш битимлари, бартер, йирик қўламли операциялар, эскирган маҳсулотни қайтариб сотиб олиш, агент, контрагент, брокерлик операциялари, буюртма, тижорат счёти, счёт-фактура, счёт-спецификация, дастлабки счёт, проформа-счёт, спецификация, техник ҳужжатлар, ўраш-қадоқлаш варағи, бутлаш қайдномаси, сифат сертификати, кафолат мажбурияти, синаб кўриш баённомаси, юклаб жўнатишга рухсатнома, банк жўнатмаси бўйича йўриқнома, товар аккредитивини очишга ариза, товар аккредитиви, товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлик тўғрисидаги хабарнома, товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақидаги хабарнома, инкассо тўлови ҳақидаги хабарнома, банк кафолати, банк траттаси, ўтказма васиқаси, божхона декларацияси, импорт ва валюта лицензиялари, товарнинг қаердан келиб чиққанлиги тўғрисидаги гувоҳнома, консуллик фактураси, транзит ҳужжатлари, ветеринар, санитар ва карантин гувоҳномалари.

Глоссарий:

Шартнома - бу моддий-буюм шаклидаги товарларнинг олди-сотди келишувини халқаро тижорат амалиётига мувофиқ ҳужжатлашдир.

Тўлов шартлари – бу тўловнинг валютасини, усулини ва етказиб берилган товар учун ҳисоб-китобнинг тартибини, тўлов учун тақдим қилинадиган ҳужжатларнинг рўйхатини, асоссиз равишда тўловни кечиктириш ёки шартноманинг тўлов шартларини бошқача бузишлардан ҳимоя чораларини белгилаб қўяди.

Ортиш-жўнатиш ҳужжатлари – деб товарни юклаш муносабати билан тузиладиган ҳужжатлар (одатда улар шартномада санаб ўтилган бўлади)га айтилади.

Икассо тўлови ҳақидаги хабарнома – банк инкассо тўлови ўтказилганлиги ҳақида хабар қиладиган ҳужжат. Унда маблағларни жўнатишнинг батафсил маълумотлари ва

усуллари келтирилади.

Банк кафолати – унга кўра банк ушбу ҳужжатда кўрсатилган шартларда айтилган тарафга кўрсатилган суммани тўлаш мажбуриятини олади.

Банк траттаси – учинчи тараф фойдасига қўйиладиган тратта. У бир банк томонидан бошқасига ёки банкнинг бўлими томонидан марказий бўлимга ёхуд шу банкнинг бошқа бўлинмасига берилади.

Ўтказма васиқаси – амалдаги қонунларга мувофиқ берилган ёки имзоланган ҳужжат. У бир шахс томонидан бошқасига йўлланган ва сўзсиз бажарилиши керак бўлган талабни ўз ичига олади.

Экспорт лицензияси унда кўрсатилган товарларни маълум вақт ичида экспорт қилишга рухсатни ўз ичига олади.

Импорт лицензияси унда кўрсатилган товарларнинг чекланган миқдорини ёки шундай товарларни чекланмаган миқдорда ушбу ҳужжатда айтиб ўтилган вақт давомида олиб чиқиб кетишга рухсат беради.

Божхона декларацияси асосий божхона ҳужжати бўлиб, юкни тасарруф қилувчи шахснинг аризасидан иборатдир. Бу ҳужжат юкни тасарруф қилувчи томонидан товарни импорт ёки экспорт қилишда божхонага тақдим этилади.

Назорат учун саволлар:

1. Олди-сотди шартномаларининг аҳамияти.
2. Шартноманинг мажбурий шартлар.
3. Шартноманинг қўшимча шартлари.
4. Шартноманинг индивидуал шартлари
5. Бартер операцияларининг моҳияти.
6. Ташқи савдода воситачиларнинг аҳамияти ва уларнинг турлари.
7. Ташқи савдода ҳисоб-китоб шакллари.
8. Офертани тузиш ва жунатиш моҳияти.
9. Транзит ҳужжатлари ва уларнинг турлари
10. Божхона декларацияси ва уни тулғазиш хусусиятлари.

Тавсия этиладиган адабиётлар:

А. Асосий адабиётлар:

1. Синецкий Б.И. Внешнеторговье операции. - М.: Международные отношения, 2004 г.
2. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ЮНИТИ, 2003 г.

2. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. А. Бадов, П.Бўков. Странная сделка «Эксперт», №45, 2003г.

2. А.П. Киреев. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для вузов. - М., Международное отношение, 2004.

3. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002.

4. Common Market Law Review. 2003, №4.

5. Korah V. An Introductory Guide to EEC Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.

6. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002.

7. Сборник типовых контрактов. Т.: МП «ЭКТА», 2002 г.

8. www.review.uz.

9. <http://www.ananova.com/>

10. <http://www.cnews.ru/>

11. www.UzA.Uz

12. [http:// TheAge.com/](http://TheAge.com/)

13. [http:// InternetNews.com/](http://InternetNews.com/)

5-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг транспорт таъминоти

5.1. Ташқи иқтисодий фаолиятдаги транспорт операциялари.

5.2. Ташқи савдо юқларини ташиш шартномалари ва базис шартлар.

5.3. Транспорт ва юклаш – экспедиторлик ҳужжатлари.

5. 1. Ташқи иқтисодий фаолиятдаги транспорт операциялари

Моҳиятан транспорт операциялари ташқи савдо битимларини амалга оширишни бошлайди ва тугатади. Субъектнинг экспорт маҳсулотининг сифати қанчалик юқори бўлмасин, агар транспорт хизмати яхши ташкил қилинмаган бўлса, бу субъектнинг ишлари юришмаслиги мумкин.

Юқларни халқаро ташиш умумий фойдаланишдаги транспортлар денгиз, дарё, темир йўл,

автомобиль, ҳаво ва трубопровод транспортлари орқали амалга оширилади.

Экспорт юklarини пакет ва контейнер шаклида ташиш кенг тарқалган. Аралаш ҳолда ташишлар ҳам бор. Бунда бир неча транспорт турлари қатнашади. Бундай ҳолларда юklarнинг ўғирланиши камади. Контейнердаги юк “эшикдан эшиккача” ташувчининг муҳри остида етказиб берилиши мумкин.

Транспортнинг бир маромда ишлаши шартнома тузган томонларнинг ўз мажбуриятларини бажаришларини таъминлайди. Агар бу мажбуриятлар бажарилмаса, анча йўқотишлар келиб чиқади. Бу эса товарларни, уларни тайёрловчиларнинг рақобатбардошлигининг ожизлигига олиб келади.

Хорижий мамлакатлар билан савдода юк етказиб беришни тезлаштириш битимнинг амалга оширилишини тезлаштиради. Бу эса хорижий валютанинг тезроқ тушиши деган гап. Тез етказиб бериш ўз навбатида айланма маблағларининг айланишини ҳам тезлаштиради.

Юklarни ташиш халқаро амалиёти шуни кўрсатдики, транспорт харажатлари кейинги пайтда ўсиб бормокда ва халқ хўжалиги сезиларли йўқотишларга дуч келмокда. Бу авваламбор, транспорт воситаларининг етишмаслиги, юк ташиш тезлигининг талабга жавоб бермаслиги, юklarнинг ташишга тайёр эмаслиги, ташувчиларнинг йўлда юklarнинг бузилиши учун жавобгарликни кам ҳис қилишлари ва ш.к. ларга боғлиқ.

Ўзбекистонда транспорт ташкилий ва бошқарув жиҳатдан кўп ўзгаришларга учради. Темир йўлда юк ташишлар “Ўзбекистон темир йўллари” миллий компанияси ихтиёрида бўлса, ҳавода юк ташиш «Ўзбекистон ҳаво йўллари» миллий компанияси ихтиёридадир. Бундан ташқари, магистрал транспортларда тезкор юк ташиш учун акционерлик жамиятлари тузилган.

Ўзбекистон Республикаси Президенти 1995 йил 15 мартда “Ўзбекистонда транспорт мажмуининг давлат бошқаруви тизимини такомиллаштириш тўғрисида”ги фармонга имзо чекди. Халқаро, давлатлараро битимларга қуйидагилар киради: конвенциялар, келишувлар, битимлар. Уларнинг бажарилишида юридик ва халқаро битимлар қуйидагиларни тартибга солади:

- фаолиятнинг маъмурий-техник меъёрлари;
- алоқа йўллари қуриш, транспорт воситаларини яратиш;
- транспорт воситаларидан фойдаланиш ва улар ҳаракатини ташкил этиш;
- транспорт соҳасидаги ҳамкорликни ташкил этиш;
- юklar ташуви, ҳар хил транспорт операцияларини амалга оширишда солиқ ва божхона режимини белгилаш.

Транспорт операциялари. Халқаро савдода юк эгалари товарлар етказиб беришнинг

шартномаларда белгиланган шартлар билан белгиланган қатор транспорт операцияларини бажаришлари зарур. Транспорт операцияларининг мазмуни ташилаётган юкнинг хусусияти, қўлланилаётган транспорт воситасининг турига, етказишларнинг даврийлигига, чегарадан ўтиш тартибига қараб белгиланади.

Транспорт операциялари шартнома тайёрлашда режалаштирилади ва уни бажариш жараёнида амалга оширилади.

Шартнома тузилгунча биринчи босқичда:

- * транспорт хизматларининг бозорларининг конъюктурасини, товарларни етказиш шартлари, тарифларнинг даражасини таҳлил қилиш;

- * уларни кейинги олди-сотди шартномасига қўйиш учун транспорт ва баъзи шароитларини аниқлаш, ушбу шартларнинг бажарилишини ташкил этиш;

- * транспорт операцияларига товарнинг шартнома баҳосида харажатларнинг улушини белгилаш;

- * харажатлар тизимида транспорт тугилишларини кўзда тутиш зарур.

Иккинчи босқичда ташқи савдо битимини амалга ошириш жараёнида қуйидагиларни бажариш зарур:

- товарларни ташиш шартномаларини тузиш, уларни зарур транспорт ҳужжатлари билан расмийлаштириш;

- денгиз, дарё портлари ва чегара бекатларидан ўтувчи экспорт юкларининг ташувини режалаштириш;

- товарни ташувга тайёрлаш;

- юкларнинг транспорт суғуртаси шартномасини расмийлаштириш, суғурта полисини олиш;

- техник ва товарга ҳамкорлик қилувчи ҳужжатларни тайёрлаш ва расмийлаштириш;

- ҳисоб ҳужжатларини текшириш ва ташувини ҳисоб-китоб қилиш;

- керакли чегара, ветеринар расмиятчиликларни бажариш, керакли ҳужжатларни расмийлаштириш: божхона юк декларацияси, сертификатлар, божхона йиғинларини тўлаш, бож, солиқларни тўлаш.

Харажатлар транспорт тури, ташиш йўли ва етказишнинг узоқ ва яқинлигига боғлиқ бўлади. Одатда транспорт харажатлари етарли даражада кўп бўлади. Баъзи товар турларига қараб улар 50% ни ташкил этиши мумкин. Шунинг учун ҳам хорижий харидор билан музокара бошлагандан аввал транспорт операциялари учун харажатларни ҳисоблаган маъқул. Улар қуйидаги тўловларни ўз ичига олади:

- товарни жўнатишга тайёрлаш харажатлари;

- юкни мамлакат ичида транспорт воситасига ортиш ва уни чегарагача олиб бориш;
- юкларни порт, бекат ва бозорлардаги омборларда сақлаш;
- юкларни халқаро транспорт воситаси орқали ортиш ва ташиш;
- юкларни транспортда суғурталаш;
- божхона йиғимлари, бождари, солиқлари;
- сотиб олди сервис;
- юкни чет эл харидорининг омборига тушириш.

Шартноманинг транспорт шартлари томонлар контрагентларининг юкларни ташиш жараёнидаги муносабатларини белгилайди. Транспорт шартлари олди-сотди шартномасига махсус бўлим сифатида киритилади.

Транспорт шартлари ҳар бир аниқ ҳолатда ташишда қатнашаётган транспортнинг тури, товарнинг хусусияти, битимнинг тури, халқаро битимларнинг ҳаракати, конвенцияларнинг ҳаракатига боғлиқдир.

Олди-сотди шартномасида транспорт шартлари қуйидагиларни ўз ичига олади:

- халқаро битимлар, конвенциялар, мамлакатдаги одатларнинг ҳаракати;
- юк ортиш муддати ва вақти;
- товарнинг тури ва миқдори;
- юкни топшириш жойи ва тартиби;
- товарни тушириш-ортиш жойининг номи;
- транспорт воситаларининг келиш тартиби, шартномада кўрсатилган пунктлар;
- юклаш ишларининг меъёри ва юклаш операциялари учун транспорт воситаларини тайёрлаш вақти;
- темир йўл ва автомобиль йўлларида учинчи мамлакат ҳудуди орқали юкларни транзит олиб ўтишда юк ташиш учун ҳақ тўлаш тартиби ва ҳажми;
- демерреж (жарима) ва диспич (мукофот) бўйича ҳисоб-китоб тартиби;
- юк ташиш операцияларини бажараётган стивидорлар, транспортга хизмат кўрсатувчи агентларни тайинлаш тартиби;
- тузилган шартномаларга мувофиқ воситачи ташкилотлар билан ҳисоб-китоб тартиби.

Шартнома имзолангандан сўнг қабул қилинган транспорт шартларининг бажарилишини таъминлаш ва юкларни ташиш талабини режалаштириш зарур. Бунинг учун олдиндан транспорт воситасига ариза бериш лозим.

Ташишни режалаштириш асосан бир неча транспорт воситасини қўллашда зарурдир.

Қабул қилинган қарорга кўра портларнинг экспорт юки бўлган ва юк контейнерларни

қабул қилмагани учун юк жўнатувчилардан жарима олиш сифатидаги жавобгарлиги белгиланган. Жарима маҳсулоти экспортга етказиб беришнинг меъёрий талабларини бузгани учун: экспорт юklarини ортиш қоидаларини бажармаганлиги учун белгиланади.

Божхона декларациясини тўғри тўлдириш; юк ҳужжатларини аниқ расмийлаштириш, бу талабларининг бажарилишини божхона ва чегара порт органлари ва бошқа назорат органлари назорат қилади.

Товар ва жиҳозларни олиб киришда субъект ва ташкилотлар божхона органларига битим паспорти ва юк божхона декларациясини тақдим этиш йўли билан уларни декларация қилишлари шарт.

Юк божхона идораси томонидан текширилгач, юк божхона декларациясига керакли белги қўйилади ва юк божхона участкаси ҳудудидан чиқарилади.

5.2. Ташқи савдо юklarини ташиш шартномалари ва базис шартлар

Юк ташиш шартномасининг асосий мазмуни шундаки, ташувчи юк жўнатувчидан юкни қабул қилиб, уни шартномада кўрсатилган жойга бешикаст етказиб, юкни қабул қилувчига топшириш мажбуриятини олади. Юк эгаси ташиш учун келишилган тўловни ёки тарифни тўлаш мажбуриятини олади. Бундан ташқари, шартнома ортиш, ташиш шартлари, томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини, ташиш тўловларини тўлаш тартибини, баҳоси каби масалаларнинг ечилишини аниқлайди.

Денгиз ва дарё транспортида юklarни ташишда аралаш дарё-денгиз тоифасидаги кемаларда денгиз савдо кодексига кўра икки турдаги ташиш шартномаси қўлланилади. Биринчи турдаги шартномага кўра бир-бири билан кемани фрахтлаш шартномасини тузган фрахт қилувчи (юк эгаси) ва фрахтачи (кема эгаси) тан олинади. Шартнома предмети - денгиз ёки дарё кемаси. Бу шартнома чартер деб аталадиган ҳужжат билан белгиланади.

Чартерлар бўйича денгиз ташуви шартномаси халқаро меъёрлар билан тартибга солинади. Чартер бўйича фрахтлаш асосан дунёнинг турли портлари орасида фрахтларнинг юк ва ўлчамига боғлиқ ҳолда ишлайдиган транспорт кемаларини фрахтлашда қўлланилади.

Чартерларнинг платформа шакллари халқаро денгиз ташкилотлари конференцияларида келишилади ва тасдиқланади. Барча чартерлар 12 гуруҳга бўлинади.

Ташиш шартномасининг иккинчи тури денгиз ва дарё кемаларини олдиндан брон қилиш учун зарур бўлган коносамент деб аталадиган ҳужжатдир. Коносамент бўйича Ташиш шартномаси асосан доимий йўлларда асосий юklarни ташишда қўлланилади.

1921 йил Халқаро ҳуқуқ ассоциациясининг ташаббусига кўра, коносаментларга тегишли

Гаага қоидалари тузилди. 1922, 1923 ва 1924 йиллардаги Брюссел дипломатик конференцияларида улар халқаро миқёсда тан олинди тавсия этилди. Бу қоидаларда Ташувчига у бекор қила олмайдиган бир қатор чеклашлар қўйилган. Бу кемани денгизга чиқишга яроқлилиги, ортиш вақтида юкка муносабат, тахлаш, сақлашда стандарт шаклдаги коносамент берилишига таалукли эди. 1968 йилда Брюсселда Гаага қоидалари яна қайтадан кўриб чиқилди ва Гаага-Висби қоидалари номини олди. Бу қоидаларни: Буюк Британия, Белгия, Дания, Эквадор, Миср, Финляндия, Франция, Германия, Ливан, Нидерландия, Норвегия, Польша, Сингапур, Испания, Шри-Ланка, Швеция, Швейцария, Сурия ва бошқа мамлакатлар қабул қилишди. Гаага-Висби қоидалари 1978 йилдаги БМТнинг юкларни денгиз орқали ташиши тўғрисидаги конвенциясида ўзгартирилди ва “Гамбург қоидалари” номини олди. Улар ЮНИСТРОЛ томонидан тайёрланди ва 1978 йил 30 мартда Гаагадаги БМТ конференцияси томонидан қабул қилинди.

Гамбург қоидалари қуйидагиларни назарда тутади:

- барча денгиз юк ташиш шартномаларининг қўлланилиши;
- ташувчининг юк унинг ихтиёрида бўлган бутун вақт мобайнида жавобгарлиги;
- навигация хатолари учун ташувчи жавобгарлигининг истисносини бекор қилиш;
- ташувчининг юк учун жавобгарлигининг максимал қоидалари.

Коносамент уч хил шаклда ёзилади: “номли” (юкни қабул қилувчи кўрсатилади); кўрсатувчига; ордерли.

Хужжатда товар ёки ўраш ва жойлашнинг нуқсонли ҳолатини тўғри кўрсатадиган қўшимча ёки белгилар йўқ. Коносаментда ташувчига тегишли тўлов миқдори, бериш вақти ва жойи, хужжат нусхаларининг сони, шунингдек асли ҳам белгиланади. Коносаментга кеманинг капитани ёки шунга вакил қилинган ташувчининг вакили имзо чекади.

Коносамент, бошқа олди-сотди шартномаси ҳисоб-китоблари учун қабул қилувчига жўнатиладиган хужжатларнинг йиғиндисига киради.

Коносаментлар тўппа- тўғри ва мураккаб бўлиши мумкин. Тўғрилари бир томондан бошқасига юкни орадаги нуқталарда қайта ортиш билан ташишда қўлланилади. Мураккаблари эса контейнерлар ташувида аралаш бир неча транспорт турлари қўлланганда ишлатилади. Бу ҳолда юкни ташувга олган биринчи ташувчи юкни қабул қилувчига олиб бориши шарт ва юкнинг охириги белгиланган нуқтага боришида жавобгар бўлади.

Денгиз коносаменти экспорт юкларига расмийлаштирганда хужжат аккредитивлари учун бирлашган ҳолда ва анъаналарга кўра коносамент “соф” - бўлиши шартлиги аниқланган.

Банк ёки харидор тўловга фақат “соф коносамент” қабул қилади. Ташувчи томонидан коносамент берилган ёки олинмаган бўлса, томонлар бунинг нота номи билан расмийлаштирилган ташув шартномасини тузишлари мумкин. Бу хужжат билан

расмийлаштирилган ташув шартномаси кўпинча доимий ташув кемаларида кичик партияли юкларни ташиш учун зарур бўлган жойларни эгаллашда қўлланилади.

Бундан ташқари юкларнинг денгиз ташуви шартномалари кеманинг ташиши учун бутунлай берилиши шarti билангина эмас, балки унинг маълум жойларини юк ортиш учун бериш шarti билан ҳам тузилиши мумкин.

Шундай қилиб, денгиз ташуви шартномасининг борлиги ва мазмуни томонларнинг мажбурият ва ҳуқуқларини ўз ичига олган чартер, коносамент ва бошқа ёзма ҳужжатлар билан исбот қилинади.

Чартерлар шартларига кўра фрахтни тўлашнинг бир неча тури мавжуд:

- фрахт коносамент имзоланиши билан тўланади ва кема юк билан нобуд бўлиши, бўлмаслигидан қатъий назар қайтарилмайди;
- фрахт коносамент имзоланиши билан фрахтнинг учдан бири қисмидан суғурта фоизларини чиқариб тўланади, қолган қисми юк топширилгандан сўнг тўланади;
- фрахтга юк тушириш тугаллангач пул тўланади. Одатда амалиётда умумий сумманинг 90% юкни тушириш бошланганда ва қолган 10% барча юкларни тушириб бўлгач тўланади;
- фрахт учун олдиндан тўланади, бу тўғрисида коносаментда махсус шарт бўлади.

Бу қоида доимий мунтазам кема юришларида қўлланилади.

Юкхати бўйича халқаро темир йўл ташуви шартномаси. Халқаро темир йўл ташувлари давлатлараро шартнома қатнашчиларининг керакли вазирликлари томонидан имзоланадиган икки томонлама ва кўп томонлама шартномалар асосида амалга оширилади. Ташишлар ягона транспорт ҳужжати - халқаро ва СМГС юкхати асосида амалга оширилади.

Бу Шарқий Европа ва Осиё мамлакатлари темир йўллари орасидаги тўғри темир йўл юк алоқалари тўғрисидаги шартнома билан тартибга солинади. СМГС юкхати 1982 йил 1 январдан киритилган ва юклар ташуви шартномаси бўлиб беш варақдан иборатдир. 1-варақ юкхати ҳисобланади, юкка белгиланган бекатгача ҳамкорлик қилади, юкни қабул қилиб олувчига 5-варақ билан бирга берилади;

- 2-варақ - йўл ҳисоботи. Белгиланган юк бекатгача юк билан боради ва ўша ерда қолади;
- 3-варақ - юкхати дубликати. Юк ташиш шартномаси тузилгач юк жўнатувчига берилади;
- 4 варақ — юкни бериш варағи. Юкка белгиланган бекатгача ҳамкорлик қилади ва ўша ерда қолади;
- 5 варақ — юкни келганини билдирувчи варақ. Юкка белгиланган бекатгача

ҳамроҳлик қилади ва юкни қабул қилувчига 1-варақ билан бирга берилади.

Юк жўнатувчи ҳар бир варақнинг юзи тарафидаги қалин чизик билан белгиланмаган ҳамда зарур бўлса 4-варақдаги 99 катак (жўнатувчининг белгилари темир йўл учун шарт эмас)ни ҳам тўлдиради. Барча варақлардаги бошқа катаклар, юкхатидаги катаклар темир йўл томонидан тўлдирилади, ҳар бир вагонли жўнатишда бўлак юкхати ёзилади.

Товар транспорт юкхати бўйича автомобиль ташувининг шартномаси ва асосий халқаро автомобиль юк ташуви шартлари 1996 йилда имзоланган. Автомобиль ташуви Халқаро автомобиль юк ташуви шартномаси тўғрисидаги Конвенция томонидан тартибга солинади. Ўзбекистон ушбу Конвенциянинг аъзосидир.

Ташиш шартномаси ташув йўналишига қараб 4 ва ундан ортиқ нусхада товар транспорт юкхатида расмийлаштирилади. Юкхати юк жўнатувчи ва ташувчи томонидан имзоланади. Юкхатининг тузилиши Халқаро автомобиль транспорти иттифоқи томонидан ишлаб чиқилган. Белгиланган нуқтада – юкни таништиришда қабул қилувчи қабул қилганлиги тўғрисида белги қўйиши ва юкхатини 3-ва 4-нусхаларига имзо чекиши шарт. Етишмовчилик, бузилиш ёки шикаст топилса ҳар бир юкхатини 2, 3 ва 4-нусхаларида белги қўйилади ва юк қабул қилувчи ва ташувчи томонидан имзо билан тасдиқланади.

Шартнома тузилганлигини тасдиқловчи ҳужжат - бу халқаро намунадаги юк юкхатидир. Юкхатини расмийлаштириш 1929 йил Варшавада имзоланган халқаро авиаташувларга тааллуқли бир қанча қоидаларни бирлаштириш тўғрисидаги Конвенция билан белинган. Бу ҳужжат “Варшава конвенцияси” номини олган. 1955 йилда Гаагада Варшава конвенцияси қайта қўриб чиқилди.

Халқаро намунадаги юк юкхати 12 нусхадан иборатдир. Биринчи нусхада “Ташувчи учун” белгиси қўйилади. У жўнатувчи томонидан имзоланади. Иккинчи нусха жўнатувчи ва ташувчи билан имзоланиб юк билан бирга кетади. У қабул қилувчига топширилади. Учинчи нусха ташувчи томонидан имзоланиб, юкни ташувга қабул қилгач жўнатувчига топширади. Қолган нусхалар ташиш жараёни қатнашчиларига мўлжалланган. Ёзувлари тўғриланган юкхатлар қабул қилинмайди.

Юкларнинг халқаро ташувини таъминлаш мақсадида авиаташувининг юк ва фрахт манифести, фрахт ҳисоби, юк ташиш ҳақидаги экспедиторлик шаҳодатномаси, юкнинг келгани тўғрисидаги хабарнома, юкни жўнатиш тўғрисидаги ариза – талабнома ва бошқа ҳужжатлар расмийлаштирилади.

Етказиб бериш шартлари ташқи савдо битимининг асосий шартидир. У шартномани бажаришда сотувчи ва олувчининг мажбуриятларини белгилаб беради. Бу шарт шунинг учун ҳам базис шарт деб аталадики, унинг асосида шартнома бўйича товарнинг баҳоси, авваламбор, бу баҳога етказиб бериш бўйича харажатлар кириш-кирмаслигидан келиб

чиқиб ўрнатилади.

Халқаро олди-сотди шартномаларини тузиш ва бажаришда етказиб беришнинг базисига кирадиган позицияларнинг мазмуни ва уларни шарҳлаш бир қатор меъёрий ҳужжатлар билан тартибга солинади.

Бу авваламбор, БМТнинг 1980 йилги “Товарларни олиш-сотишнинг халқаро конвенцияси (Вена конвенцияси)” дир. Бу ҳужжатга 50 га яқин давлатлар, жумладан, Россия, Беларусь, Украина Эстония, Литва, Молдова ва бошқалар имзо чеккан. Конвенция, қисман, товарни етказиб бериш ва ҳужжатларни бериш, юкни харидорнинг қабул қилиб олиши ва шартноманинг базис шартларига кирувчи бошқа бир қатор қоидаларни шарҳлайди.

Баъзи мамлакатларнинг миллий қонунчилиги ҳам олди-сотди шартномаларининг шартларини тартибга солувчи меъёрий ҳужжатларга эга. Масалан, ЎзРда етказиб беришнинг базис шартларига тегишли бир қанча қоидалар “Фуқаролик кодекси”нинг II қисми билан тартибга солинади. Унда илк бор юридик шахсларнинг шартнома тузиш ва унинг шартларини, жумладан базис шартларини томонларнинг ихтиёрига кўра белгилашдаги эркинлиги тўғрисидаги муҳим қоида мустаҳкамлаб қўйилган. Бунда ЎзР “Фуқаролик кодекси”нинг 7-моддаси халқаро ҳуқуқнинг умум эътироф этилган меъёрлари ва халқаро шартномалар мамлакат ҳуқуқ тизимининг таркибий қисми эканлигини назарда тутди.

Олди-сотди шартномасининг томонлари ўртасидаги муносабатларнинг навбатдаги, жумладан етказиб беришнинг базиси бўйича ҳам тартибга солувчиси *савдо одати ёки ишбилармонлик муомаласи одатлари* ҳисобланади. 1980 йилги Вена конвенциясининг 9-моддасида одатларнинг маъноси мустаҳкамлаб қўйилган. Бунда, қисман, томонлар ўзлари келишиб олган ҳар қандай одатлар ва ўзаро муносабатларида ўрнатилган ва амалиёт орқали бир-бирларига боғланганликлари белгилаб қўйилган.

ЎзРнинг “Фуқаролик кодекси”да (I қисм) шунингдек, томонларнинг муносабатларида ишбилармонлик одатлари қўлланилиши мумкинлиги назарда тutilган. Лекин бунда 5-моддада агар бундай одатлар битимнинг томонлари учун қонунлар ёки шартноманинг мажбурий бўлган қоидаларига зид келса, улар ҳақиқий эмаслиги ҳақида изох бериб ўтилади. Жаҳон савдо амалиётида *Савдо терминларини шарҳлаш қоидалари* энг кўп қўлланилади. У базисларнинг маъносини аниқлаштириб беради. У Халқаро савдо палатаси томонидан базисларнинг маъносини бир хиллаштириш ва турли мамлакатлардан қатнашаётганларнинг шартномаларини тузиш ва уларни бажаришларини бир хилда тушунишлари мақсадида ишлаб чиқилади. Бундай қоидаларнинг охириги таҳрири 2000 йилда қилинган эди ва «Инкотермс 2000» коди билан маълум.

Савдо терминларининг бу таҳририни ишлаб чиқишнинг муҳим сабабларидан бири халқаро савдода юкларни йириклаштирилган юк жойлари ёрдамида ташиш бўлди. Бу биринчи навбатда контейнерлар ёрдамида юк ташиши, шунингдек, етказиб беришини ташкил қилишнинг янги усуллари – интермодал ва аралаш ҳолда юк ташишлар эди. Бундай юк ташишлар улардан фойдаланиш устунлигини тўла жорий қилишга имкон берадиган юк ташиш шартларини ишлаб чиқиш заруриятини юзага келтирди.

Олди-сотди шартномаларини тузишда тижорат амалиётида «Инкотермс-2000»ни қўллаш қуйидаги хусусиятлари билан тавсифланади:

1. Ҳуқуқий нуқтаи назардан бу ҳужжат факультатив ёки тавсия хусусиятига эга. Шунинг учун бу ҳужжатни ўз ишида қўлловчи томонлар шартномада ушбу ҳужжатга мурожат қилишлари керак.

Агар Инкотермснинг бирор қоидаси шартлашаётган томонларни қониктирмаса, шарҳлашдаги фарқларга йўл қўймаслик учун бу ҳолат шартномада алоҳида қайд этилади.

Лекин бир қатор мамлакатларда Инкотермсдаги савдо терминларни шарҳлашнинг алоҳида қоидалари шартномада уларга ҳавола қилинмаган бўлса ҳам, амалда бўлаверади. Буни битимларни бажаришда инобатга олиш лозим.

Шуни ёдда тутиш муҳимки, шартнома савдо терминларини умум қабул қилган ёки Инкотермсдагидан бошқача изоҳласа, шартноманинг шартлари устувор аҳамиятга эга бўлади.

2. Инкотермс–2000нинг қоидалари кўп масалалар бўйича умумий хусусиятга эга бўлиб, тамоийилга асосланган ҳолда ёндашув ёки қарорни таклиф қилади, ҳолос. Шу муносабат билан олди-сотди шартномасининг тегишли бўлимларида томонлар ўзаро мажбуриятларни тақсимлашни аниқлаб олишлари ва батафсил ёритишлари зарур.

3. Томонлар шартнома бўйича етказиб беришнинг Инкотермс –2000 дан фарқ қиладиган ҳар қандай бошқа шартларини ифодалашлари ва қўллашлари мумкин. Жумладан, Халқаро савдо палатаси томонидан олдинги нашрларда (1936, 1953, 1976, 1980, 1990 ва 2000 йиллардаги) тавсия этилган шартлар ҳам қўлланилиши мумкин. Бирок бунда шартноманинг барча бандлари аниқ келишиб олинishi ва ёзма шаклда қайд этилиши керак. Бу шартнома шартларини вариатив (турлича) шарҳлашнинг олдини олиш мақсадида қилинади. Чунки шартларни турлича шарҳлаш қўшимча харажатларга олиб келади. Бу биринчи навбатда мажбуриятларни тақсимлаб олиш ва транспортировка бўйича сарф-харажатларга тааллуқлидир.

4. Инкотермснинг жаҳоннинг барча мамлакатларида тан оlinishi муносабати билан божхона ҳужжатларини тўлдиришда “Етказиб бериш шартлари” бандида, қоида тариқасида, шартноманинг базис шартларини айнан Халқаро савдо палатаси қабул қилган

таснифга (классификация) биноан тўлдириш талаб қилинади. Бунинг устига товарнинг божхона қийматини ҳисоблаб чиқаришда битим баҳоси, яъни товарнинг шартнома бўйича баҳоси қўлланилади. Бу баҳонинг даражаси ва тузилиши етказиб беришнинг базисига боғлиқ бўлади.

5. Савдо терминлари савдо тармоқлари ва дунёнинг турли минтақаларида қўлланилиши туфайли, уларни изоҳлашга ҳам, томонларнинг мажбуриятларини тақсимлашни тушунишга ҳам битим тузувчи мамлакатларнинг хусусиятлари ва одатлари таъсир қилади. Шунинг учун шартнома тузиш бўйича музокаралар давомида томонлар бир-бирларини минтақавий савдо одатлари ҳақида хабардор қилиши, улар турлича изоҳланадиган бўлган ҳолларда эса шартноманинг тегишли моддаларида муайян коидаларни аниқлаб олишлари талаб этилади.

Халқаро тижорат терминлари бир қатор муҳим тижорат ва юридик масалаларни тартибга солади. Улар орасидан қуйидаги асосий ҳолатларни ажратиш кўрсатиш лозим:

- товарни бир-бирига етказиш бўйича сотувчи ва харидорнинг мажбуриятларини тақсимлаш;
- юкни транспортда ташишни ташкил қилиш (ташувчини танлаб олиш, юкни ташиш шартномасини тузиш ва ш.к.);
- томонлар ўртасида шартноманинг шартларини бажариш бўйича, биринчи навбатда товарни етказиб бериш бўйича сарф-харажатларни тақсимлаб олиш;
- юкларни ташиш жараёнида товарнинг эҳтимол тугилган нобуд бўлиши ёки шикастланиши қалтислигининг сотувчидан харидорга ўтиши, бу товарнинг сифати ва сони ўзгаришининг ноқулай оқибатлари йўлнинг муайян участкасида юк билан боғлиқ жавобгарлик зиммасида бўлган томонга тушишини билдиради.

Ҳар бир тижорат термини иккита асосий қисмдан иборат (А – сотувчининг мажбуриятлари, Б – харидорнинг мажбуриятлари) схема бўйича тузилади. Бунда ҳар бир томоннинг мажбуриятларига бошқа томоннинг мажбуриятлари қарама-қарши туради. Томонларнинг етказиб беришнинг у ёки бу базисидан келиб чиқадиган мажбуриятлари қуйидаги бир хил йўналишлар бўйича гуруҳлаштирилган (5-жадвалга қаранг).

Агар шартноманинг шартларида бирор позиция бўйича сотувчи ёки харидорнинг “мажбурияти йўқ” деб қайд қилинган бўлса, у ҳолда ушбу томон контрагентнинг у ёки бу мажбуриятини унинг топшириғига биноан ва унинг ҳисобидан бажариши мумкинлиги эҳтимоли назарда тутилади, лекин бу етказиб беришнинг базисидан келиб чиқадиган мажбурият ҳисобланмайди.

Томонларнинг мажбуриятлари

№	А–сотувчининг мажбуриятлари	№	Б–харидорнинг мажбуриятлари
1.	Шартнома шартларига муво-фик товарни тақдим қилиш	1.	Товарнинг баҳосини тўлаш
2.	Лицензиялар, рухсатнома-ларни ва бошқа ҳужжатларни расмийлаштириш,	2.	Лицензиялар, рухсатномаларни ва бошқа ҳужжатларни расмийлаштириш,
3.	Юкни ташиш ва суғурталаш шартномасини тузиш	3.	Юкни ташиш шартномасини тузиш
4.	Етказиб беришни амалга ошириш	4.	Қабул қилиб олиш
5.	Қалтисликнинг бир томондан иккинчи томонга ўтиши	5.	Қалтисликнинг бир томондан иккинчи томонга ўтиши
6.	Харажатларни тақсимлаш	6.	Харажатларни тақсимлаш
7.	Харидорни хабардор қилиш	7.	Сотувчини хабардор қилиш
8.	Етказиб беришнинг далиллар-ини тақдим этиш	8.	Етказиб беришнинг далиллар-ини тақдим этиш
9.	Текшириш, ўраш-жойлаш,	9.	Текшириш, ўраш-жойлаш,
10.	Бошқа мажбуриятлар	10.	Бошқа мажбуриятлар

Қўллаш ва тушунишни қулайлаштириш мақсадида ҳамма терминлар сотувчи харидорга жўнатишга тайёр товарларни бевосита ўз биноларида (омборда, заводда ва ш.к.) тақдим этганлиги ҳолатидан бошлаб, тўрт гуруҳга бўлинган. Бу *E–EXW* гуруҳи термини бўлиб “заводдан” деган маънони англатади. Бу термин ишлатилганда сотувчи ҳеч қандай жавобгарликни бўйнига олмайди, жумладан транспортировка бўйича ҳам, товарни заводда харидорнинг ихтиёрига топшириш бундан мустасно.

F гуруҳидаги терминлар шуни билдирадики, товар сотувчи томонидан харидор танлаган юк ташувчига берилади. Айни пайтда товарнинг тасодифан нобуд бўлиши ёки шикастланиши қалтисликли ҳам харидорга ўтади (қуйидаги 6-жадвалга қаранг).

C гуруҳининг шартларига кўра, юкни ташиш шартномасини тузишни сотувчи ўз бўйнига олади. Бироқ у товарнинг сифати ёки миқдори ўзгариши ёхуд жўнатиш пунктдан уни юклагандан кейинги қўшимча сарф-харажатлар учун қалтисликли ўз бўйнига олмайди.

6-жадвал

Инкотермс 2000га мувофиқ етказиб бериш шартлари

Тер-	Етказиб бериш	Код	Терминларнинг хусусияти
------	---------------	-----	-------------------------

мин-лар-нинг гур-уҳи	шартларининг номи		
<i>E</i>	Заводдан юклаш	EXW–EXB	Юкни ташиш бўйича шартнома тузиш бўйича мажбуриятлар йўқ. қалтислик харидор зиммасида
<i>F</i>	Ташувчида эркин ҳолда Кеманинг борти ёнида эркин ҳолда Бортда эркин ҳолда	FCA–ФСА FAS–ФАС FOB–ФОВ	Халқаро ташиш шартномасини харидор тузади. қалтислик харидор зиммасида
<i>C</i>	Қиймати ва фрахта Баҳоси, суғурталаш ва фрахта Ташиш... гача тўланган Ташиш ва суғурталаш... гача тўланган	CFR–СФР CIF–СИФ CPT–СПТ CIP–СИП	Халқаро ташиш шартномасини сотувчи тузади. Транспортировка баҳоси товарнинг шартнома баҳосига киради. қалтислик сотувчи зиммасида
<i>D</i>	Чегарага етказиб бериш Кемадан етказиб бериш Кўрфаздан етк. бериш Пошлиналарни тўламай етказиб бериш Пошлиналарни тўлаб етказиб бериш	DAF–ДАФ DTS–ДЕС DEQ–ДЕК DDU–ДДУ DDP–ДДП	Халқаро ташиш шартномасини сотувчи тузади. Транспортировка баҳоси товарнинг шартнома баҳосига киради. қалтислик сотувчи зиммасида

D гуруҳининг терминларига мувофиқ сотувчи транспортировкани ташкил қилади, товарни мамлакатдаги қилишилган жойга етказиб бериш ва уни харидорга ўтказиш пайтигача товарнинг йўқолиши ёки шикаст етиши билан боғлиқ барча қалтисликлар ва харажатларни ўз бўйнига олади.

Сотувчи товарни харидорга ўтказган деб ҳисобланадиган вақтни аниқлашга келганда D гуруҳи ва бошқа гуруҳдаги терминлар ўртасидаги фарқни таъкидлаш лозим. Бу фарқ шундан иборатки, фақат ушбу гуруҳдаги шартлардагина сотувчининг товарни етказиб

бериш бўйича мажбуриятлари етказиб бериши белгиланган мамлакатда амалга оширилади.

Бошқа гуруҳларнинг шартларига кўра, сотувчи бу мажбуриятларини ўз мамлакатида қабул қилади.

Айниқса, С ва D гуруҳларининг терминлари ўртасидаги сотувчи халқаро ташишини таъминлашидаги фарқларни таъкидлаб ўтиши муҳим.

С гуруҳидаги шартларга кўра, ҳатто товар ортилганидан кейин бирор нарса бўлганида ҳам сотувчи ўзининг мажбуриятини бажарган ҳисобланади. Шу билан бирга, D гуруҳининг шартларига кўра, шунга ўхшаш ҳолатларда сотувчи ўз мажбуриятларини бажармаган ҳисобланади. Бундай ҳолларда у йўқотилган ёки шикастланган товарларнинг ўрнига бошқасини бериши керак.

Товарни ташиш ва транспортнинг тури, шунингдек, уларни қўллаш бўйича Халқаро савдо палатасининг аниқ тавсияларига боғлиқ ҳолда товарларни гуруҳлаш терминларнинг муҳим хусусияти ҳисобланади. Масалан, FAS, FOB, CIF, DES каби ва бошқа бир қатор шартлар фақат денгиз транспортида ташишда қўлланилиши керак. DDU, DDP, DAF терминлари – ҳар қандай транспорт туридан фойдаланганда ёки аралаш ташишларда қўлланилади. Бунда DAF терминнинг хусусияти у фақат қуруқликда ташишда қўлланилади дея кенг тарқалган фикрга зид бўлиб, ХСП уни аралаш ташишларда ҳам, масалан йўлнинг алоҳида қисмларида денгизда ташишларда ҳам қўллашни тавсия қилади.

Инкотермснинг 2000 йилдаги таҳрири матнига FCA “Юк ташувчида эркин ҳолда”, CPT “Ташиш... гача тўланган”, CIP “Ташиш ва суғурталаш... гача тўланган” каби янги терминлар киритилган. Улар сотувчи юк ташувчига халқаро миқёсда етказиб бериш учун юкларни топширган пайтидан бошлаб товар харидорга берилганлигини назарда тутати. Бунда, шуни алоҳида таъкидлаш керакки, товарни бериш пункти, муайян ортиш-тушириш жойини (кема, автомобиль, вагонлар ва ш.к.) эмас, балки аниқ жойни кўрсатиш орқали белгиланади. Шунинг учун ҳам бу терминлар ташишнинг ҳар хил турларида қўлланилиши мумкин.

Халқаро савдо палатасининг кўрсатишича, товарни бир нечта транспорт турида ташишда бу янги савдо терминлари сотувчи учун алоҳида қизиқиш уйғотади. У товарни ташиш пайтида товарнинг йўқолиши ёки бузилиши билан боғлиқ қалтисликларни ўз зиммасидан соқит қилиш имконига эга бўлади. ХСП томонидан ишлаб чиқилган терминлар орасида етказиб беришларнинг базисларини ажратиб кўрсатиш зарур. Улар товар оқимларининг ҳаракатини ташкил қилишда логистик ёндашувдан тўла фойдаланишга имкон беради. Уларга FCA, CPT, CIP, EXW, DDU, DDP, базис шартларини киритиш мумкин.

Улар шундай вазиятни юзага келтирадиларки, томонлардан бири амалда транспорт менежменти, яъни товарни етказиб бериш ва назорат қилиш масалаларини тўлалигича ўз қўлига олади. Бу ушбу ҳолатда етказиб беришни ташкил қилишда тизимли ёндашувни қўллаш мумкинлигини билдиради. Бу тизимни ташкил қилувчи бўғинлар (ташиш, ортиш-тушириш ишлари, товар заҳираларини бошқариш ва шу кабилар) бутун тизимни муқобиллаштириш тартибида амал қиладиган бир занжирнинг ўзаро боғланган ва ўзаро ҳаракатда бўлувчи қисмлари сифатида қаралади.

Олди-сотди битимларини бажаришда логистик тизимни яратиш ва самарали фаолият кўрсатишининг мажбурий шарти унда барча қатнашчилар – сотувчи, харидор, юкни ташувчи ва экспедиторнинг манфаатдорлигидир.

Товарни етказиб беришнинг базис шартларини танлашда логистик ёндашув омилларнинг кенг доирасини қамраб олиши керак. Жумладан, томонларнинг етказиб берувчи ва олувчининг омборлари жойлашганлигини ҳисобга олган ҳолда, товарни етказиб беришнинг такомиллашганроқ ва арзонроқ схемасини қўллаш имкониятларини ҳам қамраб олиши керак. Бунинг натижасида барча томонлар, умумий шартномани амалга ошириш бўйича харажатларни қисқартириш тарзидаги маълум устунликларга эга бўладилар. Энди Инкотермс – 2000 бўйича базис шартларига киритиладиган позициялардан ҳар бири ХСПнинг шарҳлари, бошқа халқаро ҳужжатлар, шунингдек, тижорат амалиётининг одатларига мувофиқ таҳлил қилинади.

5.3. Транспорт ва юклаш – экспедиторлик ҳужжатлари.

Сотувчи харидорга жўнатиш учун экспорт товарини тайёрлаб бўлгач, уни ўз шеригига жўнатиши керак, бунда у юклаш тартиби ҳақида шартномада келишиб олинган йўриқномага риоя қилиш зарур. Бунда шунингдек бир қатор ҳужжатлар ҳам ишлатилади ва улар қуйидагилардан иборат:

- *товарнинг юклаб-жўнатишга тайёр эканлиги ҳақидаги хабарнома* харидорни буюртма берилган товарларнинг тайёрланганлиги ва жўнатишга шай эканлиги ҳақида хабардор қилади;

- *фрахта қилишга ариза* – товар етказиб берувчи томонидан юк ташувчини исталаётган транспорт воситаси, юкни жўнатиш вақти ва шу кабиларни кўрсатган ҳолда юк учун жой банд қилиб қўйишни сўраб жўнатиладиган ҳужжат;

- *юклаш йўриқномаси* – юк ва уни ташиш муносабати билан экспертнинг талаби ҳақидаги батафсил маълумотларни ўз ичига олади;

- *етказиб беришга рухсатнома* – харидор томонидан бериладиган ҳужжат бўлиб, у товарнинг юклаб-жўнатишга тайёр эканлиги ҳақида сотувчидан хабар олгандан кейин товарларни жўнатишга ижозат беради;

- **юклашга рухсатнома** — бу ҳужжат воситасида сотувчи юкни олувчини товарларнинг жўнатилганлиги ҳақида хабардор этади.

Тегишли ҳужжатлар билан расмийлаштириладиган ўзаро муносабатларнинг бошқа соҳаси жўнатувчи ва юк ташувчи, шунингдек, товарни олувчи ўртасидаги муносабатлардир. Шунинг учун ҳам бу ҳужжатлар **транспорт ҳужжатлари** гуруҳига киради.

Темир йўлларда юк ташилганда бундай ҳужжат **темир йўл юкхати** ҳисобланади. Самолётларда юк ташилганда бундай **ҳужжат авиа юкхати** ҳисобланади. Ички юк ташишларда **универсал транспорт ҳужжати, аралаш юк ташиш ҳужжати, комбинацияланган юк ташиш ҳужжати** қўлланилиши мумкин.

Юк ташишни таъминловчи ҳужжатларга қуйидагилар киради: *юкни олганлик ҳақидаги тилхат, кафолат хати, транспортировка ҳақида эксперт гувоҳномаси; тоннажнинг фрахта қилинганлигини тасдиқловчи далолатнома; юкни жўнатишни сўраб берилган ариза-талабнома; фрахта счёти; юкнинг етиб келганлиги тўғрисидаги хабарнома; юкни етказиб беришда юзага келган тўсқинликлар ҳақидаги хабарнома; етказиб берилганлик ҳақидаги хабарнома; юк манифести; фрахта манифести; контейнер манифести.*

Барча ҳужжатлар ичидан **коносаментни** ажартиб кўрсатиш мумкин. Бу кема эгаси томонидан юкни жўнатувчига юк денгиз йўли орқали ташиш учун қабул қилиб олинганлигини тасдиқлаб бериладиган ҳужжатдир.

Консамент учта асосий функцияни бажаради:

- кема эгаси (юкни ташувчи) томонидан юк ташиш учун қабул қилиб олинганлигини тасдиқлайди. У кўрсатилган микдордаги ва ҳолатдаги маълум товарлар кемага белгиланган жойга етказиб бериш учун юкланганлиги ва ташиш учун товарлар кема эгасининг сақловига қабул қилиб олинганлигини тасдиқлайдиган, кема эгаси ёки унинг вакили томонидан бериладиган тилхатдир;

- товарларни тақсимлаш ҳужжати ҳисобланади. Коносаментнинг оригинали эгасига юкни тасарруф этиш ҳуқуқини беради. Бу шуни билдирадики, фақат коносаментда кўрсатилган ёки тақдим этувчига коносаментга эга бўлган шахсгина коносаментда кўрсатилган товарни кема эгасидан талаб қилиб олиш ва бу товарни тасарруф этиш ҳуқуқига эга бўлади. Ҳали йўлда бўлган ва консаментда тақдим этилаётган товарни сотиш учун товар эгаси консаментни сотиши ёки унда кўрсатилган ҳуқуқларни бошқа шахсга беришининг ўзиёқ етарлидир;

- юкни денгиз йўли билан ташиш тўғрисидаги шартноманинг тузилганлигидан далолат беради. Бу шартнома бўйича юк ташувчи ҳужжат тақдим этилиши билан юкни етказиб бериш мажбуриятини олади, яъни бу ҳужжат юкни жўнатувчи ва кема эгаси ўртасида

юкни денгиз йўли орқали ташаш тўрисидаги шартнома тузилганлигини билдирадиган ягона далилдир. Коносаментнинг эгасининг номи ёзилган *коносамент, ордерли коносамент, тақдим этиладиган коносамент* каби турларини ажратиб кўрсатадилар.

Коносаментнинг алоҳида тури *тўғридан-тўғри* ёки *оралиқ* коносаментдир. У бир жойдан бошқа жойга юкларни алоҳида босқичлар билан ташиш тўғрисидаги шартноманинг мавжудлигини тасдиқлайди, бу босқичлардан камида биттаси денгиз транзити бўлиши керак. Шу муносабат билан ҳужжатни берган юк ташувчи *idâëëk êîîñàîâîôää* юкни ташиш учун жавобгарликни ўз зиммасига олади.

Транспорт-экспедиторлик ҳужжатлари. Ҳужжатларнинг бу тури ёрдамида экспедиторлик, қайта ишлаш, омборга тушириш, юк ташишни ташкиллаштириш, жумладан товарни ташиш, сақлаш, маҳаллий транспорт воситаларини бериш, ўраш-қадоқлаш ва маркировка қилиш, зарур ҳужжатларни (транспорт, божхона, суғурта, омборхона ҳужжатлари) расмийлаштириш бўйича экспортчининг турли операцияларни бажаришини расмийлаштиради.

Экспедиторга маълум операцияларни бажаришга топшириқ бериш махсус ҳужжат билан расмийлаштирилади. Бу ҳужжат турлича номланади: *юклаш топшириғи, транспорт топшириғи ёки транспорт йўриқномаси*.

Юклаш топшириғи – етказиб бериш шартларидан келиб чиқиб юкни жўнатувчи ёки юкни олувчи томонидан одатда транспорт-экспедиторлик фирмасининг бланкасига расмийлаштириладиган ва экспедиторга топшириладиган операцияларнинг рўyxатини ҳамда уларни бажариш бўйича батафсил йўриқномаларни ўз ичига олган ҳужжатдир.

Юк жўнатиш ҳақида хабарнома-юкни жўнатиш ёки унинг агенти томонидан юк ташувчига, аралаш юк ташиш опрeаторларига, терминалнинг ҳокимият вакилларига ёки бошқа олувчиларга берилади ва жўнатишга тақдим этилган экспорт юклари ҳақидаги ахборотларни ҳамда зарур тилхатлар ва жавобгарлик ҳақидаги баёнотни ўз ичига олади.

Экспедиторнинг омборлаштириш ҳақидаги тилхати – омбор бошқарувчиси сифатида чиқадиган экспедитор томонидан ёзиб бериладиган ҳужжат бўлиб, унда омборда сақлаш учун товарнинг олинганлиги ва омборда сақланиши, ҳамда ва уни бериш шартлари тасдиқланади.

Товар-омборхона патта(квитанция)си – омбор эгаси томонидан юк эгасига юкнинг сақлаш учун қабул қилинганлигини тасдиқлаб бериладиган ҳужжатдир. Омбор паттасидан фарқли равишда у бир-биридан ажратилган иккита қисмдан – *омборхона гувоҳномаси ва омбор варрантидан* ташкил топган бўлади.

Товарни бериш учун ордер – ушбу ҳужжатда кўрсатилган товарларни кўрсатилган юк ташувчига бериш учун кўрсатма беришга ҳақли бўлган тараф тақдим қиладиган

хужжат бўлиб, у товарни сақловчига берилади.

Таянч сўзлар: юкларни ташиш, юк эгаси, транспорт операциялари, ИНКОТЕРМС, декларация, ташиш шартномаси, ковернот, товарнинг юклаб-жўнатишга тайёр эканлиги ҳақидаги хабарнома, фрахта қилишга ариза, юклаш йўриқномаси, етказиб беришга рухсатнома, юклашга рухсатнома, темир йўл юкхати, авиаюк юкхати, юкни олганлик ҳақидаги тилхат, кафолат хати, транспортировка ҳақида эксперт гувоҳномаси, тоннажнинг фрахта қилинганлигини тасдиқловчи далолатнома, юкни жўнатишни сўраб берилган ариза-талабнома, фрахта счёти, юкнинг етиб келганлиги тўғрисидаги хабарнома, юкни етказиб беришда юзага келган тўсқинликлар ҳақидаги хабарнома, етказиб берилганлик ҳақидаги хабарнома, юк манифести, фрахта манифести, контейнер манифести, коносаментнинг юклаш топшириғи, транспорт топшириғи.

Глоссарий:

Консуллик фактураси – экспортчи томонидан ўз мамлакатига тайёрланган ва импортчининг дипломатик ваколатхонасига тақдим этиладиган ҳужжат бўлиб, у консуллик йиғими тўланганидан кейин тақдим этилади ва кейин импортчи томонидан счёта кўрсатилган товарни олиб кириш муносабати билан тақдим этилади.

Фрахта қилишга ариза – товар етказиб берувчи томонидан юк ташувчининг исталган транспорт воситаси, юкни жўнатиш вақти ва шу кабиларни кўрсатган ҳолда юк учун жой банд қилиб қўйишни сўраб жўнатиладиган ҳужжат.

Юклаш йўриқномаси – юк ва уни ташиш муносабати билан экспорт қилувчининг талаби ҳақидаги батафсил маълумотларни ўз ичига олади.

Етказиб беришга рухсатнома – харидор томонидан бериладиган ҳужжат бўлиб, у товарнинг юклаб-жўнатишга тайёр эканлиги ҳақида сотувчидан хабар олгандан кейин товарларни жўнатишга ижозат беради.

Юклашга рухсатнома – бу ҳужжат воситасида сотувчи ёки юкни олувчи юкни олувчини товарларнинг жўнатишганлиги ҳақида хабардор этади.

Коносамент - бу кема эгаси томонидан юкни жўнатувчига юк денгиз йўли орқали ташиш учун қабул қилиб олинганлигини тасдиқлаб бериладиган ҳужжатдир.

Юклаш топшириғи – етказиб бериш шартларидан келиб чиқиб юкни жўнатувчи ёки юкни олувчи томонидан одатда транспорт-экспедиторлик фирмасининг бланкасига расмийлаштириладиган ва экспедиторга топшириладиган операцияларнинг рўйхатини ҳамда уларни бажариш бўйича батафсил йўриқномаларни ўз ичига олган ҳужжатдир.

Назорат учун саволлар:

1. Транспорт операцияларининг турларини келтиринг.
2. ТИФда транспортнинг ролини ёритинг.
3. Транспорт операцияларининг мазмуни нимадан иборат..
4. Транспорт операциялари сарфлари қандай баҳоланади.
5. Олди-сотди шартномасининг транспорт шартларини таснифланг.
6. ИНКОТЕРМС ва унинг элементларини ёритинг.
7. Чартер операцияларини тушинтиринг.
8. Коносамент нима?
9. Автомобиль ташуви шартномасининг аҳамиятини ёритинг.
10. Ташув ҳужжатларининг турларини келтиринг ва тавсифланг.

Тавсия этилаётган адабиётлар:**А. Асосий адабиётлар:**

1. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ЮНИТИ, 2003 г.
2. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г.
3. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношения. Учебное пособие.- М.,ИВЦ «Маркетинг» 2004.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.
2. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.
3. The real leap forward // The Economist, November 20, 2003.
4. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002.
5. Common Market Law Review. 2003, №4.
6. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 2004 г.
7. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Т.: Мехнат, 2004 г.
8. Международные транспортные перевозки. М.: Прогресс, 2004 г.
9. Сборник типовых контрактов. Т.: МП «ЭКТА», 2004 г.
10. www.uzreport.com/
11. www.review.uz.
12. www.cer.uz.
13. <http://www.washprofile.org/>

14. [http:// riskwire.eiu.com/](http://riskwire.eiu.com/)

15. [http:// eurasianews.com/](http://eurasianews.com/)

6-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестициялар

6.1. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестицияларнинг хусусиятлари.

6.2. Чет эл сармояси қатнашган субъектнинг ташкил этиш хусусиятлари ва фаолияти

6.3. Қўшма субъектнинг бизнес режаси ва инвестиция дастури.

6.1. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестицияларнинг хусусиятлари

Инвестиция жараёнининг аксарият қисми қимматли қоғозлар бозори билан боғлиқ. Бугунги кунда инвестиция жараёнига иқтисодчи олимлар ва амалиётчилар ҳар хил нуқтаи назардан қарашмоқдалар. Айрим олимлар инвестицияни ҳали ҳам капитал қўйилмалар, капитал қурилиш категорияларига тенглаштириб келадилар. Аслини олганда, инвестиция ҳажми жиҳатдан ҳам, сарфланиш йўналиши жиҳатидан ҳам ҳозир айтилган категориялардан устун туради. Бозор иқтисодиёти шароитида капитал қўйилмалар, капитал қурилиш категориялари инвестицияларнинг таркибий қисмидир.

Инвестицияларнинг иқтисодий аҳамияти тўғрисида фикр юритадиган бўлсак, бу ўринда “инвестиция” тушунчасининг молиявий, мулкӣ ва интеллектуал (ақлий) қиймати такрор ишлаб чиқаришнинг дастлабки ва асосий тушунчаси бўлиб майдонга чиқишини унутмаслик керак. Кўпгина иқтисодчи олимлар ва амалиётчиларнинг асарларида инвестиция ва у билан боғлиқ бўлган бошқа муаммолар тўғрисида фикрлар бор. Масалан, профессор Е. В. Михайлованинг фикрича – «инвестиция бу субъект ихтиёридаги барча молиявий, моддий ва бошқа бойликларни келажакда иқтисодий самара олиш учун бирор объектга сарфлашдир»⁴. Бу ўринда инвестициянинг моҳияти билан мазмунини бозор иқтисодиётига мослаштириб очиб беришга ҳаракат қилинган.

Бизнинг иқтисодиётимизда инвестицияга таълуқли қонуний ҳужжатлар 1991 йилдан бошлаб қабул қилинди ва ўтган вақт ичида улар анча такомиллаштирилди. Инвестиция тўғрисида Ўзбекистон Республикасида қабул қилинган қонунда кўрсатилишича, инвестиция бу иқтисодий самара (фойда, даромад) олиш ёки ижобий ижтимоий натижага эришиш учун сарфланадиган пул маблағлари, банкларга қўйилган омонатлар, пайлар, қимматли қоғозлар (акция, облигациялар), технологиялар, машиналар асбоб-ускуналар, лицензиялар ва самара берадиган бошқа ҳар қандай бойликлардир.

Бу иқтисодий таъриф инвестициянинг бозор иқтисодиёти шароитида тўлалигича фаолият кўрсатишини аниқ тасдиқлайди. Жумладан, унда:

⁴ Михайлова Е.В. Инвестиции его особенности. М.: Прогресс, 2004 г.

- биринчидан, инвестициянинг ўзига ва инвестиция фаолиятининг объектларига кенг таъриф берилган;

- иккинчидан, инвестициянинг бевосита иқтисодий ва ижтимоий самара олишга муқаррар боғлиқлиги таъкидлаб ўтилган. Агар инвестор даромад олмайдиган бўлса, инвестиция жараёнини амалга оширишнинг ҳам мантики қолмайди. Демак, инвестицияга бозор муносабатларидан келиб чиқиб берилган таърифнинг ўзидаёқ инвестиция жараёнининг ҳажми, асосий босқичлари, яъни жамғармалар (ресурслар), қуйилма маблағлар (сарф-харажатлар), самара (даромад, фойда) аниқ, ва равшан кўрсатиб ўтилган. Худди шу каби ёндашув инвестиция фаолиятининг бозор муносабатларига ўтиши учун замин яратади, бу эса, молиявий моддий ва ақлий бойликларни қайта таксимлашнинг вертикал ва горизонтал усулларида бир хилда фойдаланишни таъминлаб беради.

Хорижий мамлакатларнинг тажрибаси ва инвестиция тўғрисида ўзимизда қабул қилинган қонунларнинг таҳлилидан келиб чиқиб, инвестицияни шартли равишда учта турига:

- молиявий инвестициялар;
- моддий инвестициялар;
- ақлий (интеллектуал) инвестицияларга ажратиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир инвестиция турининг ўзига хос ўрни бўлади. Молиявий инвестицияларнинг таркибига маҳаллий ва хорижий мамлакатларнинг пул бирликлари, банклардаги омонатлар, депозит сертификатлари, акциялар, облигациялар, васиқалар ва бошқа қимматли қоғозлар ҳамда уларга тенглаштирилган бойликлар киради.

Моддий инвестицияларнинг таркибига эса узоқ муддатли активлар, яъни бинолар, асбоб-ускуналар, иншоотлар, коммуникациялар ва бошқа турдаги асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив ва пассив қисмлари киради.

Ақлий (интеллектуал) инвестицияларнинг миқдори жуда ранг-барангдир, яъни улар мулкӣ ҳуқуқлар шаклидаги инвестициялар ақлий меҳнатга оид шаклдаги инвестициялар ва табиӣ ресурслардан фойдаланиш шаклидаги инвестициялардан ташкил топган.

Мулкӣ ҳуқуқлар гуруҳига кирадиган инвестицияларнинг турлари бозор муносабатларининг нечоғлик ривожланганлигига, миллий бозорларнинг ўзига хос томонларига қараб ҳар хил бўлади. Ақлий меҳнатга оид ҳақ-ҳуқуқлар шаклидаги инвестицияларнинг таркибига муаллифлик ҳуқуқлари, “ноу-хау”, кашфиётлар, товар белгиларига бериладиган лицензиялар ва бошқа хил эгалик ҳуқуқлари киради.

Табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқлари кўринишидаги инвестициялар ер ва бошқа табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқларини ўз ичига олади. Ҳамма турдаги инвестициялар уларнинг ҳажмидан қатъий назар, бирор бир инвестиция жараёнининг натижасидир.

Инвестицияга қуйидагича таъриф берилади: инвестиция деб, ҳар бир инвесторнинг ихтиёридаги вақтинча озод бўлган молиявий, моддий ва ақлий бойликларни бирламчи иқтисодий самара олиш мақсадида бирор - бир инвестиция объектига сарфлашга айтилади.

Бозор иқтисодиётидаги ривожланган мамлакатларнинг тажрибасидан маълумки, инвестиция комплекси бир неча элементлардан иборат, уларнинг асосийлари қуйидагилардир; инвестиция сиёсати, инвестиция иқлими, инвестиция фаолияти, капитал қуйилмалар, инвестиция босқичлари ва шунга ўхшашлар. Ушбу элементларнинг ҳар бири бозор иқтисодиёти шароитида ўзига хос йўналишларга эгадир.

Инвестиция сиёсати инвесторларнинг ҳақ-ҳуқуқлари ва имтиёзларини таъминлаш билан бир қаторда иқтисодиёт тармоқларига тегишли асосий фондларни кенгайтирилган қайта ишлаб чиқаришга йўналтириш, муҳим солиққа тортиш механизмини ва молия-кредит сиёсатини таъминлаш билан боғлиқ бўлган тадбирларнинг йиғиндисидан таркиб топади.

Инвестиция иқлими, яъни қиймати жуда кенг маъноли бўлиб, жами инвесторларнинг ўз маблағини қандай сарфлаши, қандай баҳолашини акс эттиради, у ёки бу мамлакатда капитал қуйилмалар учун шароитлар нечоғлиқ қулай ёки қулай эмаслигига баҳо беришида ҳисобга олинadиган ҳамма омилларни, мафкура ва сиёсат, иқтисодиёт ва маданиятни ҳам ўз ичига олади. Инвестиция иқлими тушунчаси макро ва микроиқтисодий доираларда кўриб чиқилади.

Макродоирадаги бу тушунча мамлакатдаги сиёсий, иқтисодий ва ижтимоий вазият сингари омилларни гавдалантиради, Жумладан, давлатнинг инвесторлар хусусидаги сиёсати, халқаро битимларга риоя қилиш анъаналари, хорижий инвестицияларни национализация қилишга мойиллик, молиявий инвестицияларнинг (институтларнинг) мустақамлиги, иқтисодиётга давлат аралашувининг даражаси ва бошқалар сингари кўрсаткичлар ҳал қилувчи ролни ўйнайди.

Микроиқтисодий инвестиция иқлимида инвесторнинг конкрет объектлар, яъни давлат органлари, хўжалик субъектлари, мол етказиб берувчилар, меҳнат жамоалари, молия - кредит тизимлари билан бўладиган муносабатлари намоён бўлади. Макро ва микроиқтисодий инвестицион иқлим бир-бирини тақозо этади ва бир-бирига узвий боғлиқдир.

Инвестицион фаолият инвестициялашнинг энг асосий марказий бўғини ҳисобланади, чунки айнан шу жараёнда инвестиция бир кўринишдан иккинчи кўринишга ўтади, яъни жамғармалар (ресурслар), қўйилмалар (харажатлар), капитал мулк (тайёр маҳсулот), иқтисодий самара (даромад, фойда) шаклини олади. Ресурслар бирор бир тадбиркорлик фаолиятига сарфлашга мўлжалланган моддий, молиявий ёки интеллектуал бойликларнинг йиғиндисидир. Кўринишлар занжирининг кейинги босқичи қўйилмалар(харажатлар)дир. Бу тушунча қотиб қолган ҳолатни эмас, балки динамикани, яъни қуввати вақт узра ўзгариб борадиган ҳар қандай иқтисодий жараёни акс эттиради. Заҳира деган тушунча ҳажм кўрсаткичлари билан ўлчанадиган дискрек ҳодисаларининг хоссаларини акс эттирадиган бўлса, оқим тушунчаси заҳира ҳажмининг муайян вақт оралиғига бўлган нисбати билан ифодаласа бўладиган жараёнларни, бошқача айтганда, услубсиз ҳодисаларни акс эттиради. Шунга мувофиқ, маблағларни ажратиш (харажатлар) вақт оралиғидаги инвесторликнинг нечоғлик фаоллигини, демак, бозор конъюктурасини ҳам таърифлаб беради. Инвестициялар оқимининг шу ҳаракати, яъни тадбиркорликка инвестициялар ажратиш ва сарфлаб иқтисодий натижа олиш инвестиция фаолиятининг ўзидир.

Капитал қўйилмалар, яъни сармоя ажратиш хўжалик юритувчи субъектларда ишлаб чиқариш фаолиятининг ўзига хос бир шаклидир, у асбоб-ускуналарни замонавийлаштириш, ишлаб чиқариш объектлари ва бевосита ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган объектларни қайта қуриш, таъмирлаш ва асосий ишлаб чиқариш фондларини кенгайтирилган ҳолда қайта ишлаб чиқаришни таъминлайди. Капитал қўйилмалар, яъни сармоя ажратиш ёрдами билан капитал мулк қийматини аниқлаш мумкин. Макроиқтисодий кўринишда олиб қараладиган бўлса, капитал қўйилмалар, сармоянинг ҳажми капитал қийматларнинг ҳажмидан ортиқ бўлади, чунки инвестицияларнинг бир қисми мудом капитал бойликларга айланиш жараёнида бўлади. Шу билан бирга иқтисодиётнинг ривожланиш даражаси нечоғлик юқори бўлса, инвестицияларнинг капитал мулкка айланиш жараёни (капитал қурилиш, асосий воситаларнинг таъмири, уларни сотиб олиш) шунчалик тезроқ ўтади.

Инвестициялаш босқичи инвестициялар ажратиш, капитал қўйилма(харажат)ларни бериш инвестициялар ҳаракатининг бир босқичидир, холос. Ўзгаришлар занжиридаги кейинги элемент инвестициялар ажратишнинг капитал бойликлар билан ифодаланадиган натижаси, самарасидир. Шундай қилиб, капитал бойликларнинг шаклланиши инвестицион капитал ҳаракатининг пировард якуни, унинг янги истеъмол қийматларини яратиш учун бўлган ишлаб чиқариш омилларига айланишидир. Инвестициялар ажратиш

босқичлари ҳаракатларининг йиғиндиси барча инвесторларнинг инвестицион фаолиятини ташкил этади.

Инвестицион фаолиятнинг ташаббускорлари бўлиб инвесторлар (ёки инвестициялар субъектлари) майдонга чиқади. Инвесторлар ўзлари эгалик қиладиган ва қарзга олинган мулккий ва ақлий қадриятларини тадбиркорлик ишига ишлатиш тўғрисида қарорга келган инвестицион фаолият субъектларидир. Инвесторлар улуш қўшувчилар, кредиторлар, харидорлар ролида майдонга чиқишлари, шунингдек инвестицион фаолиятнинг бошқа қатнашчилари вазифаларини бажаришлари мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитида инвестицион фаолият қуйидаги йўллар билан амалга оширилади:

- жисмоний шахслар, давлатга қарашли бўлмаган субъектлар, хўжалик уюшмалари, жамиятлар, ширкатлар, шунингдек жамоат ташкилотлари ва бошқа юридик шахслар томонидан маблағлар ажратиш йўли билан;

- давлат томонидан маблағлар ажратиш йўли билан, яъни айти вақтда бу ишни ҳукумат ва бошқарув органлари инвестицион ва ссуда ресурсларини бюджетдан маблағ билан таъминлаш ҳисобига амалга оширади.

Бозор иқтисодиёти шароитларида давлатнинг инвестицион фаолиятдаги роли асосан фан-техника тараққиётини рағбатлантириш, малакали ишчи кучини етиштириб бериш, ишлаб чиқариш инфраструктурасига маблағлар ажратиш сингари қиммат турадиган жараёнларга давлат сектори бюджетидан етарли маблағ бериш билан чекланиши керак. Бундан ташқари, иқтисодий мустақилликни таъминлаш ва фан-техника тараққиётини тезлаштириш, жамоат ишлаб чиқариш соҳаларини соғломлаштириш, қишлоқ, ҳудудларнинг ижтимоий инфраструктурасини индустриялаш ҳамда яхшилаш мақсадларида иқтисодиётнинг устувор соҳаларига давлат томонидан ссудалар ва субсидиялар қўринишида ёрдам берилиши мумкин;

- чет эл фуқаролари, юридик шахслар ва ажнабий давлатлар томонидан чет эл инвестициялари бериш йўли билан;

- мулкка эгалик қилиш ҳуқуқига бекаму-қўст хўжалик юритиш ёки тезкор равишда бошқариш ҳуқуқига, шунингдек даромадлар манбаига, жамғармаларга эга бўлган ва қарзга бериладиган ҳамда жалб этиладиган маблағларни олиш ҳуқуқидан фойдалана оладиган ватан ва чет эл фуқаролари, юридик шахслар, шунингдек ажнабий давлатлар томонидан биргаликда инвестициялар ажратиш йўли билан.

Демак, инвестицияларни амалга оширишда инвестицион фаолиятни олиб бориш шакллари ҳам мулкчилик шаклларига қараб белгиланади. Маблағларнинг қайси соҳаларга

ажратилиши ҳажмлари ва инвестициялар беришда қатнашиш шартларига қараб инвестицион фаолиятнинг қуйидаги объектлари таффовут қилинади:

- халқ хўжалигининг ҳамма соҳаларида янгидан яратиладиган ва замонавий ҳолга келтириладиган асосий фондлар ва айланма маблағлар;

- фан-техника маҳсулотлари, ақлий қадриятлар, акциялар, облигациялар ва бошқа қимматли қоғозлар, пул улушлари, мулкӣ ҳуқуқлар ва бошқалар.

Ўзига қарашли, қарзга олинган, жалб этилган бойликларни, мулкӣ ва ақлий қадриятларни у ёки бу инвестиция объектларига ажратиш тўғрисидаги қарорни инвестицион фаолият субъектлари қабул қиладилар.

Инвесторлар инвестицион ишловларни ўтказиш тўғрисида қарор қабул қиладилар ҳамда, инвестицион жараёнларни бевосита маблағ билан таъминлайдилар, ишга туширилган, объектни ўзларининг эҳтиёжлари билан жамият эҳтиёжларини қондириш мақсадида ишлатадилар ёки бошқа юридик шахсларга ўтказадилар. Бозор иқтисодиёти шароитларида бир-бирига боғлиқ бўлмаган, ўзларининг мол-мулки билан ўзларидаги ва қарзга олинган маблағлар билан ўз контрагентлари олдида жавобгар бўладиган кенг кўламдаги, жуда хилма-хил инвесторлар иш олиб борадилар.

Амалга ошириладиган инвестицияларининг ҳажмлари, йўналиши ва самарадорлигини инвесторлар мустақил ҳолда белгилайдилар. Улар инвестицияларни амалга ошириш учун ўзларига зарур бўлган фуқаролар ва юридик шахсларни ўз ихтиёрлари билан шартнома асосида жалб этадилар. Инвестициялар ва улар амалга оширилганидан кейин олинадиган натижаларга эгалик қилиш, улардан фойдаланиш ҳуқуқларини инвестор қонун билан белгиланган тартибда шартнома асосида бошқа фуқароларга ҳамда юридик шахсларга ўтказиш тўғрисида қарор қабул қилиши ҳам мумкин.

Инвестор инвестиция объектлари ва натижаларига, жумладан реинвестициялар ва савдо ишларига эгалик қилиш ва уларни ўз ихтиёрида тутиш ҳуқуқига эгадир. Инвестицион фаолият объектларининг ўзаро муносабатлари шартномалар (битимлар) билан тартибга солиб борилади, Инвестицион фаолият субъектларининг ажралмас ҳуқуқлари доирасига шартномалар тузиш, шерикларни танлаш, мажбуриятларнинг хўжалик юритишдаги ўзаро муносабатларнинг қонунларига зид келмайдиган бошқа ҳар қандай шартларини белгилаш киради. Шартномалар томонларнинг келишувига кўра инвестицион фаолиятнинг бутун даврига тузилади.

Инвестицион фаолиятни маблағ билан таъминлаш ҳар хил манбалар ҳисобига амалга оширилади: ўзига қарашли ва жалб этилган маблағлар, белгиланган тартибда чиқарилган қимматли қоғозлар, заёмлар ва бошқалар шулар жумласидандир. Инвестицион фаолиятни амалга ошириш мумкин бўлган асосий маблағларнинг манбаи, бу ўзига қарашли

молиявий ресурслар (фойда, амортизация учун ажратиладиган маблағлар, пул жамгармалари, фуқаролар, юридик шахсларнинг жамгармалари ва бошқалар), инвесторнинг қарзга олган маблағлари (банклардан олинган кредитлар, заёмлар, облигациялар), жалб этилган молиявий маблағлар (акцияларни сотишдан олинган маблағлар, фуқаролар ва юридик шахсларнинг пай ва бошқа хилдаги улушлари), бюджет маблағлари ёки инвестициялар учун ажратилган маблағлар (марказдан маблағ билан таъминлаш)дан ташкил топган.

Ҳозирги шароитларда инвестицияларнинг таркибидаги марказлашган ва марказлашмаган маблағлар нисбати тубдан ўзгариб бормоқда. Марказлашган маблағларнинг улуши сезиларли даражада камайиб, марказлашмаган маблағларнинг салмоғи ортмоқда. Маблағ билан таъминлашнинг марказлашган ва марказлашмаган манбаи объектларининг ўртасидаги нисбатнинг шу тариқа ўзгариши бутун инвестиция комплексини бошқаришни ташкил этишдаги моҳият эътибори билан муҳим бўлиб қолади. Бозор иқтисодиёти шароитида барча инвестицияларнинг тўртдан уч қисми мустақил субъектларнинг ўз маблағлари ҳисобига таъминланади. Шу билан бир вақтда ишлаб чиқариш кучларини ривожлантириш ва жойлаштириш стратегияси ҳамда минтақавий меҳнат тақсиротининг ривожига қараб республика ва маҳаллий органлар томонидан белгиланиши керак бўлади.

Марказлашмаган инвестициялашга давлат қуйидаги йўллар билан: солиқ, имтиёзлари, амортизация учун маблағ ажратиш меъёрлари, берилган кредит учун энг кам миқдорда фойиз белгилаш, ишлар ва хизматларни квоталаш тартиби ҳисобига бевосита таъсир ўтказиб боради.

Инвесторларнинг ўзларига қарашли маблағлари асосий улушни ташкил этади. Фойда субъектларнинг тижорат фаолияти натижаларини умумлаштирувчи кўрсаткичи, давлат ва хўжалик органлари молиявий ресурсларини шакллантиришнинг муҳим манбаидир. Солиқлар ва бюджетга тўланадиган бошқа тўловлар тўланганидан кейин субъектларнинг ихтиёрида соф фойда қолади, бу фойда истеъмолга, ижтимоий эҳтиёжларни қондиришга, захира жамғарма ҳосил қилишга, субъект томонидан тўланадиган иқтисодий акцияларга ва шунингдек инвестициялашга йўналтирилади. Шундай қилиб, фойданинг ишлаб чиқариш эҳтиёжларига ва ижтимоий характердаги соҳаларга, шунингдек муҳофаза қилиш чораларига ажратиладиган қисми инвестицион фонд таркибида инвестициялар сифатида ишлатилиши мумкин. Бу инвестицион фонд бозор муносабатлари шароитида идора этиш учун давлат томонидан кўриладиган чора-тадбирлар билан биргаликда инвестицион талабни идора этувчи қўшимча иқтисодий дастак бўлиб қолиши мумкин. Давлат инвестицион қадриятларга доир таклиф ва талабни мувозанатлаштириш мақсадида шу

фонд маблағларини ишлатишни ё чеклаб қўяди ёки қонун йўли билан белгиланган аниқ, мақсадларда ишлатишга рухсат этади.

Бозор иқтисодиёти шароитида инвестор учун сармояда кўрсатилган қиймати энг арзон лойиҳаларгина эмас, балки энг янги технологиялардан фойдаланиб, тегишли жойларда энг кўп талаб қилинадиган маҳсулотларни тезроқ ва сифатли ишлаб чиқаришга имкон берадиган лойиҳалар рақобатбардош бўлиб қолади. Ажратилган сармояларининг ўрни тез қопланиши ва узоқ, муддат давомида фойда олиб туришга қизиққан инвестор инвестицияларни кўпайтириши лойиҳанинг сифатини ёки фойдаланишдаги рентабеллигини оширадиган бўлса, бунга эришиш мумкин. Бироқ, лойиҳани ишлаб чиқариш ва амалга оширишга қарор қабул қилиш учун инвестор қурилиш бўладиган жой, маҳсулот сотиладиган бозор, инвестицион ресурслар, солиқ, сиёсати ва манфаатларнинг ҳуқуқий ҳимояси тўғрисида зарур ва ишончли ахборотга эга бўлиши керак. Мана шу умумий маълумотларнинг ҳаммаси инвестицион фаолиятнинг илк босқичида инвестор қўлида бўлиши лозим.

Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда давлатнинг моддий ва молиявий ресурслар тақсимотига аралашуви чеклангандир. Хўжалик субъектларининг кўпчилиги ё хусусий ё жамоа мулкчилигига ёхуд аралаш ҳолдаги мулкчиликка асосланган бўлиб, бозорларда моддий ресурслар билан бирга пул ресурсларини мустақил ҳолда кидириб топадилар ва ижтимоий маҳсулотнинг жуда кўпчилиги, бу маҳсулот хоҳ натурал-моддий шаклда бўлсин, хоҳ қиймат шаклда бўлсин, шу бозор орқали тақсимланади.

Пул маблағларининг иқтисодий муносабатлар қатнашчилари ўртасида тақсимланишини таъминлайдиган бозор молиявий бозор деб айтилади. Молиявий бозор деган тушунча жуда кенг тушунчадир, чунки иқтисодиёт фанимизда одатда молиявий ишларга киради, деб ҳисобланадиган алоқаларнинг ўзинигина эмас, балки кредит муносабатларининг жуда хилма-хил шакллари ҳам ўз ичига олади. Молиявий бозорнинг таркибида қимматли қоғозлар бозорини тафовут қилиш мумкин.

Қимматли қоғозлар бозори ҳам кредит муносабатларига, ҳам ўзининг қийматига эга бўлиб, сотилиши, сотиб олиниши, ҳақи тўланиши мумкин бўлган махсус ҳужжатларни (қимматли қоғозларни) чиқариш билан ифодаланадиган биргаликдаги эгалик муносабатларини ўз ичига олади.

Қимматли қоғоз ўзига алоқадор мулкый ҳуқуқларни акс эттирадиган ҳужжатдир. У бозорда мустақил ҳолда муомалада юриши, олди-сотди ва бошқа келишувларнинг объекти бўлиши, мунтазам суръатда ёки бир марта даромад олиш манбаи бўлиб хизмат қилиши, сармоя пулининг бир тури бўлиб ҳисобланиши мумкин.

Ҳозирги вақтда қимматли қоғозлар бозорнинг ишлаб туриши ва ривожланиб бориши учун аниқ ва тайин инфраструктуранинг ишлаш тизими ўзгарди. Жумладан, марказдан туриб капитал маблағлар билан таъминлаш анча камайди, молиявий ресурсларни соҳа ичида қайтадан таксимлаш барҳам топмоқда, субъектларга қарашли маблағларнинг улиши кўпаймоқда ва ҳоказо. Бу ҳолда қимматли қоғозларни чиқариш субъектларнинг инвестицион фаолиятини бюджетдан маблағ билан таъминлаш ҳажмининг қисқариб кетганининг оқибатларини юмшатади.

Иккинчидан, маблағ билан таъминлаш манбаларининг таркибида узоқ, муддатли кредит улуши сезиларли даражада камайиши керак. Шунинг учун маблағ билан таъминлашнинг ташқи усули қимматли қоғозларнинг эмиссияси бўлади.

Қимматли қоғозлар турли субъектлар томонидан чиқарилади. Умумий қилиб айтганда, эмитентлар (қимматли қоғозларни чиқарувчилар)нинг уч гуруҳи тафовут қилинади: давлат, хусусий сектор, хорижий субъектлар.

Шунга яраша ҳамма қимматли қоғозлар шартли равишда давлатнинг, хусусий секторнинг қимматли қоғозлари ва халқаро қимматли қоғозларга бўлинади. Асосий гуруҳдаги шу эмитентлардан ҳар бирининг таркибида айрим кенжа гуруҳлар ажратилади. Масалан, давлатнинг қимматли қоғозлари айрим молия муассасалари, шунингдек давлат қўллаб қувватлаб турадиган ташкилотлар томонидан чиқарилиши мумкин. Хусусий сектор чиқарадиган қимматли қоғозларнинг орасида саноат фирмалари, тижорат банклари, инвестицион банклар, инвестицион фондларнинг қимматли қоғозлари тафовут этилади ва ҳоказо.

Халқаро қимматли қоғозлар қандай валюта билан ҳисобланадиган бўлса, шу валюта жиҳатидан ҳам, элементларининг тури жиҳатидан ҳам тафовут қилинади.

Қимматли қоғозларнинг ҳаракати ишлаб чиқаришнинг омили сифатида такрор ишлаб чиқариш жараёнига жалб қилинган моддий бойликларнинг таъсирида юзага келадиган иқтисодий муносабатларда восита ўрнини босади. Шу нуқтаи назардан бу қоғозлар икки гуруҳга ажратилади:

- қимматли қоғозлар бозори дастакларининг иқтисодий табиатидан келиб чиқиб, бу қоғозларни биргаликда эгалик қилиш муносабатларини ифода этадиган қимматли қоғозларга (улуш қилиб қўшилган қимматли қоғозларга) акциялар киради;
- кредит муносабатларида восита бўладиган қимматли қоғозлар қаторига ҳар хил шаклдаги қарз мажбуриятлари-облигациялари, хазинахона ноталари, хазинахона васиқалари ва бошқалари киради.

Акциялар инвестицияларининг ўз табиатига кўра аниқ бир ишлаб чиқариш билан маҳкам боғланган бир туридир. Улар тадбиркорликни биргаликда амалга ошириш

мақсадида эркин ресурсларни жамлаб бориш учун хизмат қилади. Қимматли қоғозларнинг бу тури унинг эгасига қуйидаги ҳақ ва ҳуқуқларини беради:

- компаниянинг ижрочи органларини сайлаш акционерлик жамияти фаолиятига боғлиқ, муҳим масалаларни ҳал қилиш маҳалидаги акционерлар йиғилишида овоз бериш йўли билан компанияни бошқаришда иштирок этиб бориш;

- молиявий-хўжалик фаолиятининг натижаларига қараб йиллик фойда қисмидан мутаносиб равишда улуш олиш;

- акционерлик жамияти тугатилганида унинг активларидан мутаносиб равишда улуш олиш.

Акционерлар тадбиркорлик хавф-қалтисликли учун жавобгарликни ўз устига олади. Акциялар бўйича олинадиган дивидентларнинг миқдори облигациялар бўйича тўланадиган йирик фоизлар, банк депозитининг фоизлари ва эркин пул маблағларини жойлаштиришнинг бошқа усулларида олинадиган даромадлардан кўра бир мунча кам бўлиши мумкин. Субъектнинг фаолияти натижасида зарар кўриладиган бўлса, дивидент умуман тўланмайди. Акционерлик тузилмаси синадиган, яъни банкрот бўлса, унинг қатнашчилари ўзлари сотиб олишган акцияларнинг (ажратган маблағларининг) миқдори бараварида жавобгар бўлишади.

Акциялар оддий ва имтиёзли акцияларга бўлинади. Оддий акциялар дивидент бериб туради, умумий йиғилишларда овоз бериш ҳуқуқини субъект тугатилган маҳалда эса, бошқа, ҳамма қарзлар тўланиб, пайчиларнинг даволари қондирилганидан кейин активлар олиш ҳуқуқини беради. Имтиёзли акциялар ўзининг хусусиятларига кўра оддий акциялар билан облигациялар ўртасида оралиқ ўринни эгаллайди. Туркумланиш хусусиятларининг хилма-хиллиги жиҳатидан имтиёзли акциялар облигациялардан ҳеч бир қолишмайди. Шу сабабли уларни облигацияларнинг ўзи деб ҳисоблаш мақсадга мувофиқ бўлади. Бу облигациялар билан имтиёзли акцияларнинг инвестицион акцияларнинг инвестицион сифатларини қиёслаб кўришга имкон беради. Имтиёзли акцияларнинг оралиқ ўрнидаги табиати нимадан иборат? Имтиёзли акциялар, бир томондан, корпорация акциядорлари сармоясининг бир қисмидир. Демак, имтиёзли акцияларнинг эгалари кредиторлар эмас, балки фирмага биргаликда эгалик қилувчи кишилардир. Биргаликда эгалик қилувчи кишиларнинг мавқеи шундай бўладики имтиёзли акцияларнинг эгалари бошқа акциядорлар билан бир хилда улуш қўшадиладар, компаниянинг мулки бўлиб ҳисобланади ва қайтарилмайди. Шундай қилиб, имтиёзли акциялар худди оддий акциялар сингари муддатсиз бўлади, яъни ҳақи тўланадиган муддати бўлмайди. Бу акцияларни оддий акцияларга яқинлаштирадиган яна бир хусусияти шуки, улар бўйича даромадлар

облигацияларга тўланадиган фоизлар каби ишлаб чиқариш харажатлари жумласига киритилмасдан, балки солиқларни тўлаб бўлгандан кейин қолган фойдадан тўланади.

Иккинчи томондан имтиёзли акциялар облигацияларга ўхшайди, чунки улар бўйича дивидент акциянинг номинал қийматига нисбатан фоизлар кўринишида ёки қандай бўлмасин қатъий пул бирликларининг суммаси кўринишида тўланади, Бундан имтиёзли акциялар одатдаги акциялардан фарқ қилиб, номинал аҳамиятга эга бўлади деган маъно келиб чиқади. Имтиёзли акцияларнинг номинал қиймати уларни эмиссия қилиш маҳалида белгиланади. Бироқ, уларнинг бу қиймати акциядорлар умумий йиғилишининг қарори билан ўзгартирилиши мумкин. Имтиёзли акциялар бўйича дивидентлар оддий акцияларникидан фарқ қилиб, облигацияларининг фоизлари тўланиб, солиқлар суммаси ўтказилганидан кейин биринчи навбатда тўланади. Имтиёзли акцияларнинг эгалари субъект тугатилаётган маҳалида активларнинг тақсимланишида оддий акциялар эгаларидан кўра кўпроқ улуш олади.

Оддий акция қимматли қоғоз бўлиб, унинг эгасига субъектнинг кўрган фойдасидан улуш олишга, шунингдек корпорация тугатиладиган бўлса, унинг тегишли активларини қўлга киритишга ҳуқуқ беради. Бироқ, бу ҳуқуқлар кафолатланган эмас, тўланадиган дивидендларнинг миқдори ва муддатлари учун компания юридик жиҳатдан жавобгар бўлмайди.

Облигациялар кредит ҳужжатларининг бир туридир. Облигация эгасига камдан-кам истисноларни ҳисобга олмаганда қатъий даромад олишга ҳуқуқ берадиган ва акциялардан фарқ қилиб, шартлашилган муддатдан кейин қийматининг тўланиши керак бўлган қимматли қоғоздир.

Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда ҳозир заём облигациялари жуда кенг русум бўлган. Бу, аввало, кенг доирадаги масалалар юзасидан инвесторларни ҳам, эмитентларни ҳам қаноатлантира оладиган бир битимга келиш имкониятлари кўплигига боғлиқ. Облигациялар эмиссияси, яъни облигациялар чиқариш эмитентларни асосан шу жиҳатдан қизиқтирадики, бу иш акциялар чиқаришдан кўра арзонроқ тушади ва тўланадиган фоизлари ҳам камроқ бўлади.

Бундан ташқари, облигациялар бўйича тўланадиган фоизлар ҳам, тўланиши керак бўлган асосий қарз суммаси ҳам компаниянинг харажатлари мажмуасига киради ва шу билан солиққа тортиладиган фойдани камайтиради.

Заём облигациялари ёки қарз олинганлиги тўғрисидаги гувоҳнома акциялардан фарқ қилиб, ўзининг эгасига гаплашилган фоизини қўлга киритиш ҳуқуқини ва облигация учун маълум муддатга тўланган суммани қайтариб олиш ҳуқуқини беради.

Бозор иқтисодиётига ўтган мамлакатларда сўнги вақтларда қўшимча таъминланган облигациялар русум бўлиб бормокда. Инвесторлар учун бу облигациялар шу жиҳатдан қизиқарлики, улар ўзларининг фоизлари ва қарз суммаси тўланишига анча мустаҳкам кафолат беради. Бу облигацияларнинг хусусияти шундан иборатки, уларнинг таъминланиши гўё икки манбага бўлинади. Асосий таъминотини одатга кўра эмитент-фирма активлари ташкил этса, қўшимча таъминоти ё битта фирма ёки шу фирманинг ривожланишидан манфаатдор бўлган бир нечта фирманинг активлари ташкил этади.

Шундай қилиб, акциялар билан облигациялар кўп жиҳатдан умумий хусусиятларга эга, лекин уларнинг моҳият эътибори билан муҳим бўлган фарқлари ҳам бор. Уларни шу нарса бирлаштирадигани бу турдаги қимматли қоғозлар ўзларининг эгаларига ажратган маблағлари учун маълум миқдорда даромад олишни таъминлайди. Бироқ, облигациялар бўйича уларнинг эгасига купон фоизи меъёрига қараб қатъий олдиндан маълум бўлган даромад тўлаш кафолатланадиган бўлса, акция эгаси ўзидаги акциялари бўйича ўзи оладиган даромадлар ва уларнинг оладиган даромадларининг миқдорини билмайди. У ёки бу турдаги акцияни сотиб олиш (сотиш)да шахс ўша акцияни чиқарган субъектнинг ҳозирги молиявий аҳволи, келажакдаги тараққиёти ва тижоратга оид бошқа бир канча кўрсаткичлари тўғрисидаги маълумотларга қараб иш кўриши керак, ҳолос.

Акциялар бўйича олинадиган даромадни олдиндан аниқ, билиш мумкин эмас, у келгусида шаклланадиган фойданинг бир қисмидир. Акция билан облигация ўртасидаги асосий фарқ, бу ҳужжатларни эгаларининг кредиторлар (облигациялар) ва субъект эгалари даражаси(акциялар) сифатидаги ҳуқуқларидадир.

Акциядорлар мулк эгаси (олган акциялари суммасига яраша мулк) бўлиб, субъектнинг фойдаси ва зарарларида бир хил ҳуқуқ билан қатнашади, хўжалик фаолияти муваффақиятсиз чиқгудек бўлса, тегишли хавф-қалтисликни гарданига олади. Хуллас, акция эгаси тадбиркорлик бобида облигация эгасидан қалтислик қилади, облигациялар бўйича олинадиган даромад эса, амалда ҳар қандай хавф-қалтисликдан ҳоли бўлади.

Акциялар ишлаб чиқариш тараққиётига, жумладан унинг техник жиҳатдан такомиллашувига субъектлар, ташкилотлар ва аҳолининг вақтинча бўш турган пул маблағларини қўшимча сафарбар этиш воситаси сифатида алоҳида аҳамиятга эга.

Қимматли қоғозлар бозори етарлича ривожланмаган мамлакатларда акцияларни очик равишда сотиш (хорижий инвесторларни кенг жалб этмасдан туриб), қийинчиликларга учраши ёки бунинг иложи бўлмаслиги ҳам мумкин.

Бундай ҳолларда хусусийлаштиришнинг асосий усули активларни олдиндан белгиланган хусусий инвесторларга сотиш (акциялар шаклида ёки тўғридан-тўғри), шунингдек, янги хусусий сармояларни жалб этишдан иборат бўлиб қолади.

Реклама қилиш ва ахборот бериб туриш компаниялари жадал олиб бориладиган бўлса, қимматли қоғозлар бозори етарлича ривожланмаган маҳалларда ҳам акцияларни аҳолига очиқ равишда сотиш мумкин бўлади. Бундан аҳоли ва хусусий сектор пул маблағларини сафарбар этиш юзасидан давлатнинг хусусийлаштириш дастурлари доирасида фаоллик билан олиб борадиган ишлари банк тизимидан ташқаридаги ресурсларни ҳаракатга келтиради, молиявий тузилмаларнинг қонуний тус олишига ёрдам беради.

Маблағ билан таъминлашнинг акциядорлар жамияти шаклидаги субъектларнинг хўжаликни юритиш ва тараққиёти учун ажратилган маблағлардан фойдаланиш ишларини самарали олиб бориши учун жавобгарлиги ортади. Акциялар ёрдамида амалга ошириладиган инвестицион дастурлар табиатан маълум соҳага мўлжалланган бўлади. Маблағ ажратилаётган чора-тадбирларнинг самарали бўлиши инвесторларнинг иқтисодий жиҳатдан фойдали йўналишларга маблағ беришдан манфаатдорлигини оширади, халқ истеъмол товарини ишлаб чиқаришнинг кенгайишига ёрдам беради.

Хўжалик юритишнинг акциядорлик шакллари янги структура сиёсатини амалга оширишда сезиларли ролни ўйнайди. Акцияларни хўжалик юритувчи субъектлар орасида тарқатиш, улар ўртасида тўлови таъминланмаган талабнинг қайта тақсимланишига олиб келади.

Аҳолининг акцияларни сотиб олиши инвестициялардаги истеъмол талабини ўзгартириб, маблағларнинг истеъмол фондидан жамғариш фондига қўшилишига билвосита йўл билан ёрдам беради.

Иқтисодиётнинг умуман барқарорлашиб, ишлаб чиқариш таназзулининг барҳам топаётгани акциядорлар сармоясининг шу куннинг ўзида катта фойда олишни таъминлайдиган соҳаларга, биринчи галда савдо соҳасига эмас, балки ишлаб чиқаришга йўналтиришга олиб келади.

Жисмоний ва юридик шахсларнинг ортиқча молиявий ресурсларини қимматли қоғозлар бозорига хавфсиз инвестициялаш учун ҳукуматнинг инвестиция фондлари фаолиятини ташкил этиш тадбирлари ҳақида бир нечта қарорлари қабул қилинди. Ҳозир молиявий ресурсларни қимматли қоғозларга инвестициялаш мақсадида иқтисодиётимизда бир нечта хусусийлаштирилган инвестиция фондлари фаолият кўрсатиб турибди. Бу фондлар жисмоний ва юридик шахсларнинг омонатини ўзида мужассамлаштириб, бошқа хўжалик субъектларининг қимматли қоғозларини сотиб олади ва улар ҳисобидан даромад олади.

Хусусий инвестиция фондларининг устиворлиги шундан иборатки, улар бир нечта ўнлаб акциядорлик жамиятларининг қимматли қоғозларини сотиб олади. Шулар ҳисобига ўз акцияларини чиқаради.

Демак, инвестор хусусийлаштирилган инвестиция фондининг 100 сўмлик акциясини сотиб олса, унинг бундан кўриши бўлган зарари жуда кам бўлади, чунки фонднинг маблағлари бир субъектнинг акциясига сарфланмасдан, балки кўплаб субъектларнинг акцияларида мужассамлангандир.

Бироқ акциядорлик жамияти банкротга учраб, синган тақдирда ҳам қолганлари самарали фаолият кўрсатиб бориши мумкин.

Қимматли қоғозлар бозорини яратиш ва ривожлантириш, мамлакатимиздаги субъектлар томонидан қимматли қоғозларни чиқариш ва уларни жаҳон бозорида сотиш, ишлаб чиқаришни қайта кўриш ва техник жиҳатдан қайта қуроллантириш муаммоларини ҳал қилиш учун қўшимча валюта ресурсларини жалб этишга ёрдам беради.

Ўзбекистонда бозор муносабатларига асосланган иқтисодий барпо этиш ва ривожланган ҳукукий-демократик давлатни шакллантиришда нафақат миллий-тарихий хусусиятлар, балки жаҳон тажрибасига, демократик мамлакатларнинг йиллар давомида тўпланган илғор тажрибаларига таяниш муҳим аҳамият касб этади. Ўзбекистонда ижтимоий - иқтисодий ислохотларнинг муҳим шarti ва кафолати давлатнинг бош ислохотчи эканлигидир. Шу нуқтаи назардан Франциянинг иқтисодий ривожланиш тажрибасини ўрганиш, тараққиётнинг французча моделидан муҳим хулосалар чиқариш, республикаимиз учун муҳим аҳамият касб этади.

Иқтисодий тараққиётнинг французча модели тўғрисида фикр юритганда албатта, хўжалик тизимининг ўзига хосликларини ҳисобга олиш, миллий иқтисодий тиклаш йилларида давлатнинг бошқарувчилик ролини ўйнаганини алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиз. Дарҳақиқат 2-жаҳон урушидан сўнг ижтимоий иқтисодий ислохотлар ўтказишни давлат ўз зиммасига олди, ҳамда ўрта муддатли (4-6 йилларга мўлжалланган) режалаштириш амалиётда фойдаланилди.

Ҳозирги пайтда жаҳондаги иқтисодий ривожланган мамлакатлар орасида ҳам, жаҳон экспортчилар рўйхатида ҳам тўртинчи ўринни, хизмат кўрсатиш соҳасида иккинчи ўринни эгаллаб турган Франция ўз эшикларини бозор иқтисодиётига кенг очиб қўйганлиги туфайли муваффақиятларга эришди. Франция энг мукамал рақобатбардош ишлаб чиқариш аппаратларидан бирига эга, хизмат кўрсатиш эса унинг ялпи ички маҳсулотининг 67%ини ташкил қилади, бу хизматлар орасида инвестициялар тобора катта аҳамиятга эга бўлмоқда. Франциянинг юқори малакали ишчи кучи, унинг замонавий инфратузилмаси ҳамда ягона иқтисодий макони реал воқеликка айланиб қолган Европанинг қоқ марказида жойлашганлиги туфайли чет эллик инвесторларни ўзига жалб қилмоқда. Бироқ Франциянинг ўзи ҳам маблағларини чет элга инвестицияламоқда. Франциянинг субъектлари биотехнологияларда, термоядро электр станциялари учун ускуналар ишлаб

чиқаришда ва коммуникацияларда энг илғор ноу – хоудан фойдаланади. Франция саноати, асосан кичик ва ўрта субъектлардан иборат. Бу субъектлар ўз моҳиятига кўра ҳаракатчан ва мослашувчан бўлиб, янги иш жойларини яратишга қодирдирлар, ҳамда улар Франциянинг жаҳон бозорларида янги ўринларни қўлга киритишга имкон бермоқда. Жуда катта маданий бойликка эга бўлган Франция уни сақлаб қолишга ҳаракат қилибгина қолмай, бошқалар билан ҳам ўртоқлашмоқда.

1980-йилларнинг охири ва 90-йилларда чет элда катта бевосита инвестициялар килинди. Франция субъектлари портфель инвестицияларидан кўра, субъектларни (қўшма субъектлар ёки француз капитали 100%ни ташкил этадиган субъектлар) барпо этишда қатнашиш ёки барпо этиш жараёнида бевосита ўзларининг инвестицияларини афзал кўрдилар. Тадбиркорлар 70-80 йиллардаги портфель инвестицияларини диверсификациялаш стратегиясидан, асосан, воз кечдилар. Улар иқтисодиётнинг глобаллашиш жараёнини ҳисобга олиб, ўз фаолиятларини баъзи бир бошқа йўналишларга мужассамлаштирдик, бу иштирок этиш, қўшиб юбориш ва ноқўлай вазиятдан чиқариш каби кўплаб ҳолатларда ўз аксини топди. Франциянинг саноат субъектлари ўз капитал маблағларини инвестиция чиқимлари ҳаммадан кам ва бу маблағлардан фойдаланиш шарт-шароитлари қулай бўлган мамлакатларга, яна ҳам кенгроқ маънода оладиган бўлсак улар ўз капиталларини иқтисодий тараққиёти Франциянинг иқтисодий тараққиётига ҳаммадан кўпроқ яқин мамлакатларга йўналтирадилар. 1995-1998 йилларнинг охирида Франция Парламент инвестицияларни қўллаб-қувватлаш ва ўзаро ҳимоя қилиш ҳақидаги икки томонлама шартномани ратификация қилди. Франция ва Ўзбекистон икки ёқлама солиққа тортишга йўл қўймаслик ҳақидаги шартномани имзоладилар. Бу шартнома мамлакатларимиз парламентлари томонидан шу йилнинг охирига қадар ратификация қилинишлари керак. 1997 йилда икки томонлама муносабатлар доирасида Франция Ўзбекистонга 300 млн. франк миқдорида кредит алоқасини очди.

Чет эл инвестициялари агентлиги маълумотларига кўра, Франция сармояларни экспорт қилувчи энг йирик мамлакатдир. Шу билан бирга, у Ўзбекистон иқтисодиётига инвестицияларни олиб келиш соҳасида ана шу жаҳондаги ролига мос ўринни эгаламаяпти.

Ҳозирги вақтда Франция Ўзбекистон иқтисодиётида чет эл инвестицияларини олиб қирувчилар орасида олтинчи ўринни, Ўзбекистон эса Франциянинг МДХ таркибига қирувчи 12 та савдо шериклари орасида учинчи ўринни эгаллайди. Франциянинг ишбилармон доиралари пахта сотиб олишдан ва Ўзбекистоннинг кимё, энергетика ва қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлаш тармоқларига инвестиция қилишдан, айниқса, манфаатдордирлар. Ҳозирги вақтда жаҳондаги иккинчи ишлаб чиқарувчи

хисобланган БАРАКСЕ фирмаси Навоий шаҳридаги цемент ишлаб чиқарадиган заводга маблағ қуйишга манфаатдор, СООЕМА фирмаси эса Қизилқумдаги кон-саноат минтақасида ишлашда қатнашиш борасида музокаралар олиб бормоқда.

Ҳақиқатан ҳам йирик хорижий сармоядорлар МДХ республикаларига инвестиция қилишда эҳтиёткордирлар. Инвестициялар бўйича турли қонунларнинг ишлаб чиқилиши ҳамда уларни амалда қўллаш тўғрисидаги қарорларга риоя қилиниши француз инвесторларини кўпроқ маблағ қуйишга ундаган бўлур эди. Ҳозирги вақтда Ўзбекистондагидек ҳар бир инвестициялаш ҳолатига алоҳида-алоҳида ёндашув француз саноат инвесторларини тўхтатиб турибди. Бундан ташқари, Ўзбекистонда валюта бозорининг етарли даражада ривожланмаганлиги ўз таъсирини ўтказмоқда.

Франция қишлоқ хўжалик маҳсулотларини экспорт қилиш бўйича жаҳонда иккинчи ўринда, Фарбий Европада биринчи ўринда туради. Ўзбекистоннинг аграр секторини ривожлантириш ҳақида Франциянинг Ўзбекистон Республикасидаги собиқ элчиси жаноб Жан-Клод Ришар қуйидаги маслаҳатларни берди:

Франция қишлоқ хўжалик маҳсулотини экспорт қилиб 1996 йилда актив сальдонинг 53,8 млрд. франкдан ошиб кетишига эришди. Бу эса Франциянинг ташқи савдо баланси умумий суммасининг тахминан ярмини ташкил этади. Шу рақамнинг ўзиёқ қишлоқ хўжалик маҳсулотини экспорт қилиш самарали эканлигини яққол кўрсатиб турибди, Ўзбекистоннинг аграр секторига келсак, уни тубдан қайта қуриш ва кўплаб инвестицияларни олиб келиш зарурдир.

Францияда ерга мулкчиликнинг ҳамма шакллари мавжуд ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотини қайта ишлаш соҳасида катта имкониятларга эга. Бу эса ҳам ҳукукий, ҳам техникавий асос билан таъминланган Франция катта имкониятларга эгалигини кўрсатади.

Ўзбекистон ва Франция ўртасидаги икки томонлама иқтисодий муносабатларга тўхталадиган бўлсак, бу муносабатлар йилдан йилга ривожланиб бораётгани, Франция билан нафақат иқтисодий соҳада, балки сиёсий ва маданий соҳаларда ҳам икки томонлама ҳамкорлик тобора чуқурлашиб бораётганлиги яққол кўзга ташланади.

6.2. Чет эл сармояси қатнашган субъектнинг ташкил этиш хусусиятлари ва фаолияти

Чет эл сармояси қатнашган субъектлар мамлакатимиз бизнес амалиётида қўшма корхоналар (ҚК) номини олди. Улар Ватанимиз ва хорижий шерикларнинг умумий (биргаликда) фойдаланадиган капиталларини бирлаштириш асосида тузилади ва иш олиб борадилар. Улар миллий иқтисоднинг бутунлай янги хўжалик тузилмаси бўлиб қолдилар. ҚК ривожланиши мамлакатнинг жаҳон бозорига кўпроқ, табиий ва кенгроқ кириб бориши,

хориждан илғор технологияларни олиш учун зарур бўлган валюта олишга, хорижий мамлакатларга давлат қарзини тўлашга қаратилган эди.

Замонавий ҚҚ лар ўз фаолият ихтисоси, мулк тузилмаси, товарларни сотиш бозорига чиқиш услубларига кўра кўп фарқ қилади. Улар истеъмол учун мўлжалланган товарлар, ишлаб чиқариш воситалари, ишлаб чиқариш ва сотиш, хизмат кўрсатиш, воситачилик, молиявий суғурта ва бошқа операциялар билан, шоу бизнес ва бошқа тадбиркорлик турлари билан шуғулланадилар. Хорижий сармояли субъектлар тўғрисидаги қонунчиликка кўра ҚҚ ларнинг Низом фондлари фақат сўмдаги бевосита пул тўловлари валютада эмас балки сўмда ифодалаш йўли билан ҳисобланган. Бинолар, ишлаб чиқариш ва савдо субъектлари, хомашё, техник ускуна ва жиҳозлари ҳамда “ноу-хау”, илғор технологиялар, илмий ғоялар, материал ва моддий улушларни бериш йўли билан ҳам шакллантирилади. Эркин тадбиркорликни тушуниш учун субъект фаолиятининг сотиш ва режа фаолияти истиқболлигини белгилаш (маъносига кўра бу нарса маркетинг стратегиясининг ўзи) лозим. Берилган ҚҚ бозорларига чиқмоқчи бўлган ҳудуднинг ижтимоий, иқтисодий, ҳуқуқий хусусиятларини ҳисобга олмасдан тузила олмайди. Қимматли қоғозлар бозорларини таҳлил қилиш, хошашё, меҳнат бозорларини, қўлланадиган технологияларни баҳолаш, истеъмолчилар талабини кузатиш ва истиқболини белгилаш, ҳам шунга қаради.

Бозорни тезкор бошқаришга келсак (маркетинг тактикаси) у белгиланган ҳудудлардаги истеъмолчиларнинг психологияси ва тадбиркорликнинг кўпгина асосларини (фақат иқтисодий эмас) билмасдан амалга оширила олмайди. Айтайлик Европада маҳсулот учун жавобгарлик келтирадиган товарнинг шартномада шартланган сифатига ҳам шартланмаган сифатига ҳам аммо битимнинг моҳиятига тегишли бўлган сифатга тааллуқли кафолатлар институтлари орқали амалга оширилади. Шу вақтнинг ўзида шартнома имзоланаётган пайтида содир бўлган камчиликлар тўғрисида гап кетса кафолатлар бермайди. Умуман олганда кафолат доирасида даъволар қилиш эҳтимолини шартнома йўли билан истисно қилиш мумкин.

ҚҚ фаолиятида фақат ички бозор битимларига суяниш мумкин эмас. Раҳбарлар ва мутахассислар ҚҚ ўзининг маҳсулот ва хизматлари билан чиқмоқчи бўлган ҳудудлардаги ҳаётнинг табиий иқлими, тарихий, ижтимоий, сиёсий ва бошқа шароитлари томонидан қўйилган барча чекланмаларни таҳлил қилишлари ва миқдорий баҳолашлари зарур.

ҚҚдаги сармоялар бўйича ишлар мажмуасини ташкил этиш ва олиб бориш, бу ишни бошқа хўжалик тузилмалари ва доимо фойдаланиладиган намуналардан ҳам фарқ қилмайди. Уларнинг умумий ўлчами битта, аммо аниқлик билан тўлдириш доимо ўзига хосдир. Бу ерда ташқи бозорнинг хусусияти билан бир қаторда ички қонунчиликдаги

хорижий сармоялар тўғрисидаги ҳуқуқий муносабатлар билан боғлиқ бир қатор ўзига хосликларни ҳисобга олиш жоиздир. Бу аввало ҚҚни сармоялаш манбалари, унга бериладиган божхона ва солиқ имтиёзларига, хомашё ҳамда бутлов буюмлари билан таъминлаш тартиби, таъсисчилар орасидаги ўзаро ҳисоб-китобларга тегишлидир. Шундай қилиб ҚҚ молия иқлимида қулай ашёлар мавжуд. Солиққа тортиш асосининг камайиши (субъект ривожланиш жамғармаси йўналтирилган суммаларни солиққа тортиладиган кирим ёки фойдадан чиқариш йўли билан); тўғри пасайиш ва ҳатто солиқдан бутунлай озод қилиш; солиқдан озод қилиш ёки бир қанча муддатга уларнинг тўланишини кечиктириш кўринишидаги солиқ таътиллари, ҚҚ фаолиятига қулайлик яратувчи махсус зоналарни яратиш, эркин иқтисодий зоналарни яратиш ва бошқалар.

Сармоя дастурларини тузиш ва амалга оширишга фойдадан солиқ олиш тартибигина эмас балки божхона божи ҳамда ҚҚ га валюта жамғармаларини шакллантириш тартиблари ҳам таъсир этади.

Ўзининг материал ишлаб чиқаришини таъминлашга мўлжалланган мулкни хориждан олиб кирганда божхона божи ва солиқдан озод қилиниши, сармоя дастурларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш нуқтаи назаридан қараганда қўшма субъектларнинг муҳим имтиёзларидан биридир. ҚҚ субъектлар низом фондига улуш сифатида ҳудудга олиб кириладиган товарлар учун қўшилган қиймат солиғидан уларни қайд этилган вақтдан бошлаб бир йил мобайнида озод қилинади. Улар томонидан олиб кириладиган технологик жиҳозлар ва уларга қисмлар ҳамда қўшма илмий ишлар олиб бориш ва бир қаторда медицина дориларини тайёрлаш учун зарур бўлган материаллар қўшилган қиймат солиғидан озод бўлади. ҚҚ экспорт қиладиган ўз ишлаб чиқариш ва сотиб олинган экспорт қилинадиган иш ва хизматлар шу қаторда ЎзР ҳудуди орқали ўтувчи хорижий юклар транзити бўйича хизматлар ҳам қўшилган қиймат солиғидан озод бўлади.

ЎзР да хорижий сармоялар тўғрисидаги қонунга кўра сармоя қўйувчиларга тўлиқ тегишли бўлган субъектлар ва низом фондини 30% дан ошиғини чет эл сармоялари ташкил қиладиган ҚҚ лар жиҳозлар, материаллар ва бутловчи қисмларни низом капиталига улуш сифатида импорт божи тўламасдан олиб киришлари мумкин, чунки улар ишлаб чиқариш фаолияти учун мўлжалланган жиҳозлар ҳисобланади.

6.3. ҚҚнинг бизнес режаси ва инвестиция дастури

Мукамал ишлаб чиқилган бизнес режа ва унинг юқори натижалар ва чиқимларни кўпроқ тежаш билан унинг позицияларини амалга ошириш учун шароит яратиш ҳар қандай субъектнинг фойдалилик кафолатидир. Бозорга киришдаги асосий мақсад ва ҳаракатлар белгиланган сармоя дастури ва тузилган бизнес дастурини амалга оширишдир.

Устуворларга асосланиб молия-хўжалик фаолияти курилади. Устувор йўналишларнинг ўзи эса ташкилий, ижтимоий, иқтисодий, ҳуқуқий, техник-технологик кадрлар ва бошқа кўп муносабатларда ишлаб чиқилади.

Аниқ бир устуворликларни ажратишдан аввал қўшма ёки мослаштирилган ишлаб чиқариладиган ва сотиладиган маҳсулотнинг (хизматлар, ишлар) талаб ва таклифларини таҳлил қилиш ва баҳолаш керак. Бу маҳсулот бозорининг тахминий ҳудудлардаги сифими талабнинг умумий истиқболини белгилаш билангина эмас, балки унинг ҳар хил ижтимоий қатлам ва гуруҳ истеъмолчилари билан қондириладиган ва қондирилмайдиган истеъмол умидларини ҳисобга олган ҳолда баҳоланади. Мана шу асосда ҚК фаолиятида ишлатиш мумкин бўлган технология ва технологик жиҳоз хом ашё ва меҳнат бозорларини баҳолаш олиб борилади. Кейинги босқичда реклама тадбирлари олиб борилади ҳамда кейин параллел равишда амалдаги ва янги баҳолар, сотув ва фойда даражаларини истиқболини белгилаш амалга оширилади. Ҳар бир янги босқичда эса - сармояларни жалб этишнинг барча мажмуасини вақт назаридан кузатиш келади, чунки тадбиркорлик - бир марталик тадбир эмас, балки бозор шароитида ўзгариб турувчи узоқ муддатли фаолиятдир.

Бевосита сармоя дастури (режаси)ни тузишга киришишдан олдин бу дастурнинг ҳар хил қисмларини ўз ичига олган бир қанча саволларга жавоб бериш фойдалидир, ёки қабул қилишдаги сармоя иқлими, аниқроқ айтганда эса:

- бозор имкониятларининг таҳлили ва баҳолаш маркетинг муҳити (макро ва микро);
- назорат қилинадиган муваффақият, бозор учун зарур реакция билан таъминловчи тўплам (товар, баҳо, сотиш усуллари, реклама ва сотиш усуллари, реклама ва сотишни рағбатлантириш);
- шахсий таркибни тайёрлаш;
- харажатларнинг фойдали эканлигини баҳолаш.

Биринчи қисмда қуйидаги масалалар қўйилиши мумкин. ҚК қандай аниқ бозорни ўзлаштирмоқчи (янги ёки анъанавий). Агар анъанавий бўлса, уни ҳудудини қандай кенгайтириш мумкин агар янги бўлса ундаги ўз ҳукмронлик ҳолатини қанча ушлаб туриш мумкин.

Субъект ўзининг мақсад ва манбаларининг мос келиши учун нима қилиш зарур

Иккинчи қисм бўйича макроиқлим омилларини қанчалик тўлиқ инобатга олиш зарур (демографик, сиёсий, ижтимоий-иқтисодий, табиий-жуғрофий, маданиятга айниқса ҳуқуқий ва илмий-техник).

Микроиқлимнинг қайси омилларига муҳим аҳамият бериш зарур (рақобатчилар, воситачилар, етказиб берувчилар, ишлаб чиқарувчи, савдо ва хизмат кўрсатувчи таркиб, савдо тармоғини жойлаштириш ва бошқалар)

Учинчи қисм бўйича:

- қайси буюмлар, хизматлар, ишлар ёки уларнинг тўпламини қўшма субъект тегишли бозорга таклиф қиляпти ва қанча миқдорда?

- бозорга олиб чиқиш, савдони кузатиш, истеъмолга ёрдам бериш, фойдаланиш учун қандай хизмат зарур?

- қандай улгуржи ва чакана баҳолар қўйиш, қайси шароитларда баҳолардан қандай оширма ва имтиёзли баҳолар қўйиш? Чиқарилган маҳсулот қандай сотилади? Ким ва қандай реклама тадбирларини ишлаб чиқади ва олиб боради ҳамда қайси муддатда?

- товар ва субъект илинжи қандай тасаввур қилинади? Бозорнинг қайси сегментларида (бир, бир қанча ёки барча) субъект чиқади?

- сотишнинг қайси рақобатлантириш услубларидан фойдаланиш мумкин ва қайси босқичларда?

Тўртинчи қисм бўйича:

Субъектнинг маркетинг бўйича мутахассислар билан таъминланганлиги? Ўз маркетинг кадрларига суяниш керакли ёки мустақил маркетинг хизматлари хизматидан фойдаланиши керакли? Ўз ва жалб этилган мутахассисларни қўшилиши мумкинми?

Бешинчи қисм бўйича:

Маркетинг дастурига қилиниши кутилаётган харажатлар қанча? Уларни камайтириш мумкинми ва нима ҳисобига? Субъект фойданинг қайси фойда даражаларига чамалаш мумкин? Фойдани ошириш учун қандай молиявий ва бошқа имтиёзлардан фойдаланиш мумкин? Тижорат қалтислиги даражаси ва унга қайси чегарагача йўл қўйиш мумкин? Қўйилган саволларга жавоб бериш чоғида қўйилган мақсадга эришишни таъминловчи ишларнинг йиғиндиси учун зарур бўлган харажат суммасини қўйиш мумкин бўлганда уларга жавоб берилса яхши. Ундан ташқари олдиндан режалаштириб бўлмайдиган йиғим, ишлов бериш, бозор ва талаб тўғрисидаги ахборотни таҳлил қилиш ва баҳолаш учун зарур сарфларни ҳамда ишларни маблағ билан таъминлашнинг қатор заҳираларини кўзда тутиш заруриятини ҳисобга олиш зарур.

Қўшма субъектлар маркетинг дастурининг таркибий қисмлари.

1. Бозор имкониятларининг таҳлили ва уларни баҳолаш:

- мақсад ва вазифаларни ифода этиш; товарлар ишлаб чиқиш учун мавжуд бўлган материал манбаларни аниқлаш;

– бозорни ишлаб чиқарилган ва ўзгартириш талаб этадиган товарлар учун очиш, уларга бўлган талаб ва бозор сиғимини белгилаш; товарларни мавқелаш (товарларнинг истеъмол хоссаларини харидорлар афзал кўриши билан таққослаш).

Маркетинг муҳитини баҳолаш қуйидагиларни ўз ичига олади:

- макроиклимни баҳолаш (бозор фаолиятининг демографик, иқтисодий, сиёсий-ҳукукий омиллар, маданият, илмий-техник ривожланиш ва бошқалар) ва микроиклимни баҳолаш (рақобатчилар, воситачилар, мижозлар, етказиб берувчилар).

- тахминий рақобат афзалликларини олиш йўллари баҳолаш: баҳоларни тушириш; рекламани кўпайтириш; сотиш жойларини кенгайтириш; янги бозорларни очиш; ёрдам берувчи товарларни киритиш.

II. Маркетинг комплексини ишлаб чиқиш.

1. Товарларнинг анъанавий ва янги ассортиментининг ишлаб чиқиш.
2. Жойлаш ва белгилашни ишлаб чиқиш.
3. Сервис ва унинг аниқ йўналишларини зарурлигини аниқлаш.
4. Баҳолар ва баҳо белгилаш сиёсати; охири баҳо; максимал мумкин бўлган баҳо (бозор конъюктурасини ҳисобга олиб); рақобатчилар баҳосини таҳлил қилиш; баҳолардан тахминий чегирмаларни аниқлаш.
5. Тарқатиш каналларини танлаш ва таҳлил қилиш, яъни воситачилар билан (ким?, қанча?) ёки воситачиларсиз амалга оширилмоқда.
6. Савдо услублари: улгуржи, чакана, почта орқали, буюртма бўйича уйга етказиш йўли билан, савдо автоматлари орқали ва ш.ў.
7. Товарларнинг ҳаракати йўллари белгилаш: буюртмаларни ишлаш; захираларни аниқлаш ва қўллаш; сақлаш; ташиш ва экспедиция қилиш.
8. Реклама ва сотишни рағбатлантириш: оилавий ахборот воситаларида; реклама тадбирларини ўтказиш, кўргазма ва тақдимотларда қатнашиш.

III. Ходимларни тайёрлаш.

Дастурлар тузиш ва маркетинг бўйича мутахассислар тизимини ташкил этиш.

IV. Дастурнинг бажарилишини назорат қилиш.

1. Сотиш ҳажминини аниқлаш;
2. Талаб, таклиф, баҳо мувозанатини аниқлаш;

V. Харажатларнинг фойдалилигини баҳолаш.

1. Аниқ масалалар ечими бўйича маркетинг дастурига қилинган харажатларни ҳисоблаш.
2. Дастурнинг тўлалигича ва унинг қисмларининг иқтисодий фойдалилигини ҳисоблаш.

Сарф қилинган харажатларнинг фойдалилиги маркетингда қабул қилинган усуллар бўйича баҳоланади. Уни бутунлигича барча харажатлар бўйича ҳамда алоҳида моддалар бўйича ҳам баҳолаш мумкин. Ташқи бозордаги ҚҚ фаолияти шароитида маркетинг харажатларини

қоплашнинг ўзига хослиги одатда унинг узоқ муддатли эканлигидир. Агарда ҚК товарларини фақат ички бозорда сотса бу ерда қоплашнинг бир нечта йўллари бўлиши мумкин:

- бошқа субъектларга нисбатан тезроқ;
- бошқа субъектларнинг даражасида;
- бошқа субъектларга нисбатан секинлаштирилган.

Қоплаш даври умумиқтисодий омиллар (капитал айланишининг тезлиги, қўшилган капитал меъёри), ҳамда ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ассортименти, баҳолар, реклама, сервис даражаси ва бошқа бозор омиллари билан шартлангандир.

3. Сармоя дастури билан таъминлаш.

Сармоя дастури қанчалик пухта ишланмасин керакли иқтисодий ва ташкилий техник таъминот, яъни фойдали тактикасиз ишламайди. Қоидага кўра ҳар бир аниқ дастур унинг тезкор тадбирлари билан фирмалар томонидан чуқур сир сақланади, чунки ҳатто якка стратегиялар учун ҳам йиғиндиси муваффақият келтирувчи ҳар хил тактик қарорлар зарур, уларни ўтказиш тижорат қалтислиги билан боғлиқдир.

ҚК фаолияти хусусияти билан шартланган ТИФ ни сармояли тактикасининг асосий хусусиятларида тўхталиб ўтамиз.

Ваҳоланки сармояларнинг бозорларини узоқ ва тезкор бошқаришнинг энг қиммат ва шу билан бирга энг зарур шarti бўлиб бозор тўғрисидаги ахборотларни тўплаш, ишлов бериш, таҳлил қилиш ва унинг сиғими истикболини белгилашдир. Шерикларнинг ўзлари алоҳида ёки биргаликда ахборот олиб келиши, уни бирлаштириши энг маъқул йўлдир. Албатта ахборотни олиш жараёнини ташкил этиш сарфларини баҳолаш айрим қийинчиликларни туғдиради, лекин жаҳон амалиётида шаклланган “сармоялар баҳосига” суяниш мумкин.

Субъектнинг бозор билан қайта алоқасини таъминловчи ахборотга эгалик қилиши ва уни тезкор чоралар билан бошқарув асосида қўлланиши ҚК ни бозорда ушлаб туриш ва уни эгаллашнинг энг муҳим шартларидир. Бу мураккаб жараёнларни кузатиш ва тартибга солиш учун ҚК бозорига чиқадиган мамлакат тили, урф-одат ва турмуш тарзини биладиган мухбирлар зарур. Савол туғилади: ўз тижорат ваколатхоналарини яратиш керакми ёки маҳаллий агентликлар хизматидан фойдаланиш керакми, бунда сарф-харажатлар ҚК эгалари орасида тақсимланади. Бозор маҳсулоти мураккаб ассортиментли товарларда ифодаланган жойда товар таклифини ўзгартириш масалаларини ҚК ни яратиш босқичида ҳал этиш зарур бўлган ва унинг таъсис ҳужжатларида керакли вазифа ва хизматларни кўрсатиш лозим.

“Сармоялар баҳоси” тўғрисидаги масала ҳам кўп аҳамиятга эгадир. У қоидага кўра сармоя дастурларида муҳим масалалардан бири ҳисобланади, чунки тўғри баҳо сиёсати

кирим ва фойдаларнинг режаланган даражасини таъминлайди, бурилишни тезлаштиради, рақобатбардошликка яхши таъсир кўрсатади ва шу вақтнинг ўзida тижорат хавфининг ўзига хос кафолати бўлади. Шу ерда баҳолар уларнинг ўзгарувчанлиги, давлат тартибига солиш меъёрлари, чеклашлар ва бошқа шу доирага кирувчи молиявий фаолият томонлари ҳақидаги тезкор хабарларга зарурат туғилади. Қатор ҳолларда ҚК ни давлат қайди босқичидаёқ ҚК фаолиятининг техник-иқтисодий асоси таркибида рентабеллик ва баҳолар истикболини белгилаш ҳисоб-китобларининг намунасини қилиш фойдалидир. Шунинг учун ҳам баҳоларни белгилаш ва ўзгартириш ишлари бизнес-режа билан бирга сармоя режасига киритилиши зарур. У чуқур махсус билим, кўп ҳолларда эса махсус хизматлар тузилишини ҳам талаб этади.

Табиийки хорижий бозор шароитларида ёки ўз реклама кадрларини тайёрлаш ёки шундай хизматлар кўрсатишга мўлжалланган реклама агентликларига пул тўлаш зарур. Кейинги ҳолатда ёлланган рекламачиларни маҳсулотнинг истеъмол хусусиятлари ва истеъмолчиларнинг товарга муносабатига таъсир этувчи қатор хусусиятлари билан таништириш учун ҳам қўшимча харажат талаб қилинади. Сотишни рағбатлантириш ва хизматни ташкил этиш ишлари катта ўзига хослиги билан ажралиб туради. Кўпгина буюмлар, айниқса техник жиҳатдан мураккабларининг фойдаланиш шароитлари мижозга, йўллар ҳолати, таъмирлаш хизматлари борлиги ва бошқаларга боғлиқ ҳолда катта фарк қилади. Сервис хизматини ташкил этиш ўзига хос дастур ва ҳатто кейинчалик мустақил тадбиркорлик йўналиши шаклланиши ҳам талаб этиши мумкин. Ҳар доим у муқобил тўғри келадиган савдо тармоғини танлаш ва товарларни ишлаб чиқишдан истеъмолчиларга олиб боришдаги воситачилик минимумларидан фойдаланишни ҳисобга олиб ҳал қилинади. ҚК га капитални бир қисми қўйиладиган чет эл фирмалари, ўз йўлларида эса, улар ҚК фаолият кўрсатаётган бозорда ишлатиш мумкин бўлган стил ва тижоратнинг туриб қолган қарорларининг йиғиндиси ва ишлаб бўлган савдо воситачилик тармоғидан фойдаланадилар.

Таянч сўзлар: қўшма субъектлар, томонлар улуши, таъсисчилар, бизнес дастури, сармоя шароити, ҚКлар учун имтиёзлар, ҚКнинг фойдалилиги, ҚКда маркетинг, бозор улуши.

Глоссарий:

Инвестиция - бу субъект ихтиёридаги вақтинча ортиқча бўлган барча молиявий, моддий ва бошқа бойликларни келажакда иқтисодий манфат кўриш учун бошқа бирор субъектга сарфлашдир.

Молиявий инвестициялар – бу таркибига маҳаллий ва хорижий мамлакатларнинг пул бирликлари, банклардаги омонатлар, депозит сертификатлар, акциялар, облигациялар, васиқалар ва бошқа қимматли қоғозлар ҳамда уларга тенглаштирилган бойликлар кирадиган инвестициялардир.

Моддий инвестициялар - бу таркибига асосий фондлар, яъни бинолар, асбоб-ускуналар, иншоотлар, коммуникациялар ва бошқа турдаги асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив ва пассив қисмлари кирадиган инвестициялардир.

Ақлий (интеллектуал) инвестициялар - мулкӣ ҳуқуқлар шаклидаги инвестициялар ақлий меҳнатга оид шаклдаги инвестициялар ва табиӣ ресурслардан фойдаланиш шаклидаги инвестициялардан иборат.

Инвестиция сиёсати - бу инвесторларнинг ҳақ-ҳуқуқлари, имтиёзларини таъминлаш билан бир қаторда иқтисодиёт тармоқларига тегишли асосий фондларни кенгайтирилган қайта ишлаб чиқаришга йўналтириш, солиққа тортиш механизмини ва молия-кредит сиёсатини таъминлаш билан боғлиқ бўлган тадбирлар йиғиндиси.

Инвестиция иқлими - бу жами инвесторларнинг ўз маблағини қандай сарфлаши, қандай баҳолашини ақс эттиради, у ёки бу мамлакатда капитал қўйилмалар учун шароитлар нечоғлиқ қулай ёки қулай эмаслигига баҳо беришида ҳисобга олинadиган ҳамма нарсаларни, мафкура ва сиёсат, иқтисодиёт ва маданиятни ҳам ўз ичига оладиган муҳитдир.

Назорат учун саволлар:

1. ҚК тузишнинг хусусиятлари.
2. ҚКнинг асосий вазифалари.
3. ҚК яратишнинг ҳуқуқӣ асослари.
4. ҚК бизнес режаси қандай тузилади?
5. ҚК сармоя дастури қандай тузилади?
6. ҚК сармоя қисмларининг асосийлиги.
7. ҚК сармоя дастури қандай таъминланади?
8. ҚК фаолиятида маркетинг хусусиятлари.
9. Ўзбекистонда ҚК тузишнинг ўзига хос хусусиятлари.
10. Инвестициялар маркетингидан амалда фойдаланиш хусусиятлари.
11. ҚКларнинг ривожланиш кўрсаткичлари.

Тавсия этилаётган адабиётлар:

А. Асосий адабиётлар:

1. УзР Президентининг 11.04.2005 йилдаги «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора тадбирлар тўғрисидаги» фармони

1. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т.: Узбекистан, 2002 г.

2. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношения. Учебное пособие.- М.,ИВЦ «Маркетинг» 2004 г.

3. Дегтярёва О. И. и др. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.пособ. - Изд. 4-е испр. и доп. - М.: Дело, 2004 г.

4. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. -СПб.: Питер, 2005 г.

5. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ЮНИТИ, 2003 г.

6. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. Клавонн У., Фархат Ф. Узбекистан на пути интеграции в мировую торговую систему. - Бизнес-вестник Востока , №1(313)

2. Солиев А. Ўзбекистон иқтисодиётини ривожлантиришда қўшма субъектларнинг аҳамияти. Магистрлик диссертацияси, Тошкент.: ТДИУ, 2004 й.

3. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003 г.

4. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.

5. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.

6. The real leap forward // The Economist, November 20, 2003.

7. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002, p. 249.

8. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (Ill.), 2003, p. 120.

8. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г

9. www.uzreport.com/

10. www.UzA.Uz

11. [http:// InternetNews.com/](http://InternetNews.com/)

7-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда суғурта

7.1. ТИФдаги қалтисликларнинг моҳияти ва турлари.

7.2. ТИФ ни суғурта қилишни ташкил этиш ва уни ҳужжатлаштириш

7.1. ТИФдаги қалтисликларнинг моҳияти ва турлари

Суғурта - бу юридик ва жисмоний шахсларнинг маълум бир тўлов эвазига суғурта қилинган шахсга бахтсиз ходиса туфайли етказилган зарарни тўлаш мажбуриятини олади.

Унда бир томондан-суғурталанувчидан, иккинчи томонга-суғурталовчига маълум мукофот эвазига ўтказиш йўли билан таъминлашнинг ўзига хос тизимидир. Суғуртанинг иқтисодий моҳияти суғурталанганларга етказилган зарар тўланадиган ва суғуртачиларнинг кўп сонли (бадаллари) эвазига шаклланадиган марказлашган суғурта жамғармасини яратади.

Ўзбекистоннинг иқтисодиёти бозор шароитида хусусийлаштириш ва чет эл сармояларининг юксалиш босқичини бошдан кечирмоқда. Бу нарса суғурта маҳсулотлари ва кўрсатиладиган хизматлар даражасига янги талаблар қўядиган суғуртанинг янги мижозларининг пайдо бўлишига олиб келади. Бозор тизими ўзгарди, шу муносабат билан суғурта компаниялари бу ўзгаришларни ҳисобга олиб янги имкониятларни ўз фойдасига ишлатмоқда. Суғурта суммаси ва суғурта тўловини тўлаш тизимини мукамаллаштириш уни ривожлантиришнинг муҳим омили ҳисобланади. Ҳозирги вақтда аҳоли, субъектлар, муассасалар, ижтимоий ташкилотларнинг ҳар хил суғурта кўринишлари етказиб беришга йўналтирилган тадбирлар дастури ишлаб чиқилган, мамлакат молиявий базасини мустаҳкамлаш учун касбдошлар орасида тажриба алмашиш, умумий масала ва вазифаларни муҳокама қиладиган “Ўзбекистон суғурта клуби” мутахассисларининг бирлашмаси ташкил этилган, Ўзбекистон суғуртачилари Ассоциациясини яратиш учун тайёргарлик ишлари олиб борилмоқда.

Ислохотларни амалга оширишда чет эл сармояларини ҳимоя қилишда муҳим қадамлар қўйилди. Шу билан бир вақтда суғуртачилар уларнинг активларининг етарлилиги чет эл сармоядорлари учун кафолат бўлиб хизмат қиладиган умумдават капиталини тўлдириш манбаларидан бири бўлиши мумкин деб ҳисоблайдилар.

Суғурта компаниялари бу молиявий идоралар ва суғуртачиларнинг эркин воситаларининг қўйилиши бўлиб, мамлакат олиб бораётган сиёсат омили хизмат қилади.

Суғурта бозорида янги суғуртачиларнинг пайдо бўлиши, жамият ва тадбиркорларда суғурта тўғрисидаги билимларнинг йўқлиги, суғуртада қатнашувчи томонларни олинган мажбуриятларни виждонсизларча бажармаслигидан ҳимоя билан таъминланишига зарурят туғдиради.

Таъкидлаш жоизки суғуртачилар- бу Давлат тартибига олишнинг маълум муолажасини ўтадиган махсус молиявий ташкилотдир. Аммо бундай ташкилот Ўзбекистон Республикаси ҳудудида суғурта фаолиятини тартибга солиш билан шуғулланувчи ва суғуртачи компанияларнинг фаолияти устидан назорат қилувчи давлат органининг давлат суғурта лицензиясини, яъни махсус рухсатнома олгандан сўнг бевосита суғуртачилик фаолияти билан шуғулланиши мумкин.

Кўпгина Ўзбекистон фуқорлари учун “суғурта” кўп йиллар давомида Давлат суғурта билан боғлиқ суғурта шартномаси, тўланган суғурта тўлови ва суғурта тўловини “билдирар”-умуман ихтисослашган ва етарли даражада мураккаб иқтисодий муносабатлар соҳасини билдирар эди.

Мамлакатимизда кейинги йилларда амалга оширилган ислохотлар натижасида суғурта ҳар бир оила, ҳар бир хўжалик, тадбиркор, субъект ва бутун мамлакат учун катта аҳамият

касб эта бошлади.

Мулкка эга бўлиш фаровонликдан ташқари мулкнинг тасодифий халокати ёки тасодифий зарари ва эгалик ҳуқуқларини йўқотиш хавфи ҳам йўқ эмас.

Хусусий тадбиркорликнинг ўсиши билан вужудга келган суғурта соҳасидаги замонавий шароит ва ўзгаришлар суғурта компанияларига ҳам, суғурта фаолиятини назорат қилувчи давлат органларига ҳам юқори талаблар қўймоқда. Бу суғурта фаолиятининг хусусияти, қисман суғурта хизмати истеъмолчиси амалдаги қонунчиликдан ҳам, суғуртанинг хусусиятларидан ҳам хабардор бўлмаган фуқаролар билан боғлиқдир. Бундан ташқари суғурта хавфини баҳолаш, суғурта ҳодисасининг бўлиш эҳтимоли, суғуртачининг молиявий мажбуриятларининг ҳисоб-китоби каби суғурта хусусиятлари махсус билим, касбий тайёргарлик ва иш тажрибасини талаб қилади.

Суғурта компаниялари суғурта бозорининг асосий қисмини ташкил этади. Суғурта бозори суғурта хизматига талабни ифода этувчи суғуртачилар, бу талабни қондирувчи суғурта компаниялари (суғуртачилар), суғурта воситачилари ва суғурта инфратузилмаси ташкилотлари ҳаракат қиладиган иқтисодий кенгликдир.

Бозор шароитида суғурта компанияларининг фаолияти қуйидагиларга:

- суғурта иқтисоди;
- суғурта ва молиявий математика;
- ҳуқуқ соҳаси бўйича суғурта ҳуқуқига бўлинади.

Ўзбекистон экспорт-импорт суғуртаси миллий компанияси Ўзбекистон Республикаси қонунчилик далолатномалари ва ҳозирги қоидалар асосида суғуртачилик фаолиятини амалга оширади ва суғурта шартномаларида суғуртачи сифатида иш олиб боради.

“Ўзбекинвест” ЭИСМКси юридик шахс бўлган ташкилот, субъект ва мулкчиликнинг барча кўриниши муассасалари билан ишчиларни ишлаб чиқаришда бахтсиз ҳодисаларнинг рўй беришидан суғурта шартномаларини тузади.

Суғурта, суғурта қилинган шахс фойдасига суғурта қилувчи ҳисобига суғурта мукофоти (взноси) тўлаш билан амалга оширилади.

ЭИСМК “Ўзбекинвест”нинг суғурта объектлари суғурта қилинган шахснинг фойданинг камайиши натижасида умумий ишга лаёқатини йўқотиш билан боғлиқ қўшимча харажатлар ёки суғурта қилинган шахсий ишдаги бахтсиз ҳодисалар оқибатида ўтиш каби ҳодисалар бўлиши манфаатидир.

“Ўзбекинвест” ЭИСМК ишчиларни жамоали суғурта қилиш қоидаларига суғурта шартномаси амалда бўлган вақтда содир бўлган қуйидаги ҳодисаларни тан олишини ажратган:

а) суғурта қилинган шахс меҳнат қилиш қобилятини бахтсиз ҳодиса, тасодифий қаттиқ заҳарланиш ва суғурта қилинган шахс соғлигига зарар келтирадиган бошқа ҳолларда умумий

меҳнат қилиш қобилиятини доимий (бугунлай ёки қисман) суғурта шартномасининг амал қилиш муддатида йўқотса;

б) синиш, чиқиш, мушакларнинг бутунлай узилиши, тўқималар узилиши, ички органлар шикастланиши ва бошқа бахтсиз ҳодисалар, тананинг бошқа шикастланишлари оқибатида умумий меҳнат қилиш қобилиятини йўқотса;

в) нафас олиш йўлларига бегона жинслар кириши, чўкиш оқибатида ўлим содир бўлса.

Инсон соғлигига зарар ёки талофат етказган айбдор томон бу иш учун жавобгар бўлади ва жабрланувчи томонга пул тўлови тўлаши шарт. Таъкидлаш керакки келтирилган зарарнинг миқёси ёки хусусиятига қараб тўлов суммалари айбдорни синдирадиган даражада катта бўлиши мумкин.

Полис эгаси ўз мажбуриятларини суғурта қилишга қарор қилса, келиб тушган даъвосини маълум йиллик мукофот эвазига суғурта компаниясига ўтказиши мумкин, у эса ўз навбатида тўловлар тўлашнинг барча даъволар бўйича тўловини амалга оширади.

Суғурта компаниясининг ишончилигини белгилашда молиявий баланс ҳужжатлари муҳим омил бўлиши мумкин. Фақат балансгина мижозга “Ўзбекинвест” компанияси жавобгарликнинг керакли ҳажмини қабул қилиш учун етарли капиталга эгаллигига мижозни ишонтириши мумкин. Баланс қабул қилинган ва қабул қилишни режалаштирилган хавфни қоплаш учун етарли заҳиралар борлигини исбот қила олади. Молиявий ҳужжатлар ёрдамида компания ўз капиталларини сармоялашда ҳисоб-китобларнинг тўғрилигини исбот қилади.

“Ўзбекинвест” миллий суғурта компанияси ўз фаолиятини Ўзбекистон Республикасининг қонунлари асосида амалга оширади. “Ўзбекинвест” ЎЗР ВМнинг 13 апрел 1994 йилдаги қарорига кўра ташкил топди ва 1994 йил 1 июндан ўз фаолиятини бошлади. Суғурта компанияси ҳар хил кўринишдаги мулк шакллари, субъектда ишловчилар ҳаётини суғурта қилиш бўйича суғурта операцияларини амалга ошириш ҳуқуқига эга. ЎЗР ВМ 28 феврал 1997 йилдаги қарорининг қабул қилиниши билан “Ўзбекинвест” миллий суғурта компанияси “Ўзбекинвест” маиший экспорт-импорт суғурта компанияси деб қайта номланди, компаниянинг низом капитали 10 млн. доллар ва 200 млн. ўзбек сўмини ташкил этади. ЎЗР ҳукумати ушбу компаниянинг молиявий фаолиятини назорат қилади ва ўз низом капиталида компаниянинг жамғармаси ЎЗР заҳира жамғармалари билан боғланган, уларнинг умумий суммаси 500 млн. сўмини ташкил этади.

Суғурта компанияси учун мижоз билан узоқ муддатли асосда ишлаш масаласини кўриб чиқиш жуда муҳимдир. Кўп субъектлар ҳозирданок, ўз мулки ва ишчиларини онгли равишда суғурта қилиш нияти бор, аммо ҳозирда улар полис сотиб олмайдилар. Кейинчалик улар ўз навбатида бизнесни ривожланиши билан, суғурта полиси сотиб олишлари мумкин.

Бозор шароитларида суғуртанинг ўзига хос хусусиятларидан бири, суғурта мукофотининг қайтимидир. Суғурта даъволарининг йўқлиги суғурта атрофини ўраб турган психологик муҳитни ҳисобга олиб мижозларни чақиришнинг яхши усули бўлиши мумкиндир.

Табиийки, ҳар қандай бизнес мижозлари баҳо қўтарилишини салбий ҳисоблайдилар. Шунинг учун компания баҳоларни белгилашда пухталиқ қилиш йўли билан барқарор бўлиш мақсадини кўзлайдилар. Секин, аммо барқарор ўсиш, тез ўсиш ва оқибатда тез пасайишдан кўра катта аҳамиятга эгадир.

Ҳар биримиз ҳар кунги турмушимизда жуда кўп хатоларга дуч келамиз, уларнинг кўпчилигини суғурта компанияларининг елкасига қўйишимиз мумкин. Суғурта компанияси ўз фаолиятида полис шартларидан бирини даъвогарсиз деб олиши мумкин, у олган хатони бошқа суғурта компанияси билан бўлишиши ёки уни “қайта суғурталаш” имконига эга бўлиши мумкин.

Ташқи иқтисодий фаолиятда товар ва хизматларнинг экспорти ва импортининг амалиёти экспортчи ва импортчиларга кўзда тутилмаган ҳолат ва ходисаларда маълум бир кафолатлар бера оладиган суғурта шартномалари тизимига суянади. Жуда кўп ҳолларда ташқи савдога денгиз транспорти хизмат кўрсатади.

Шунинг учун ҳам ташқи иқтисодий фаолиятни суғурта қилиш масалалари денгиз суғурта шартномалари тизими орқали кўриб чиқилади.

Денгиз суғуртаси масалалари доирасига денгиз кемалари, карго (юклар) суғуртаси ва кема эгаларининг мажбуриятларини суғурталаш киради. Каргони суғурта қилиш ҳам юкларнинг транспорт суғуртасига киради. Кейинги йилларда контейнерли ташувларнинг ривожланиши контейнерларни суғурта қилиш, мустақил суғурта турининг вужудга келишига олиб келди.

Суғурта шартномаларини стандартлаштириш мақсадида кемаларни суғурта қилишнинг амалиётига кўра хавф гуруҳларни бирлаштирувчи ҳар хил шартлар қўлланилади.

Ҳалокат ва шикастланиш учун жавобгарлик шартларига кўра қуйидаги зарарлар тўланишга таълуқлидир:

а) олов, яшин, бўрон ва бошқа табиий офатлар, ҳалокат, кемани саёз жойга чиқиб кетиши, кемаларнинг бир-бири, ёки бошқа ҳаракатланувчи ёки сузувчи предметлар билан тўқнашуви, ортишда, юкни тахлаш, тушуришда ёки ёнилғи олаётганда, кема бортидаги ёки ташқаридаги портлаш, қозонларнинг портлаши, валларнинг синиши, корпуснинг кўринмас камчилиги капитаннинг хатоси ёки совуққонлиги ёки бошқа команда аъзоларининг хатоси оқибатида кеманинг бутунлай ҳалокати ёки қисман шикастланишдан келган зарарлар;

б) қутқариш ёки ёнғинни ўчириш чоралари кўрилиши оқибатида кеманинг шикастланишидан келган зарар;

в) кеманинг хабарсиз сотилишидан тушган зарар;

г) умумий авариягача бўлган зарар, бадаллар ва чиқимлар;

д) кема эгасининг кемалар тўқнашуви оқибатида бошқа кема эгасига тўлаши керак бўлган зарар;

е) кемани қутқариш, зарарни камайтириш ва унинг ўлчамини белгилаш бўйича барча зарур ва мақсадга мувофиқ ҳисоб-китобларда аниқланган суммалар, агарда зарар суғурта шартлари асосида қопланадиган бўлса.

Бу шартлар бўйича шикастдан зарар 8%ли франшиз қўлланиш йўли билан тўланади, агарда зарар суғурта суммасининг 3% ни ташкил этмаса, шундагина тўланмайди. Шикастнинг сабаблари ҳалокат, бошқа кема билан тўқнашув, саёз жойга ўтириш, кемадаги ёнғин ёки портлаш ва умумий авария ҳолларидагина тўлов франшизсиз амалга оширилади. Кеманинг бутунлай ҳалокатидан зарар барча ҳолларда франшизсиз тўланади.

Шикаст учун жавобгарликсиз шартларда, ҳалокат ҳолларидан ташқари миқёси бўйича суғуртачининг жавобгарлиги анча чекланган. Бу рўйхатга кўра, кеманинг бутунлай ҳалокати учун хавфлар тўлиқ тўланади, бошқа шикастлардан зарарлар эса фақат кеманинг ҳалокати оқибатида содир бўлгандагина тўланади. Кеманинг дараксиз йўқолиши; умумий авария бўйича тўлов ва чиқимлар; кема эгасининг кемалар тўқнашуви оқибатида бошқа кема эгасига тўлайдиган зарари, кемани қутқариш учун қилинган барча зарур ва мақсадга мувофиқ харажатлар агар зарар суғурта шартларига тўғри келмагандагина тўланади.

Қисман авария учун жавобгарликсиз шарт юқоридаги бобда кўрсатилган, кеманинг дараксиз йўқолиши, аварияга таъллуқли зарарнинг фақат кеманинг корпусига, лекин рулига эмас, балки асбоблари, машина ва қозонларига зарар етганда кеманинг бутунлай ҳалокати учун зарар қопланади, ёнғинни ўчириш ва қутқариш ишлари вақтида, бошқа кемалар билан тўқнашиш, кемани қутқариш, сарфларни камайтириш учун қилинган харажатлар ҳам суғурта шартларига қараб тўланади.

Фақат кеманинг тўлиқ ҳалокати учун жавобгарлигисиз шарт қутқариш харажатлари билан бирга кеманинг бутунлай ҳалокати, кемани дараксиз йўқолиши, кемани қутқариш бўйича қилинган харажатларни қоплашни билдиради.

Барча ҳолларда фойда оловчи ёки улар вакиллари суғуртасининг ўзи билиб ёки қўпол хато оқибатидаги; кеманинг денгизда юра олмаслиги; кема ва унинг қисмларининг тўзиши ёки эскириши; музда муз ёрар кемасиз юриш, суғуртачи ёки фойда оловчининг розилиги ва суғурта қилувчининг хабарсиз портлаш ёки ўз-ўзидан ёниш хавфи бўлган хавфли модда ёки предметларни ортиши, ҳар хил турдаги ҳарбий ҳаракатлар, ҳарбий тадбирлар ёки

уларнинг оқибатлари, мина, торпедо бомба ва бошқа уруш қуроллари билан шикастланиши ёки яксон этилиши; қароқчилик ҳаракатлари ҳамда фуқаролар уруши, халқ чиқишлари, иш ташлашлар, ҳарбий ёки фуқаролар ҳукумати талабига кўра кемани мусодара(реквизиция) қилиш, қамаш ёки яксон қилиниши; фрахтни йўқотиш, туриб қолиш оқибатидаги зарарлар тўланмайди.

Лондон суғуртачилари институтининг иши суғуртачи ва суғурта қилувчининг кемалар тўқнашуви натижасида юзага келган ўзаро муносабатини тартибга солишдан иборат. “Муз ишлари” деб номланувчи ишлар ёки институт кафолати асосан бошқарув тартибидаги суғурталанган кемаларга хавфли сувларга, айниқса қишда у ерларда муз хавфи пайдо бўлганда, у ерга киришни таъқиқловчи намунавий кафолатлар тузишини ўз ичига олади.

Суғурта қилишда суғуртачининг жавобгарлиги суғурта шартномасида кўрсатилган кунларнинг 24 соатидан бошланишигача кўрсатилиши лозим. Бунда агар кема шартнома муддати бўлиши, тугаши вақтида сузишда бўлса, ҳалокатга учраса ёки портга кириши ёки чиқишда бўлса кема тайинланган портга бормагунча суғурта шартномаси узайтирилган ҳисобланади, суғуртачи эса шартнома муддати узайтирилган вақтга тенг миқдорда қўшимча мукофот олиш ҳуқуқига эга бўлади.

Суғуртачи фақат суғурта шартномасида кўрсатилган сузиш ҳудудида ва келишилган рейсда содир бўлган ҳодисалар учун жавобгар бўлади.

Кеманинг сузиш чегарасидан чиқиши ёки шартланган йўлдан чекиниши билан суғурта кафолати тўхтатилади. Мана шу ҳолатларда суғурта шартномаси кучини йўқотмаслиги учун суғуртачи суғурта қилувчига ўз вақтида сузиш ҳудуди, рейсининг ўзгаришини олдиндан айтиши ва агарда суғурта қилувчи талаб қилса қўшимча мукофот тўлашга тайёрлигини билдириши зарур.

Суғурта мукофоти деб суғуртачи суғурта (кеманинг тахминий шикасти ёки ҳалокати учун жавобгарлигини ўзига олиш) учун оладиган тўловига айтилади; суғурта мукофоти суммаси мукофот ставкасини суғурта суммасига суғурта шартномасида кўрсатилган ва суғурта қилинаётган пайитдаги амалдаги қиймат суммасидан ошмайдиган суммага қўпайтириш орқали олинади.

Мукофотнинг тарифли ёки шартнома сеткаси - суғурта учун бўладиган, суғурта суммасининг юзи ёки минглик улушида ифодаланган суммасини суғурта суммасидан фоизлардаги кўринишдир.

7.2. ТИФ ни суғурта қилишни ташкил этиш ва уни ҳужжатлаштириш

Замонавий ташқи савдо ва денгиз ташувлари суғуртасиз мавжуд бўла олмайди. Кўп ҳолларда суғурта шартномалари савдо битимларининг ажралмас қисми бўлиб

ҳисобланади.

Суғутани ким ва кимнинг ҳисобидан олиб бориши бу битимлар тузилаётганда ҳал қилинади.

Халқаро савдода унинг шакллариининг кўплигидан у ёки бу товар билан савдо шартлари ва улар томонидан келишилган савдо шартномалари профиллари ишлаб чиқилади. Бу профилларгида битимда томонлар томонидан олинadиган товарларнинг баҳосини яратиш механизми берилади.

СИФ, КАФ, ФОБ ва ФАС қисқартмалари билан 4 хил асосий савдо битимлари кенг тарқалган.

СИФ инглизча сўз бўлиб товарларнинг баҳоси суғурта ва фрахт деган маънони англатади. Бу шартноманинг махсус кўриниши бўлиб, унда асосий олди-сотди шартномалари масалалари махсус асосларда ечилади:

- харидорга ўтиш даврида боисдан ҳалокатга учраш хавфи, товарнинг шикастланиши ёки бошқача ўтиши сотувчининг виждонли ҳаракати, ҳисоблар тартиби ва бошқа масалалар кўриб чиқилади. СИФ шароитларида товар сотилганда сотувчи юкни тушуришидан бошлаб портига олиб бориши, уни кема бортига ортиши, тоннажни фрахтлаши, фрахтни тўлаши, юкни йўл давомида эгасига етиб боргунча денгиз хавфларидан суғурта қилиши ва харидорга юкни жўнатиш бўйича барча керакли ҳужжатларни жунатиши шарт.

Англия, Германия, Францияда ва бошқа мамлакатларда қоидаларни қўллаш жараёнида қўшимчалар кўринишида бу мамлакатларнинг урф-одатлари; битимлар шартларининг ўзига хослигини у ёки бу юкларнинг хусусиятларидан келиб чиқиб тавсиялар ишлаб чиқилган (масалан, ун, ўсимлик ёғи, дон, пахта ва бошқалар).

Баъзи ҳолларда бу тавсиялар расмий ҳукумат далолатномалари билан расмийлаштирилади. Аммо улар асосан тавсифий депозит ҳарактерига эга бўлиб, бу нарса халқаро савдода ҳар хил битим ва намунавий шартларнинг шакллари шунингдек СИФ битимлари шартларининг ҳар хил талқинларини юридик жиҳатдан текшириши ва қўлланиши мумкин.

1936 йилдан то 1956, 1980, 1990 йилларгача халқаро савдо палатаси халқаро савдо шартномаларининг интерпретацияси ва норасмий кодлаш, шаклланган одатларни қабул қилиб, кенг тарқалган ташқи савдо атамалари ва тижорат тушунчаларини бирлаштириш борасида катта ишлар қилган.

Бу иш натижасида “Инкотермс 2000” деб номланган йиғма ахборот материали чикди ва халқаро савдо амалиётида, шунингдек СИФ шартларидаги битимларда кенг қўлланила бошланди. 2000 йилгача 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 йиллар таҳририда чикди. Шу

йилларда халқаро савдода юзага келаётган амалиётни ҳисобга олувчи ўзгаришлар ва қўшимчалар қоидаларига киритилди.

“Инкотермс 2000”нинг мақсади ташқи савдодаги олди-сотди шартномаларида қўлланиладиган энг муҳим атама ва тушунчаларни талқин қилиш бўйича ягона халқаро қоидаларни ўрнатишдир. Юқорида айтиб ўтилганидек бу қоидаларнинг қўлланиши мажбурий эмас, аммо ҳозиргача бўлган ноаниқ қоида ва талқинлардан кўра аниқ ва бир хил халқаро қоидаларни афзал кўрувчи савдо битимлари қатнашчилари қўллашлари мумкин.

КАФ битимлари - инглизча сўз бўлиб қиймат ва фрахт деган маънони англатади, етказиб бериш КАФ битимига кўра сотувчи ўз ҳисобидан манзилигача шартномада кўрсатилган денгиз ташуви шартномасини тузиши ва юкни кемагача олиб бориши зарур. Суғурта мажбурияти харидорда бўлади.

ФОВ битимлари ўз номини инглизча “бортда эркин” ифодасидан олган. Бу турдаги битимга кўра сотувчи, харидор фрахтлашдан кемага юкни ортиши зарур. У товарни ташиш вақтига суғурта қилади. Одатда ички пунктдан ортиш партиягача ва кейинчалик охириги йўналиш нуқтасигача.

ФАС битимлари инглизча “борт бўйича эркин ёки кема борти бўйича эркин” ифодасини билдиради.

ФАС битимларни мазмуни ФОВ битимларига ўхшайди, биргина фарқи шуки ФОВ битимига кўра сотувчи товарни кемага ортади ва товар кема бортига ўтиши билан хавф харидор зиммасига ўтади, ФАС битимига кўра эса сотувчи юкни кемага олиб келади, лекин жавобгарлик унинг ўзидан олинмайди.

Денгиз юкларини суғурта қилиш шартномаси суғуртачининг ёзма аризаси асосида тузилади, унда қуйидагилар бўлиши зарур. Юкнинг аниқ номи, қадоқлаш тури, жойлар сони, юкнинг оғирлиги, коносамент ёки бошқа йўл ҳужжатларининг рақами ва кунлари; кеманинг номи, қурилган йили, байроғи ва юк сифими; юкнинг жойлашиши; жойлашиш нуқталари, қайта ортиш ва бориш нуқталари; кеманинг жўнатилиш вақти, юкнинг суғурта суммаси, суғурта шартлари кўрсатилади.

У ёки бу модификацияси гуруҳлари Лондон суғуртачилари институтининг бутун хавфлар учун жавобгарлик, қисман авария учун жавобгарлик, билан; ҳалокат ҳолатларидан ташқари шикастланишлар учун жавобгарликсиз каби намунавий шартларига тўғри келади.

Барча хавфлар учун жавобгарлик шarti энг қўп тарқалган, аммо у “барча хавфларни” қопламайди. Бу шартлардан қуйидаги шикастлар истисно. Юкни ҳар хил ҳарбий ҳаракатларнинг оқибатида шикастланиши ёки радиация хавфи; суғуртачи ёки уни

вакилларининг совуққонлиги оқибатидаги шикаст, юк ташиш, ва сақлаш қоидаларини кўпол равишда бузиш, олов ёки портлаш, суғуртачига билдирмасдан юк билан бир жойда портлаш хавфи бўлган моддаларнинг жойланиши, юкни келишувчи, ҳашоратлар томонидан шикастланиш; юкни ташиш ва баҳо тушумида чўзиш.

Қисман авария учун жавобгарлик шартлари биринчисидан фарқ қилиб, унда қопланиши керак бўлган шикастларнинг аниқ рўйхати мавжуд. Табиийки бу ерда суғуртачининг жавобгарлиги кам. Бу шартга кўра “Барча хавфлар” шarti билан қопланмаган барча хавфлар бу ерда ҳам жавобгарликдан истиснодир.

Шикастлар учун жавобгарликсиз шarti суғурта шартларининг рўйхатидаги ҳалокатдан ташқари умуман авария учун жавобгарлик билан шартларига мос келади. Фарқи шундаки охириги шарт бўйича суғуртачи оддий шароитларда фақат юк ёки унинг қисмига тўла нобуд бўлганлиги учун жавобгар бўлади.

Полис бўйича ҳуқуқ ва манфаатларини ўтказиш ёки суғурта бўйича тўланиши керак бўлган суммадан ўтказиш, суғуртачи ёки унинг вакилининг шу ўтказишлар тўғрисидаги имзоланган ёзма розилигисиз амалга оширилмайди ва тан олинмайди.

Контейнерларни сотиш ҳолларида унинг сотилган кунидан бошлаб суғурта бекор қилинади. Суғурта шартномаси суғуртачи томонидан бекор қилинса, нетто мукофот улушига тенг улуш қайтарилади. Шартнома суғурталовчи томонидан бекор қилинса, у томонидан келишилган мукофот қайтарилади.

Контейнерлардаги барча хавфлардан суғурта қилиш шартларининг махсус шarti суғуртачи мусодара, босиб олиш, қамаш, таъкидлаш ёки ушлаб туриш, уларнинг оқибатлари ва бошқа шундай ҳаракатлар қилишга уриниш билан келиб чиқадиган йўқотиш бўйича жавобгарликдан озод этилади. Ундан ташқари бу шарт қоидаларига кўра суғуртачи олдиндан аниқ бўлмаган ҳаракатлар ёки ҳарбий ҳаракатлар, улар тўғрисида эълон қилинганидан қатъий назар уларнинг оқибатидан келиб чиққан шикастланишлар учун жавобгар бўлмайди.

Суғурта фуқаролар уруши, инкилоб, қуролли чиқиш, қўзғолон, фуқароларнинг тўқнашувлари ва қарокчилик ҳаракатларининг оқибатидаги йўқотишлар учун ҳам жавобгар бўлмайди.

Суғурта шартномасини тузиш суғуртачининг ёзма аризаси асосида олиб борилади, унда объект тўғрисидаги қуйидаги асосий ахборотлар бўлиши керак: контейнерларнинг тури, ҳажм кўрсаткичлари, баҳо, ташувчи кеманинг номи, кеманинг рейсга чиқиш вақти, жўнаш нуқтаси, юкни етиб бориш нуқтаси ва бошқалар.

Суғурта қилинган юк суғуртада қайд қилинган ҳолларда шикастланганини исбот қилиш суғурта қилувчининг зиммасида бўлади. Агар шикастланиш шартнома шартларига

тўғри келмаса, тўлов кемани ёки контейнерни таъмирлаш ишларига тенг суммадан авария вақтидаги қисмларнинг эскирганлигини ҳисобга олиш билан тўланади.

Пайдо бўлган баҳсларни ҳал қилиш учун шартномаларда арбитраж ажримининг жойи ва тартиби кўрсатилади.

Контейнерларни суғурта қилишнинг “тўлиқ ҳалокатдан” деб номланувчи бошқа шартномаларида фақат контейнер ҳалокатидан келган зарар тўланади ҳамда суғурта шартларига кўра контейнерларни сақлаб қолиш ва сарфларнинг олдини олиш ёки камайтириш бўйича харажатлар, умумий авариядан контейнерга тушадиган қисмигина тўланади. Суғуртанинг бу шarti бўйича контейнерларни таъмирлаш учун сарфланган харжатлар (умумий авария ҳолатидан ташқари) тўланмайди. Бошқа ҳолларда бу икки шарт турлари ўхшашдир.

Валюта қалтислиги ва уларни суғурта қилиш усуллари. Валюта қалтислиги деганда ташқи иқтисодий операциялар ва ТИА қатнашчиларининг хўжалик фаолияти натижаларини валюта курсларининг ўзгариши натижасида мумкин бўлган ўзгариш тушунилади. Халқаро иқтисодий операцияларининг барча субъектлари: давлат, банютар, савдо ва саноат компаниялари, бошқа юридик ва жисмоний шахслар валюта қалтисликлигига дуч келиши мумкин.

Импортчи ва экспортчилар ташқи савдо операцияларини амалга оширишда валюта қалтисликлигига дуч келади. Агар экспортчи товарини тўлов муддатини чўзиш билан сотса, бунда валюта сифатида импортчи мамлакат ёки учинчи мамлакат валютаси олинса у валюта қалтисликлигига дуч келади. Экспортчи баҳо валютаси курси тушиб кетса ўз миллий валютасига нисбатан у товар учун оладиган сумма миллий валютада олганда кам чиқса, агар у сарфлаган харажатни қопламаса ўзи ният қилган фойдани ола олмайди ва катта зарар кўради. Шундай қилиб экспортчи учун баҳо валютаси курсининг миллий валютага нисбатан шартномани имзолаши ва у бўйича тўлаш даврида пасайиб кетиши - бу валюта қалтисликлигидир. Бу давр ҳар қандай турдаги ташқи савдо ва кредит операцияларини амалга оширишда тўлов муддатининг чўзилиши кўзда тутилган ёки тутилмаганидан қатъий назар мавжуд бўлади, ҳамда барча ташқи савдо битимлари валюта қалтисликлигига дуч келади.

Импортлар учун валюта қалтислиги (хавфи) агар товар сотиб олганда баҳо чет эл валютасида белгиланиб, чет эл валютаси курси импортчи давлат валютасига нисбатан кўтарилса валюта қалтислиги юзага келади, бунда сотиб олинган товар учун кўпроқ маҳаллий валюта сарфланади.

Тадбиркорлар ўз ишларининг охириги натижаларини иложи борида узоқроқ келажак учун режалаштирадилар. Шунинг учун ҳам ғарб корпорациялари амалиётида валюта

қалтислиги учун вақт ҳисоби корпорация томонидан битим тузиш учун қарор чиққан кун олинмайди.

Валюта қалтислигини бўлак ҳол сифатида валюта авуарларининг валюта маблағларини жойлаштириш бўйича операцияларида пайдо бўладиган коррозияланиш хавфи сифатида қараш лозим. Бу турдаги валюта хавфидан банклар ҳам уларнинг миждолари шунингдек давлат ҳам зарар кўриши мумкин. Бу ҳолдаги валюта қалтисликлари бошқа ҳар қандай турдаги савдо-кредит операцияларидаги валюта қалтисликларига мос келади, чунки валюта маблағларини жойлаштириш бўйича операциялар мазмунига кўра кредит хусусиятига эгадир.

Юкорида айтилганларнинг барчаси валюта хавфини қуйидагича изоҳлаш имконини беради: валюта қалтислиги - миллий валютага нисбатан ташқи савдо, кредит, валюта операцияларини ўтказиш ва валюта маблағларини сақлаш вақтида бу хорижий валюта курсининг ўзгариши натижасида валюта авуарларининг нохуш қайта баҳоланиши, ёки валюта йўқотиш хавфидир.

Валюта қалтисликларининг турлари. Ҳозиргача биз валюта қалтисликлари тушунчасини бўлак бир иқтисодий операцияга нисбатан кўриб келдик. Агар ТИФ аъзолари ҳам талаб, ҳам мажбурият билан кўплаб чет эл валютасида ифодаланган операцияларни амалга оширишлар эканлар, улар операцияларнинг барча ҳажми бўйича эмас, балки очиқ валюта мавқеи бўйича қалтислик рўёбга чиқади.

Очиқ валюта мавқеи валюта қалтислиги билан боғлиқ бўлиб банкларнинг қўшимча фойда ёки зарарига олиб келади. Шунинг учун ҳам кўпчилик мамлакатларда очиқ валюта мавқеининг ўлчамини давлат молиявий органлари белгилайди.

Одатда фирманинг валюта қалтислиги масалаларини ечиш борасидаги ишлари валюта қалтислигига учрайдиган суммаларни очиқ валюта мавқесини белгилашдан бошланади. Бунда валютани сотиб олишда узун мавқе кўпаяди ёки қисқаси пасаяди. Валютани сотишда эса тескарсиси: қисқаси кўпаяди ёки узун мавқе тугатилади.

Валюта қалтислигининг пайдо бўлиши шартлари аввало ташқи савдо ва кредит битимлари билан боғлиқ аниқ валюта операцияларидаги йўқотишларга олиб келиши мумкин.

Бундай валюта қалтисликларини уларнинг биринчи турига, яъни аниқроқ айтганда нақд валюта йўқотишларига киргизиш зарур.

Валюта қалтислигининг иккинчи типи бу ташқи савдо битимлари билан бевосита боғлиқ бўлмай, балки фирма балансининг актив ва пасив моддаларини қайта баҳолашда пайдо бўладиган валюта қалтисликдир.

Валюта қалтислигининг икки тури ҳисобда ҳам турлича акс этирилади. Биринчи

турдаги валюта қалтислиги аниқ ташқи савдо операцияларининг натижаларини режалаштирилганларидан оғишга олиб келади. Бухгалтерия ҳисоби нуқтаи-назаридан қаралса бундай турдаги оғишлар қандайлигича мавжуд бўлмасин молиявий ҳисоб-китобларда акс этмайди. Биринчи турдаги валюта қалтисликли ҳисобга олиш фақат аналитик ҳисобга олиш тизимида мумкиндир.

Валюта қалтислигининг иккинчи тури ва аксинча бухгалтерия ҳисобида бевосита акс этади. Шунинг учун зарарларнинг бухгалтерлик ҳисоби деб аталиши мумкин.

Юқоридаги айтилганларни амалиётга тадбиқ; этишни қуйидаги мисолга кўра амалга ошириш мумкин. Агар субъектнинг баланс ҳисобидаги валюта маблағларини ташқи иқтисодий банкда ҳаракатсиз ушлаб турса, ҳар ҳафтада сўмни янги котировкасининг чиқиши билан субъект активларини қайта баҳолаш содир бўлади, курслар орасидаги фарқлар эса тўғри ва бевосита фойда ва зарарлар ҳисобига киритилади.

Охирида айтиш керакки нақд зарарларнинг валюта йўқотиши ташқи савдо операцияларининг натижалилигига таъсир кўрсатувчи сифатида кўп амалий аҳамиятга эгадир.

Валюта қалтисликлини суғурта қилишда иккита стратегия мавжуд, буларга: чайқовчилик ва қўлдан чиқарилган фойда қалтислиги киради.

Валюта қалтислигини суғурта қилиш деганда халқаро иқтисодий операцияларнинг натижаларини валюта курслари ўзгаришидан боғлиқлигини йўқотишга қаратилган чоралар, тадбирлар тушунилади.

Валюта қалтислигини суғурталашнинг мақсади халқаро иқтисодий битимлар натижаларини уни имзолаш пайтида қайд қилиш ёки ҳеч бўлмаганда бу натижаларнинг ўзгариш имкониятларини чеклашдир.

Икки бошқарув қарорларидан бирини танлаб ёмон иқтисодий натижалар олиш “қўлдан чиққан фойда қалтислик” номини олди.

Баъзи фирмалар валюта беқарорлигига замонавий халқаро савдонинг бир қисми сифатида қараб ҳеч қачон валюта қалтисликлини суғурта қилмайдилар, шундай қилиб валюта қалтисликли натижасидаги ишончсизлик улар томонидан оддий қалтислик деб ҳисоблайдилар.

Субъектларнинг иккинчи категорияси эса валюта курси истиқболидан қатъий назар барча очик мавқеларни қоплайди.

Қўлдан кетган фойда қалтислигининг мавжудлиги, ҳамда бошқа икки стратегиялар, ишонччилик ва паст тутиб туришлар қулай. Солиқларни бирлаштиришга интилиш - кўпчилик банкларнинг очик валюта мавқеларини ташқи савдо операцияларининг манфаатдорлигини ошириш мақсадида очик валюта мавқесини қўллаб қувватлаб, валюта

қалтислигини юз фоиз суғурталашдан бош тортмоқдалар. Очиқ валюта мавқеи бўйича валюта қалтислигини билган ҳолда бош тортиши валюта чайқовчилиги дейилади.

Қўлдан кетган фойда қалтисликли иқтисодий операциялар қатнашчиларининг битимлар бўйича яхши натижалар олиш имконияти бўлган ҳолда ёмон натижалар олинганидан “афсусланганлигини” ифода этади.

Муваффақиятсиз валюта чайқовчилигига мисол сифатида “Херштадт” немис банкининг 1984 йилдаги хонавайрон бўлиши, Япониянинг 1987 йилдаги “Дайити Конге” (36,5 млн. долларга) ва 1985 йилдаги “Фудзи” банкларининг зарари, 1982 йилдаги Швейцария “Бэнк оф Свицланд” банкининг тўловга қобилиятсизлигини кўрсатиш мумкин.

Битим қатнашчисининг валюта қалтислигини суғурта қилиш ёки қилмаслик қарорининг тўғрилиги валюта курсларини битим тузиш ва тўлови орасидаги муддат ичида валюта курслари келажагини баҳолашга боғлиқдир.

Валюта курслари истиқболини белгилаш деганда махсус илмий тадқиқотлар ёрдамида курслар ўзгаришининг келажаги тўғрисида маълумотлар олишдир.

Ўзгариб турувчи валюта курслари тизими киритилиши билан уларнинг ўзгариши ва доимий миқёсини олдиндан айтиб бўлмайдиган бўлиб қолди.

Истиқболни белгилаш очиқ валюта мавқеининг келажакда диапазонли ўзгаришларини аниқлаш учун ишлатилади. Минимум ва максимум кўрсаткичлари эса суғурта бўйича тутилишлар билан таққосланувчи мумкин бўлган валюта зарарини ҳисоблаб чиқариш учун ишлатилади.

Агар потенциал валюта зарари ўлчамини қоплаш қуйи тутиш суммасидан ошиб кетса барча очиқ валюта мавқеи ёки бир қисмини суғурта қилиш тавсия этилади. Қуйидаги жадвал нетто - узун ва нетто - қисқа позиция ҳолларида бу қоида қандай таъсир кўрсатишини ифода этади.

Кутилаётган нақд курс	Очиқ валюта мавқеининг қарор қабул қилинган вақтдаги қийматини суғурта қилиш тавсия этиладиган улуши.	
	Узун мавқе	қисқа мавқе
Максимал (юқори ўлчам 90% даража ишонч)	100% суғурталаш	Суғурталамаслик
Модда (курснинг фойда ва зарарга ишончли таъсирлиги)	50% суғурталаш	50% суғурталаш

Минимал (пастки ўлчам ишонч даражаси 90%)	Суғурта қилмаслик	100% суғурта қилиш
---	-------------------	--------------------

Агар қоплаш баҳоси фойда ёки зарарга таъсир даражасига нисбатан кўпайса, фирма суғурта қилмаслиги керак. Агар қоплаш қиймати ўзгаришлар эҳтимолининг 90% дан арзон бўлса, тўлиқ қоплашни таъминлаш керак.

Ва ниҳоят, агар қоплаш баҳоси эҳтимол тutilган йўқотишдан энг кам, аммо энг фойдали вариантдан кўп бўлса суғурталаш қарори компаниянинг қалтислигига ёмон муносабатлари даражасига боғлиқ бўлади.

Суғурталаш тўғрисидаги қарор қабул қилинишининг кўриб чиқилган қоидаси фақат, мўлжал бўлиб хизмат қилиши мумкин ва берилган маълумотларнинг қанчалик тўғрилигига қараб қўлланиши мумкин. Агар очик мавқе аниқ белгиланмаса ёки валюта курси аниқ белгиланмаса қоида нотўғри қарорлар чиқариш мумкин. Шунинг учун ҳам валюта қалтисликли стратегиясининг муҳим элементи - бу ҳолат тўғрисида иложи борица аниқ маълумотлар олишдир.

Юкларни транспортда суғурталаш шартномасига кўра суғуртачи ташкилот фойдасига шартнома тузилган юк эгасига юкка шартномада келишилган шартлар асосидаги ҳолатларда хавф ёки шикаст етса келган зарар учун тўлов тўлайди.

Шартнома суғуртачининг ёзма аризаси асосида тузилади. Аризада қуйидагилар кўрсатилиши зарур: юк тўғрисидаги маълумот, транспорт тури, ташиш йўли, юкни жўнатиш вақти, ташиш ҳужжатлари, юкнинг суғурта суммаси, суғурта қилиш шартлари.

Суғурта шартномаси суғуртачи ташкилот ўз имзоси учун ҳужжат, яъни суғурта полисини берган ва суғуртачи суғурта мукофотини тўлаган вақтдан бошлаб тузилган ҳисобланади.

Суғурта аккредитивда кўрсатилган суғурта шартларига тўлиқ мос келувчи шартларда ёзилган бўлиши керак.

Халқаро алоқа йўллардаги юкларни транспортда суғурта қилиш қоидаларига кўра суғуртанинг уч хил тури мавжуд:

- “барча қалтисликлар учун жавобгарлик билан”.

Суғуртанинг бу шarti - энг тўлиғидир. Махсус келишилган ҳоллардан ташқари, ҳар қандай сабабга кўра юкнинг шикастланиши ёки бутунлай йўқолишидан келган барча зарарлар тўланади.

- “қисман авария учун жавобгарлик билан”.

Бу шартга кўра суғуртачи белгиланган сабабларга кўра келган зарарни тўлайди асосан: олов, яшин ва бошқа табиий офатлар транспорт воситалари ҳалокати, кўприклар

кулаши оқибатида юкнинг бир қисми ёки ҳаммаси нобуд бўлганлиги учун, юкни ортиш, жойлаш ва тушириш вақтдаги бахтсиз ҳодисалар учун.

- “ҳалокат ҳолларидан ташқари шикастлар учун жавобгарликсиз”.

Бу шартга кўра транспорт воситалари ҳалокати натижасида юк бутунлай ёки қисман нобуд бўлишидан бўлган зарар тўланади.

Суғурта тўловини талаб қилишга суғуртачи суғурта қилинган юкдаги манфаатини, суғурта ҳолати борлигини, ўзининг зарар бўйича даъвосини ҳужжатлар асосида исбот қилиши зарур.

Даъво қила туриб, суғуртачи суғурта компаниясига қуйидаги даъво ҳужжатлари йиғиндисини тақдим этади:

- суғурта полисининг асли;
- коносамент, чартер ёки
- инвойс (ҳисоб-фактура);
- суғурта ҳолатини кўрсатувчи ҳужжатлар - авария сертификати, хабар акти, экспертиза акти, денгиз протести, кема журналичан суғурта ҳолатининг сабаби кўрсатилган кўчирмаси;
- зарарнинг экспертиза ҳужжатлари билан асосланган ҳисоби.

Суғуртачи даъво бериш ва илова қилинадиган ҳужжатлар бериш муддатига қаттиқ риоя қилиши зарур. Юк йўқолган ҳолда суғурта полиси юкни транспорт воситасидан туширилганидан кейин 3 кун ичида ташувчига бериши шарт. Юкни авария комиссари томонидан текшириш ва туширилган вақтдан 10 кун ичида олиб борилиши керак.

Ташқи савдо операцияларини олиб боришда даъво қилиш муддатлари қуйидагича: экспорт ташувларида суғурта ҳолати аниқланган вақтдан бошлаб - 1 йил, импорт ташувларида эса - 6 ой.

Транспорт шартномаси бўйича барча баҳслар арбитраж судларида ҳал қилинади.

Суғурта ҳужжатлари. Ушбу ҳужжатлар суғурта қилувчи ва суғурта қилинаётган шахс ўртасидаги муносабатларни акс эттиради. Суғурта қилувчининг роли шундан иборатки, у суғурта қилинган шахсга бахтсиз ҳодиса туфайли етказилган зарарни тўлайди. Суғурта ҳужжатларига қуйидагилар киради:

Суғурта полиси – суғурта қилувчи томонидан бериладиган ва суғурта тўғрисидаги шартномани тасдиқлайдиган ҳужжат. Полисда тузилган шартноманинг шартлари кўрсатилади. Унда суғурта қилувчи аниқ кўрсатилган тўлов эвазига шартномада кўрсатилган қалтисликлар ва бахтсиз ҳодисалар туфайли етказилган зарарни қоплаш мажбуриятини олади.

Суғурта полиси суғурта жамияти томонидан суғурта қилинувчига у суғурта тўловини

тўлаб бўлганидан кейин берилади. Суғурта полислари суғуртани расмийлаштириш тартиби ва қалтисликнинг хусусиятидан келиб чиқиб турли кўринишларда ва номларда бўлади. *Бош полис* суғурта қилувчи ва суғурта қилинаётган шахс ўртасидаги узок муддатли шартномадан иборат бўлади. *Рейсли суғурта полиси* суғурта объектини маълум муддатга суғурта қилади. *Аралаш полис* бўйича объект ҳам маълум рейсга, ҳам маълум муддага суғурта қилинади.

Суғурта сертификати – суғурта жамияти томонидан суғурта қилинувчига бериладиган ҳужжат бўлиб, у суғурта ўтказилганлиги ва ва полис берилганлигини тасдиқлайди. Аниқ юкка нисбатан бундай сертификат асосан агар товарлар бош ёки валюталаштирилмаган полис шартларига мос равишда суғурта қилинган бўлган ҳоллардагина тўлдирилади. Суғурта қилинувчининг талабига биноан, бу ҳужжат суғурта полисига алмаштирилиши мумкин, чунки кўплаб мамлакатларнинг қонунлари суғурта ҳужжати сифатида фақат суғурта полисинигина тан олади.

Суғурта эълони (бордеро) – суғурта қилинувчи ўз суғурта қилувчисига тарафлар ўртасида тузилган шартноманинг кучи таъсир қилдиган алоҳида юк жўнатишлар ҳақида батафсил маълумотлар берадиган ҳужжатдир.

Ковернот – суғурта қилинувчи томонидан суғурта қилувчини унинг суғурта ҳақидаги йўриқномалари (суғурта агенти томонидан суғурта қилинувчи фойдасига тузилган) бажарилганлиги ҳақида хабар берадиган ҳужжатдир.

Таянч сўзлар: суғурта, суғурта компаниялари, суғурта бизнеси, шикастлар учун жавобгарликсиз шартлар, ТИФ суғурталаш ташкилоти, ТИФ ни суғурталаш техникаси, СИФ, КАФ, ФОБ, ФАС, барча қалтисликлар, валюта қалтислиги, юкларни транспортда суғурта қилиш, суғурта полиси, инвойс, суғурта сертификати, суғурта эълони (бордеро).

Глоссарий:

Суғурта - бу юридик ва жисмоний шахсларнинг маълум бир тўлов эвазига суғурта қилинган шахсга бахтсиз ходиса туфайли етказилган зарарни тўлаш мажбуриятини олишдир.

Суғурта мукофоти - бу суғуртачи суғурта (кеманинг тахминий шикасти ёки ҳалокати учун жавобгарлигининг ўзига олиш) учун оладиган тўловдир; суғурта мукофоти суммаси мукофот ставкасини суғурта суммасига суғурта шартномасида кўрсатилган ва суғурта қилинаётган пайитдаги амалдаги қиймат суммасидан ошмайдиган суммага кўпайтириш орқали олинади.

КАФ битимлари - инглизча сўз бўлиб қиймат ва фрахт деган маънони англатади,

етказиб бериш КАФ битимига кўра сотувчи ўз ҳисобидан манзилигача шартномада кўрсатилган денгиз ташуви шартномасини тузиши ва юкни кемагача олиб бориши зарур.

Суғурта полиси – суғурта қилувчи томонидан бериладиган ва суғурта тўғрисидаги шартномани тасдиқлайдиган ҳужжат.

Суғурта сертификати – суғурта жамияти томонидан суғурта қилинувчига бериладиган ҳужжат бўлиб, у суғурта ўтказилганлиги ва ва полис берилганлигини тасдиқлайди.

Суғурта эълони (бордеро) – суғурта қилинувчи ўз суғурта қилувчисига тарафлар ўртасида тузилган шартноманинг кучи таъсир қиладиган алоҳида юк жўнатишлар ҳақида батафсил маълумотлар берадиган ҳужжатдир.

Ковернот – суғурта қилинувчи томонидан суғурта қилувчини унинг суғурта ҳақидаги йўриқномалари (суғурта агенти томонидан суғурта қилинувчи фойдасига тузилган) бажарилганлиги ҳақида хабар берадиган ҳужжатдир.

Назорат учун саволлар:

1. ТИФнинг ривожланишида суғуртанинг роли.
2. Суғуртанинг моҳияти.
3. ТИФдаги суғурталаш объектлари.
4. “Ўзбекинвест” ва унинг вазифалари.
5. Суғурта шартномалари.
6. Юкнинг шикастланиши ва нобуд бўлиши юзасидан жавобгарлик шартлари.
7. Юк шикастланиши бўйича жавобгарликсиз шартлари.
8. ТИФни суғурталаш техникаси ва уни ташкил этиш.
9. “Инкотермс” қоидалари.
10. Валюта қалтисликлари

Тавсия этилаётган адабиётлар:

А. Асосий адабиётлар:

1. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ЮНИТИ, 2003 г.
2. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г
3. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Т.: Мехнат, 2004 г.

4. Касимов А, Вёськин И. Основнўе направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан, 2004 г.
5. Международнўе транспортнўе перевозки. М.: Прогресс, 2004 г.
6. Гвозденко А.А. Основў страхование: Учебник. - М.: Финансў и статистика, 2004.
7. Гвозденко А.А. Страхование: Учебник. М-ТК Велки, Проспект, 2004.
8. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб пособие. - М.:ИНФРА-М, 2004.
9. Сухоруков М.М. Технология продаж страховўх продуктов. - М.: Анкил, 2004.
10. Шахов В.В. Страхование: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2004.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 1998 йил 31 мартдаги «Ташқи савдо фаолиятини янада эркинлаштиришнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» қарори. // «Халқ сўзи», №25, 1998 й.
2. Сборник типовўх контрактов. Т.: МП «ЭКТА», 2004 г
3. Шахов А.С. Сраховое дело. М.: ФиС, 2004 г.
4. Алиничев В.В., Алиничева Г.Н. Страхование валютнўх рисков банковских и экспортно коммерческих кредитов. М.: МО, 2004 г.
5. Синецкий Б.И. Внешнеторговўе операции. - М.: Международнўе отношения, 2004 г. - 381 с.
6. А. Бадов, П.Бўков. Странная сделка «Эксперт»,№45, 2003г.
7. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.
8. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.
9. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003, p. 249.
10. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (Ill.), 2003, p. 120.
11. www.review.uz.
12. www.cer.uz.
13. <http://www.washprofile.org/>
14. <http://www.ananova.com/>
15. <http://www.cnews.ru/>
16. www.vip.lenta.ru

Фойдаланилган адабиётлар:

А. Асосий адабиётлар:

1. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларини чуқурлаштириш йулида. Т.: Ўзбекистон, 1995 г, стр. 17, 29, 102-119.
2. Каримов И.А. Ўзбекистон - бозор муносабатларига утишнинг узига хос йули. Т.: Ўзбекистон, 1996 г.
3. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бусагасида: хавфсизликка тахдид баркарорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.: Ўзбекистон, 1997 г.
4. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 1998 йил 31 мартдаги «Ташқи савдо фаолиятини янада эркинлаштиришнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» қарори. // «Халқ сўзи», №25, 1998 й.
5. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 1999 йил 7 апрелидаги «1999 йилда валюта тушумини истикболлаш ва таъминлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» // «Халқ сўзи», №30, 1999 й.
6. ЎзР Вазирлар маҳкамасининг 2000 йил 26 июндаги «Биржадан ташқарии валюта бозорини янада ривожлантириш ва мустаҳкамлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» қарори. // «Халқ сўзи», №124, 2000 й.
7. ЎзР Президентининг 11.04.2005 йилдаги «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора тадбирлар тўғрисидаги» фармони. // «Халқ сўзи», №31, 2005 й.

8. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. Т.: Узбекистан, 2002 г, стр. 6-20, 34-51.
9. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьева. М.: БЕК, 2004 г.
10. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. М.: ЮНИТИ, 2003 г.
11. Синицкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 2004 г. - 381 с.

Б. Қўшимча адабиётлар:

1. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Гвозденко А.А. Страхование: Учебник. М-ТК Велки, Проспект, 2004.
3. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб пособие. - М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Сухоруков М.М. Технология продаж страховых продуктов. - М.: Анкил, 2004.
5. Шахов В.В. Страхование: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2004.
6. Лехенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. - М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет), Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. - М.: Междунар. Отношения, 2001.
9. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. Учебник. 2-е изд. перераб. и дополн. - М.: Юнити-Дана, 2001.
10. Гурова И. П. Этика международных экономических отношений Учеб. пособ. - М.: Дело, 2004.
11. Данильцев А. В. Международная торговля. Инструменты регулирования: Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. - М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
12. Дегтярёв О.И. Внешне-экономическая деятельность: Учеб. пособие./ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.-М.: Дело, 2004.
13. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. -СПб.: Питер, 2004.
14. Дюмулен И. Н. Всемирная торговая организация. - М.: ЗАО Экономика, 2003.
15. Дюмулен И.Н. Международная торговля услугами. – М.,2003.

16. Ломакина О. Б. Практическое руководство по заключению международных лицензионных договоров по передогу объектов промышленной собственности. Ч. 11. Учеб. пособ. - М.: МГИМО, 2001.
17. Принципы международных коммерческих договоров. - М.: Международные отношения, 2003.
18. Устинов И. Н. Мировая торговля: Статистическое – энциклопедический справочник. - М.: ЗАО Экономика, 2002.
19. Хоришилов А. В., Селетков С. Н. Мировые информационные ресурсы. - СПб.: Питер, 2004.
20. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция. Учеб. пособ. - М.: Междунар. Отношения, 2003.
21. Энциклопедия стран мира. НПО «Экономика» «РАН» отделение обществ, наук / Глав. Ред. Н. А. Симония, редкол. В.Л. Макаров, А. Д. Некиполов. Е. М. Пиримак; предисл. Н. А. Симонии. - М.: ЗАО Экономика, 2004.
22. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношения. Учебное пособие.- М.,ИВЦ «Маркетинг» 2004.
23. А. Бадов, П.Бўков. Странная сделка «Эксперт»,№45, 2003г.
24. А.П. Киреев. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для вузов. - М., Международное отношение, 2004.
25. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Т.: Мехнат, 2004г.
26. Касимов А, Васькин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан, 2004 г.
27. Международные транспортные перевозки. М.: Прогресс, 2004 г.
28. Сборник типовых контрактов. Т.: МП «ЭКТА», 2004 г.
29. Шахов А.С. Страхование дело. М.: ФиС, 2004 г.
30. Алиничев В.В., Алиничева Г.Н. Страхование валютных рисков банковских и экспортно коммерческих кредитов. М.: МО, 2004 г
31. Клавонн, Ф. Фархат , Узбекистан на пути интеграции в мировую торговую систему. - Бизнес-вестник Востока , №1(313)
32. Узбекистан и стран СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.
33. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.
34. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.
35. The real leap forward // The Economist, November 20, 2003.
36. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002, p. 249.

V - мавзу. Òàøқè èқòèñîäëé ôäîëëüòíëíä òðäîñîðò òäîñëîðè

5.1. Òàøқè èқòèñîäëé ôäîëëüòäääëè òðäîñîðò муомалаëäðè

5.2. Òàøқè ñäääî ðëëäðèëè òàøèø øäðòíîäëäðè вa базис шартлар

5.3. Транспорт вa юклаш – экспедиторлик ҳужжатлари

VI - мавзу. Òàøқè èқòèñîäëé ôäîëëüòää ñîäîñòèçëüëäð

6.1. Òàøқè èқòèñîäëé ôäîëëüòää ëîäîñòèçëüëäðíëíä òîñîñëüòëäðè

6.2. ×äò ýë ñäðîñîðò äýëääî ëîðòíîäëíä üäàòèëëèøè òîñîñëüòëäðè ää ôäîëëüòè

6.3. ҚÈíëíä äèçîñ ääñòòðè ää ñäðîñîðò ääñòòðè

VII – мавзу. Òàøқè èқòèñîäëé ôäîëëüòää ñòçòðä

7.1. ÒÈÒäääëè қалтисликëäðííííí ñðèüòè ää òòðëäðè

7.2. ТИФ ни суғурта қилишни ташкил этиш вa уни ҳужжатлаштириш

Тавсия этилган адабиётлар