

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ.
ТОШКЕНТ ДАВЛАТ АВИАЦИЯ ИНСТИТУТИ.
«МЕНЕЖМЕНТ ФАКУЛЬТЕТИ»**

**«ТИЖОРАТ ВОСИТАЧИ ТАШКИЛОТЛАР» (ТВТ)
ФАНИДАН МАЪРУЗАЛАР МАТНИ.**

Тузувчи: *и.ф.н., доцент З. Қодиров*

Тошкент - 2007

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВОСИТАЛАРИ САВДОСИ БЎЙИЧА ТВФ-ТИНИНГ МОҲИЯТИ.

1. Ишлаб чиқариш воситалари савдоси сармоя айланма ҳаракатининг объектив шартлари.

Юқори даражадаги товар муаммоси бозор иқтисодиёти шароитига амал қилишининг асосий шарти ҳисобланади. Бозор иқтисодиёти талаб ва таклиф қонуниятига биноан ишлаб чиқарувчилар ҳамда истеъмолчилар ўртасидаги товар муомаласи, хизмат кўрсатиш билан чамбарчас боғлиқдир.

Ҳар қандай алоҳида олинган сармоя ўз муомала йўлида, тадбиркор тасарруфида бўлган, маълум миқдордаги пул ёки қандайдир ликвид, моддий ёки маънавий қадрият сифатида бошлайди.

Тадбиркорлик билан шуғулланувчи барча инсонларнинг асосий мақсади бўлиб, ўз сармоясини кўпайтириш ҳисобланади, яъни қайси соҳада фаолият кўрсатишидан қатъий назар ўз ТВФ-ти натижасида фойда олишдир.

Сармоя эгаси тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун бозордан ўзига керакли ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучини харид қилади. Лекин шуни алоҳида таъкидлаб ўтиш керакки, ҳар қандай сармоядор ҳам уддалай олмайди, хатто истамайди ҳам, гарчи унда ўзига керакли ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучини сотувчига тўғридан-тўғри чиқиш имкони бўлса-да. Шунинг учун у, одатда, иқтисослашган ТВТ-лари хизматидан фойдаланиш учун мурожат этади. Улар тадбиркорга нимаyki зарур бўлса, маълум миқдорда ҳақ олиш эвазига

топадилар ва ўз вақтида етказиб берадилар. Буни улар ўз ишини пухта билган ҳолда бажарадилар, зеро бу юмушни ҳеч ким улардек тез ва арзон нархда удалай олмайдилар.

Ишлаб чиқариш воситалари билан савдо қилинар экан, ТВТлар бозорнинг таркибий қисмига, ишлаб чиқарувчиларнинг ҳамда истеъмолчиларнинг бир-бири билан боғланиш механизмига айланади. Бу эса амалда объектив жараён тусини олади ва у меҳнатни тақсимланиш қонунига тўла мос келади.

Шундай қилиб, ишлаб чиқариш воситалари савдоси билан шуғулланувчи ТВТ ҳар қандай тадбиркорга ўз тижоратчилик режасини амалга оширишда кўмаклашади, унга зарур ишлаб чиқариш воситаларини харид қилишда ҳар томлама хизмат кўрсатади.

Демак, ТВТ, ишлаб чиқариш воситалари савдоси билан шуғулланиб, тайёр маҳсулотларни ишлаб чиқарувчилар билан истеъмол қилувчиларга турлича имконият доирасидаги тез ва самарали айланма ҳаракат бўлишининг муҳим омилига айланади.

2. Ишлаб чиқариш воситалари бозори асосий иштирокчиларнинг умумий тавсифи.

Ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ҳаракатланиши тўғридан-тўғри бўлади ёки ТВТ томонидан амалга оширилади. Ишлаб чиқариш воситалари бозорининг асосий иштирок этувчилари бўлиб, турли маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи корхоналар ва истеъмолчилар, шунингдек товарни ишлаб чиқарувчи корхонадан истеъмолчига етказиб боришини таъминловчи ТВТлар ҳисобланади.

Бу ўринда, шуни алоҳида таъкидлаш лозим, чунки корхоналарни ишлаб чиқарувчи ва истеъмол этувчига бундай ажратиш, шубҳасиз шартли тавсифга эга. Чунки, ҳар қандай корхона истеъмол этмаган ҳолда ҳеч нарса ишлаб чиқара олмайди.

Шунга кўра корхона борки, у бир вақтнинг ўзида товар-моддий қиматдорликларни ўз фаолияти хусусиятларига кўра ва технология жараёни талабларига мувофиқ ҳам ишлаб чиқарувчи, ҳам истеъмолчи ҳисобланади.

Шунга кўра биз товарларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчига томон тўғридан-тўғри ёки ТВТ ёрдамида ҳаракати ҳақида сўз юритар эканмиз, мулоҳазаларимиз асосли бўлади қачонки, бизнинг баҳсимиз қандайдир муайян товар хусусида бўлса. Масалан: подшипниклар тайёрловчи завод ўз маҳсулотини автомобил ишлаб чиқарувчи заводларга етказиб беради. Лекин, шу билан бирга, подшипниклар ишлаб чиқарувчи завод бошқа машинасозлик заводлари учун зарур маҳсулот ишлаб чиқаришда маъсул металлларни ҳамда бошқа заводлар ишлаб чиқарадиган аммо, подшипник тайёрлашда керакли бўлган моддий хом-ашё ресурсларини талаб этади.

Шундай қилиб, подшипниклар заводи умуман ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчи ҳамда истеъмолчи ҳисобланади, хусусан эса, муайян маҳсулотга нисбатан олсак, у бир томондан подшипник ишлаб чиқарувчи, иккинчи томондан истеъмолчи ҳисобланади.

«Ўзбекистон Республикасидаги корхоналар ҳақида»ги қонунга биноан маҳсулот ишлаб чиқариш, ишлар бажариш ва жамият эҳтиёжларини қондириш ҳамда фойда олиш учун барпо этилган

мустақил хўжалик субъекти корхона деб юритилади. Қуйидагилар асосий ташкилий-ҳуқуқий корхоналар шакли бўлиб ҳисобланади: давлат корхоналари, маҳаллий корхоналар, яккахонлик (оилавий) хусусий корхоналар, тўла шериклик, аралаш шериклик, масъулияти чекланган шериклик (ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти), очик турдаги акциядорлик жамиятлари, корхоналар бирлашмалари, корхоналар шаҳобчалари ва ваколатхоналари мулкани меҳнат жамоалари томонидан сотиб олиш ёки ижарага олиш асосида бунёд этилганлар.

Чиқараётган маҳсулотининг тури ва салмоғига кўра корхона иқтисодиётнинг бирор соҳасига тааллуқли бўлади.

Корхоналар тавсифида улар миқдорий таркибини ва тармоқлар бўйича тақсимотини ўрнатиш муҳим аҳамиятга эга.

Амалдаги методологияга мувофиқ қуйидаги фаолият турлари ва тармоқлар фарқланади: саноат, қишлоқ хўжалиги, ўрмон хўжалиги, транспорт, алоқа, қурилиш, геология ва кон қидирув, савдо ва умумовқатланиш, моддий-техника таъминоти ва моддий ишлаб чиқаришнинг бошқа фаолият соҳалари, турар жой – коммунал хўжалик, аҳолига хизмат кўрсатиш, молия ва кредит иши, давлат суғуртаси, бошқарув, тарбия ва жамоат ташкилотлари.

Ўзбекистон ҳудудидаги, шунингдек собиқ шўролар мамлакатларидаги корхоналарнинг ўзига хос хусусиятлари бўлиб, уларнинг ривожланган бозор иқтисодиётига эга ғарб ва шарқ мамлакатларидан фарқланувчи катта кўламга эгалигидир.

Бу аҳволни корхоналар тузилишига оид статистика маълумотлари ҳам тасдиқлайди. Бу маълумотлар улар ҳажми нуқтаи назаридан йирик ўрта ва майда корхоналарнинг таққосидан

иборатдир. Бундай таққосда корхоналарни у ёки бу ҳажм гуруҳига ажратиш методидаги баъзи фарқлар истисно тариқасида қаралган.

Етакчи ғарб ва шарқ корхоналар тузилишидаги ўзига хослик уларга нисбатан майда эканлигидадир. (50 нафаргача ходимга эгалигидир). Масалан; Франциядаги майда корхоналар улуши 90% ни ташкил этса, АҚШда 70% ташкил этади.

Ўзбекистонда бозор муносабатларининг ривожланиши кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай шароитларни вужудга келтириш ҳисобига корхоналар тузилишини сезиларли даражада ўзгаришига имкон берди.

Ишлаб чиқариш воситалари бозори қатнашчиларининг муҳим хусусиятлари бўлиб уларни мулк у ёки бу турига таалуқли эканлиги ҳисобланади. Расмий статистикада, одатда, давлат сектори, кооператив ва хусусий (шахсий) сектор бир-биридан фарқланади.

Гарчи, бугунги кунда, корхоналарни мулк шаклига кўра фарқланиши бўйича ишончли ва тўлиқ статистик маълумот мавжуд бўлмаса-да, унда шу нарса аёнки, давлат сектори барча кўрсаткичлар бўйича, бозор муносабатларига ўтиш шароитларида улиши бир оз камайганига қарамай ҳамон устун вазиятда турибди. Бу кўп жиҳатдан бозор иқтисодиётига ўтишнинг биринчи йилларида хусусийлаштириш паст суръатларда бўлгани билан изоҳланади. Аммо, 90 йиллар ўрталарига келиб давлат корхоналарини акциядорлик жамиятларига ва хусусий фирмаларга айлантириш жараёни сезиларли даражада жадаллашди. Давлат секторидан чиқишга интилиш унда банд бўлганлар сонининг қисқарганлигида ҳам яққол кўринади.

Бозор муносабатларини янада ривожлантириш ва чуқурлаштириш мақсадида иқтисодни ислоҳ қилиш асосий бозор иштирокчилари ҳам миқдорий, ҳам сифат тавсифларини сезиларли ўзгариши шубҳасиздир. Бу ишлаб чиқарувчи воситаларини ишлаб чиқарувчилар ва истеъмол қилувчиларга қандай тааллуқли бўлса-да, ТВТ ҳам шунчалик тааллуқлидир.

***1. Хўжалик фаолияти шакли сифатидаги воситачиларнинг
моҳияти.***

Ер қуррасининг турли нуқталарида олиб борилган қидириш ишлари ва археологиявий тадқиқотлар натижасида кўпинча хайратда қоларли ҳолатларга дуч келамиз.

Масалан; бирор моддий-товар қимматдорлик, атайлик, фақат Исландиядаги ишлаб чиқарилганига қарамай Белгияда топилган ёки аксинча. Албатта буни одамларнинг янги манзил излаб кўчиб юрганликлари билан ёки саргўзаштлар, босқинчилик урушлари ва бошқа тасодифий ҳолатлар билан изоҳлаш мумкин. Бироқ, олимларнинг тадқиқотлари шуни исботламоқдаки, товарларнинг шаҳарлараро ва қитъалараро ҳаракатланиши кўпинча қонуниятлар билан боғлиқ экан.

Ҳар қандай товар, маълумки, инсоннинг муайян талабларини қондириш учун ишлаб чиқарилади. Бирор товарга бўлган мавжуд ёки кутилаётган талаб уни ишлаб чиқаришга бўлган иштиёқини қўзғатувчи омил бўлади. Ишлаб чиқариш ҳажми эса, одатда талаб миқдори ва унинг географиясига боғлиқдир.

Ишлаб чиқарувчилар тарихан маҳаллий талабни қондиришни мўлжалланганлар, аммо, унинг ўсиб бориши ва ишлаб чиқаришни кўпайтириш, ҳамда фойда олиш имконининг юзага келиши туфайли улар бошқа шаҳар қитъаларнинг бозорларига кўз тикадилар, бунда ўз товарлари билан у ерлардаги талаб ҳали қониқтирилмаганини эътиборга оладилар.

Лекин янги бозорларни ўзлаштириш сезиларли даражада моддий ва молиявий харажатларни – транспорт, товар кўриниши

ҳолатини сақлаш ва ишлаб чиқарувчилар маҳсулотини сотувга чиқариш бўйича харажатларни талаб қилади. Бу харажатларни кўпчилик ишлаб чиқарувчилар кўтара олмаслиги мумкин.

Шундай қилиб, очилаётган янгидан янги бозорлардаги истеъмолчиларга товарларни ишлаб чиқарувчилардан етказиб беришни ўз зиммасига олувчи тадбиркорларнинг янги тоифаси юзага келиши зарурат тақозасига айланади.

Мазкур вазифани ўз зиммасига олишга қарор қилган тадбиркорлар ўз интилишларида мутлақо беғараз дейишлик, оддий қилиб айтганда, соддаликдан ўзга нарса эмас.

Уларни бундай фаолият кўрсатишга ундаган омил, шубҳасиз улар сотадиган товарнинг, у ишлаб чиқарилган жойдаги нархи билан у сотиладиган, яъни ишлаб чиқарилган жойдан анча олисдаги – бозордаги нархи ўртасидаги фарқдир. Ана шу нархдаги фарқ сарф харажатларни қоплаб, яна уларни қаноатлантирадиган фойда ҳам келтиради.

Шундай қилиб, тарихан, бозор сахнасида тижорат асосида муайян товарларни ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида воситачилик қилувчи тадбиркорларнинг янги тоифаси пайдо бўлади. Улар бизнинг юртимизда – «савдогар»лар, русларда эса «купец»лар деб юритилади.

ТВФ билан шуғулланиб, бу кишилар фақат товарларнигина ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатини таъминлабгина қолмай, балки тадқиқотчилар таъкидлаб ўтганларидан турли халқлар ва давлатлар ўртасидаги маданият маориф, фан ва бошқа ўз хиссаларини қўшганлар.

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, воситачи фаолияти, гарчи моҳиятан тижорат фаолиятига яқин бўлса-да, лекин айтиб бериш фаолият бўла олмайди. Буни шу билан изоҳлаш мумкинки, воситачиликда ҳар доим ҳам тижоратдаги мақсад, яъни фойда олиш кўзда тутилмайди. Бундай вазиятларда воситачи сотувчи ёки тижоратчи бўлиб ҳисобланмайди, ўз вазифасини қандайдир бошқача мақсадларга кўра бажаради. Шу билан бирга бозор муносабатлари амалиёти кўрсатадигани ҳар қандай тижоратчи ҳам воситачи бўлавермайди. Фикримизнинг далили сифатида сотиш учун товар ишлаб чиқарадиган, тижорат мақсадини кўзлаган, масалан, ўз маҳсулотини истеъмолчига тўғридан-тўғри сотадиган корхонани мисол тариқасида келтириш мумкин.

Шундай қилиб, хўжалик фаолияти шакли сифатида воситачиликнинг моҳияти асосан тижорат асосида товар – моддий қимматдорликларни сотишга кўмаклашувчи ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида ҳуқуқий ва жисмоний шахслар пайдо бўлишида яққол кўринади.

Мазкур тижорат воситачи ташкилот (ТВТ)ларнинг фаолияти ушбу курснинг ўрганиш объекти ҳисобланади. ТВФнинг кўплаб тури мавжуд. Агентлар, брокерлар, дилерлар, дистрибьюторлар, чакана савдо қилувчилар ва бошқалар воситачилар ҳисобланади.

Улар турлича кўрсатган хизматлари учун (молиялаштириш, йирик партида товар сотиб олиш, қимматдор қоғозларни сақлаш, йирик партида молларни кичик-кичик партидаларга бўлиш, таваккалчиликка шерик бўлиш, бозорни тақсимлаш, нархни барқарорлаш ҳам шу жумладан) даромад оладилар.

Воситачилик тури тавсифдаги бахсли масалаларни ҳал этишда муҳим ўрин тутди. Бундай воситачиликдан мақсад – англашилмовчилик рўй берган томонларнинг муросага келишларига ёрдам беришдан иборат, бунга одатда воситачиликнинг ҳар икки томон вакили билан алоҳида-алоҳида учрашуви, сўнг икки томон вакили билан биргаликдаги мулоқоти йўли билан эришилади. Агар воситачи мажбурий тўловлар белгилаш ваколатига эга бўлса, унда бутун жараён арбитраж (ҳакамлик) деб аталади. Агар воситачи фақат низони ҳал этиш усулини таклиф этса, унда жараён келишувчилик деб аталади.

Воситачилик пул бозорида ҳам ўз ўрнига эга. Бу жараёнда пул қарз (кредит)га бир хил процент ставкасида олинади, қарз (кредит)га эса бошқача процент ставкасида берилади.

Ташқи иқтисодий соҳада воситачилик хорижий шерик излаш, битим тузиш ва уни амалга ошириш учун хужжатлар тайёрлаш, транспорт – экспедиторлик операциялар, кредит-молия хизмат кўрсатиш, товарларни суғурта қилиш, товарларни реклама қилиш, сотиладиган бозорни ўрганиш ва таҳлил қилиш, божхона расмиятчилиқни бажариши ва бошқа шаклда амалга оширилади. Шундай қилиб, бозор шароитларида воситачилик хўжалик фаолиятининг бир тури сифатида ижтимоий-иқтисодий ҳаётнинг ажралмас қисми бўлиб қолади. Бозор муносабатларининг ривожланиши воситачи ташкилотлар сонининг ошишига сўзсиз кўмаклашади.

1. Ишлаб чиқариш воситаларининг ишлаб чиқарувчидан истеъмол қилувчига томон ҳаракатланишининг асосий шакл ва босқичлари.

Товар – моддий қимматдорликларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмол этувчиларга томон ҳаракатланиши ишлаб чиқариш ва истеъмол шартлари, етказиб бериш усули, сотувчи ҳамда харид қилувчиларнинг молиявий-иқтисодий муносабатларини ташкил этишлари ва расмийлаштиришларига боғлиқ ҳолда сезиларли даражада турли-туманлиги фарқланади.

Бозор шароитларида ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўзаро муносабатларини демократлаштириш, шундоқ ҳам товар-моддий қимматдорликлар бозори иштирокчилари орасидаги турли туман шаклдаги товар ҳаракатини янада ранг-баранглаштиради. Буни кўп жиҳатдан маҳсулот сотиш, уни сақлаш ва ҳ.к.лар бўйича хизматлар туркумини ишлаб чиқарувчлар ҳамда истеъмолчиларга таклиф этувчи ҳар хил тоифадаги ТВТларининг сони кун сайин ошиб боришини изоҳлаш мумкин.

Қуйидаги биз ТВТни ишлаб чиқариш воситалари бозорида кўриб чиқамиз, мазкур қисмда эса, шаклланган кейинги ўн йилликларда мамлакатимиз иқтисодиёти учун энг хусусиятли бўлган ишлаб чиқариш воситаларининг ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига томон ҳаракатланиши анъанавий (бозор иқтисодиёти шароитларида ҳам ўз қадрини йўқотмаган) шаклларига алоҳида эътибор қаратилди.

Товарларнинг ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланиш хусусиятларига асосан транзит (тўғридан-тўғри) ва омборлар орқали тарқатиш шакли мавжуд.

Транзит шакли ишлаб чиқариш воситачиларини ишлаб чиқарувчилардан оралиқ бўғинлар (омбор, улгуржи дўкон ва бошқаларсиз) истеъмолчиларга етиб боришидир. Ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга ишлаб чиқариш воситаларининг омборлар орқали тарқатиш шаклида товар – моддий қимматдорликлар тўғридан-тўғри ҳаракатланмайди, балки оралиқ омборлар, улгуржи савдо дўконлари орқали ўтади.

Бозор муносабатларига ўтишдан анча олдинроқ ишлаб чиқариш воситалари билан улгуржи (кўтара) савдо қилиш ривож топа бошлаган, шу билан бирга, у билан боғлиқ шакллар узок муддатли тўғридан-тўғри хўжалик алоқалари, кафолатланган мужассам хизмат кўрсатиш, истеъмолчиларга буюртма асосида хизмат кўрсатиш, прокат (муваққат ижара) ва бир қатор бошқа хизмат турлари мавжуд бўлган. Ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланишининг юқорида баён этилган шакллари хусусида муфассал тўхталиб ўтамыз.

Транзит асосида ишлаб чиқариш воситаларини жўнатиш ёки ТВТ иштирокида ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасидаги ҳисоб-китоб бўйича амалга оширилади, ёки уларнинг иштирокисиз

Ишлаб чиқариш воситаларини транзит шаклда ҳаракатланиши (ҳисоб-китоб қилишдаги иштирокка кўра) ТВТнинг истеъмолчилар билан тузилган битим бўйича бевосита ишлаб чиқарувчилардан ишлаб чиқариш воситаларини олиб тўғридан-тўғри истеъмолчи-

ларга товарни ўз вақтида ва тўла равишда етказиб хизмат кўрсатиш фаолияти намоён бўлади. Бунда ТВТ маҳсулот қийматини тўлайди ва кейинчалик унинг ҳақини истеъмолчидан ундиради.

ТВТнинг маҳсулот ҳисоб-китобларида иштироки нисбатан транзит асосида етказиб беришда, айниқса фанко нархлари бўйича сотиладиган ишлаб чиқариш воситаларининг оммавий турлари – энергия манбаи, ёғоч-тахта, қора металл, қурилиш материалларини истеъмол манзилига етказишда яққол намоён бўлади.

ТВТ иштирокидаги ҳисоб-китобларда транзит асосида етказиб беришда воситачи ташкилотлар фаолиятини юзага келтиради. Бундан фаолият ҳам, асосан ТВТ вазифаси билан қурилиш ва ташкилотларнинг эҳтиёжларини аниқлаш, уларга буюртмасини ишлаб чиқарувчиларга фаоллаштириш ва ТВТ омбор ҳамда дўконларини четлаб ўтиб етказиб берилишини назорат қилишдан иборат бўлади.

Ишлаб чиқариш воситаларини транзит шаклда етказиб бериш бир неча ўн йилликлар мобайнида умумий миқдорнинг кўп қисмини ташкил этган. Бу муомала соҳасида товар – моддий қимматдорликлар йўлда бўлиш вақтини қисқартириш имконини берган ҳамда ташиш, ортиш, тушириш ва сақлашда ишлаб чиқариш воситаларини воситачи ташкилотлар оралиқ омборлари ва дўконларидаги сарф-харажатларни сезиларли даражада тежашга олиб келган.

Ишлаб чиқариш воситаларини етказиб беришликнинг транзит шаклидан фойдаланиш муайян даврдаги корхонанинг излаётган товарга бўлган талаби товарларнинг мазкур тури учун белгиланган меъёрдан кам бўлмаган тақдирдагина мақбулдир. Бунда транзит

меъёри дейилганда йўл қўйилган энг катта миқдордаги товарни, уни ишлаб чиқарувчи томонидан олувчи манзилига битта буюртма доирасида ортиб жўнатиш тушунилади.

Ишлаб чиқариш воситаларини етказиб беришнинг транзит шакли имкониятлари кенгайиши мумкин, қолгани эса анча майда буюртмалар белгиланса. Буни шундай изоҳлаш мумкин: буюртманинг битта банди бўйича энг кам товар миқдори тушунилади, уни ишлаб чиқарувчи мажбурий буюртма асосида бир вақтнинг ўзида бир тоифада бўлган турли миқдордагисини битта олувчи манзилига етказиб беришида амалга оширади.

Таъкидланган устун жиҳатларга қарамай, ишлаб чиқариш воситаларини етказиб беришнинг транзит шаклида шуни эътиборга олиш лозимки, мазкур шакл ҳам жиддий нуқсонлардан холи эмас. Бу шу билан боғлиқ, истеъмолчи корхоналарда, агар улардаги талаб белгиланган транзит меъёран паст бўлса, айрим товар – қимматдорликлар захираси хаддан ташқари ортиб кетади. Натижада номутоносиб мужассама юз беради, айрим ресурсларнинг ишлаб чиқариш захирасига келиб тушиш муддати чўзилиб кетади ва товар – моддий қимматдорликлар самарали фойдаланиш умумий тарзда пасайиши кузатилади. Булар барчаси кейинги йилларда умумий товар айланиши миқдорида транзит етказиш умумий камайишига олиб келади.

Ишлаб чиқариш воситаларини омборлардан етказиб бериш усули корхоналар эҳтиёжини, белгиланган транзит меъёрларидан қатъий назар, таъминлашга имкон беради. Бу айниқса, истеъмолчига қулай бўлган ўрта ва кичик корхоналардир. Мазкур шаклдаги етказиб бериш, истеъмолчилар товарларга буюртма

беришлари ва ўзларига зарур ишлаб чиқариш воситаларини, уларга бўлган амалдаги талабга мос равишда олишга имкон беради, ҳеч қандай ортиқча захира вужудга келишига йўл қўйилмайди. Бу ҳол ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар орасида оралик бўғин содир бўлиши туфайли юзага келади. У ҳам бўлса ТВТ–дир. Анна шунинг омборларидан зарур товарларни ташиш ҳеч қандай бир марта ташишлик ҳажми чекланмагани ҳолда амалга оширилади ва бу билан ташишнинг транзит шаклидан фарқланади.

Бундан ташқари, омборлардан ташиш шакли зарур ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг тайёрлаш муддатларига боғланиб қолишликдан истисно бўлишлари учун имконият туғдиради. Етказиб беришлик тўла-тўқис ва мужассам ҳолда бўлишлиги масаласини ҳал этади ва зарур товарларни етказиб беришликнинг аниқ муддатларини келишиб олишга имкон беради, чунки истеъмолчилар ўзларига керакли товарлар турларини ҳар хил етказиб берувчилардан эмас, балки биргина етказиб берувчидан олиши мумкин, у ҳам бўлса, ТВТ дир.

Юқорида баён этилганлардан шу нарса маълум бўлдики, ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар учун улар фаолиятининг самарадорлигини оширишнинг муҳим масаласи бўлиб, ишлаб чиқариш воситалари бозорида товар – моддий қимматдорликлар ҳаракатланишининг энг самарали шаклини танлашдир.

Ишлаб чиқариш воситаларининг ҳаракатланиш усули ёки шакллари билан бир қаторда товарларни тури, сифати, муддат ва х.к.лар, шунингдек ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар

ўртасидаги ҳамкорликлар алоқаларининг муддатлари каби шаклларни ҳам алоҳида кўрсатиш ўринлидир.

Товар етказиб беришнинг муҳим шартлари бевосита ишлаб чиқарувчилар ва маҳсулотни истеъмол этувчилар томонидан йўлга қўйилса ҳамда муносабати барқарор тоифасида бўлса, унда бундай ўзаро иқтисодий муносабатлар тўғридан-тўғри, узоқ муддатли хўжалик алоқалари дейилади.

Бундай вазиятда ТВТ фақат ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларни бир-бири билан боғлайди ва маҳсулотнинг гуруҳ-гуруҳ турларини етказиб беришнинг умумий ҳажми ва муддатини белгалайди

Тўғридан-тўғри узоқ муддатли хўжалик алоқалари маҳсулот ишлаб чиқарувчилар учун барқарор ишлаб чиқариш режаси ва қатъий фаолият иқтисодий кўрсаткичларини таъминлайди, кенг турдаги маҳсулотлар бўйича истеъмолчилар билан тузилган битим ҳамда олинган буюртмаларни ўз вақтида янада тўлиқ бажариш имконини яратади, ишлаб чиқариш воситаларининг ҳажми, миқдори ва сифат кўрсаткичлари, уларни тайёрлаш технологиясини янада такомиллаштиришга имкон беради, сарф – ҳаражатларни қисқартиради, инвестиция маблағларни оқлашини тезлатади.

Истеъмолчилар учун барқарор хўжалик алоқалари зарур ишлаб чиқариш воситаларига бўлган талабларини узлуксиз қондириш учун, ишлаб чиқариш захираларини ва у билан боғлиқ ҳаражатларни қисқартириш учун, чиқарилаётган маҳсулот сифатини яхшилаш ва х.к.лар учун имкон туғдиради.

Шундай қилиб, тўғридан-тўғри узоқ муддатли алоқаларнинг, ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ишлаб чиқариш

воситаларининг ҳаракатланиши шакли сифатида ўзига хос жиҳатлари бўлиб, қуйидагилар ҳисобланади:

- товарлар етказиб беришнинг асосий шартлари бевосита ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида келишиб олинади.;
- ишлаб чиқарилган маҳсулот турлари истеъмолчиларнинг аниқ буюртмаларига кўра шаклланади;
- шериклар ўртасидаги муносабат узоқ муддатли ва барқарор тусда ҳамда ҳамкорлик қилиш бўйича тузилган режа доирасида бўлади.

Ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар манфаатларини мувофиқлаштиришнинг янги шакллари излаш 60-чи йилларда ишлаб чиқариш техникавий аҳамиятга лойиқ ишлаб чиқариш воситалари улгуржи савдоси ривожланишига олиб келди.

Ўша даврдаги ишлаб чиқариш воситалари улгуржи савдоси хусусидаги кенг тарқалган тушунча, уни халқ хўжалигини давлат режаси асосида ривожлантиришга асосланган, моддий ресурсларни режали тақсимлаш тушунчаси эди. Улгуржи корхоналар ва маҳсулот тўғридан-тўғри (транзит) жўнатиш орқали савдо қилиш улгуржи савдонинг асосий тури ҳисобланган. Бунда маҳсулотлар таъминотининг ҳудудий идоралари томонидан майда улгуржи дўконлар орқали тақсимланган, маҳсулотлар ички ресурсларни жалб этиш тартибида сотилган.

Собиқ итифоқ бўйича 1990 йилдаги улгуржи савдо умумий ҳажми 110 млрд рублни ташкил этган, шу жумладан улгуржи корхоналар орқали 40% га яқини, эркин савдо тартибида эса 60%ни ташкил этган. Бир неча ўн йилликлар давомида ишлаб чиқариш воситалари билан улгуржи савдо қилишни режа – тақсимот асосида амалга оширишга бўлган уринишлар сезиларли натижани бермади.

Ҳақиқий улгуржи савдо шу вақтда амалга ошадики, қачонки, ишлаб чиқариш ва истеъмолчилар ўзлари юқоридан бўлган кўрсатмасиз бир-бирларини топсалар, битимларда нарх ва шартларни белгиласалар. Илгари эса мана шунча мутлақо амал қилинмаган.

Ишлаб чиқариш воситаларини режа асосидаги тақсимооти ва улгуржи савдоси улар учун бир-бирини инкор этувчилар бўлган ва шунинг учун улгуржи савдонинг ривожланиши ҳамда сифат жиҳатдан ўзгариши 90 йилларнинг бошига, бозор ислохотлари бошланган даврга тўғри келди. Ишлаб чиқариш воситалари улгуржи савдоси шакллари ва уларнинг ўзига хосликлари тўғрисида кейинги маърузаларда батафсил тўхталиб ўтамиз.

Кафолатланган мужассама таъминот, ишлаб чиқариш талабларини моддий таъминлаш шакли ҳисобланади, бунда давлат таъминот тизимининг ҳудудий идоралари истеъмолчиларга ажратилган товар моддий қимматдорликларни реализация қилиш ва уларга қўшимча хизмат кўрсатишлик вазифаларини ўз зиммасига олиб қўяди. Бундай шакл ресурсларни режали тақсимлаш давлатнинг тизимига хосдир. У бозор муносабатларини ривожлантириш ва ТВТлар фаолиятини жонлантириш шароитларида сезиларли ўзгаришларига учрайди.

Худди шу фикрни таъминот етказиб бериш ташкилотлари кўрсатаётган қўшимча хизматлар хусусида ҳам, техникавий воситалар прокати тизими ҳақида ҳам айтиш мумкин. Бозор муносабатлари шароитларида прокат тизими, хусусан, турли ижара шаклларига айланмоқда, масалан: лизинг – ўзининг барча турлари билан. У тўғрисида махсус маърузада алоҳида сўз юритилади.

**БОЗОР ШАРОИТЛАРИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ
ВОСИТАЛАРИНИ ТАҚСИМЛАШ ТУЗИЛМАЛАРИНИНГ
ҚАЙТА ШАКЛЛАНИШИ.**

***1. Моддий-техника таъминот тизимининг моҳияти
(тарихий фаслда).***

Таъминотчи – етказиб берувчи ташкилотларнинг шу кундаги аҳамияти ва фаолиятини тўғри баҳолаш учун, бозор муносабатлари ривожланаётган шароитларда қайта шаклланишини тушинтиришга ҳаракат қилиш учун қисқача тарзда уларнинг ўтмишдаги ривож ва аҳволига тўхталиб ўтиш мақсадга лойиқдир.

Совет ҳокимияти иқтисодиёти тузилмасининг асосий ўзига хос жиҳати социалистик ишлаб чиқаришнинг режалаштирилишини товар муносабатларига қарама-қарши қўйилганидан иборат бўлди. Режалаштириш товар ишлаб чиқаришни истисно қилди ва ҳар қандай бозор қонунлари пайдо бўлишини рад этди.

Барча асосий ишлаб чиқариш воситаларини марказлаштирилган тартибда режалаштириш ва тақсимлашга сўзсиз амал қилинди.

Совет ҳокимиятининг биринчи кунларидаёқ ишлаб чиқариш воситаларини тақсимлаш ташкил этилди ва маҳсулотларни ишлаб чиқариш ҳамда тақсимлаш, корхона, ташкилотларнинг таъминлаш – етказиб бериш фаолияти устидан ишчи назорати ўрнатилди.

Фуқаролар уруши, чет эл босқинчилик натижасида кўплаб хом ашё ва озиқ-овқат манбалари марказдан ажралиб қолди.

Бу ўз навбатида барча турдаги ресурслар билан таъминлаш ва уларни тақсимлашни янада марказлашувидан иборат бўлди. Булар барчаси қаттиқ иқтисодий чоралар кўришга, кейинчалик ҳарбий

коммунизм деб ном олган тартибга сабаб бўлди. Бу даврда саноатнинг турли тармоқларида бош-бошқармалар тузилди, унинг таркибига таъминот ва тақсимот бўлимлари ташкил этилди. Корхоналар тегишли бош-бошқармага тўлиқ бўйсундирилганликлари туфайли ҳар қандай мустақилликдан маҳрум эди.

Моддий бойликлар тақсимотининг ҳаддан ташқари марказлаштирилгани, ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилараро муносабат натура тарзда эканлиги уруш туфайли вайрон бўлган хўжаликни тиклашни орқага сураб эди. 1921 йил март ойида янги иқтисодий сиёсат (ЯИС)га ўтишга қарор қилинди. У моддий – техника таъминотини ташкил этиш ишига жиддий ўзгаришлар киритишни кўзда тутди. Марказлашган тақсимот ва пулсиз ҳисоб-китоб таъминот ва етказиб беришнинг анча мослашувчан тижорат тизимига ўз ўрнини бўшатиб бериши керак эди.

Кўпчилик корхоналар ЯИС шароитларида аста-секин давлат таъминотидан қутилиб, ўзларини керакли хом-ашё ва материаллар билан уларни бозордан сотиб олиб таъминлашга ўта бошладилар. Шу билан бир вақтда ўша пайтгача таъминот режаси асосида тақсимланадиган материаллар тури қисқарди. Йирик корхоналар бирлашмаси сифатида, тўла хўжалик ҳисоби асосида ишовчи трестлар пайдо бўлди.

Трестлар, амалда, ўз корхоналари ишлаб чиқарган маҳсулотлар билан таъминлаш ва уларни сотишликни ўз қўлларига оладилар, бу ҳол муомила харажатлари ошишига ҳамда улар ўртасидаги носоғлом рақобатга олиб келади. Натижада, трестларни синдикатларга бирлаштириш мақсадга мувофиқ деб топилади (масалан, кўмир, нефть, тўқимачилик ва б.), Синдикатлар

таркибида эса сотувни амалга оширувчи ташкилотлар – тижорат ва савдо бўлимлари тузилади, шунингдек синдикат аъзоларини моддий-техника таъминотини амалга оширувчи таъминот бўлимлари очилади.

Моддий бойликларни тақсимлаш бўйича давлат идоралари сифатида синдикатлар аҳамиятининг ошиши муносабати билан ўта муҳим бўлган айрим тур маҳсулотларга маблағ ажратиш тизими жорий этилди, шунингдек тақчил ресурсларни ташқи махсус комиссияси тузилди.

Аста-секин синдикатлар маҳсулот сотишни тўла ўз қўлларига кредитлар ва амалда саноатнинг сотувчи идорасидан, унга тўлиқ раҳбарлик қилувчи идорага айланадилар ҳамда халқ хўжалиги Олий кенгаши (ХХОК) вазифасини очикдан-очик бажаришга ўтдилар (ХХОКлар 1917 йилда тузилган эди). Буни эътиборга олган ҳолда 1929 йилда ХХОК бош–бошқармалари ва синдикатлар ўрнига айрим тармоқларга раҳбарлик қилиш бўйича хўжалик ҳисобидаги тармоқ бирлашмалари тулизди, корхоналар эса саноатни бошқаруви асосий бўғинларига айланди. Бирлашмаларга айлантирилган таъминот ва сотув бирлашмалари моддий хом ашё ресурсларини тайёрлаш, улар билан корхона, қуришлишларни таъминлаш, захира меъёрини белгилаш, буюртмалар қабул қилиш, уларни корхоналарга тақсимлаш билан шуғулландилар, ассортимент (маҳсулот турлари)ни ва стандарт (мезон)ни белгиладилар, шунингдек сифат устидан назорат ўрнатдилар.

Оқибат натижада бу корхоналар мустақилликга тўлиқ барҳам берди, улар раҳбарлари маъсулиятини пасайтирди, уларни ўз захираларидан эркин ва оқилона фойдаланиш имконидан маҳрум

қилди. 1931 йилда ХХОК қарорига мувофиқ корхона директорларига ўз корхоналарини таъминлаш борасида кенг ҳуқуқлар берилди ва шу билан бир вақтда таъминотчи ва сотувчи идоралар ҳуқуқ ва мажбуриятларини чеклаш амалга оширилди. Сотув фаолияти билан энди мустақил сотув ташкилотлари (пўлат сотувчи, рангли металл сотувчи ва х.к.) ёки уларнинг шахобчалари шуғуллана бошладилар.

Бундай шахобчалар тегишли тармоқ маҳсулотига талаб юқори бўлган ҳудудларда очилди.

Таъминот фаолияти билан тармоқ таъминот бўлимлари ва (район) таъминот идоралари шуғуллана бошладилар.

30-йилларнинг бошларида етказиб берувчилар билан истеъмолчилар ўртасида шартнома тузиш тартиби, уларнинг шакли, муддатлари, шартлари ва ҳисоб-китоб тури, шунингдек, шартнома айрим бандларини бузганлик учун санкция (жазо-чора)лар белгиланди.

1936 йилда ҳукумат қарорига мувофиқ халқ комиссарликлари саноат бош-бошқармалари, ишлаб чиқарувчилар билан бир қаторда хўжалик ҳисоби асосида таъминот сотиш вазифаси билан шуғулланиш ҳуқуқи берилди.

бош-бошқармалар корхоналар фаолиятига таъсир ўтказиш учун кенг ҳуқуқига эга бўлдилар. Улар бош ва тўғридан-тўғри сотиш ҳамда таъминлаш бўйича шартнома туза оладиган бўлдилар, кредитлардан фойдаланиш ҳуқуқига олдилар, банкларда жорий ҳисоб Рақами очишлари мумкин бўлди.

Халқ Комиссарларлари йириклаштириш туфайли янгидан-янги таъминот ва сотиш идоралари пайдо бўлди. 40-йилга келиб, 26 халқ

камиссарлиги ташкил топди, уларнинг ҳар бирида бош таъминот (главснаб), бош сотув (главсбыт) ҳамда бош-бошқармалар таъминот бўлимлари ташкил этилди.

Таъминотчи – сотувчи ташкилотлар тобора бир-бирларининг фаолиятини такрорлай бошладилар, омборлардаги захиралар ошиб борди, товар айланиши секинлашди, муомила сарфи ўсди, лавозимлар ҳаддан зиёд кўпайди.

Буларни барчасини ҳисобга олган ҳолда 1940 йили моддий-техника таъминот ва сотиш идоралари тизимини қайта тузиш бошланди. Натижада қуйидагилар таъминот идоралари бўлиб қолди:

- а) идора, база, омборлари билан халқ комиссарлари бош таъминоти;
- б) халқ комиссарлиги бош-бошқармаларининг чека тармоқар-сиз таъминот бўлимлари;
- в) саноат корхоналари таъминот бўлимлари.

Сотиш таркибларига қуйидагилар киради:

- а) район контора, база, омборлар тармоғи билан бош сотув (сбыт);
- б) контора, база ва омборлар тармоғи билан, агар мазкур тармоқда бош сотув (главсбыт) бўлмаса, бош тармоқ бошқармалари сотув бўлимлари;
- в) саноат корхоналари сотув бўлимлари.

Уруш даври – 1941-1945 йилларда етказиб берувчилар ва истеъмолчиларнинг хўжалик ҳисоби асосидаги муносабатлари сезиларли даражада кучсизланиши юз берди. Амалда шартномалар тузиш барҳам топди, маҳсулот миқдори, сифати ва етказиб бериш муддат заводларда ҳарбийлар томонидан назорат қилинди.

Уруш тугагандан сўнг вайрон бўлган халқ хўжалигини тиклаш бўйича мураккаб вазифаларни зудлик билан ҳал этишликни ҳисобга олиб таъминотни режалаштириш моддий фондларни белгилаш бўйича мустақил идора тузиш мақсадга лойиқ деб топилди. Натижада 1948 йилда ҳукуматнинг махсус қарори билан халқ хўжалигини моддий-техника таъминоти бўйича СССР Министрлар Кенгаши Давлат Камитети (СССР Госснаби) тасдиқ этилди.

Бу идора зиммасига ишлаб чиқариш воситаларини йиллик ва истиқболдаги баланс ва режаларининг лойихасини тузиш, муҳим курилишлар ва ишга тушириш объектларини мужассама таъминлаш режаларини ишлаб чиқариш, мамлакат иқтисодиёт учун қўшимча ресурсларни излаб топиш вазифаси юкланди.

Аммо моддий-техника таъминотини режалаштиришнинг ҳаддан ташқари марказлаштиришга Давлат таъминоти ўзининг биринчи 5 йиллик фаолиятидаёқ йўл қўйганлиги ва бюрократизм билан чамбарчас боғлиқ ҳолда камчиликлар юз берганлиги ҳамда маҳаллий таъминот идораларига тегишли баҳо берилмаганлиги шунча олиб келадики, Давлат таъминоти мустақиллик мақомидан маҳрум этилди ва Иттифок Давлат режаси (Госплани) билан бирлаштирилди.

1956 йилгача халқ хўжалигига раҳбарлик қилишни тармоқ вазирликлари ўз таъминот ва сотиш идоралари орқали, шунингдек ҳудудий таъминот ҳамда сотиш ташкилотлари ёрдамида амалга оширдилар. Кейинчалик истиқболли режалаштириш Иттифок Давлат режаси таркибида тўпланди, жорий режалаштиришни эса

Иттифоқ вазирлар кенгаши давлат иқтисодиёт комиссияси амалга оширди.

1957 йилда халқ хўжалиги бошқарувини қайта ташкил этиш (совхалқхўж – совнархозлар тузилди) кўпчилик вазирликлар бош таъминот ва бош сотиш идоралари тугатилишига ҳудудий таъминот ва сотиш идоралари (УМТСИС) ташкил бўлишига олиб келди.

Собиқ вазирликлар омбор ташкилотлари улар тасаруфига ўтказилди. Бу ҳол майда омборлар сонини сезиларли даражада қисқартириш ва моддий ресурсларни йирик базаларда тўпланиши, уларнинг иқтисослашувини ошириш, айланиши харажатларини камайтириш, улар ишида бир-бирини ўрнини босиш ва ўхшашликка барҳам берди. Таъминот ташкилотлари истеъмолчиларга яқинлашди, ресурслар билан манёвр қилиш мумкин бўлди, меъёридан ортиқ ва захирадаги ортиқча товар – моддий қимматдорликлар тезроқ айлана бошлади.

Шу билан бирга, (совнархоз) моддий-техника таъминот тизими ўша бир хил тармоқлар кооперациялашган алоқанинг бузилишига олиб келди. Аслида улар турли минтақаларда жойлашган эди. Натижада маҳаллийчилик, минтақа манфаатини устун қўйиш кучайди. Оқибатда, моддий техника таъминоти янада такомиллаштириш зарурияти етила борди.

Ком фирка сентябр (1965 й.) Пленуми Совхалқхўж. (Совнархоз) тизими орқали бошқарув тузилишини давр талабига жавоб бермайдиган деб топди. Тармоқ тамойили бўйича саноатни бошқаришга ўтилиш муносабати билан умумиттифоқ ва иттифоқ-республика министрликлари моддий-техника ресурсларини тақсимловчилар бўлди. Яна қайтадан Иттифоқ Давлат таъминоти

(Госенаб) тузилди ва у ўз таркибига берилган кўплаб ташкилотлар устидан раҳбарликни амалга ошириши истеъмолчиларни, улар қайси муассаса тасарруфида эканлигидан қатъий назар моддий-техника таъминоти бўйича техника ва иқтисодий сиёсатни таъминлаш керак эди.

80-йиллар ўрталаридаги қайта қуриш давригача иттифок парчаланиши бошланган давргача, иттифок парчаланиши бошланган давргача бир қанча мустақил моддий техника таъминот тизими мавжуд эди. Улардан асосийси:

- 1) Иттифок Давлат таъминоти умумдават тизими.
- 2) Қишлоқ хўжалигини ишлаб чиқариш – техника билан таъминлаш (госкомсельхозтехника) СССР иттифок-республика давлат комитетлари.
- 3) Умумиттифок ва иттифок-республика министрлари ва муассасалар моддий-техника таъминот идоралари.
- 4) Иттифокдош республикалар моддий техника таъминот идоралари.

***1. Ишлаб чиқариш воситалари бозорининг шаклланиши
давридаги ўзига хосликлар.***

Инсоният тарақиёти тарихи кўп асрлик мураккаб ҳаттоки, у ёки бу жамият ҳаёти турли соҳаларидаги драматик ўзгаришлар занжиридан иборатдир. Бу ўзгаришлар, одатда эволюция тавсифига эга бўлган, яъни иқтисоддаги, сиёсатдаги ва ижтимоий соҳадаги ўзгаришлар аста-секин заминида юз берган, аҳолининг асосий қатлами учун оғир ўтмаган.

Аммо тарих шундай аччиқ тажрибаларга эгаки, унда айрим шахс ёки гуруҳ аҳолининг маълум қисмини ўз иродасига бўйсиндиради, баъзан тақдирнинг қалтис ўйини туфайли ўзгаришлар юз беради. Бундай ўзгаришлар инқилобий тавсифга эга бўлиб, улкан зарар билан ўтади, илгари тўпланган моддий ва маънавий бойликларга катта путур келтиради, устига-устак кўплаб инсонлар қурбон бўлади.

Булар барчасини шўролар тизими қулагандан кейинги улкан ҳудудда юз бераётган воқиалар тасдиқланмоқда. Иттифоққа мажбуран бирлаштирилган барча республикалар мустақил давлатлар бўлиб қайта ташкиллана бошлади. Шунга кўра уларда ижтимоий сиёсат ва иқтисодий турмуш ҳам ўзгармоқда. Улар мисолида биз, бир томондан, етти ўлчаб бир кесмоқлигига амал қилинаётганини, чуқур ўйлаган ислоҳотларни босқичма-босқич амалга ошириш йўллари изланилаётганини, аммо, иккинчи томондан кўшни давлатларнинг кўпчилигида ҳаётнинг барча соҳаларидаги ислоҳотлар жадаллик билан, инқилобий тусда олиб боришга бўлган уринишлар очик-ойдин кўринмоқда. Бу ҳолат

жиддий сиёсий ва ижтимоий ноҳуш оқибатларга олиб келмоқда. Ўнлаб йиллар мобайнида иқтисодиёт жараёнида маъмурий буйруқбозлик, тақсимлаш усули ҳукмронлик қилган мамлактларда ишлаб чиқариш воситалари бозорини шакллантириш, биргина куф-суф дейиш билан амалга ошмайди. Чунки у фақат иқтисодиёт соҳасидагина эмас, балки ижтимоий рухият соҳаларида ҳам чуқур ўзгаришларни амалга ошириш билан боғлиқдир. Фақат бозор муносабатларини, яъни бозор инфратузуилиши объектлари, кенг тузилмалар тармоғини шакллантириш учунгина эмас, балки бозор қайта ташкил бўлиши жараёнига жалб этиладиган ва унда ишнинг кўзини билиб иштирок этадиган мутахассислар катта гуруҳини тайёрлаш учун ҳам маълум ўтиш даври талаб этилади.

Нима деб ўйлайсиз, шўро ҳокимияти йилларида миллионлаб кишиларнинг суяк-суягига сингиб кетган ишлаб чиқаришнинг социалистик шакли сўзсиз устунлиги ҳақидаги тушунчани ўзгартириш озмунча куч ва вақт кетмайдимикин? Улар учун ҳамма вақт бозор ғайри одатий ҳол, тайинсиз ва ижтимоий адолатга эга бўлмаган нарсa бўлиб келган.

Бозор ислохотларини, айниқса, катта авлод вакиллари ёқтирмай қабул қиладилар, чунки улар социалистик қурилишга сиртқидилдан ишонганлар ва бутун меҳнат фаолиятларини шунга бағишлаганлар. Уларни ҳам тушуниш керак. Лекин, ҳатто, улар ҳам кўп ҳолларда гарчи умидлари пучга чиқанлиги сабабли эътиборда бўлсалар-да, социалистик ўтмишни танқидий мушоҳада этмоқдалар. Уларнинг кўпларига эски тузум, гарчи улар Ватанга садоқат билан қаҳрамонона ҳизмат қилган бўлсалар ҳам бахт келтирмади. Ижтимоий ва иқтисодий ҳаётдаги илк демократик ўзгаришларни

ҳис этиб аҳолининг кўпчилик қисми чиройли баён этилган ва битилган социалистик турмуш тарзининг кўпгина тамойилларига амалда риоя этилмаганини тушуниб етди.

Меҳнатнинг миқдори ва сифатига аҳамият берилмай, яқин-яқингача аҳоли асосий қисмига тенг тақсимлаш усули одатдаги ҳол эди. Бошқа кўпгина ижтимоий адолатсизлик тамойиллари ҳақида гапирмаса ҳам бўлади. Ваҳоланки, миллионлаб совет кишиларининг сабр билан уларга чидаб келиши жаҳон тараққий этган мамлакатлари аҳолисини ҳайратга солган эди.

Булар барчаси шундан гувоҳлик берадики, ишлаб чиқариш воситалари бозорининг шаклланиши даври, умуман, тақсимлаш муносабатларидан бозор муносабатларига ўтиш даври сифатида, айниқса, ўтиш бошланғич даври ўзига хос бўлган мамлакатларда, яъни собиқ шўро республикаларида айти уларнинг ўзигагина хос бўлган жиҳатлар мавжудлиги табиийдир. Бозор ўзгаришларининг биринчи йиллари тажрибаси шунини кўрсатдики, кўпгина мамлакатлар учун ўзининг мавжуд аҳолини тўғри баҳоламаслик, ривожланишнинг у ёки бу моделидан нусха олиш, ўзига хос бўлган хусусиятларни ҳисобга олмаслик стратегик хато бўлади. Кўпгина ғарб иқтисодчилари, экспертлари ва сиёсатчилари, ҳануз ўз тажрибаларини баён этмоқдалар, чунки МДҲ мамлакатлари бозор иқтисодиётига ўтиши 5-10 йиллик муддат ичида амалга оширмоқчилар, ваҳоланки уларнинг мамлакатлари бунга юз йиллар мобайнида эришган.

Бозор тузилишининг аста-секин, босқичма-босқич шаклининг табиий зарурат эканлигини баҳолай олмаслик, монополияни сингиш ва соғлом рақобат муҳитини вужудга келтириш, бошланғич

даврдаги моддий техника имкониятини қай аҳволдалигини танқидий ва инфратизимини объектларини баҳолай олмаслик МДХ давлатлари ишлаб чиқариш воситалари бозори шаклланиши даврида, умуман бозор муносабатлари ривожланиши даврида, умуман бозор муносабатлари ривожланиши даврида дуч келаётган муаммоларнинг бош сабабидир.

2. Ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқариш бозорининг фаолиятидаги ўзига хос жиҳатлар.

Ишлаб чиқариш воситалари бозорининг фаолиятидаги замонавий усуллар ҳақида тасаввурга эга бўлиш учун бир қатор ривожланган давлатлардаги улгуржи савдонинг ташкил этилишидаги муҳим ўзига хосликларини таҳлил қилиш кифоядир.

80 - йиллар охирига келиб АҚШ миллий иқтисодиётида давлатга қарашли бўлмаганларида банд бўлганлар, сонига кўра улгуржи савдо улиши 7% га яқинини, корхоналар сонига кўра 10% га яқинини ташкил қилди. Кейинги 40 йил мобайнида сотув ҳажми бўйича умумий улгуржи савдо обороти салмоғининг барқарор сурътда ошуви кўзга ташланмоқда.

Мутахассислар фикрига кўра 60 йилларда, улгуржи савдо кўлами ва аҳамиятининг аниқ-равшан ошишига қарамай, шундай вақт ҳам бўлдики, унга етарли баҳо берилмади, ҳатто унинг фойдали эканлиги рад этилди.

Бироқ ишлаб чиқариш кўламининг янада ошуви, меҳнат тақсимооти самарасини ва ишлаб чиқарувчилар учун ўз кучлари асосида ишлаб чиқариш (таъминот) ва сотув вазифасини бажариш мақсадга мувофиқ эмаслигини тушуниш АҚШ иқтисодиётида

улгуржи-воситачи ташкилотлар ўрни ва аҳамиятини сезиларли ошишига олиб келди.

Ишлаб чиқариш бозорида фаолият кўрсатаётган АҚШ улгуржи корхоналарини қоидага кўра уч тур гуруҳга ажратадилар:

1. Эркин улгуржи – воситачилар (дистрибутив), булар товарга хусусий эгалик ҳуқуқига эгалик қиладилар;
2. Саноат компанияларининг улгуржи бўлинмалари, шоҳобчалари (конторалари);
3. Товарга хусусий эгалик ҳаққи бўлмаган улгуржи корхоналар.

1-гуруҳ вакилларига хос умумий хусусиятларга, биринчидан, улар шоҳобча корхона ҳисобланмайди, яъни тегишли ишлаб чиқарувчилар корхонасига бўйсунди, иккинчидан, улар ўз пул маблағини товарга қўяди ва бу билан уни ишлаб чиқарувчилар тижорат таваккалчилигига шерик бўлади.

Улгуржи корхоналар бозорида, сотиладиган ишлаб чиқариш воситаларининг яримидан кўпроғини сотмоқда.

Дистрибьюторларни икки катта гуруҳга ажратиш мумкин: барча тур хизматларни тўлиқ кўрсатувчи ва чекланган турдаги хизматларни кўрсатувчи.

Барча хизматларни тўлиқ кўрсатувчи улгуржи савдо корхонаси кенг миқёсда тижорат воситачилик ва ишлаб чиқариш фаолиятини амалга оширади. Улар кўп ҳолларда товарларни сақлаш ва етказиб бериш билан боғлиқ юқори даражада сарф-харажатлар билан боғлиқ хизматлардир. Бу ҳол ўз навбатда жорий харажатлари ва тегишли тарзда устама нарх даражаси ўсишига олиб келади.

Иккинчи тоифага мансуб улгуржилар («харид қилдинг-ми, олиб кет» қабилида иш тутувчилар) асосан майда чакана дўконларга

хизмат кўрсатадилар. Бундан ташқари уларнинг хизматида маиший хизмат кўрсатувчилар, оз миқдорда харид қилувчилар ҳам фойдаланадилар, чунки улар мол етказиб бериш вазифасини ўз зиммаларига олмайдилар. Улгуржи маклерлар (даллоллар) ҳам шу иккинчи тоифага киради. Ундан ташқари вагон-автоулгуржилар, посилкачи улгуржи савдочилар, улгуржи кооператив ишлаб чиқарувчилар ҳам шу гуруҳга киради.

Улгуржи маклерлар кўтарачилар ва ишлаб чиқарувчилар буюртмасини бажарадилар (булар асосан, кўмир, нефт, кимё товарлари ва ҳ.к. бозори). Улар хусусий эгалик ҳуқуқи оладилар, аммо сақлаш ва жўнатиш бўйича ишлаб чиқариш вазифаларини бажармайдилар, фақат бу жараёнларни ташкил этади.

Вагон – автоулгуржилар асосан тез бузиладиган товарларга иқтисослашади ва талабни ўрганиш, товарни сақлаш, ортиш – тушириш каби ишларни бажаради. Посилкачи (жўнатувчи) асосан кундалик харид дўконлари билан ва баъзи охириги истеъмолчилар билан ишлайдилар (спорт анжомлари, узок фойдаланиладиган товарлар ва ҳ.к.лар).

Ишлаб чиқарувчи кооперативларнинг кўпчилиги, одатда, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари савдосида банддирлар, шунинг учун бу ўзига хос товарларни сақлаш масаласи алоҳида касб этади. Идишли улгуржи корхоналар воситачиликдаги барча хизматларни кўрсатади, фақат кредит бериш бундан мустасно. Уларнинг миждозлари бўлиб, асосан озиқ-овқат чакана савдо дўконлари ва аввало, супермаркетлар ҳисобланади. Гарчи дистрибьютерлар учун юқори даражада иқтисослашиш хос бўлса-да, рақобатбардошликни

ошириш учун барибир улар ўзининг асосий товар турига бир мунча кўшимчалар қилади.

Улгуржи корхоналар 2-тур гуруҳ вакиллари ҳам икки қисмга ажралади: заҳирали (улгуржи база) ва заҳирасиз (улгуржи контора). Саноат компанияларининг улгуржи бўлинмалари, тармоқ (контора)лари жами улгуржи оборотнинг деярли ярмини амалга оширадилар ва ишлаб чиқариш воситалари (хом-ашё, материаллар, автомобиллар ва х.к. бозорида) фаолликка эгадирлар.

Одатда йирик корпорациялар – ишлаб чиқарувчилар (масалан, Фордмоторс Крайслер порт ва б.) бўлинма (шаҳобча)ларининг муҳим вазифаси ўз эгалари маҳсулотини сотишлар.

Бу улгуржи корхоналар тижорат муносабатига киришадилар ва маҳсулотларни тақсимлайдилар, кўпинча тақсимлаш эркин дистрибьюторлараро бўлади, улар бевосита матбуотчиларга хизмат кўрсатадилар.

3 – гуруҳ улгуржиларга, яъни товарга эгалик ҳуқуқини олмайдиганларга аукцион компаниялар, брокерлар, коммиссионерлар, саноат ва савдо агентлари киради. Аукцион компаниялар қишлоқ хўжалик хом ашёси (мўйна, гўшт, тамаки ва б.) бозорида, шунингдек тutilган жихозлар ва комплектловчи (бутловчи) буюмлар бозорида фаолият кўрсатадилар.

Талаб ва таклифни тажрибали сотувчи ва харидорларни чуқур ўрганувчи брокерлар бу гуруҳнинг одатдаги шакллари ҳисобланади.

Корхона – брокерлар асосан мавсумий товарлар, кўчмас мулк, кемалар ва тutilган жихозлар бозорида фаолият кўрсатадилар. Коммиссионерлар товарларни ўз номларидан сотиш билан

шуғулланадилар-у, аммо унинг эгаси ҳисобидан амалга оширадилар, шунингдек товарни сақлашни ва унга ишлов беришни, миждозга кредит беришни ҳам ўз зиммаларига оладилар, транспорт ташкилотлари билан шартнома тузадилар ҳамда ахборот хизмати кўрсатадилар.

Саноат агентлари узоқ муддатли воситачилик фаолияти билан шуғулланадилар ўзларининг муайян фаолият ҳудудлари маълум қисмида ишлаб чиқарувчи – корхона маҳсулотининг бир қисми сотилишига кўмаклашадилар. Қоидага кўра корхона - ишлаб чиқарувчи агент хизматидан фойдаланади, қачонки бу ўз савдо агентига эга бўлишидан кўра фойдалироқ бўлса. Саноат агентларининг фаолият кўрсатиш соҳаси, бу – сотувни ташкил этиш, ахборот хизмати кўрсатиш, баъзан товарларни сақлаш.

Саноат агентлари барча кўрсаткичлар бўйича 3 – гуруҳ улгуржи корхоналар орасида устунликка эгадирлар. АҚШда улар 15 мингга яқин бўлиб, битта корхонага ўртача тўрт киши тўғри келади.

Савдо ёки етказиб берувчи агентлар унча катта бўлмаган корхоналарнинг маҳсулотларини улгуржи сотувини амалга оширадилар, одатда йирик марказларда жойлашган бўладилар ва саноат агентларидан фарқли ўлароқ, сотувни битта ҳудуд билан чегараланмайдилар, мамлакатнинг барча бозорларида ҳаракат қиладилар. АҚШдаги ишлаб чиқариш воситалари ва бошқа товар бозори қатнашчилари ҳамда савдо усулларининг энг хусусиятли жиҳатлари шундан иборат.

Энди улгуржи савдони ташкил этишнинг ўзига хос жиҳатларини Оврўпанинг етакчи мамлакати – Германия мисолида кўрамиз. ГФРда улгуржи савдо операцияси ўзида икки гуруҳ хом-

ашёлар, ярим фабрикатлар билан операция ўтказувчиларга ажралади. Бу операцияларни мустақил улгуржи савдо корхоналари амалга оширадилар, бундан ташқари кооператив муассасаларнинг харид қилиш ва сотиш ассоциациялари саноатнинг ҳуқуқий жихатдан мустақил бўлинма ва омборлари, чакана савдонинг тегишли агентлари ҳамда фирмаларнинг савдо агентлари амалга оширади.

Улгуржи савдода сотиш (сбыт) шакли бўйича чаканачи корхоналар (истеъмол товарлари) билан ва чаканачи бўлмаган корхоналар (ишлаб чиқариш воситалари) билан савдо алоқалари фарқланади.

Хусусий мулк шакли бўйича индивидуал хусусий мулкчи командир жамият ва масъулияти чекланган ширкат (МЧШ)лар фарқланади.

Сўнгги йилларда ГФРдаги улгуржи савдода хусусий индивидуал ва кооператив корхоналар улуши камайиши ва шу билан бир вақтда МЧШ ҳамда акциядорлик жамиятлари улуши ошганлиги кузатилмоқда.

Улгуржи савдо корхоналарининг асосий вазифаси бўлиб, қуйидагилар ҳисобланади:

- а) Сақлаш, етказиб бериш, транспортировка ва истеъмолчиларга товар жўнатиш;
- б) Муайян товарлар, шунингдек умумий тавсифдагилар бўйича миждоз ва мол етказиб берувчиларга турлича хизматлар кўрсатиш (бозорни ўрганиш, сифатни сертификатлаш, консалтинг, логистика бўйича хизматлар, молиялаш, солиқлар ва х.к.);

в) Мижозларга товарлар ва ассортимент бўйича ахборот, маслаҳат ва сервис хизмати кўрсатиш.

Шуни алоҳида такидлаш лозимки, кейинги йилларда транзит операциялар улуши, айниқса хом ашё ва ярим фабрикатлар савдосида, сезиларли даражада ошмоқда.

Омбордан товар жўнатиш улушини баҳолаш, омбор квотаси кўрсаткичлари асосида амалга оширилади, улар омбордаги мавжуд захирадаги товарни йиллик оборотга ўртача нисбатида ҳисобланади.

Улгуржи савдонинг анъанавий вазифаси ГФР иқтисодий ҳаётда юз бераётган ўзгаришлар билан боғлиқ ҳолда янги фаол шакллар билан алмашилиш ҳолати эътиборни ўзига жалб этмоқда.

Ҳозирги улгуржи савдода бир томондан иқтисослашган савдо корхоналарининг бирлашган гуруҳлари пайдо бўлмоқда, масалан, кийим-кечак, пойабзал, уй-рўзғор асбоблари соҳасида ва улар кўпинча чакана савдоси вазифасини бажармоқдалар. Иккинчи томондан, улгуржи савдо ичида баъзи одатдаги вазифалар мустақил коммерсантлар томонидан амалга оширилмоқда, масалан, транспорт ва омборлар соҳасида.

Саноат корхоналари улгуржи савдо вазифаси тобора ўз зиммаларига олмоқда, бундай сиқиб чиқаришнинг сабаби, немис иқтисодчиларининг фикрича, улгуржи савдода етарли касбий малакани етишмаслиги, хизмат кўрсатишнинг қимматлиги ва иқтисодий тавсифдаги бошқа омиллардир. Саноат улгуржи савдо билан, одатда, сотув тармоқлари ва бозорни кенгайтириш, бозор ҳақидаги билмини тўлдириш ва бошқа бир қатор ҳолларда ҳамда ўзига фойдали вазиятларда ҳамкорликни йўлга қўяди.

Шу билан бирга ГФР улгуржи савдонинг баъзи соҳаларида чакана савдога нисбатан ўз ўрнини мустаҳкамлашга эришди. Бу аввало, ёпилғи, қурилиш материаллари, боғдорчилик анжомлари ва бошқаларга тааллуқли.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВОСИТАЛАРИ БОЗОРИНИНГ ҚАРОР ТОПИШИ ШАРОИТИДА ДАВЛАТНИНГ ЎРНИ.

1. Бозорни шакллантиришни ҳисобга олган ҳолда Давлат таъминотини ислоҳ қилишнинг тактика ва стратегияси.

Ҳар қандай ислоҳатнинг ҳал этувчи масъулиятли ва муҳим жиҳати бўлиб, бош (стратегик) йўналишни танлаш ҳисобланади, устига-устак, агар гап мамлакат иқтисодиёти каби мураккаб ҳамда нозик соҳа хусусида борар экан унинг муҳитлиги янада ошади. Белгиланган ислоҳатнинг бош йўналиши (стратегияси) аниқ ишлаб чиқарилгандан кейингина турли босқичларда ана шу бош мақсадни амалга ошириш тактикаси яратилади. Стратегия ва тактика амалга оширилажак ислоҳатлар туфайли эришилинадиган сўнги мақсадга томон боришда ўзига хос вазифасини ўтайди. Шу билан бирга, ижтимоий иқтисодий ўзгаришлардан асосий мақсадни белгилаш ислоҳ қилишнинг бошланғич нуқтаси бўлади.

Ўзбекистоннинг сиёсий ва иқтисодий мустақиллигига эришиш миллий давлатчилик барпо қилиш, бунинг мустаҳкам заминини яратиш манфаатларидан келиб чиқиб, иқтисодни ислоҳат соҳасидаги бош (стратегик) мақсадлар сифатида қуйидагилар белгиланди:

1. Ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётини босқичма-босқич шакллантириш, миллий бойлик кўшувчи, кишиларнинг турмуш кечиришлари ҳамда фаолият кўрсатишлари учун муносиб шароит ярата оладиган бақувват ва мунтазам ривожланувчи иқтисодий тизим яратиш.

2. Кўп укладли иқтисодиёт барпо қилиш, хусусий мулкдан инсоннинг бегоналашувига йўл қўймаслик, ташаббус ва тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантириш асоси сифатидаги хусусий мулкчиликнинг муҳофазасини давлат томонидан таъминлаш.
3. Корхона ва фуқороларга кенг иқтисодий эркинлик бериш, улар ҳўжалик фаолиятларига давлатнинг тўғридан-тўғри аралашувига йўл қўймаслик, иқтисодиётни маъмурий-бўйруқбозлик усулида бошқаришликни тағ-томири билан йўқотиш, иқтисодий омил ва имтиёзлардан кенг фойдаланиш.
4. Моддий, табиий ва меҳнат ресурсларидан оқилона фойдаланишни таъминловчи чуқур ижтимоий қайта ташкил этишни амалга ошириш, жаҳон иқтисодиёт тизимига қўшилиб кетиш.
5. Кишиларнинг дунёқарашини ўзгартириб, уларни янгича иқтисодий фикрлашга ўргатиш, ҳар бир инсонга ўз меҳнاتини сарфлайдиган ва уни қандай шаклда амалга оширадиган соҳани эркин белгилаш имконини бериш.
6. Шундай қилиб, хулоса чиқариш мумкинки, Ўзбекистон иқтисодиётини ислоҳ қилишнинг асосий моҳияти, унинг бош йўналиши бўлиб, марказлаштирилган, маъмурий-бўйруқбозлик асосига қурилган иқтисодиётдан ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётига босқичма-босқич ўтишдир.

Ўзбекистон Республикаси давлат таъминоти тизими
Ўзбекистон иқтисодиётининг тизим таркибий қисмларида бўлиб у

ислоҳот жараёнида республикада амалга оширилаётган ислоҳатлар умумий стратегиясига бўйсунishi лозим.

Ислоҳот қилиш тактикаси асосий стратегик мақсадни амалга оширишнинг аниқ йўли ва воситасини, шакли ва усулини белгилайди. Амалда эса бу – молиялаш, солиқ, нарх ва инфляцияга қарши сиёсат сохаларида, кредит ва пул муомалси бўйича, кўп укладли иқтисодиёт ҳукуқий таянчи ва асосини яратиш, шунингдек, бозор иқтисодиёти меъёрида фаолиятда бўлишини таъминлаши босқичма-босқич амалга оширишнинг муайян мужассама тадбирларидир.

Иқтисодиёти ривожланган жаҳон мамлакатлари кўпчиликнинг тажрибаси кўрсатишига, бозор инфраструктурасини барпо этиш узоқ давом этадиган, мураккаб жараёндир. Бир неча бошқа талаблардан ташқари, яна мутахассис ходимлар бўлиши, бундан ташқари хўжайинлик қилувчи субъектлар ва аҳолининг хўжалик юритишнинг янги шароитларига руҳий мослашуви ҳам лозим.

Ўзбекистонда бозор инфраструктурасини шакллантиришга томон қўйилган биринчи қадам – маҳсулот етказиб беришга бўлган мажбурий давлат буюртмаси ва ресурслар фондидан уни ишлаб чиқаришни марказлаштирилган таъминоти бўлди. Давлат буюртмаси аста-секин шартнома асосидаги нархларда давлат эҳтиёжини қондириш мақсадида сотиб олиш билан алмаштирилди.

Бундай зарурат Ўзбекистонда хавфсизлигини таъминлаш, халқаро тузилган шартнома ва мажбуриятларга кўра экспорт учун маҳсулот етказиб бериш билан боғлиқдир.

Давлат буюртмаси тугатилгандан сўнг товар ресурсларни марказлаштирилган тақсимоти учун жавобгарлик ҳам бекор

қилинди. Улар ўрнига товарлар бозорини барпо этишга қаратилган таркиблар тузилди.

Монопол давлат таъминоти ва унинг вориси бўлмиш «Ўзшартнома» савдо ўрнида янги бозор тузилмаси – Республика улгуржи ва биржа савдо акциядорлик уюшмаси (ассоциацияси) ташкил этилди. Унинг зиммасига товар ресурслари бозорида товар ишлаб чиқаришларга, матбуотчилар ва воситачи тадбиркорлар эркин, тўла ҳуқуқли иштироки учун зарур инфраструктура барпо этиш юкланди. Улар шартнома асосида тижорат воситачилик савдо, маркетинг ва бошқа хизмат кўрсатишлари, корхоналар, ташкилотлар ва жисмоний шахсларга, уларнинг мулк турларидан қатъий назар уларга биржа савдоларида тенг ҳуқуқли шароит яратишлари белгиланган.

Фақат 1991 йилнинг ўзидаёқ республика товар – хом ашё биржасида мингдан ортиқ битимлар - (1,3 млрд. сўмдан ортиққа) тузилди. Товар – хом ашё биржаси тизими жадал ривож топа бошлади. 90 йиллар бошида Ўзбекистонда 30дан ортиқ биржа фаолият кўрсатди. Улар биржа уюшмасига бирлаштирилди.

Товар ресурсларини тақсимлаш биржа тизимини барпо этиш кўплаб брокер ва дилер контроллари тадбиркорлик тузилмалари, савдо уйлари ҳамда тижорат воситачи ташкилотлар пайдо бўлишига олиб келди.

Иқтисодиётнинг ҳозирги туридан илгарилари давлат тақсимои идоралари жой олган, уларга давлат таъминоти сардорлик қилган бўлса, эндиликда улар ўрнини янгидан тузилаётган бозор тизими эгаллай бошлади.

«Кичик хусусийлаштириш» программасини амалга ошириши туфайли барча савдо тармоғи давлат тасарруфидан чиқарилди, бир туркум тижорат – воситачи ташкилотлар (ТВТ) ва тубдан янги, тақсимот иқтисодиёти учун хос бўлмаган савдо – хом ашё оқими ўзанларини бунёд этувчи контроллар пайдо бўлди.

Шундай қилиб, қадам – бақадам Ўзбекистоннинг илгариги иқтисодий тизими ва унинг муҳим тизим таркиби бўлмиш давлат таъминот бозор муносабатларини шакллантириш йўлига ўта бошлади.

2. Бозор шароитларида Давлат таъминоти ва унинг бўлинмалари вазифаларини қисман сақлаб қолишнинг объектив зарурияти.

Инсон ҳаётидаги бошқа ҳодисалар сингари иқтисодий муносабатлар ҳам ҳамиша жиддий ранг-барангликлари билан фарқланган. Жамият иқтисодий ҳаётидаги у ёки бу усул ҳамда шаклларни мутлоқлаштириш ёхуд алоҳидалаш, қоидага кўра нисбий тавсифга эга бўлади ва кўпроқ аналитик мақсадларга хизмат қилади.

МДХ давлатларида юз бераётган йирик кўламли ислохотлар ҳақида сўз юритар эканмиз, одатда, тақсимот маъмурий-буйруқбозлик тизимидан бозор муносабатларига ўтишнинг у ёки бу усулини назарда тутамиз. Лекин шуни эътиборда сақлаш лозимки, мавжуд ҳаётда жахондаги биронта ҳам мамлакатда соф ҳолдаги бозор ёки тақсимот иқтисодиёти учрамайди, балки, уларнинг мумкин бўлган кенг миқёсда, турли нисбатдаги кўникмалари ўрин

эгаллайди, бунда бу шакллардан бири сезиларли устунликка эга бўлади.

Масалан, шўролар иқтисодиётининг бутун ривожини мобайнида тақсимлаш усули етакчи ўринни эгаллаб келди. Бироқ бозор муносабатлари ҳам намоён бўлиши жуда ҳам эътибордан четда қолмаган. Шу билан бирга бозор муносабатларига очиқ-ойдин амал қилинадиган ривожланган мамлакатларда ҳам режа – тақсимоат усуллари бир қадар амал қилишнинг гувоҳи бўламиз. Шунинг учун, бизнинг назаримизда, тақсимлаш ва бозор иқтисодиётини бир-бирини истисно қиладиган ва бир-бирига қўшиб бўлмайдиган ҳодиса сифатида бир-бирига қарама-қарши қўйиш, шу нуқтаи назардан қараш чуқур ҳатолик бўлади.

Марказлаштирилган тартибда товарларни тақсимлаш ёки фондлар ажратиш қандай тавсифда эканлиги совет иқтисоди амалиёти тажрибасидан очиқ-ойдин кўринди ва тасдиқланди.

Бу – мослашувчиликнинг йўқлиги, миллионлаб турдаги маҳсулотни юз минглаб ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар учун ишлаб чиқаришни режалаштириш ва тақсимлашнинг мумкин эмаслиги, мавжуд талабни (ҳам сифат бўйича, ҳам миқдор бўйича) қаноатлантириш иқтисодий омиллари йўқлиги, улкан ва ҳаддан ташқари серчиқим бошқарув маҳкамаси, бюрократия, коррупция ва ҳ.к.лардир.

Бироқ, товарларни марказлаштирилган тартибда тақсимлашнинг афзал томони ҳам борлигини унутмаслик даркор. Бугунги кунда уни унутиб қўйганлар ёки бозор иқтисодиёти сархушлигига берилиб, уни шунчаки, енгилтаклик билан рад этмоқдалар. Сир эмаски, ресурслар давлат қўлида тўпланган

тақдирдагина ижтимоий аҳамиятга молик миллий программани, яъни мудофаа, илмий техника ва ижтимоий аҳамиятга эга программани бажариш мумкин бўлади. Гап монополлашган ва таҳчил маҳсулотни тақсимлаш, айниқса, агар гап экстремал ҳолатлар (уруш, табиий бахтсизлик ва ҳ.к.лар) ҳақида борар экан (уларни олдиндан башорат қилиш мақбул) марказлаштирилган тақсимотни рад этиб бўлмайди.

Давлат шубҳасиз, тегишли захирани бунёд этиши даркор.

Юқоридаги баён этилганларга асосланиб шундай хулоса қилиш мумкин: давлат таъминоти умуммиллий бозор доирасида ўзгартирилар экан тақсимотлар механизми айрим вазифаларни қисман сақлаб қолиш зарурлигини ҳисобга олиш лозим, айниқса, ўтиш даврида.

**1. Ишлаб чиқариш воситалари савдосида ТВТлар
вазифалари.**

Тижорат – воситачилик ташкилотлар (ТВТ) бозор тизими инфраструктурасидаги энг кўп шаклланган тадбиркорлик тури ҳисобланади. Ишлаб чиқариш воситалари бозорига хизмат қилувчи ТВТнинг кўплаб тури мавжуд. Уларни ўзлари бажарадиган функция ва вазифа уйғунлиги бирлаштириб туради. Одатда, ТВТ тўла хўжалик ҳисоби тамойили асосида ҳаракат қилади ва ўз мижозларини турли ишлаб чиқариш воситалари, товарлар ва хизматлар кўрсатиб таъминловчи давлатга қарашли бўлган ҳамда бўлмаган тижорат тузилмаси ҳисобланади.

Қуйидагилар ТВТнинг асосий вазифалари ҳисобланади.

а) ишлаб чиқариш воситалари, товарлар ва кўрсатилган хизматлар бозорида талаб ва таклиф мутаносиблиги таъминлашга йўналтирилган тижорат воситачилик фаолиятини амалга ошириш;

б) турли шаклдаги хусусий мулкка эгалик қилувчи корхона ва ташкилотларнинг тузилган шартномалар бўйича ишлаб чиқариш техникавий тавсифдаги товарларга бўлган эҳтиёжни қондириш;

в) бозор инфраструктурасини шакллантириш ва фаолият кўрсатиши масалаларида ягона инвестициявий молиявий, ташқи иқтисодий ва социал-иқтисодий сиёсат юритиш.

Ушбу вазифалардан келиб чиқиб, ТВТ қуйидаги функцияни бажаради:

а) сотиб олиш, сотиш ва айирбошлаш бўйича миллий ва ташқи бозорда барча турдаги тижорат байлашувларини амалга ошириш;

б) тузилган давлат контрактлари миқёсида талабларни моддий-техникавий қондиришни таъминлаш;

в) мавжуд меъёрий ҳужжатларга мувофиқ тўғридан-тўғри экспорт – импорт операциялари, лизинг бўйича операциялар ўтказиш йўли билан ташқи иқтисодий фаолиятга юритиш;

г) бирлашмалар, корхоналар, ташкилотлар, биргаликдаги корхоналарга маркетинг, ташкилий-методологик, илмий-муҳандислик, ахборот, реклама, воситачилик, ҳуқуқий ва бошқа хизматларни кўрсатиш;

д) хорижий ҳамкорлик билан тўғридан-тўғри тарзда турли халқаро алоқалар ўрнатиш, мамлакатда улар вакиллари қабулини ўтказиш, шунингдек ўз вакилларини чет элга хизмат сафарига юбориш;

е) ўз номидан ҳам мамлакат ичкарасида ҳам хорижда, тижорат шартномалари, бошқа ҳуқуқий ҳужжатларни амалга ошириш, савдо, кўرғазма, ярмаркаларда қатнашиш;

ж) хизмат кўрсатиладиган ҳудудда тайёр маҳсулот захирасини шакллантириш бошқа корхона ташкилотлар билан кооператив алоқаларини ўрнатиш;

з) омборхоналар, ишлаб чиқариш талабига маҳсулот тайёрловчи касаба (цех)ларни ижарага бериш;

и) тасарруфдаги корхона, база, омбор, майда улгуржи дўконлар фаолияти устидан раҳбарликни амалга ошириш;

к) товар ишлаб чиқарувчи тармоқ (база, омбор, магазин)ни, ривожлантиришнинг техникавий жиҳозлаш;

л) статистик ҳисобининг белгиланган шаклини тузиш бўйича ишларни ташкил этиш.

ТВТ ташкилий тузилиш тармоқ тузилиши ва минтақада ишлаб чиқарадиган маҳсулот ҳажми, коммуникация воситалари ҳамда бошқа инфраструктура объектлари мавжудлигига боғлиқдир.

ТВТ ташкилий қурилишда фарққа қарамай уларни бошқарув тизими, қоидага кўра, икки асосий бўғинга эгадир. Биринчиси, турлича функциядаги ва товар бўлимларидан иборат бошқарув маҳкамаси, иккинчиси, бевосита товар ишлаб чиқарилган ва ишлаб чиқариш тармоғи.

Функциявий бўлимларга одатда, шартномалар, шартномавий-ҳуқуқий бўлимлар, ташқи иқтисодий алоқалар бўлими, иқтисод бўлими, бухгалтерия, хўжалик бўлими, девон, техникавий бўлимлар киради. Товар бўлимлари таъминот ва сотувни, тижорат шартларини (битта номенклатурадаги) амалга оширади, агар ҳар бир бўлим фақат ўз номенклатураси таъминоти ва сотувга ихтисослашса.

Кўлами катта бўлмаган ТВТларда, табиийки, кўпгина функционал бўлимлар бирлаштирилган, товар бўлимлари эса кенг номенклатурадаги товарлар бўйича операцияни қамраб олган.

Иккинчи бўғинга улгуржи базалар ва омборлар, яъни келётган ва жўнатиладиган товарлар билан боғлиқ операцияларни амалга оширувчи, улгуржи ва майда улгуржи дўконлар, транспорт хизмати ҳамда ишлаб чиқариш участкалари киради. Барча мазкур бўлимлар мустақил балансга эга банкда ҳисоб ва жорий рақами бўлади, режалаштириш ва фаолиятни ташкил этишни тезкор ишлашни, меҳнатга ҳақ тўлаш ва ходимлар масаласини ўзи ҳал этади.

Йирик ТВТларнинг функцияси, вазифаси ва ташкилий тузилиш ҳам шундай, амалда унинг кўплаб бўлимлари амалда мустақил

фаолият кўрсатади, анча майда ТВТлар турли вилоятларда ТВФ билан шуғулланади.

2. Бази товарларни ишлаб чиқариш, сотиш экспорт ва импорт қилиш учун квота белгилашнинг зарурлиги ва ўзига хос томонлари.

Миллий иқтисодиётда бунёд этилаётган товар – моддий бойликлар ва хом ашё ресурсларининг умумий ҳажми, одатда ё истеъмол учун ёки мамлакат ичкарасида фойдаланиш учун ёхуд бошқа мамлакат ичкарасида фойдаланиш учун ёхуд бошқа мамлакатларда чиқаришга мўлжалланган бўлади. Шу билан бирга ички тўлов имкониятига эга талаб тегишли номенклатурада ишлаб чиқариш воситалари ва бошқа товарларни хориждан импорт қилиш эвазига қондирилади. Бу аввало, ўз-ўзини таъминлаш (автаркия) сиёсатининг мақсадга мувофиқ эмаслиги, яъни миллий иқтисодиётнинг ўз эҳтиёжини ўзи қондириши ва табиий заруратлиги, географик, табиий, иқлим, миллий хусусиятлар ҳамда у ёки бу мамлакатнинг молиявий – иқтисодий, моддий-техникавий имкониятлари ҳисобга олинган ҳоллардаги халқаро меҳнат тақсимотининг очик-ойдин афзалликлари билан изоҳланади.

Бунда у ёки бу мамлакат аҳолиси талабларини қондириш учун мамлакат ичида ишлаб чиқарадиган ва импорт йўли билан келтирадиган айрим товарлар миқдори ва сифатини ҳисобга олиш юқори аҳамиятга эга бўлади. Масалан: чойхўрлик, ҳар бир ўзбек хонадони учун мисоли миллий урф-одатга айланган. Аммо япроғидан худди мана шу чой тайёрланадиган ўсимлик Ўзбекистонда ўстирилмайди. Бунга сабаб, аввало, иқлим шароитининг мос келмаслигидир. Ўзбекистондаги савдо

пештахталарида чойнинг бўлмай қолишини тасаввур этиш қийин, шунинг учун давлат бу масалани ҳамиша ўз назоратида тутди.

Бирор мамлакатда ишлаб чиқариладиган товар ёки хом ашё маҳсулотлари рўйхатида, одатда шундайлари муҳим ўрин тутдики, улар шу мамлакатнинг, ҳатто, айтиш мумкинки биргина унинг миллий иқтисодиётидагина эмас, балки жаҳон ҳамжамиятидаги бошқа мамлакатларнинг ҳам иқтисодиётида стратегик аҳамият касб этади.

Ўзбекистон иқтисодиёти учун стратегик аҳамиятга молик товар ресурсларига газ саноати, авиасозлик, автомобилсозлик, қишлоқ хўжалиги, машинасозлиги, олтин қазиб чиқариш тармоғи ва бошқа соҳа маҳсулотларини киритиш мумкин.

Ш/Қ жаҳоннинг турли мамлакатларидаги ишлаб чиқаришда, сотувда, экспорт ва импортдаги ишлаб чиқариш воситалари ва бошқа товар – музей ресурсларда бутун жаҳон ҳамдўстлиги манфаатлари бир-бирига қўшилиб кетади. Халқаро тажрибадаги бу ҳолни эътиборга олиб, айрим товарлар ишлаб чиқариши, экспорти ва импортини тартибга солиш бўйича давлат ҳамда халқаро ташкилотлар жорий этган ташқи иқтисодий фаолиятни бошқаришга қаратилган тадбирлар тизими табиий тарзда вужудга келди. Айнан шу тадбирлар тизимига **квота** белгилаш дейилади.

Квота – бу маълум бир товарни ишлаб чиқариш сотиш, экспорт ва импорт қилишда иштирок этувчининг умумий ёки, аниқроғи бирон мамлакат ёхуд мамлакатлар гуруҳига айрим товарларни ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш бўйича маълум даврга жорий этилган ишлаб чиқаришни қиймат ёки миқдори жиҳатдан чеклов.

Халқаро шартномалар бўйича мамлакатлар ўз зиммасига олган мажбуриятлар, шунингдек миллий манфаатларни сақлаш зарурияти квота белгилаш тартиби учун асос бўлиши мумкин. Масалан, экспорт учун квоталар одатда бирон товарни ишлаб чиқариш ёки экспорт қилишда иштирок этувчи ҳар бир мамлакат улушини белгиловчи халқаро барқарорлаштирувчи битимларига мувофиқ жорий этилади.

Бирор мамлакатга, миллий иқтисодиёт манфаатларидан келиб чиққан ҳолда ёки қандайдир сиёсий мақсадни кўзлаб ихтиёрий равишда ҳам квота белгиланади.

Давлат ичида тартибга солишлик асосида ҳам квотадан ички бозордаги талаб ва таклифни мувофиқлаштириш мақсадида етказиб бериш ва тўлов балансини мутаносиблаш учун музокараларда ўзаро мафаатли битимга келиш учун, шунингдек хорижий давлатларнинг камситувчи тадбирларига қарши жавоб тариқасида фойдаланилади.

Белгиланган квота чегарасида товар экспорт ва импорт ваколатли давлат ташкилотлари томонидан берилган махсус лицензиялар бўйича амалга оширилади. Бунда лицензия нусхаси божхона декларациясига юкни чегарадан етказиш учун илова қилинади. Шу билан бирга жаҳон амалиётида таклиф квоталари деган ибора ҳам учрайди ҳамда импорт қилинаётган товарга унга мувофиқ миқдорда божхона солиғи солинади, мабодо қиймат ва миқдор белгиланган чекловдан ошиб кетган бўлса, товарларга оширилган ставкада солиқ солинади.

Импорт квоталари белгилаш бўйича тадбирлар тизими протенция сиёсати билан жуда уйғунлашиб кетади. Бу сиёсатдан

кўпгина давлатлар ўз хусусий ишлаб чиқаришини рағбатлантириш мақсадида четдан товар келтиришни бевосита ёки билвосита чеклаш йўли билан чет эл рақобатдан муҳофазаланиш мақсадида фойдаланилади.

Квота тизими монополиянинг энг кўҳна шаклларида бири картеллар амалий фаолиятида ҳам учрайди. У одатда битта тармоқ доирасидаги корхоналараро ёзма ёки хуфиёна келишув тизимида мавжуд бўлиб, товар сотиладиган бозордаги нарх, ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажми, патентлар алмашиш ва ҳ.к. намоён бўлади.

Картел доирасида **квота** маҳсулотнинг қатъий белгиланган миқдори сифатида амал қилади, уни белгиланган даврида картел аъзоси ишлаб чиқариш ва сотиш ҳуқуқига эга бўлади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВОСИТАЛАРИ САВДОСИ БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА АМАЛ ҚИЛИШИНING МУҲИМ ШАРТИ.

1. Ишлаб чиқариш воситаларини тавсифи ва уларнинг таснифи.

Ишлаб чиқариш воситалари барча ижтимоий, иқтисодий босқичларда, иқтисодиёт фанининг классиклари фикрича, меҳнат воситалари мажмуи ва меҳнат предмети ташкил этади. Аҳолининг кўпчилик қисмига бу мактаб программасидаги умумназарий фанлардан ҳам маълум.

Ўн йиллар мобайнида бизнинг мамлакатимизда ҳукмронлик қилган маъмурий – буйруқбозлик тизими иқтисодни бошқарган ва асосан режа – тақсимлар усули билан товарларнинг ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига томон ҳаракатланишни таъминлаган.

Бу товарлар оқимининг кўп қисмини ишлаб чиқариш воситалари ёки ишлаб чиқариш – техникавий товардаги маҳсулотлар ташкил этган.

Амалда ишлаб чиқариш воситалари, кўп ҳолларда тайёрловчилардан истеъмолчилар томон ҳаракати тавсифига кўра иқтисодий категория “товар” мазмунига жуда ҳам мос келавермас эди, чунки улар бозорда сотиладиган маҳсулот объекти, сотиш-олиш манбаи бўлмасдан, марказлаштирилган тақсимот ёки қайта тақсимот объектига айланарди.

Фақат бозор муносабатлари мавжуд бўлган шароитдагина ишлаб чиқариш воситалари том маънода олди-сотди объекти бўлади, яъни мазкур тушунчанинг классик маъноси ифодасидаги

товар бўлади, бу бир томондан. Иккинчи томондан, ишлаб чиқариш воситалари билан олди-сотди қилиш бозор иқтисодиёти ҳақиқатда фаолият кўрсатганлигини муҳим шарт ва амалдаги исботи бўлади.

Ишлаб чиқариш воситалари ҳақида умумий маълум маънода гапириладиган бўлса, биз ҳақиқатда ишлаб чиқариш техникавий тавсифидаги товарлар тури ҳақида сўз юритамиз. У икки гуруҳга – меҳнат воситаси ва меҳнат предметиға ажратилади.

Гарчи биз бундай “Ишлаб чиқариш воситаси” дейилишига тўлиқ қўшилмасак-да, мазкур ўқув қўлланмасини тайёрлашда таълим мақсадларини ҳисобға олиб, шунга амал қилдик. Шу боис биз китобхонни мунозараға тортмоқчи эмас, умид қиламизки, ҳар бирингиз мазкур масалаға ижобий ёндалашасиз.

Ишлаб чиқариш воситаси бозор шароитида товар оқимининг тайин иштирокчиси ҳисобланади деган фикрдан келиб чиқиб, тегишли тарзда улар тавсифи ва таснифини ишлаб чиқариш техникавий товарлар гуруҳиға қўшиб қараш мумкин. (хусусан, асосий ва ёрдамчи бинолар, машиналар, жиҳозлар, приборлар, дастгоҳлар ва ҳ.к.лар ҳамда хом-ашё материаллар ёқилғи, энергия ва б. каби). Бунда гап миллионлаб товарлар тури ҳақида бормоқдаки, улар ёрдамида ва улардан инсон янгидан-янги товарларни ишлаб чиқариш хусусий истеъмол товарларни бунёд этади.

Ҳозирги кунда ишлаб чиқарилаётган ишлаб чиқариш - техникавий тавсифидаги товар турлари тобора ошиб бормоқда. Бу илмий-техникавий тараққиёт талаб ва имкониятлари билан боғлиқ, албатта.

Бундан ташқари, истеъмолчилар талаби ҳам тақозо этади. Турли манбаалар бўйича товар оқими ўнлаб миллионлаб ўринга эга ва ш/у энг турли белгилар бўйича амалга ошириладиган улар таснифига талаблар мунтазам ошмоқда. Қуйидагилар ушбу белгилар қаторига киради: товарнинг айланганлиги; ундан фойдаланиш ва келиб чиқиш тавсифи; товар тайёрланган материаллар тури ва бошқалар.

Таснифлаш мушкунлашади, қачонки, бир томондан қандайдир бир белги билан чекланилса, иккинчи томондан, барча мавжуд бўлган таснифларнинг барқарор эмаслигини шу билан изоҳлаш мумкин. Улар мунтазам такомиллаштиришга муҳтож.

Ўзбекистонда собиқ иттифоқдаги барча республикалар (ҳозирги мустақил давлатлар)даги каби умумиттифоқ саноат ва қишлоқ хўжалик маҳсулотлари таснифидан фойдаланилган. Ушбу таснифловчи гуруҳини ташкил этади, тўрт белгиси эса тур ичидагини англатган. Бунда олий таснифловчи гуруҳи беш сифат даражасини ўз ичига олган: тасниф, пастки тасниф, гуруҳ, гуруҳга, тур. Комбинациялашган кодлаш тизими қабул қилинган: тасниф юзлик тизими бўйича (икки белги), қолганлар учун тўрт босқич (пастки тасниф, гуруҳ, гуруҳга ва тур) учун-ўнлик тизимида, яъни биттадан белги, жами олти белги ҳосил бўлади.

Тур ичида гуруҳлари учун улар маркалар профил ва ўлчамлар бўйича аниқ фарқлар кўрсатилади, тегишли тарзда тўрт белги ажратилади, бу ҳар бир турда 9889 номдаги товар-ресурсларининг аниқ нав ўлчамини кўрсатишга имкон беради.

Шудай қилиб, таснифловчи кодлаштирилган муайян номдаги товар белгиси ўнта ишорали бўлади ва миллиардгача ўрин

сиғимига эгалик қилади. Амалда эса код ҳар бир босқичи бўйича захира бўлиши зарурлигини ҳисобга олган бу сиғим амалда ҳамиша камлик қилади.

Бундан ташқари жаҳон амалиётида қўлланиладиган бошқа таснифловчини ҳам ҳисобга олиш лозим. Хусусан, ташқи савдо мақсадларида халқаро стандарт савдо таснифловчисидан фойдаланилади.

У жаҳон миқёсидаги савдони таҳлил қилиш ва халқаро ташкилотлар учун савдонинг аҳволи ҳақида тегишли ахборот базаси ишлаб чиқиш мақсадида қўлланади.

Товарларни тасвирлаш ва кодлаштиришни уйғунлаштирилган тизими ҳам эътиборни ўзига жалб этади. У 1983 йилда жаҳоннинг халқаро савдода қатнашувчи кўпгина мамлакатларини бирлаштирган божхона ҳамкорлиги кенгаши томонидан қабул қилинган. Мазкур тизим статистика ва божхона идоралари фойдаланиши учун мўлжалланган.

2.Олди-сотди иштирокчиларининг ўзаро ҳисоб-китобларида ўзига хос хусусиятлар.

Ишлаб чиқариш воситалари бозори иштирокчиларининг ўзаро молиявий ҳисоб-китоблари, қоидага кўра, нақд пулсиз амалга оширилади, яъни пул маблағи бир банкдаги ҳисоб рақамидан бошқасига ўтказилади ёки ўзаро талаблар ҳисоботи шаклида амалга оширилади. Ишлаб чиқариш техникавий тавсифидан маҳсулот учун ҳисоб-китобнинг аниқ шакл ва тартиби олди-сотди иштирокчилари ўртасида тузиладиган битимнинг тегишли қисмида маҳсус қайд этилади.

Ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон товарларнинг ҳаракатланиш шакли турли-туманлигини ҳисобга олиб, етказиб бериш битимлари ишлаб чиқарувчи корхоналар билан истеъмолчи корхоналар, ишлаб чиқарувчи корхоналар ва ТВТ (бундай ҳолатда ТВТ етказиб берувчи сифатида истеъмолчилар билан битим тузади) ўртасида, ТВТ ва истеъмолчи корхона ўртасида (бундай ҳолда ТВТ сотиб олувчи сифатида тайёрловчи корхоналар билан битим тузади).

Ҳисоб-китоб шакли етказиб берилаётган маҳсулот тури, қабул қилиш топшириш жойи ва битимнинг бошқа бажарилиши лозим бўлган шартларга боғлиқ.

Амалда нақд пулсиз ҳисоб-китобнинг қуйидаги шаклларида фойдаланилади: акцепт аккредитив, махсус ҳисоб рақами, тўловчиларнинг акцептсиз тўлов талабномаси (инкассо тартибида), тўлов топшириғи пул векселлар, инкассо топшириғи ва ҳ.к. Ҳисоб-китобнинг у ёки бу шаклини тўғри танлаш кўп жihatдан уларнинг ўз муддатларида амалга оширишини таъминлайди.

Корхоналараро ҳисоб-китоблар, корхоналар ва ТВТлар ўртасидаги ҳисоб-китоблар бир шаҳар ичидаги ва бошқа шаҳарлар билан бўладиган турга ажратиллади. Бошқа шаҳарлар билан бўладиган ҳисоб-китобларда асосан қуйидаги шакллардаги фойдаланилади: акцепт, аккредитив, махсус рақам, тўлов топшириғи, ҳисоб-китоб чеки. Бир шаҳардаги ҳисоб-китобларда шунингдек, қабул қилиш топшириш хужжатига мувофиқ бошқа шаҳарда маҳсулот етказиб беришда ҳисоб-китоблар асосан чеклар билан, тўлов топшириғи ёки чегараланган тўловлар тартибида амалга оширилади.

Акцепт пулли ёки товар хужжатлар тўлови бўйича тўловчининг розилигини билдиради. Бунда тўлов тўловчи манзилида амалга оширилади, акцепт бўйича ҳисоб-китоблар инкасса операциялари асосида амалга оширилади, унинг моҳияти шундаки товар етказиб берувчи банки ўз мижозининг топшириғига мувофиқ унга тегишли бўлган пулни тўловчидан пул, товар ва ҳисоб-китоб хужжатлари асосида олади. Акцепт ижобий ёки салбий, олдиндан ёки кейиндан, тўлиқ ёки қисман бўлиши мумкин.

Ижобий акцепт-акцептнинг бир шакли бўлиб, тўловчи ҳар бир тўлов талабига кўра тўлашга розилигини ёки рад этишлигини ёзма баён этиши керак.

Салбий акцепт – бу ҳам акцептнинг бир тури, унга кўра, фақат тўлаш рад этилганлиги ёзма баён қилинади. Агар шартлашилган муддат ичида баён бўлмаса, бу тўлаш учун рози эканлигини англатади, яъни “Сукут аломати рози” қоидасига амал қилади.

Олдиндан акцепт-пул тўлови ҳисоб рақамидан ўгирилгунга қадар тўлов талабномаси бўйича тўлашга розилик дегани. Бунда банк талабномага тўловни акцепт муддати тугаган кун эртасига амалга оширади, (тўловчи банк хужжатларни олган кундан бошлаб уч кун бошқа шаҳарлар учун, икки кун бир шаҳардагилар учун), агар тўловчи акцептни тўла ёки қисман рад этганини банкка маълум қилмаса.

Сўнгги акцепт – тўловчи банкка тушиши бўйича дарҳол талабнома тўлови амалга оширилишини англатади. Агар акцептда белгиланган муддат ичида харидор рад этишлигини маълум қилмаса, ҳисоб-китоб якунланган ҳисобланади. Кейинчалик

акцептдан асосли тарзда воз кечилган ҳолларда банк харидор ҳисоб рақамидан учирилган маблағни тиклайди.

Агар тўловчи тўлов, тўловномаси акцептини тўла ёки қисман рад этса, бундай ҳолда у бунинг сабаби кўрсатилган асосли ҳужжат тақдим этишга мажбур (сифат, бутлик ва ҳ.к.).

Акцептдан, одатда бевосита маҳсулот ишлаб чиқарувчилар билан уни истёъмолчилари ўртасидаги ҳисоб-китобларнинг транзит деб аталадиган шакли қўлланилади, у акцепт шаклининг бир тури ҳисобланади.

Аккредитив – бу харидорга хизмат кўрсатадиган банк кофолатномасидир. Бошқа шаҳар банкида товар етказиб берувчи реестр ҳисоб рақамларига ортиб-жўнатилган товарлар учун тўловларни амалга оширади ёки харидор кўзда тутган ва аккредитивда кўрсатилган шартлар бўйича хизмат кўрсатишдир. Ҳисоб-китобларнинг аккредитив шаклида ҳисоб-китоб ҳужжатларига тўловлар товар етказиб берувчи банкида амалга оширилади. Ҳисоб-китобнинг бу шакли ёки бутун шартларига мувофиқ ёки интизомсиз харидорга нисбатан жазо чораси сифатида қўлланади, яъни товар етказиб берувчи харидорни ҳисоб-китоб интизомини бузгани учун маълум муддатга ҳисоб-китобнинг аккредитив шаклига ўтказади.

Махсус ҳисоб аккредитивдан амал қилиш муддати ҳисоб-китобларни амалга оширишда чекланмаганлиги билан фарқланади.

Зарур ҳолларда товарни қабул қилиш ва жўнатишда тўлаш учун нақд пул берилиши мумкин, шунингдек маҳсулотни қабул қилиш ва ҳисоб-китоблар акцепти етказиб берувчи манзили бўйича

харидорнинг ваколатланган вакили томонидан амалга оширилиши ҳам мумкин.

Тўлов топшириғи ва чеклар билан ҳисоб-китобларнинг ўзига хос хусусияти бўлиб, ҳисоб-китоб хужжати тўловчи томонидан етказиб берувчи ҳисоб рақами ҳисобидан тўлдирилади.

Тўлов топшириғи – тўловчининг ўзига хизмат қилувчи банкка ўз ҳисобидаги муайян миқдордаги пул маблағни ўгириш ва ун қайсидир бир банк ёки унинг шағобчасидаги харидор ҳисоб рақамига ўтказиш ҳақидаги ёзма фармойишидир. Тўлов топшириқномаси билан ҳисоб-китоб қилишга олинган товар ёки фойдаланилган хизмат учун, шунингдек товар – моддий қимматдорлик ёки хизмат учун олдиндан тўлов тартибидаги тўловдир.

Чек – тўловчининг банк муассасасига ўзининг ҳисоб рақамидан олувчига пул маблағи тўлаш ёки ўтказиш ҳақида ёзма берилган фармойишидир.

Пул чекларидан унинг соҳиби ойлик маош, мукофот, нафақа стипендиялар тўлаш учун нақд пул олиш учун, хўжалик зарурияти ва бошқаларга сарф учун маблағ олиш учун фойдаланади. Ҳисоб-китоб чеки, чек эгасининг ўз банкига муайян миқдордаги маблағни ўз ҳисоб рақамидан маблағ олувчи (чек сақловчи) ҳисоб рақамига ўтказиш ҳақидаги ёзма фармойишидир. Молий органлари корхонанинг маблағ бюджети даромадига ортиқча тўловларни қайтариши учун ҳисоб-китоб чеки, шунингдек лимитланган ва лимитланмаган дафтарчалари фарқланади.

Бозор муносабатлари қарор топиши шароитларида ҳисоб-китобларнинг янги турлари ривожланмоқда, масалан, вексел ва банклар факторинг бўлимлари орқали ҳисоб-китоблар.

Вексел тарзидаги ҳисоб-китоблар етказиб берилган товар ёки кўрсатилган хизмат учун махсус хужжат-вексел асосида етказиб берувчи ва тўловчи ўзаро келишуви бўйича белгиланган муддатга тўловни кечиктириш кўзда тутилган ҳисоб-китоб туридир. Вексел тўловчининг муайян миқдорда ва муайян муддатда аниқ товар етказиб беришлик ёки хизмат кўрсатганлик учун тўловларни амалга ошириш ҳақидаги мажбуриядир.

Банклар факторинг бўлимлари қуйидаги тур тўлов хизматларини кўрсатади:

- Шартнома асосида товар етказиб берувчи корхонадан етказиб берилган товар, бажарилган иш, кўрсатилган хизматлар учун тўловчидан тўловни қабул қилиб олиш ҳуқуқини сотиб олади.
- Муайян тўловчига қуйидаги етказиб берувчиларнинг айрим тўлов талабларини қондириш учун, кейинчалик ундан факторинг ҳисобига мазкур тўлов бўйича маблағ олиш ҳисобига бир марталик ҳисоб-китоб операциясини амалга ошириш.

***1. Ишлаб чиқариш воситалари билан савдо қилиш шакллари
ва уларни истеъмолчиларга етказиб беришни***

самарадорлаштириш.

Ишлаб чиқариш корхоналари билан истеъмол қилувчи корхоналарнинг ўзаро алоқалари ўз тузилишига кўра мураккаб ва ранг-баранг молиявий ҳамда товар моддий оқим тармоғини ўзида акс эттиради. Агар турли туман ТВТларни ва улар орқали, кўпгина ишлаб чиқарувчи ҳамда истеъмол қилувчилар хўжалик алоқалари амалга оширилишини ҳисобга олсак, бу тармоқ янада мураккаблашади.

Агар ушбу чигал иқтисодий алоқалар ўз ҳолича амалга ошади деб ўйласак, бу гўллик бўлади. Ҳар бир корхона ўз сарф-харажатларини камайтириш ва ўз ишлаб чиқариш – иқтисодий фаолиятидан оқибат натижада юқори фойда олиш мақсадида энг самарали хўжалик алоқалари олиб боришнинг турли йўлларини топиш учун улкан иш олиб боради. Замонавий ҳисоблаш машиналари энг самарали қарор қабул қилишга ўз таъсирини кўрсатувчи контракт ва башорат қилинаётган омилларнинг ҳаддан зиёд ранг-баранглигини ҳисобга олиб, энг мураккаб иқтисодий масалаларни ҳал этиш имконини яратмоқда.

Бу масалалар ичида ишлаб чиқариш воситалари бозори иштирокчилари учун товар маҳсулотнинг ишлаб чиқарувчилардан сўнгги истеъмолчига етиб боргунича бўлган ҳаракатланиш шаклини танлаш алоҳида аҳамият касб этади.

Юқорида айтганимиздек, мавжуд амалиётда товарларни энг мақбул ҳаракатланишининг икки тури – *транзит* ва *омборлар* орқали қўлланади.

Ҳар бир корхона, бирга матлуб ва номатлуб жиҳатларни ҳисобга олиб, ўзи учун товарлар ҳаракатланиши бу шакллардан энг мақбули танлаб олади.

Товарлар ҳаракатланиши шаклларида бирини танлашда истеъмол ҳажми ёки давр учун ишлаб чиқариш техникавий тавсифидаги муайян товар тури муҳим омил ҳисобланади.

У ёки бу ресурсларга талаб қанча кўп бўлса, уни транзит йўли билан олишга имкон шунча кўп бўлади. Бироқ, маҳсулотга бўлган талаб ҳажмидан қатъий назар у фақат транзит асосида етказиб берилиши ҳам мумкин эканлигини унутмаслик даркор. Одатда, бундай ҳол товар ягона истеъмолчи томонидан талаб этиладиган шароитда кузатилади.

Товарни транзит шаклда етказиб беришнинг имкониятларини биз юқорида таъкидлагандик, транзит меъёрининг миқдори билан бир қадар чекланган.

Шундай қилиб, товарни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга етказиб беришнинг ижобий ва салбий томонларини узоқ муҳокама қилиш бу ҳақида кўп гапириш мумкин. Лекин, танланган йўл иқтисодий жиҳатдан тўғри асосланган бўлишлиги учун бу омилларнинг ҳаммасини чуқур мулоҳаза қилишнинг ўзи кифоя эмас, оҳир оқибатда асосий иқтисодий савол олдимизда кўндаланг бўлади: “Бу қанчага тушади?” Шунинг учун товарлар ҳаракатланишининг самарали шакли – хоҳ транзит бўлсин, хоҳ омборлар орқали бўлсин ушбу

шакллар ҳар бири бўйича умумий харажатлар аниқ ҳисоб-китоблар билан боғлиқдир.

Корхона чиқимлари бўйича бу харажатлар товарларни ташиш, ортиш ва тушириш ишларини бажариш, ТВТнинг сақлаш бўйича хизматига тўловлар қўшимча ишлов ва истеъмолчига товарни етказиб беришга сарфланади. Шу билан бирга, эътибор бериш лозимки, товар ҳаракатланишининг ҳар бир шакли муайян сарфлар таркиби ва миқдорига нисбатан ўзига хос жиҳатларга эга.

Транспорт ва ортиш-тушириш ишлари билан боғлиқ харажатлар бозор иқтисодиёти шароитларида тегишлича ўзгараётган бозор вазиятларига мувофиқ амалдаги тарифлар асосида ҳисобланади.

Омборлар орқали етказиб бериш шаклида сақлаш барча харажатлар истеъмолчилар учун товар ҳаракатланишидаги бу тур хизматга ТВТ томонидан омбор чиқими учун тўлов харажати сифатида белгиланади. Бунда ТВТнинг чиқимлари аниқ миқдорини маҳсулот тури ва сақлаш тавсифига кўра ҳисобга олиш лозим.

Товар ҳаракатланишининг самарали шаклини аниқлашда ишлаб чиқариш заҳиралари каби омил таъсирини ҳисобга олиш зарур. Хусусан, транзит шакли воситачи ташкилотларининг омборларидан товар заҳираларини қисқартиришни таъминлайди. Шу билан бирга талаб юқори бўлмаган ҳолларда товар етказиб беришнинг транзит шакли истеъмолчи корхонада ишлаб чиқариш заҳираларини самарасиз шаклда ошиб кетишга олиб келади. Бундай ҳолларда омборлардан етказиб бериш шаклининг сони ва ҳажми қисқариши ҳисобига истеъмолчида асоссиз заҳиранинг сезиларли даражида камайиши учун имкон яратилади. Гарчи, бунда ТВТлар ўзларининг

оралиқ омборларида қўшимча товар заҳираси ҳосил қилади. Бироқ, тажрибада шу нарса маълум бўладики, бундай ҳолларда жами заҳиралар транзит шаклида етказиб беришдагидан сезиларли даражада кам бўлади.

Товарлар ҳаракатланишининг самарали шаклини танлаш омборхоналар сиғими билан ва янгиларини қуриш, эскиларини кенгайтириш учун зарур миқдордаги инвестиция билан ҳам боғлиқ.

Шундай қилиб, товарларни етказиб беришнинг транзит ва омборлар орқали шаклидаги сарфлар мажмуи қуйидагиларни ўзига олади:

- истеъмолчи корхона омборларига ишлаб чиқариш воситаларини етказиб бериш бўйича харажатлар;
- кўп миқдордаги асоссиз ишлаб чиқариш заҳиралари билан боғлиқ сарфлар;
- истеъмолчи омборларида товар заҳираларини сақлаш бўйича харажатлар;
- омборлар қуриш, мавжудларини таъмирлаш билан боғлиқ инвестиция сарфлари;

Товар ҳаракатланишининг транзит ва омборлар орқали шакллари бўйича жами харажатларни белгилашда чуқур ўйланган ҳисоб-китоблардан кейингина корхона ўз маҳсулотини сотиш жараёнида ёки зарур ишлаб чиқариш воситаларини харид қилишликда у ёки бу бош йўлни танлаш ҳақида қарор қабул қилиши мумкин бўлади.

2. Ишлаб чиқариш воситалари бозорига хизмат кўрсатувчи ТВТнинг тури.

Ишлаб чиқариш воситаларининг мавжуд бозорида турли-туман ТВТ фаолият кўрсатади. Улар бир-биридан хусусияти, ташкилий тузилиши, бажарадиган хизматлари, фаолият кўлами ва бошқаларга нисбатан фарқланади. Кўпроқ учрайдиган ва товар ҳаракатланишида сезиларли ўринни эгалайдиганлари ТВФлар, улгуржи дўконлар, улгужи базалар, товар – хом-ашё биржалари, дистрибьюторлар, брокерлик ва дилерлик конторалари, ярмаркалар, аукционлар, лизинг корхоналар, савдо ва саноат агентлари ва бошқалардир. Сўнгги ўринларда биз ТВТнинг энг муҳим шаклларига батафсил тўхталиб ўтамиз, ушбу маърузада эса уларнинг турларига қисқача тавсиф келтирамиз.

ТВФирмалар ўзи ҳисобидан ва кредит жалб этган ҳолда ўзига қарашли омборлардан, шунингдек маҳсулот тайёрловчи корхоналар ҳамда бошқа воситачиларнинг омборлардан ишлаб чиқариш воситалари савдосининг амалга оширувчи улгуржи корхоналардир. Одатда, уларнинг таркибига омборлар, транспорт хўжалиги, шунингдек тули хизматларни кўрсатувчи ишлаб чиқариш цехлари киради. ТВФлар амалда масъулияти чекланган ширкат (МЧШ) ёки масъулияти чекланган жамият (МЧЖ)лар сифатида фаолият кўрсатиши мумкин.

Кўпинча улар коператив ёки давлат корхонаси, миллий ёки хамкорликдаги корхона, шунингдек. Очик ёки ёпиқ акциядорлик жамияти шаклида бўлиши мумкин.

Маҳсулот турлари бўйича ихтисослашган омборларни бирлаштирган, ягона транспорт, энергетика ва бошқа

коммуникация (алоқа) тармоғига эга, марказлаштирилган экспедицияси ва ёрдамчи хизматлари, шунингдек, омборлаштириш ҳамда товарларни ортиб жўнатиш бўйича бошқарув бўлиб ҳисобланади.

Товар биржалари – мунтазам фаолият кўрсатувчи оммавий товарлар бозори ҳисобланади. Товарлар қатъий миқдорда партияси билан, бир хил сифатда бўлади. Уларнинг стандарт кўрсаткичи ҳам бир хилда бўлиб, бу партиялар махсуслаштирилмайди ва эркин ўзаро алмаштирилади. Товар биржаларида асосан хом-ашё ва озиқ-овқат (дон, ёғ, металл, ёғоч-тахта, канд ва б.) маҳсулотлар савдога қўйилади.

Савдо уйларига, одатда, брокерлик фирмалари киради, улар муайян товарлар билан бойлашувни ўз ҳисобидан ёки тайёрловчи корхона ҳисобидан, шунингдек бошқа улгуржи ҳомийлари ҳисобидан амалга оширадилар. Кўпинча савдо уйлари мижозлар топшириғига биноан ёки ўз хоҳишига кўра ўз хусусиятига кўра чайқов бўлган фьючер савдода иштирок этади. Шу билан бирга, кенг турдаги товар ва хизматлар бўйича экспорт-импорт операцияларини амалга оширувчи, ҳалқаро ишлаб чиқариш кооперациясини илмий-техника ҳамкорликни ва бошқа ташқи иқтисодий алоқа шакллари йўлга қўювчи, ташкил этувчи ташқи савдо ташкилотлари ҳам савдо уйи ҳисобланади.

Дистрибьюторлар деб тайёрловчи корхоналардан кўтара савдо асосида сотувни амалга оширадиган, мужассама маркетинг ва воситачилик хизмати кўрсатадиган (турли жиҳозлар харид қилишда ва шу жумладан программа таъминоти бўйича) хизмати, шунингдек машина ва ускуналарни ўрнатиш, ишга туширишда, фойдаланувчи-

ларни ўқитишда хизмат кўрсатадиган ҳамда маслаҳат берадиган фирмаларга айтилади.

Аукционлар ишлаб чиқариш воситалари ва бошқа товарлар билан бозор муносабатлари шароитида савдо қилувчи ўзига хос фирма бўлиб ҳисобланади. Бу ўзига хос бозор бўлиб, унда савдога қўйилган товар энг кўп нарх берган харидорга сотилади.

Ярмаркалар ишлаб чиқариш воситалари бозорида вақти-вақти билан фаолият кўрсатувчи ТВТнинг йирик шакли ҳисобланади. Одатда, ярмарка, улкан савдо. У мунтазам равишда, муайян жойда белгиланган вақтда, қўйилган товар намуналари кўрувига асосланган мамлакат ёки халқаро миқёсда ўтказилади. Кўргазма ва ярмарканинг бир-бирига ўхшаш тамонлари жуда кўп. Кейинги вақтларда халқаро миқёсдагиларнинг фарқи деярли қолмади. Улар халқаро бозорнинг алоҳида шакли бўлиб қолди. Унда тадбиркорлик алоқалари боғланади, намуналар бўйича улгуржи савдо олиб борилади, савдо байлашувлари тузилади.

Брокерлик контораси ёки брокер бу – воситачи ташкилот ёки мустақил воситачи.

Улар комисион манфаатдорлик асосида ўз мижозлари манфаатини кўзлаб, улар ҳисобидан ҳаракат қилади. Улар олувчи учун сотувчи, сотувчи учун олувчи излайди, йирик партиядagi товарлар билан савдо қилади, шунга кўра ўз хизматини бошқа воситачиларга қараганда анча паст нархларда таклиф этади. Одатда, улар товар – хом-ашё биржаларида фаолият кўрсатади, фрактовка, суғурта ва бошқа хизматлар билан шуғулланади. Брокерлар товарни бевосита қўлидан ўтказмайди, байлашувли таъминлайди, шундан сўнг сотувчи ўз товарини тўғри олувчига

жўнатади. Йирик брокерлик конторалари банклар билан ҳамкорлик қилади, харидорларга кредит беришда қатнашади, айна амалга оширувга кафолат беради ва бунинг учун тегишли ҳақ ундиради.

Дилерлик контораси ва дилерларнинг ўзига хос хусусияти бўлиб, улар ҳам брокерлар шуғулланадиган тижорат – воситачилик фаолияти билан шуғулланадилар, лекин буни ўз ҳисобларидан ва ўз номларидан бажарадилар.

Ишлаб чиқариш воситалари бозорида салоҳияти ТВТ билан бир қаторда жисмоний шахсларнинг бутун бошли армияси ҳам фаолият кўрсатадилар. Биз айтиб ўтган брокерлар ва дилерлардан ташқари яна коммивояжерлар, савдо ҳамда саноат агентлари ҳам шунга ўхшаш вазифани бажарадилар. Коммивояжерлар оддий товар ўтказувчилар бўлиб, бозор айланиб юрадилар ҳамда ўз мижозлари (сотувчилар) топшириғига биноан унинг молига харидор топадилар. Одатда, у намуна, каталог ва реклама проспектларига эга бўлади. Унинг даромади ёрдамида амалга ошган бай хажми ва самарасига пропорционал бўлади.

Савдо агенти олдида шартнома бўйича битта ёки бир неча корхона товарини сотади, юқори рақобат мавжуд бўлган бозорларда мураккаб бўлмаган товарлар. Масалан: тўқимачилик маҳсулотлари билан фаолият кўрсатади. Нархни ва сотиш шартларини ўзи белгилайди, рақобатчилар товари билан ҳам эътибор беради, буниси энди маълум.

Саноат агенти-муайян ҳудудда ўзаро рақобат қилаётган ишлаб чиқарувчилар билан муносабати шартномага асосан йўлга қўйилади. Шартномага мувофиқ у товарни белгиланган энг паст нархдан тушириб сотишга ҳақсиздир. Товарни бошқа ҳудуднинг

жисмоний шахсга, юридик шахсга, яъни товарни белгиланган худуддан олиб чиқиб кетувчиларга сотмайди, шунингдек рақобатлашувчи товарни ёки мол берувчисига халақит қилувчи товарни ҳам сота олмайди. Саноат агентини асосий вазифаси янги буюртмалар олишдан иборатдир.

Лизинг компаниялари – ишлаб чиқариш воситалари савдосининг ўзига хос шакли билан шуғулланади. Улар жиҳозларни сотиб олади ва уни ижарага беради, бундан улар ижарага ижара муддати тугагач жиҳозни сотиб олиш ёки қайтариш, ёхуд ижара муддатини узайтириш ҳуқуқи беради. Амалда лизинг узоқ муддатли кредит ёки жиҳозни фоизларга (муайян вақтга) сотишдир. Лекин, бу ҳақда биз барчасини кейинги маърузаларда батафсил сўз юритамиз.

Хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, бозор муносабатлари шароитида, ишлаб чиқариш муносабатлари билан бир қаторда, уларни анъанавий маънода тушунилса, бозор муносабатлари соҳасига яна бир ўзига хос товар – ишчи кучи ҳам тортилади. Турли-туман меҳнатга жойлаштириш бюрolari ва меҳнат биржалари бунга яққол мисол бўла олади. Улар ҳам ТВТ ҳисобланади ва алоҳида товар – ишчи кучи ҳаракатланишига кўмаклашади. Бундай товар ўз “Ишлаб чиқарувчилари” (таълимнинг барча тармоғи, ходимларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш)дан ўз “истеъмолчилари” (инсон кучи сарфланадиган барча соҳа – корхона, ташкилот ва ҳ.к.)га томон ҳаракатланади.

ТВТ сифатида, амалда барча ҳуқуқий хизматни, оммавий ахборот воситаларини (телевидение, радио, матбуот ва ҳ.к.) ҳисоблаш мумкин. Улар бозор шароитида ТВФ фаол амалга

оширадилар. Улар фаолияти, айниқса реклама тарзда бўлиб товарларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланишига кўмаклашади.

Бир сўз билан айтганда бозор муносабатларининг ривожланиши турмушнинг барча соҳасида ТВТ соҳасини мунтазам кенгайтиришга олиб келади.

***Товар – хом-ашё биржаси ва аукционлар фаолиятининг
ўзига хос хусусиятлари.***

Биржа дейилганда, умумий маънода мунтазам фаолият кўрсатувчи бозор тушунилади. Унда қиммат қоғозлар (фонд биржаси) ва оммавий ўзаро алмаштириладиган товарлар (товар биржаси) сотиб олиш ва сотиш бўйича байлашувлар амалга оширилади.

Шу билан бирга, ёдда тутиш лозимки, товар биржасининг ўзи савдо ёки воситачилик вазифасини бажармайди, фақат бунинг учун зарур шароит яратади. Бевосита ТВФни кўплаб брокерлик конторалари ва биржада фаолият кўрсатувчи айрим брокерлар амалга оширади.

Товар – хом-ашё биржаларида асосий биржа товарларининг бозор нархлари шаклланади. Бундан ташқари айрим товарларга бўлган талаб ва таклифларнинг ҳамда тааллуқли тарзда улар қийматларининг конъюнктура бўйича кўтарилиб – тушиб туриши ҳақида тижорат ахборотлари, шунингдек тижорат тавсифига оид бошқа ахборотлар, яъни бозорнинг чигал сўқмоқлари хусусидаги энг оқилona қарорга келишида тадбирлар учун муҳим бўлган маълумотлар тўпланади.

Қуйидагилар товар хом-ашё биржаси фаолиятида муҳим ўрин тутди:

- ҳар бир биржа ўз уставига эга бўлади. Унда биржа савдоси ҳар бир иштирокчиси учун мажбурий фoлият қоидалари мавжуддир:

- биржа савдоларини аниқ ташкил этиш ва мунтазам ўтказиб туриш;
- савдо ўтказиладиган манзил ва мунтазам бўлиши;
- савдога қўйилган товар ҳар бир партияси тўлиқ ўзаро алмаштирила оладиган, оммавий, бир жинсли ва сифат жиҳатидан таққослана оладиган бўлиши;
- товар ҳар бир партияси миқдори ва сифати бўйича қатъий стандартга тўғри келиши;
- мавжуд товар бозори билан муайян хеджировка (йўқотишлардан муҳофазалаш) операциялари;
- байлашувнинг эгасизлиги ва улар бўйича контрагентларни ўзгартира олиш;
- биржа контрактини товарнинг истеъмол нархи уйғунлашган ваколлатига айлантириши;
- товар сифати ва етказиб бериш муддати бўйича байлашув шартлари тўлиқ унификацияси.

Бунда хеджировка дейилганда битим боғлашган вақтдан амалда товар етказиб берилган вақтгача бўлган муддатда нархларнинг мумкин бўлган нохуш ўзгаришидан муҳофазалаш мақсадида амалга ошириладиган мавжуд товар билан савдога боғлиқ биржа шартномасини олиш-сотиш жараёни тушунилади.

Хеджировканинг моҳияти товар биржасида мавжуд товарни олиш (сотиш) билан бир вақтда шу товарни амалда етказиб бериш муддати бошланиши билан қайтама операция ўтказиш ва етказиб бериш муддатига тенг муддатга контрактларни харид қилиш (сотиш)дан иборатдир. Шундай қилиб сотув хеджировкаси, харид биржадаги битимларни амалга оширишда эҳтимоли бўлган

йўқотишлардан муҳофазалаш бўйича янада мураккаброк операциялар ҳам хеджировкаланади.

Биржа товари товар – хом-ашё биржасининг асосий тушунчаларидандир. Алмаштирила олиниси ва биржа стандартига мувофиқлик унинг муҳим ўзига хос жиҳати ҳисобланади. Биржа товарларининг миқдори анча чекланган, замонавий ғарб биржалари тажрибасидан аёнки, улар 50га яқин турни ташкил этади. Булар, аввало, рангли металлар, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ва бошқалар. Биржа стандарт, одатда биржанинг қозонган ижобий ўрни билан қафолатланади, у битимларни ортиқча расмийликсиз соддалаштиради ва тезлаштиради. Бунга замонавий биржанинг муҳим шартлари – ҳар бир биржа товари бўйича энг кам миқдордаги партиялар белгилаш ҳам кўмаклашади.

Масалан; Лондон биржасидаги рангли металлар партиясининг минимал миқдори мис, рух, кўрғошин учун – 25 тонна, қалай учун – 50 тонна шунга 2% кўп бўлишига йўл қўйилади.

Биржа шартномаси бўлиб, савдо иштирокчилари томонидан тузилган, биржада қайд этилган шартномаи ҳисобланади. Рўйхатдан ўтказиш ва байни расмийлаштириш биржа томонидан белгиланди.

Биржадаги битимлар барча турини икки гуруҳга ажратиш мумкин: мавжуд товар битимлари ва фьючер битимлари (муайян муддатга).

Мавжуд товар бўйича битимлар, етказиб бериш муддатида келиб чиққан ҳолда, “спорт” ёки “НЭШ” битимларига бўлинади, уларга кўра мавжуд товар етказиб бериш контракт тузилган кундан бошлаб 15 кундан ортиқ бўлмаган муддатда амалга оширилади, “форвард”да эса 3 ойдан 7 ойгача муддат белгиланади.

Биржа товарлари биржа омборларига туширилади ва келганлиги қайд этилади ва фақат шундан кейингина “спорт” ёки форвард битимларида биржа ёки биржага тегишли шартнома тузган омбор хўжалиги товар эгасига махсус хужжат – варрант беради. Бу хужжат шартномага гувоҳнома бўлиб товар сақланганлигини кафолатлайди. Сотувчини банкда сақлайди ва харидорга етказиб бериш вақти етганда топиширади. Бунда сотувчи товарни омборда сақлаш билан унинг суғуртаси билан боғлиқ сарфларни ўз зиммасига олади, харидор эса варрантни олгандан сўнггина товар эгаси ҳисобланади.

Тарихан, фьючер битими пайдо бўлиши кўп жиҳатдан “форвард” туридаги битимлар сонининг ҳаддан зиёд ошиши ва биржа товарлари (нархи барқарор) кўтарилиб – пасайиб туриши билан боғлиқ. Булар барчаси шунга олиб келадики, фьючер савдонинг юзага келмай иложи қолмайди.

Фьючер байлашуvidан асосий мақсад мавжуд товарни етказиб бериш эмас, балки шартлашилган вақт билан у ҳақиқатда бажарилган вақт орасида юз берган нархдаги фарққа эгалик қилишидир. Бундан машҳур ғарб биржаларида муайян муддатга тузилган шартномалардан 2% дан кўп бўлмаганларигина амалда мавжуд товарни етказиб бериш билан шуғулланган.

Фьючер шартномаси тузишда сотувчи ва олувчи ўйинчилар сифатида иш кўрадилар, улардан бири албатта ютишга “маҳкум” чунки иккинчи бири тайин ютқазади. Етказиб бериш (сотиш) шартнома муддати бошланган вақтда шартномани сотиб олган мазкур товарни албатта етказиб бериши шарт ёки маълум муддатга шартномани сотишга мажбур (тугатилиши).

Фьючер битими тузилгач ва рўйхатдан ўтказилгач ҳисоб (расчет) палатасида шартноманинг ҳар бир қатнашчисига етказиб бериш муддати бошлангунча қадар исталган кунда мазкур контрактни бир томонлама бекор қилиш ҳуқуқига эга. Бунда офсет шартнома (қайтма шартнома) тузилади. Товарга ҳақ унинг тузилган битим бекор қилинган вақтда бўлган бозордаги нархлар бўйича тўланади.

Биржа ўйинининг иштирокчилари фаолияти тавсифи ва ўзларини тушиш тактикасига боғлиқ равишда, биржа тили билан айтганда “буқалар” ва “айиқлар”га бўлинадилар.

“Буқа” – бу, чайқовчи. У шартнома нархини мўлжаллаб ўйнайди. “Буқалар” ҳам, “Айиқлар” ҳам бор қўлларида келган ҳаракатни қиладилар, токи шартнома қиймати (акциялар курси) тегишли тарзда ё ошсин ёки камайсин. Барча мумкин бўлган воситалар (матбуот, радио, телевидение ва б.) ҳамда кўпинча, шубҳадан ҳоли бўлмаган таклиф – талаб ва тегишлича нарх даражаси ўзгаришига таъсир усуллари ҳам ҳар бир ўйинчи манфаатларидан келиб чиққан ҳолда ишга туширилади.

Фьючер битимлар фақат чайқовчилик мақсадларидагина эмас, балки мавжуд товар суғиртаси учун ҳам тузилади. Бу операциялар юқорида қайд этилганидек Хеджировки деб аталади. Хеджировка операциясининг асосий натижаси шундан иборат бўладики, сотувчи ҳам олувчи ҳам нархнинг кўтарилиб тушиб туришидан зарар кўрмайди, гарчи олиши мумкин бўлган фойдага эга бўла олмаса ҳам. Мазкур операция иштирокчиларининг асосий мақсади, чайқовдан келадиган даромад эмас, балки муайян товардир.

Шуни таъкидлаш ўринлики, жаҳондаги маълум биржалардаги шартномалашнинг ярмидан кўпи чайқов ҳамда хеджировка операцияларига тўғри келади.

Биржадаги маълум товар бўйича шартномалар ичида ОНКОЛЬ келишув ҳам мавжуд. Моҳиятга кўра бу келишув, товар етказиб бериш учундир. Ундаги шартга кўра, харидор товарга нарх белгилаш ҳукуқи харидорга шу шартнома тузилган вақтда эмас, балки муайян биржанинг шу товарга бўлган котировкасига мувофиқ харидор танлаган вақтга кўра белгилаш ҳукуқини беради.

Замонавий товар биржаларида яна ОПЦИОН деб аталадиган битимлар ҳам тузилади, уларни мукофотли битимлар деб ҳам атайдилар. ОПЦИОН маълум бир турдаги харид қилиш ёки сотиш шартномасидаги мажбуриятни англатади ёки келишиб олинган муддат ичида битимнинг расмийлаштирилган вақтда олдиндан шартлашиб олинган нарх бўйича молиявий ҳуқуқни билдиради.

Шундай ҳуқуқ учун опционни харид қилувчи мазкур премия миқдори билан чекланади ва бу билан худди шу миқдордаги маблағга сотувчи томонидан қилинадиган таваккални қисқартиради.

Амалда опцион, бу – харидор ва сотувчининг ҳуқуққи. У нисбатан катта бўлмаган маблағ (мукофот эвазига) сотиб олинади ва ўзгармас нарх бўйича даромадли битимларга имкон беради, агар шартномалардан воз кечиш имконини энг кам йўқотишлар билан (мукофот миқдорига тенг бўлган) берувчи конъюнктура мувофақиятли борса, юқорида ўтилган биржа битимларини шакли ҳали *Ўзбекистон* товар – хом-ашё биржаларида кенг ёйилганича йўқ, фақат бизнинг мамлакатимиздагина эмас, балки собиқ шўро

республикаларида ҳам. Бу табиий, чунки улар эндигина куртак чиқармокда. Бозор муносабатлари ривожланган ва қарор топа бошлагани сари, бозоршунос малакали мутахассис ходимлар тайёрлангани сари Ўзбекистондаги товар – хом-ашё биржаларида ишлаб чиқариш воситалари бозорининг фаоллашувига кўмаклашувчи биржа операцияларининг барча шакллари кенг қўллана бошлайди.

Товарлар сотиш учун алоҳида бозор бўлиб аукционлар ҳисобланади. Улар фақат ўзигагина хос хусусиятларга ҳам эгадир. Аукционлар оммавий савдо-сотиқ шаклида маълум жойларда олдиндан белгиланган вақтда турлича муддатларда – ҳар куни, ҳар ойда ёки бир йилда бир марта ўтказилади ва бу товарнинг бозорга тушиш миқдори мавсумга боғлиқ бўлади. Ким энг кўп нарх таклиф этган бўлса, ўша оловчи бўлишлиги аукционнинг асосий ўзига хос хусусиятидир.

Сотувчилар ўз товарларини аукцион омборига олдиндан келтириб қўяди. Бу ерда бир жинсдаги партиялар (лотлар) ишончли харидорларга олдиндан кўздан кечириш учун тавсия этила. Бу савдо бошлангунча қадар амалга оширилади. Бу савдо бошлангунча қадар амалга оширилади. Савдо жараёнида лотлар каталогида кўрсатилган рақамлар бўйича тартиби билан аукцион иштирокчиларига сотув учун таклиф этилади. Савдо ғолиби, яъни сўнгги харидор бўлиб, юқорида таъкидлаб ўтилганидек, энг юқори нарх белгиланган савдо иштирокчиси ҳисобланади.

Шартлар оғзаки тарзда тузилади ёхуд шартли белгилар асосида. Аммо, аукцион савдоси тугагач, ғолиб қатъий шаклдаги шартнома имзоланади.

Аукцион оммавий савдо шакли сифатида бошқа мақсадларга ҳам қаратилади. Хусусан, айрим мамлакатда санъат асарлари, нодир буюмлар ёки коллекциялар аукционга қўйилади. Амалда бир маротабалик, қандайдир мулкни сотиш учун, аукцион ўтказилади. Кўп ҳолларда бу мулклар ўза олмас қарздорлар – жисмоний, юридик шахсларга тегишли бўлади.

Турли аукционлар учун асосий, энг хусусиятли қоидалар бўлиб, товарларни қабул қилиш вақти ва тартибини, уларни кўздан кечириш муддатларини, савдонинг аниқ вақтини, унинг қандай ўтказилишини, тузилган контрактларни расмийлаштириш йўллари ва харид қилинган товарни олишни белгиловчи қоидалар ҳисобланади.

Аукцион савдоси ўтказишнинг бир неча усуллари мавжуд, яъни оширилган нархда ва пасайтирилган нархда. Оширилган нархлардаги савдо ошкора ва хуфя олиб берилиши мумкин. Ошкора савдода аукциончи навбатдаги лот тартиб рақамини эълон қилади, бошланғич нархни қўяди ва иштирокчиларга қарата анъанавий “Ким ошди?” саволини беради. Харидор ҳар гал олдиндан белгиланган савдо қоидасига кўра белгиланган миқдордан ошириб нарх қўяди. Агар нархнинг навбатдаги ошган қиймати таклиф этилмаса, унда уч марта такрор сўралгандан сўнг аукциончи болғасини уриб энг юқори нарх таклиф этган харидорга лот сотилганини тасдиқлайди. Хуфя савдода савдо иштирокчилари аукционистга нархни кўтаришга розиликнинг шартли белгисини топширадилар. Аукциончи ҳар сафар нархни айтади-ю, лекин харидорни кимлигини маълум қилмайди. Баъзи аукцион савдолари

мунтазам нархни пасайтириб ўтказилади. Бунда сотиб оловчи биринчи бўлиб “Ҳа” деган харидор бўлади.

Нархнинг ўзгариши баъзан циферблатдаги ўқча ёрдамида кўрсатилади ва ғолиб деб ким биринчи тугмачани босиб ўқчани тўхтатган харидор ҳисобланади.

ЛИЗИНГ КОМПАНИЯЛАРИ ВА УЛАР ФАОЛИЯТИНИНГ ЎЗИГА ХОС ЖИҲАТЛАРИ.

Лизинг ва лизинг компаниялари фаолияти ҳақида сўз юритганда шунга эътибор бериш керакки, мазкур ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланиши лизинг фирмасини мамлакатимиз амалиёти учун мутлақо тенги йўқ деб бўлмайди. Чунки, лизинг дейилганда, одатда машина ва қимматбаҳо жиҳозларни узоқ муддатга ижарага олиш тушунилади. Бунда беихтиёр собиқ иттифок давлат моддий-техника таъминотининг кўплаб жойлардаги бош бошқармалари таркибида фаолият кўрсатган ишлаб чиқаришнинг турли воситалари прокати пункт ва бўлимлари беихтиёр кўз олдимизга келади. Жуда ҳам қатъий қилиб айтиб бўлмаса-да, лекин уларни, ҳақиқатан ҳам собиқ худудида ташкил бўлаётган ва фаолият кўрсатаётган замонавий лизинг компанияларининг ўтмишдаги дейиш мумкин.

Лизинг ва тижорат-воситачиликнинг мазкур шакли билан шуғулланувчи компанияларнинг пайдо бўлишининг бош сабаби кўпчилик корхоналар ҳамма вақт ўз хўжалиklarини техникавий куроллантириш, такомиллаштириш ва моддий асосини янгилаш бўйича сув ва ҳаводек зарур инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун зарур молиявий маблағларга етарлича эга бўлавермайди. Лизинг компанияларининг фаолияти кўпчилик корхоналар ва ташкилотлар учун худди мана шу етишмовчилиكنинг ўрнини тўлдирувчи, зарур моддий молиявий ресурслар тақчиллиги ёки умуман йўқлиги шароитида

мўлжалланган инвестиция лойиҳаларини амалга оширувчи омил бўлиб ҳисобланади.

Лизинг компаниялари корхоналарга зарур ишлаб чиқариш воситаларини узоқ муддатга ижарага беради ва амалда, инвестицияни маблағ билан таъминловчи ҳамда ишлаб чиқариш воситалари сотишни жадаллаштирувчи вазифасини ўтайди. Бундан ташқари, узоқ муддатли қарз бериш шартномаси билан тенгдир.

Лизинг компанияси машина, ускуна, ЭХМ, транспорт воситаларини, ўлчов асбобларини ва бошқа техникаларни, омборларни ижарачилар ишлаб чиқариш мақсадларида фойдаланишлари учун сотиб олади ва шартнома тугагунча қадар уларга нисбатан хусусий мулкдор ҳуқуқини сақлаб қолади.

Узоқ муддатли ижара доирасида лизинг операциясининг икки тури фарқланади: бири-молиявий; иккинчиси – тезкор (оператив). Молиявий лизингда, шартнома амал қилган муддатга ижарачиларга жиҳозлар амортизациясининг тўла қиймати ва ижара берувчи фойдасини таъминловчи маблағни тўлаш кўзда тутилади. Ижара муддати тугагач, ижарачи жиҳозларни қайтариши ёки янги шартнома тузиш ёхуд қолдиқ қиймати бўйича мазкур жиҳозларни сотиб олишни мумкин.

Гарчи ишлаб чиқариш воситаларини ижарага олиш бўйича баъзи операциялар юз йиллар аввалдан қўлланган бўлса-да, биринчи мустақил лизинг компанияси 50-йилларнинг бошларида АҚШ да ташкил топган.

Бугунги кунга келиб, лизинг операциялари амалда барча мамлакатларда сармоя қўйишни молиялаштириш ва ишлаб

чиқариш — техникавий таъминот маҳсулотлари ҳаракатланиши маблағ билан таъминлаш воситаларидан бирига айланган.

Шуни таъкидлаш ўринлики, кейинги ўн йиллар мобайнида лизинг операциялари юқори даражада муҳимлиги ва ишлаб чиқариш воситалари бозоридаги конъюнктуравий беқарорликларга деярли боғлиқ эмаслиги билан ажралиб турибди. Шуниси муҳимки, бунда банк фоизи ҳисоб ставкасининг сезиларли даражада кўтарилиб пасайиб туриши шароитида ҳам лизинг шартномаси бўйича тўловлар ставкаси 10%дан омайди. Кейинчалик мутахассислар фикрича лизинг операциялари сармоя қўйишининг кейинги ўн йилликлар мобайнида таназзулга юз тутмаган камдан-кам соҳаси ҳисобланади.

Қоидага кўра лизинг операциясида етказиб берувчи (муайян мулкни сотувчи), лизинг компанияси (ижарага берувчи) ва олувчи (ижарачилар) қатнашади.

Лизинг шартномаси одатда кейинги амалий вазиятда тузилади. Қандайдир ускунага мухтожлик сезаётган корхона ёки бирон-бир тадбиркор, манфаатдор истеъмолчини излаб маркетинг билан шуғулланаётган лизинг компаниясига ариза бериб мурожаат қилади. Тадбиркорларнинг лизинг компанияси раҳбарияти билан мулоқати ҳар икки томон манфаатларига мос тушган ҳолларда, ижарага сўровнома қабул қилинганини тасдиқловчи махсус хужжат сифатида расмийлаштиради.

Шундан сўнг лизинг бўйича таклифларни ишлаб чиқариш бошланади ва бунда лизинг компанияси талаб этилаётган жиҳозларни ишлаб чиқарувчиларнинг тайинли гуруҳини белгилайди, улар билан музокаралар олиб боради ва лизинг

шартномасини тузиш имкониятини қидиради, шу билан бир вақтда буюрмачининг ижара ҳақини тўлай олишлигини “аниқлайди”, кафолат ва бошқа катъийлигини ўрганади. Бунда лизинг компанияси асосий эътиборини қилинадиган таваккалчиликнинг қандайлигини башоратлашга қаратади. Чунки шартномада мижоз лизинг тўловларини ўз вақтида тўлай оладими, йўқми деган муаммо кўндаланг бўлади, бундан ташқари ускуналарнинг жисмоний ўзига хосликлари масалан (уни алмаштирилиши даражаси, маъновий эскириш муддати, уйғунлаштириш даражаси ва бошқалар) ҳам бор.

Лизинг байлашуви бўйича тўлов миқдорини белгилашда қуйидагилар муҳим кўрсаткич бўлиб ҳисобланади:

- ускуналарнинг харид нархи;
- ускуналарни харид қилиш вақтида олинган миқдори;
- тўловларнинг даврийлиги;
- сотиб олиш миқдори;
- тўловлар бўйича ҳисоб-китоблар шакли.

Лизинг таклифлари мажбурий қоидалардан, яъни барча турдаги лизинг шартномаларига хос қоидалардан иборат бўлади. Молийлаштирилаётган маблағ миқдори, шартнома муддати, тўловларнинг даврийлиги, тўловлар ставкаси, солиққа тортиш, мулкни суғурта қилиш, шартнома тугаши янги истеъмолчиларнинг топилиш эҳтимоли шулар жумласидандир.

Лизинг таклифларини ишлаб чиқаришнинг якунловчи босқичи шу билан тугайдики, бунда лизинг компанияси сотувчи (етказиб берувчи) га ва истеъмолчи (ижараси)га барча зарур маълумотларни

беради, агар келишув шартлари барча томонларни қаноатлантирса, улар лизинг шартномасини имзолайдидар.

Лизинг компаниясининг мижози шартномага имзо қўйиш бир вақтда лизинг компанияси ҳисобига биринчи ижара ҳақиға тенг миқдордаги маблағни ва таклифларни ишлаб чиқариш ва мулк суғиртасига кетган харажатларни (пулни) ўтказди.

Лизинг компанияси, шартномага имзо қўйилгандан сўнг, ишлаб чиқарувчи билан ижарачи учун керакли ускуналарни ишлаб чиқариш ва ўрганиш хусусида шартнома тузиб, буюртма беради, агар сўралаётган ускуна стандарт бўлса, унда лизинг фирмаси уни сотиб олиш учун буюртма беради, холос.

Ускуналар етказиб берилгач ва ўрнатилгач ижарачи, лизинг компанияси ва етказиб берувчи (сотувчи) қабул қилиш далолатномасини расмийлаштирадидар, унга имзо чекиб лизинг компанияси товар етказиб берувчига ускуналарнинг харид нархини тўлайди. Бу лизинг шартномаси тугал кучга кирганлигини билдиради.

Ички ва халқаро лизингларни фарқлаш лозим. Лизинг компанияси миллий фирмадан жиҳозларни сотиб олса-ю, сўнг уни хорижий ижарачига етказиб берса, бу экспорт лизинги дейилади. Ускуна ва бошқаларни чет эл фирмаларидан сотиб олиб, уни мамлакатдаги миллий ижарачига берса, бундай шартнома импорт лизинги дейилади.

Шуни ҳисобга олиш керакки, лизинг молиялаштириш шакли бўйича банк операциясига яқин бўлса-да, амалда, тўғри маънода буни англатмайди. Лизинг билан турли савдо-саноат корхоналари шуғулланиши мумкин, лекин, аммо, бу банклар, суғурта

жамиятлари, саноат корхоналари, жамоатчилик ташкилотлари, шунингдек жисмоний шахслар томонидан таъсис этиладиган лизинг кампанияларининг фаолият соҳасидир.

Лизинг хизмати кўрсатиш билан ҳам шуғулланувчи турли ТВТ одатда саноат ва ибора ускуна ҳамда жиҳозлари, шунингдек, транспорт воситаларининг ижарасига ихтисослашади.

Молиявий лизинг компаниялари бажарадиган вазифалари тавсифига кўра ҳаммадан ҳам банкка яқин турадилар. Улар амалда ижарачига тижорат асосида етишилаётган молиявий маблағни бериб туради ва нисбатан узоқ муддатга хизмат қиладиган машина, жиҳозлар, шунингдек кўчмас мулк баъзи тури лизингни амалга оширади.

Шундай ТВТлар ҳам борки, улар ижарачи, ишлаб чиқарувчи ва лизинг компанияси ёки лизинг операциясини амалга оширишни сармоя берувчи банкни излаш ҳамда уларни ўрганиш билан шуғулланади.

Шунга ўхшаш брокер фирмалари маълум ҳақ олиш эвазига ишлаб чиқарувчи ёки ижарачи агенти сифатида фаолият кўрсатади, ўзлари иштирокида фаолият кўрсатади, ўзлари иштирокида тузилган лизинг контрактлари бўйича ҳеч қандай молиявий масъулиятга эга бўлмайдилар.

Лизингнинг эътиборга лойиқ томони тадбиркорларнинг зарур техникани сотиб олиш учун имконияти бўлмаган ёки унга ўзининг маблағи ёхуд заёмларини бошқа мақсадларда фойдаланиш мақсадга мувофиқ ҳолларда намоён бўлади. Лизинг шартномалари кафолатли ёки бўлган шартномани кўзда тутди, шунга кўра тадбиркорда биргина сармоядан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни

фаоллаштиришда катта хажимда инвестицияни амалга ошириш имкони пайдо бўлади.

Ривожланган мамлакатлар тадбиркорлари тажрибасидан хулоса қилиб, шуни қатъий қилиб айтиш мумкинки, лизинг бўйича харидлар шунинг учун ҳам қулай ҳисобланади, агар гап мураккаб ва камёб жиҳоз устида кетаётган бўлса. Бунда лизинга берувчи ижарадорга кўра яхшироқ хизмат кўрсатади. Айниқса, янги жиҳозларни ижарага олишда бу ниҳоятда фойдали тадбир ҳисобланади, бу хусусан ижара сотиб олгандагига қараганда сезиларли даражада қулай бўлганда яна ҳам маъқулроқдир.

Лизинг ижара шакли ва ишлаб чиқариш воситаларининг ўзига хос савдо сифатида ҳали мустақил Ўзбекистоннинг иқтисодиётида шаклланаётган бозор муносабатларида етарлича ривожлангани ва жорий этилганича йўқ, бироқ, ҳеч шубҳа йўқки, келажакда ўзига хос ва мос ўрнини эгаллайди.

*Маркетинг бўйича тадқиқотларнинг моҳияти ва
функциялари.*

“Маркетинг” термени кейинги вақтларда тил бойлигимизга келиб кирган сўзлардан бири бўлиб, у бозор муносабатлари ривожланиши ва қарор топиши билан боғлиқдир. “Маркетинг” термени тор маънода бозордаги фаолият маъносини англатади. Кенг маънода эса у корхонанинг ишлаб чиқариш, сотиш фаолияти тизимини англатади. Бу фаолият асосида бозорни ҳар томонлама чуқур ўрганиш, маҳсулот, товар ва хизматларни яқин ва анча олис истиқболда ишлаб чиқариш ҳамда сотишнинг барча шарт-шароитларини баҳолаш, ҳисобга олиш ташкил этади.

Маркетинг бозор ва сўнги истеъмолчиларнинг талабларини аниқлаш ҳамда баҳолаш бўйича барча функцияларни бирлаштириш имконини беради. Бу билимларни муайян маҳсулотга айлантиради, талабни ва товарларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланишини шакллантиради.

Маркетинг моҳиятидан менежменти яъни замонавий усуллар ёрдамида, ҳамда янада такомиллаштириш мақсадида бозор сахнасида унинг иши ва мувофақиятини янада натижалироқ қилиш учун корхонани бошқариш тизимининг ажралмас қисмидир. Шу билан бирга қўшиб қўйиш лозимки, менежмент тизими таркибий қисми сифатида маркетингнинг ўрни ва аҳамияти тобора ошиб бормоқда. Баъзи маълумотларга кўра АҚШдаги маркетингга кетадиган сарфлар кўплик товарларнинг пировард нархи яримидан кўпроғини ташкил этар экан. Бу тушунарли, чунки маркетингдан тежаб қолиш кўплар учун рақобатчилар билан

бўладиган курашда мағлубиятдир ҳамда бозордаги эришган мавқени йўқотиш ҳисобланади, бу дегани “ўзини ўзи у дунёга жўнатиши”дан бўлак нарса эмас.

Маркетинг ва унга тегишли тадқиқотларнинг ўзига хос томони шундаки, улар бозор модасининг маҳсули ёки тадбиркорларнинг инжиқликлари эмас, бу объектив зарурият. Уни “юқоридан” бериладиган кўрсатма ёки қарорлар билан жорий этиб бўлмайди. Ҳаммасидан аввал, маркетинг муҳим талаб ёки бозор қонунияти. Унга амал қилиш тадбиркорга мувофақият келтиради, жуда бўлмаганда “яшаш” имконини беради. Бозор муносабатларига ўтиш шароитларидаги биринчи йиллар ўз фаолиятини шўро иқтисодиёти вайроналари устида бошлаган кўпгина тадбиркорларга яхшигина сабоқ бўлди.

Ўзбекистоннинг ишлаб чиқариш воситалари бозори энди-энди шаклланмоқда, лекин кўпчилик хўжалик юритувчилар ўзларининг ҳар бир қадами устида ўйламоқдалар, чунки бозор хатога йўл қўйишни кечирмаслиги ва йўл қўйилган хато жуда қимматга тушиши ҳамда бунинг учун ўз чўнтагидан тўлашга тўғри келиши тобора аёнлашмоқда. Бозор иқтисодиётининг шафқатсиз қоидалари тадбиркорларнинг қуйидаги саволга жавоб беришга мажбур қилади: нима ишлаб чиқариш керак ва кимга, қандай нархлар бўйича сотиш керак, товар ва хизматларнинг сифат даражаси қандай бўлмоғи даркор. Ҳамда шу каби рақобат ва бошқалар ошиб бораётган шароитда бошқа кўпгина саволларга жавоб топишга тўғри келади. Мана шундай саволларга аниқ жавоб бериш учун ҳам маркетинг бўйича тадқиқотлар олиб бориш керак бўлади.

Шундай қилиб, умуман маркетинг бўйича тадқиқотларнинг моҳияти ва йўналтирилган мақсади шундан иборат бўладики, бозор талаб қиладиган товарларгина ишлаб чиқариш ва таклиф этиш лозим. Истеъмолчига ишлаб чиқарилиб бўлинган товарни тиқиштирмаслик керак. Бунга эришиш учун ҳар қандай корхонанинг маркетинг бўйича тадқиқотдан қуйидаги функцияларни бажариш кўзда тутилади:

- бозор, унинг талаблари ва имкониятларини атрофлича ўрганиш ва башоратлаш;
- корхонанинг ишлаб чиқариш – сотиш, экспорт ва бошқа имкониятларини чуқур ва асосли баҳолаш;
- мақсад ва вазифалар, зарур ресурсларни аниқ белгиланган ҳолда маркетингнинг узоқ муддатли стратегиясини ва уни амалга ошириш йўлларни ишлаб чиқиш;
- товар сиёсатини тартибга солиш, бозор талаблари ҳамда корхона имкониятини ҳисобга олган ҳолда товар ва хизмат турларини бошқариш;
- талабнинг шаклланишига фаол таъсир кўрсатиш ва ишлаб чиқарилаётган маҳсулотни сотишни рағбатлантириш;
- сотувни пухта режалаштириш ва аниқ ташкил этиш;
- маркетинг фаолиятини бошқариш ва унинг устидан тегишли назорат ўрнатиш.

Маркетинг моҳияти ва функциясига асосан шу нарса аёнки, у кўп қиррали ва мураккаб иш. Бозор миқёсида фаолият кўрсатувчи ҳар қандай корхона туб манфаатларига алоқадордир. Шу билан бирга, бозор иштирокчилари қанчалик турли туман бўлса, уларнинг ҳар биридаги маркетинг тадқиқотини амалга ошириш тарзи ҳам

шунчалик ранг-барангдир. Маркетинг тизимини барча учун бирдек тузиш андозаси йўқ. Мана шу ёндашишнинг турли-туманлиги маркетинг фаолияти бош мақсадларини бирлаштиради. Улар қуйидагичадир:

- бозорнинг турланиб туришини ҳисобга олган ҳолда ва мавжуд ресурслар билан оқилона ҳаракатлар қилиб, муайян ва турдаги товарларга бўлган талаб ҳамда таклифларнинг бир-бирига муносиблигини таъминлаш;
- ички ва ташқи бозор асосий иштирокчилари билан ишончли шартномавий ҳамда бозор муносабатларини шакллантириш;
- турларини янгилаш ва такомиллаштиришни фаол рағбатлантириш, ишлаб чиқарилаётган товарлар ва кўрсатиладиган хизматлар сифати ва хусусиятини яхшилаш;
- сотиш учун мунтазам суратда бозор излаш ва мавжудларини кенгайтириш, шу жумладан ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятини самарали (диверсификация) қилиш ҳисобига.

Бозор муносабатлари ривожланиши ва мустаҳкамланиши муносабати билан маркетинг тадқиқотлари тавсифи ва самарасига бўлган талаб ҳам мунтазам ошиб бормоқда. Замонавий маркетинг учун эндиликда харидор дидига таъсир этиш, уларнинг рекламалар ҳисобига қизиқтиришни кучайтириш кифоя эмас, балки улар истак ва мойилликларини ўзгартиришга янада таъсирчанроқ восита ҳамда усуллар излаб топмоқ лозим. Агар бозор ривожланишининг илк босқичларида унда ишлаб чиқарувчилар устунлик қилган бўлса, ҳозирги бозор учун шундай вазият хоски, бунда истеъмолчилар иродаси устунлик қилади. Товар ишлаб чиқарувчиларнинг рақобати бозор тўла бўлган сари тобора харидорларнинг

рақобатига алмашмоқда ва бу эътибордан четда қолмаяпти. Корхона – ишлаб чиқарувчилар маркетинг хизмати ва ишлаб чиқарилган воситаларнинг истеъмолчиларга бунга алоҳида диққат билан қарашмоқдалар.

***1. Ишлаб чиқариш воситалари маркетингинг асосий тури,
омили ва элементлари.***

Маркетинг моҳияти, вазифаси ва мақсадларидан келиб чиққан ҳолда шуни айтиш мумкинки, бу ўзига хос фандир. Унда иқтисодий, ижтимоий ва бошқарув муомалалари уйғунлашиб кетади. Бир томондан у сотувни қулай ва мақбул тарзда чаққонлигини ва товарни сақлаш ҳамда транспортда ташиш сарфлари бўйича кам чиқимли бўлиши таъминлаган ҳолда ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига томон товарнинг самарали ҳаракатланишини таъминлашга қаратилган бўлса, иккинчи томондан харидор талабини тўлиқ ўз вақтида қондиришга қаратилади.

Собиқ иттифоқ республикаларида бозор муносабатларига ўтиш борасида шу кунгача тўпланган тажриба шундан гувоҳлик берадики, ҳар бир мамлакатнинг ўзига хос хусусиятларини инобатга олган ҳолда бозор механизмининг барча усуллари ўзлаштириб олинган тақдирдагина бозорни ривожлантириш мумкин бўлади. Шубҳасиз бу, аввало, маркетингга тааллуқлидир, чунки у бозор фаолиятини фаоллаштириш билан боғлиқ хўжалик муаммоларини ҳал қилишга атрофлича ёндашишни таъминлаш имконини беради. Маркетинг товарни истеъмолчига етказиб беришдан тортиб, то сотувдан кейинги харидорга кўрсатиладиган хизматларни ташкил этишгача бўлган товар ҳаракатланишининг барча босқичларини ишлаб чиқариш, сақлаш ва етказиб беришни ҳам ўз ичига олади.

Ўзбекистон, гарчи ривожланишни, иқтисодий ислоҳ қилишни ўзига хос йўлини танлаган бўлса-да, лекин хали том маънодаги бозор муносабатларига тўлиқ ўтгани йўқ. Шунинг учун, табиийки, бозор иқтисодиётига ўтган мамлакатлар улкан тажрибасидан самарали фойдаланиш даркор. Ундаги барча ижобий жиҳатларни, ўзига мос томонларини миллий хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда ўзлаштириши лозим. Тадбиркорларнинг кўпгина авлодлари учун ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган ва ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган харажатлар билан курашиш бозордаги рақобатга, айниқса, оммавий ишлаб чиқариш шароитларида, қарши бўлиб қолмоқда. Ишлаб чиқарувчиларнинг нархлар хусусидаги рақобати рақобат курашида асосий беллашув шакли бўлиб қолмоқда.

Бироқ, замонавий бозор ва унинг амал қилиш қонунлари мунтазам равишда ўзгарилиб турмоқда. Бозор рақобати тобора аёвсиз тус олмоқда, бу айниқса нархлар борасида эмас, балки бозор иштирокчилари рақобатининг янада устомонлик билан турли усулларни қўллашларида намоён бўлмоқда. Тўғридан-тўғри ва муомила харажатларидаги тежаш ҳамма вақт ҳам мувоффақиятга эришиш учун, баъзан, хатто “тирикчилик” юритиш учун кифоя қилмаяпти. Маҳсулотни сотиш, даромадни ошириш ва молиявий ҳолатни яхшилаш муоммолари тобора соф ишлаб чиқариш муаммоларини бир чеккага суриб қўймоқда, айниқса, соф харажатларни қисқартириш имкони чексиз эмаслиги назарда тутилса.

Замонавий бозорнинг энг муҳим талаби бўлиб, юқори даражада ишлаб чиқариш самарадорлигига эга маҳсулот тайёрлаш эмас,

балки харидорлар талабини юқори бўлганини ишлаб чиқаришдан иборат бўлмоқда.

Ҳақиқатан ҳам сарф-харажатларни тежашга имкон берадиган маҳсулотларни ишлаб чиқариш маъносиз бўлиб қолмоқда, қачонки харидор уни сотиб олишни хоҳламайдиган бўлса. Булар барчаси ўз ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятида жиддий панд еб қолишдан сақланишга имкон берувчи маркетинг бўйича чуқур тадқиқотларни долзарб масала қилиб қўяди.

Бундай шароитда маркетинг услубларини тўғри танлаш ўта муҳим аҳамиятга эга. Маркетинг вазифаси ва таркибий элементларининг ранг-баранглигига қарамай унинг бир неча асосий тури фарқланади. Аввало, бу товар ва кўрсатиладиган хизматларнинг ўзи билан боғлиқ маркетинг тадқиқотларидир. Маркетингнинг бу тури корхонани ишлаб чиқариш жараёнларини техникавий жиҳатдан такомиллаштириш, бозор тўлдириладиган янги сифатли ва арзон товарлар чиқаришни кўпайтиришга йўналтиради.

Шу билан бирга, яна ҳисобга олиш лозимки, кейинги ўн йилликлар тажрибаси мувоффақиятга кўпинча бозорни янги-янги товарлар билан тўлатиш эвазига эмас, балки ишлаб чиқариш фаолиятини сарф-харажат даражасини энг самарали ҳолатига эришиши ва бозор конъюнктураси кўтарилиб – пасайиб туришида йўқотишлар эҳтимолини қисқартиришга қаратилган ишлаб чиқариш фаолиятини (диверсификацияси) бўйича тадбирларни амалга ошириш эвазига эришилишидан гувоҳлик бермоқда.

Замонавий бозорда сезиларли аҳамият касб этаётган маркетингнинг яна бир тури бўлиб, харидор (истеъмолчи)га

йўналтирилган маркетингдир. Бу турдан унча катта бўлмаган ишлаб чиқарувчилар фойдаланганлари маъқул, чунки бу соҳадаги тадқиқотлар, одатда, харидорларнинг қизиқтиришлари ва хоҳишларини ўрганишга йўналтирилган бўлади. Бунда шу муҳимки, иложи борица истеъмолчи ўзи нима хоҳлайди ва нимага пул тўлашга тайёрлигини аниқроқ белгилашдан иборат. Бироқ маркетингнинг бу турга мўлжални олиш муайян таваккалчилик билан боғлиқ, чунки истеъмолчини топиш, ҳали корхонада керакли товар мавжуд дегани эмас.

Ўзбекистоннинг шаклланаётган бозори учун бозорга таъсир кўрсатувчи энг муҳим омилларни тадқиқотларни олиб бориш маъқулдир. У “маркетинг-микс” деб аталади. Бу тур маркетинг бозорига таъсир ўтказувчи тўрт омилнинг аҳамиятини аниқлашга қаратилган, бу тўрт омил – товар, нарх, унинг бозордаги аҳамияти ва унинг ҳаракатланиши бўйича тадбирлар тизими. Бундай йўл тутиш инглизча тўрт термин – “продакт”, “прайс”, “плейс” ва “промоулин” биринчи хафталари билан “4п” деб аталади. Маркетинг – микс, амалда, молиявий, хом-ашё, мутахассис ходим ва ишлаб чиқарувчилар бошқа имкониятларини харидорлар ихтиёжи ҳамда талаблари билан ўзаро алоқасини таъминлашни англатади.

Маркетинг – микс барча ички ва ташқи факторларни бозорга мужассама таъсирини тўла равишда таъминлайди ва бунда маркетинг асосий элементларини қамраб олади:

- товар сиёсати (товар пул (ассортимент)) қисми сифатида қаралади, унинг барча тавсифлари эса ҳар томонлама баҳоланади;

- нарх сиёсати (муайян товарга нисбатан мавжуд сотув омиллари ва шароитлари);
- тақсимлаш сиёсати (товарни бозорга етказиб бериш воситаси ва шакллари, товарни омборларга жойлаштириш ҳамда ҳаракатланиш йўллари таҳлил этилади);
- коммуникатив сиёсат (реклама, товар ҳаракатланиш воситаси шакли, корхоналар ижобий имиджини юзага келтириш бўйича мужассама тадбирлар).

Маркетинг – миксни амалда тадбиқ этиш маркетинг бошқа турларига қараганда анча мураккаб иш. Бироқ, Ўзбекистон маркетинг (бозоршунос)лари, менежментлари ва тадбиркорлари учун бозор муносабатлари бўйича жаҳон тажрибасини, бошқарувнинг энг замонавий усул ва хилларини қунт билан ўрганишга тўғри келади, чунки шундагина ўтиш даври бир қадар қисқаради, саноати ривожланган мамлакатлар эришган хўжалик юритиш даражасига жуда яқинлаштириб келади.

2. Ишлаб чиқариш воситалари маркетингини дастурини тузишда стратегия ва тактикаси.

Маркетинг мақсадларига мувоффақиятли эришиш, унинг асосий вазифалари бажарилиши амалда маркетингнинг махсус дастурларни тайёрлаш ва уларни жорий этишни таъминлаш билан боғлиқ. Улар бозорни, истеъмолчилар талаб ва хоҳишларини ҳар томонлама ўрганиш, маркетинг стратегияси ва тактикасини ишлаб чиқариш асосида юзага келади.

Маркетинг дастурни корхона тижорат ва сотиш хизматларининг илмий-техникавий, конструкторлик ва ишлаб

чиқариш бўлимлари билан ўзаро ҳамкорликда ҳаракат қилиши учун шароит яратувчи асос бўлади.

Маркетинг дастурни ёки режаси - маркетинг барча соҳалари ўйича корхонанинг тайин хизматларини белгиловчи ўзаро алоқадор тадбирлар тизимидир. Одатда, маркетингни қисқа муддатли ва узоқ муддатли программалаштириш (режалаштириш) мавжуд. Қисқа муддатли программалаштиришда корхонанинг маркетинг тадбирларини амалга оширишдаги бирин-кетин ҳаракатлари майда-чуйдасигача аниқлаштириш катта аҳамиятга эгадир.

Узоқ муддатли программалаштиришда қоида бўйича, маркетингнинг ишлаб чиқарган стратегиясига мувофиқ узоқ муддат мобайнида амалга ошириш кўзда тутилган тадбирлар назарда тутилади. Корхонанинг ягона умумий маркетинг программаси маркетингнинг айрим бозорлар ва бир тоифадаги товарлар гуруҳи бўйича программалари тизимидан иборат бўлади. Шунинг учун ишлаб чиқариш, сотиш, сервис, илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларини асоси ҳисобланади.

Маркетинг стратегияси олдиндан ўйлаб қўйилган мақсадга эришишни таъминловчи маркетинг тузилмасини белгилаб беради. Стратегия усул ва йўллари танлашда, шунингдек маркетинг программасини ишлаб чиқаришда асос бўлиб хизмат қилади. Тўғри стратегия танлашда маҳсулотнинг ўзига хослиги, уни сотиш, ҳаракатланиши ва нарх сиёсатини ҳисобга олиш лозим.

Амалда маркетинг стратегиясига ёндашишнинг бир неча усуллари мавжуд бўлиб, улар қуйидагича:

- сарфлар бўйича устунлик стратегияси;
- табақалаштириш (дифференциация) сиёсати;

- уйғунлаштириш (концентрация) стратегияси.

Сарфлар бўйича устунлик стратегияси корхонани кенг бозорга ва товарларни кўплаб чиқаришга йўналтиради, бу сарф солиштирма нисбатини пасайтиради ва тегишли тарзда нарх ҳам тушади. Мазкур стратегия шу билан бир вақтда нисбатан катта фойда олиш ва паст нарх туфайли харидорлар кенг оммасини жалб этиш имконини беради. Табақалаштириш стратегияси корхонани катта бозор ва кўплаб товар сотишга йўналтиради. У ўз дизайнига, ҳаммабоплиги, ишончилиги ва ҳ.к. билан бошқалар ичида ажралиб туради. Натижада, нисбатан юқори нарх ҳам харидорларни ранжитмайди, улар ўз харидорларининг абзаллиги ҳақида кўпроқ ўйлайдилар.

Уйғунлаштириш сиёсати корхонани жозибали паст нарх ёки таклиф этилаётган товар ноёблиги ҳисобига бозорнинг маълум сегментларини эгаллашга ундайди.

Бозор муносабатлари амалиёти шуни кўрсатадики, стратегия ишлаб чиқаришга ёндашишнинг биринчи икки тури бозорда анча катта улушга эга корхоналар учун мақбулдир. Унга катта бўлмаган корхоналар учун мувоффақият маркетинг стратегияси учинчи йўлини танлаганда, яъни бозорнинг қандайдир битта рақобаттахмонини эгаллашга куч-ғайратни уйғунлаштирганда келади.

Корхона қабул қилган стратегияга мувофиқ маркетинг программасини ташкил этувчи тадбирлар бегиланади. Қабул қилинган стратегия программаси амалга ошиши учун маркетинг тактикасини диққат билан ишлаб чиқариш лозим. Кейингиси – тактикада корхонанинг ҳар бир бозорда, товарнинг ҳар бир тури

бўйича ва муайян вақтга мўлжалланган вазифалари маркетинг стратегияси асосида, бозордаги жорий вазиятни ҳисобга олган ҳолда белгиланади ва ҳал этилади.

Маркетинг тактика вазифаларига қуйидаги тур мақсадли тадбирлар киради:

- мўлжалланаётган бозор товарлари турини харидорларнинг талаблари ҳақидаги ишончли маълумотлар асосида кенгайтириш;
- талабнинг бир қадар пассайдани туфайли реклама тадбирларини фаоллаштириш;
- товар сотишни рағбатлантириш учун нархни тушириш ва бошқалар.

Маркетинг тактик тадбирлари фойданинг барқарор даражасини таъминлаш, корхонанинг бозордаги тижорат хизмати иши фаоллашуви, нарх конъюнктураси ўзгариб туришига тезкорлик билан муносабат билдириш, рақобатчилар хатти-ҳаракатига тасирчан қарши чоралар кўриш, тижорат байлашувилари самарадорлиги учун ходимларни рағбатлантириш тадбирларини амалга ошириш, бозор талаблари ўзгаришига мувофиқ корхона илмий-конструкторлик бўлимлари фаолиятини ўз вақтида аниқлаш ва йўлга солиш чораларини кўриш тавсия этилади.

***1. Корхона маркетинг хизмати ва унинг фаолияти устидан
назоратни амалга ошириш.***

Бозор иқтисодиёти муносабатлари шароитида корхонанинг муваффақиятли фаолиятини бозор вазиятини мунтазам ўрганишларсиз ва бозор конъюнктураси ўзгаришларига тезкорлик билан муносабат кўрсатишларсиз тасаввур этиб бўлмайди. Буни таъминлашга эришиш учун ҳар бир бозор иштирокчиси, у ҳоҳ корхона ишлаб чиқарувчиси бўлсин, ҳоҳ истеъмолчи ёки тижорат-воситачи ташкилот бўлсин, махсус хизмат барпо этиши лозим ва у маркетинг тадқиқоти билан шуғулланиши даркор.

Корхонанинг маркетинг хизмати ўзига хос бўлинма бўлиб, у фирма бозор мақсадларига эришувида самарали кўмаклашуви, унинг раҳбарларига энг ишончли тижорат қарорларини, бозордаги мавжуд аҳволни ҳисобга олган яқин кунларда ва кейинчалик бозор конъюнктураси ўзгариб туриши эҳтимолини башорат қилган ҳолда қабул қилишларига имкон бериши лозим.

Ривожланган бозор иқтисодиётига эга мамлакатлар тажрибаси шуни кўрсатмоқдаки, маркетинг хизмати тузилмасини танлаш ишлаб чиқариш тавсифи ҳажми ва бозор миқёсидаги корхонанинг ишлаб чиқариш – иқтисодий ва тижорат алоқалари тармоқлар боғлиқдир.

Ғарб мамлакатлари тажрибасидан маркетинг хизмати ишини ташкил этишнинг қуйидаги талқинлари маълум:

- вазифавий тамойиллар бўйича (ҳар бир алоҳида вазифани бажариш учун маркетинг бўйича вицепрезидентга бўйсунувчи махсус бошқарувчи жавобгардир);

- географик тамойил бўйича (савдо агентлари ўз куч-гайратларини муайян ҳудудий бозорга йўналтиради);
- товар тамойили бўйича (ҳар бир муайян товарни ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ бошқа вазифавий тузилмалар муассасалари билан ҳамкорликда махсус бошқарувчи шуғулланади);
- бозор тамойили бўйича (асосий бозорлар бозор бўйича бошқарувчиларга бириктириб қўйилади).

Айрим фирмалар маркетинг хизматини товар-бозор тамойили бўйича ташкил этади. Бироқ, шунингдек олиш лозимки, исталган талқинда бозорни мужассама тадқиқ этиш, ишлаб чиқарилаётган ва сотиладиган маҳсулотларни мунтазам ўтишни таъминлаш, шунингдек, ишлаб чиқаришни мўлжаллай олишни таъминлаш.

Ўзбекистоннинг, шунингдек бошқа ўтиш даври иқтисодиётидаги мамлакатлар корхоналарида ҳозирда ҳали ҳам рақобатсизликка мўлжалланган бошқарув тузилмаси фаолият кўрсатмоқда. Масалан, булар янги буюм яратишга, ишлаб чиқаришга режалаштиришга, сотиш, таъминотга ва ҳ.к.га масъул директорнинг турли ўринбосарларига бўйсунувчи бўлинма ва бўлимларни кўрсатиш мумкин. Бу, шубҳасиз, улар ўртасидаги алоқа ва ҳамкорлик алоқаларини қийинлаштиради.

Шу билан бирга, бозор муносабатлари шароитида, энг қулайроғи – маркетинг масалалари бўйича корхона директорининг ўринбосари лавозими жорий этиш ва унга бозорни ўрганиш ҳамда патентларни, нарх сиёсатини ўрганиш, нарх конъюнктураси, янги товарлар ишлаб чиқариш, сотиш ва сотувдан кейинги хизматни

кўрсатиш, экспорт ишлаб чиқаришни режалаштириш ва назорат қилиш хизмати, талабни шакллантириш ва сотувни рағбатлантириш хизматларини бевосита бўйсундириш мақсадга мувофиқдир.

Бундан ташқари маркетинг хизмати ўрнини, унинг ҳуқуқий, мажбуриятларини, мавжуд ресурсларни қатъий белгилаш талаб этилади. Ривожланган бозор муносабатлари мавжуд мамлакатларда фаолият кўрсатаётган корхоналар тажрибасидан маълум бўлишича, юқорида қайд этилган қайта тузишлар қисқа муддатларда барча ходимлар ўртасида жамоа учун умумий бўлган масалаларни ҳал этишга йўналтирилган янгича муносабатлар қарор топишига имкон яратади. Натижада корхона ишлаб чиқариш сотиш фаолиятида, ички ва ташқи бозорда юқори натижаларни қўлга киритади.

Корхонанинг маркетинг хизмати фаолият кўрсатиш шахслар билан ишлашга ёндашишни тубдан ўзгартириш, тажриба – конструкторлик, илмий-тадқиқот ишларини такомиллаштириш, ишлаб чиқариш ва сотиш бўлимларини бозорнинг ўзгариб турувчи талабларига мувофиқлаштириш учун бошланғич нуқта бўлади. Бунда маркетинг ривожини кучли назорат этишгина эмас, балки корхонанинг бозордаги фаолияти аҳволига баҳо берувчи мавжуд бозор вазиятини тўхтовсиз таҳлил қилиш ҳам алоҳида аҳамиятга эга. Булар барчаси амалга оширилган ишларни танқидий шарҳлаш ва унинг оқибат натижасига танқидий баҳо беришга, тижорат қарорлари қабул қилишда йўл қўйиш эҳтимоли бўлган хатоларни олдини олиш ва ўз вақтида бартараф этиш, ходимлар лаёқатлилигини ошириш ҳамда корхона иши умумий самарасини

ошириш бўйича бошқа кўпгина муаммоларни ҳал этиш имконини беради.

Маркетинг хизмати ишининг самарасини оширишда улар иши устидан ўрнатилган назорат муҳим аҳамиятга эга. Қоидага кўра у бутун бошқарувчилик фаолиятини таҳлил қилишга асосланади ва белгиланган режа бўйича амалга оширилади.

Назорат текшируви мобайнида корхонанинг ҳам стратегик вазифалари, ҳам тактик вазифалари бўйича қарорлар баҳоланади. Бунда маркетинг бўйича тадбирлар ўтказиш устидан назоратга, уни мунтазам ўрганиб турилганлигига ҳамда улар самарадорлиги таҳлилига алоҳида эътибор берилади.

Корхона маркетинг хизмати ишини яхшилашда мунтазам ташқи текширув муҳим ўрин тутди. Чунки бунда эркин аудитлар қатнашади ва улар ташкилотнинг маркетингни ўтказишга қобилиятини маркетинг бўлимининг ишга қодирлиги ва камчиликларини тузилмавий баҳолаш асосида баҳолайдилар. Бу корхона учун маркетинг хизмати ишини такомиллаштириш бўйича самарали қарор қабул қилиш имконини яратади.

Маркетинг бўлими ишини ички ва ташқи аудит натижалари, қойидага биноан муҳим хужжат бўлади. Ундан яқин ва олис келажак учун маркетинг режасини ишлаб чиқариш жараёнида юқори даражада фойдаланилади.

Ўзбекистон ва унинг тадбиркори учун бозор тузилмасини ўзлаштириш ва ривожлантириш – янги иш, кам ўрганилган соҳа.

2. Ишлаб чиқариш воситалари билан савдо қилишда реклама фаолияти ва унинг аҳамияти.

Реклама фаолиятининг моҳияти кимнидир ёки ниманидир кенг тарғиб қилиш, аҳоли кенг қатламларининг эътиборини муайян шахс, ҳодиса, воқеа ёки қандайдир моддий ёхуд маънавий қимматдорга жалб этишдан иборатдир.

Ишлаб чиқариш воситалари бозорига нисбатан реклама дейилганда қандайдир мавжуд товар ёки кўрсатиладиган хизматга харидорлар эътиборини тортиш билан боғлиқ айна юқорида таъкидлагандек тадбирлар тушунилади. “Реклама” сўзи лотинча бўлиб, ўзбекчада айнан “бақирмоқ” маъносини билдиради. Лекин, агар ҳозирги бозор муносабатларига тадбиқан олинадиган бўлса, реклама фаолияти фақат шовқин-сурон кўтариш билан самарали бўлиб қолмай, хатто, энг замонавий товушни кучайтирувчи воситалар ишга солинганда ҳам. Ривожланган бозор иқтисодиётига эга мамлакатлар тажрибасидан маълум бўлишича, реклама чуқур ўйланган, илмий асосланган қарорлар ва хатто, заргарона ҳаракатларни талаб этувчи, муваффақиятли бизнеснинг муҳим таркибий қисмидир.

Аввало, реклама, лўнда, бадий ифодага эга ва эмоционал шаклда берилган ахборот ташувчи, бундан ташқари у таклиф этилаётган товар ва хизмат ҳақида алоҳида жозибали маълумотларни харидорлар онги ва эътиборига еказади. Шу билан бирга, айтиш лозимки, агар ҳар қандай реклама ахборот бўлса-да, ҳар қандай ахборот ҳам реклама бўла олмайди. Реклама, бир томондан, тайинли харидорларга харид қилиш учун ва қилган харидидан фойдаланиши учун зарур маълумотларни етказади,

иккинчидан эса, реклама ўзининг ишонтира олишлиги, жалб қила олишлиги ва ишонч туғдира олишлиги, билан кишиларга маълум эмоционал ва руҳий таъсир ўказади. Мана шундан бўлса керак, одамлар орасида реклама бир вақтнинг ўзида ҳам бизнес, ҳам санъат деган фикр юради.

Маъмурий – буйруқбозлик ва тақсимот иқтисодиёти шароитида истеъмолчиларга у ёки бу товарни, у ёки бу хизматни англашга ишонтириш муаммоси амалда бўлмаган. Чекланган таклиф, кўпинча товар ва кўрсатиладиган хизматлар кучли тақчиллигининг мавжудлиги ишлаб чиқарилаётган буюмларни сотиш учун ҳеч бир “бош қотириш”га ҳожат қолдирмаган, рекламани-ку, умуман зарурияти бўлмаган. Аммо, вақт ўзгаряпти, бозор ўзгаряпти, буларни барчаси ишлаб чиқаришлар ва истеъмолчиларни рекламага бошқача назар билан қарашга мажбур этмоқда, унга қизиқиш кун сайин кучаймоқда.

Кўпгина замонавий муаллифлар рекламага маркетинг нуқтаи назаридан аниқ тавсиф бермоқдалар, бу тушунарли ҳол. Масалан, Америка Маркетинг Ассоциацияси реклама деганда – ғоялар, товар ва хизмат кўрсатишни аниқ белгиланган буюртмачи томонидан ҳақ тўланиладиган кўз-кўз қилиши, ҳаракатланишнинг исталган шакли.

У тайинли харидорлар эътиборини реклама қилишни объектга жалб этади, бунда энг самарали усул ва йўллардан фойдаланилади, бозордаги аниқ вазиятни ҳисобга олади. Мазкур тариф реклама ва бозор, уни сотувчилари ва ходимлари орасидаги жипс алоқани, шунингдек товар ва хизматлар орасидаги рақобатни таъкидлаб кўрсатади.

Фойдаланилаётган техникавий воситаларга кўра рекламанинг куйидаги турлари фарқланади:

- витрина – кўргазма;
- матбуотдаги реклама;
- аудио-видео;
- радио ва телевидение в бошқалар.

Шуни таъкидлаш жоизки, бозорнинг товарлар ва кўрсатиладиган хизмат турлари билан тўлиб бориши, бунга мувофиқ рақобатнинг кучайиши, рекламага кетадиган сарфларни сўзсиз ошириб юборади. Масалан, АҚШнинг рекламага йиллик сарфи 80 млрд.га яқин долларни ташкил этади. Бу маблағ жон бошига тақсимланганда 450 доллардан тўғри келади. Шу билан бирга шуни унитмаслик лозимки, мазкур реклама бизнеси ривожланган бозор иқтисодиётига эга мамлакаларда, яъни реклама бизнеси борасида дастлабки қадамларни қўяётган республикаларда рекламанинг оммавий воситалари даромаднинг муҳим манбаига айланмоқда. Айниқса, бу телевидениега тааллуқли, унда бир дақиқа реклама ўн минглаб доллар келтирмоқда.

***1. Тижорат-воситачи ташкилотларининг ҳажмий
кўрсаткичларининг таснифи.***

Тижорат-воситачи ташкилотлар товарлар ишлаб чиқариш жараёнини давом эттирувчи мужассама вазифаларини бажарадилар, лекин бунда муомала соҳасида фаолият кўрсатадилар яъни ишлаб чиқарувчилар маҳсулотини уларни истеъмол этувчиларга даврий ҳаракатлантирадилар. ТВТ хўжалик фаолиятининг асосий натижалари ишлаб чиқарилган маҳсулот (гарчи кўпчилик ТВТлар қўшимча шундай қиладилар ҳам) сифатида намоён бўлмайди, балки қўшимча операция ва турлича хизмат кўрсатиш тарзида акс этади ҳамда бу сотиш учун мўлжалланган маҳсулот нархини оширади. Етказиб бериш умумий ҳажми ва бу борада бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматлар амалда ТВТ маҳсулоти ҳисобланади ва у иқтисодиёт амалиётида ТВТ товар айланиши ҳажми деб аталади.

ТВТ товар айланиши истеъмолчиларга ТВТ омборларидан ёки транзит шаклда тижорат-воситачи ташкилотлар иштирокида етказиб берилган, маҳсулот ҳажмини англатади. Торвар ҳаракатланишининг омборлар шакли бевосита ТВТлар иштирокини назарда тутаяди, яъни маҳсулот унинг_ омборига келтирилади, сақланади, қадоқланади, аралаштирилади ва х.к. Товарларнинг ҳаракатланиши транзит шакли ТВТ иштирокини фақат воситачилик вазифаси ташкил этишлик ва назорат тавсифидан иборат қилиб чеклайди, ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида боғланиши ва ўзаро алоқасини энг самарали йўллари таъминлайди. Қатор ҳолларда ТВТ товарининг

ҳаракатланиши транзит шаклидаги ҳисоб-китоб ишларида иштирок этади, бу улар бажарадиган фаолият кўламини оширади ва муайян молиявий манфаатдорликни юзага келтиради.

ТВТ товар айланиши улгуржи (кўтара) деб аталади ва бу асосли, чунки чакана товар айланиши улуши жуда оз, яъни алоҳида ишлаб чиқариш-техникавий маҳсулотлар сотиш ТВТлар бажарадиган иш умумий ҳажмда қиёслаб бўлмас даража оз. Истеъмолчиларни магазинлар орқали ҳамда кичик-кичик партиялар билан ТВТ омборларидан таъминлашда кузатиладиган майда улгуржи товар айланишини ажратиб кўрсатиш қонуниятига мос келади.

ТВТ товар айланиши муомала соҳаси орқали ўтадиган ишлаб чиқариш-техникавий маҳсулотлардан ташкил топади, шунингдек корхоналар ва ташкилотлар ишлаб чиқаришга тааллуқсиз соҳада фойдаланадиган маҳсулотлардан иборат бўлади.

Товар айланиши кўрсаткичи ТВТ фаолиятининг муҳим ҳажмий тавсифи ҳисобланади. Бундан ташқари мазкур ташкилотларнинг бошқа кўплаб кўрсаткичларини ҳисоблашда муҳим ўрин тутди. Шулар орасидан муомала сарфи, даромадлар, айланма маблағга бўлган эҳтиёжини ишлаб чиқариш ва товар захираларини ҳам қўшганда алоҳида кўрсатиш мумкин. Товар айланишининг натура кўрсаткичлари ТВТ асосий вазифаси бажарилишининг даражаси ҳақида мулоҳаза юритиш имконини беради. Бу истеъмолчилар тайин етказиб берилган турли товарларда фойдаланади. Бундан ташқари, улар етказиб берилган турли товарларда фойдаланади. Бундан ташқари, улар етказиб беришидан кўзда тутилган ҳажмни, транспорт тушувини ташкил

этишни, сақлашни, омбордаги ишларни бажарилиши устидан назоратни амалга оширишда муҳимдир. Чунки, фаолиятнинг бу барча турлари ишларнинг физик ҳажми ҳақидаги маълумотлар асосида режалаштирилади ва ҳисобга олинади. Бироқ товар айланиши, одатда ўзига хос ўлчов бирлигига эга турли товарлар мажмуини англатиш ҳисобга олинса, шунингдан олиш лозимки, натура кўрсаткичлардан фойдаланиш ТВТ иши ҳақида умумлашган маълумотлар олиш мумкин эмаслигига кўра чекланиб қолади. Натура кўрсаткичлардан фойдаланиш ТВТнинг товарларга ихтисослашувни етарлича юқори даражада бўлганда мақбулдир.

Товар айланишининг натура кўрсаткичи камчилигини ТВТ воситачилигида товарлар етказиб бериш умумий ҳажмини баҳолаш имконини берувчи унинг таннарх талқини бартараф этади. Аммо бу кўрсаткични ҳам камчиликсиз, деб бўлмайди, чунки товар айланиши даражаси шаклланишининг муҳим омили бўлиб пул билан ифодаланган нарх ҳисобланади. ТВТ бажарган иш жисмоний ҳажми шунингдек уларнинг сермеҳнатлиги бу кўрсаткичда ўз аксини топмайди.

Ҳақиқатдан ҳам, товар айланиши миқдори, етказиб берилган товарни уларнинг ўлчови бирлиги-қийматига айлантириладиганидир. Яъни қиймат қанча юқори бўлса, товар айланиши шунча кўп бўлади, гарчи товар айланишига меҳнат ва ТВТ маблағи сарфи катталиги асосан етказиб берилаётган маҳсулот ҳамда кўрсатиладиган хизмат физик ҳажмига боғлиқ бўлади. Шунинг билан таъкидлаш лозимки, ТВТ бажараётган иш ва хизматларининг меҳнат талаблиги, товарлар ҳаракати шакли (омбордан ёки транзит

эканлига ТВТ манзили ва фаолияти жойидан (Тошкент вилояти ёки Хоразм вилояти) боғлиқлигидан таққослаб бўлмайди.

Кўпчилик иқтисодчиларнинг фикрича, ТВТ фаолияти хажмий кўрсаткичлари бўйича таъкидланган камчиликларини бартараф қилиш учун шартли товар айланиши кўрсаткичидан фойдаланиш лозим. Бунда ўзига хос эталон қилиб, фаолиятининг мўътадил шароитларидаги омборлардан товар айланиши олинади. Унда, мисол учун, ҳисоб-китоблардаги транзит айланишини ҳам махсус коэффициент ёрдамида, масалан – 0,2, шартлича айлантириш мумкин.

Ваҳоланки, омборлардан товар айланиши транзит шаклидагидан беқиёс катта, Тўғирловчи коэффициентлар ҳисоби, чуқур ўйланган ва пухта бўлиши керак, чунки бу товар айланиши кўрсаткичлари ишончилигини оширади. Шундай тўғирловчи коэффициентлар ТВТ бажараётган турли хизматлар ва омборлардан товар айланиши ўртасидаги меҳнатталаблик фарқини текислаш учун мақсадга мувофиқ, ҳисобланади. Бунда сўз ТВТ хизматлари ҳажми кўрсаткичларини шартли товар айланиши ўлчамлари ҳисоблаш мақсадига мувофиқлиги устида бормокда. Амалиётда тавсия этилаётган кўрсаткичларни ҳисоблашда муайян таклифлар бор, яъни ТВТ турли хизматларни бажаришда тўғирловчи коэффициентлар мавжуд: очиш – 1,2; жойлаш – ўраш – 1,0, марказлаштирилган ташиш – 0,1; прокат – 1,1; ахборот – воситачилик хизмати – 0,3 ва ҳ.к.

Мазкур кўрсаткичлар ва коэффициентлар барчаси бозор муносабатлари шартида ТВТ фаолиятига сўнги баҳони беришда ўз аҳамиятини сезиларли даражада йўқотади, лекин тахлилий

мақсадларида уларни қўллаш, шубҳасиз, муҳимдир. Бозор шароитларида асосий баҳолаш кўрсаткичи бўлиб фойда ҳисобланади. Бу қонуний аҳвол, албатта, лекин ТВТ иқтисод хизматлари ўз ташкилоти фаолиятининг самародирлигини кўп томонлама тадқиқ этишда давом этмоқда. Бу охир оқибатда стратегик мақсадларга эришиш учун мувофақиятни таъминлайди.

Бундан ташқари яна шуни назарда тутиш керакки, ТВТ фаолиятини баҳолаш учун фақат ҳажмий кўрсаткичлардан фойдаланиш камлик қилади. Бу кўрсаткичларнинг умулаштириш хусусияти, уларнинг афзалликлари бўлиб ҳисобланса-да, лекин баъзи усуллардан ҳам холи эмас. Улар ТВТ бажараётган ишларнинг сифат томонини очиб бермайди, яъни ҳар бир, алоҳида миқдорга хизмат кўрсатиш сифати, товар етказиб бериш, хизмат кўрсатиш бўйича ҳар бир буюртма (бай) бажарилишининг сифати кўрсатмайди.

Буларнинг барчаси шундан далолат берадики, корхона иқтисодиёти таҳлилий хизматлари қандайдир умулаштирувчи кўрсаткичларга, гарчи, ҳатто жуда ҳам универсал кўрсаткичлар бўлса-да, боғланиб қола олмайди. Корхона иқтисодиёти мураккаб ва ўзаро боғлиқ механизм, унда барча бўғинлаш ва қисмлар жуда муҳимдир.

Бу мураккаб тизимнинг бир унсурига етарлича баҳо бермаслик ёки бошқа бир унсурига ортиқча баҳо беришлик, одатда, нохуш оқибатларга олиб келади. Шунинг учун иқтисодий ва аналитик тадқиқотлар замонавий ҳисоблаш техникасидан кенг фойдаланилган ҳолда мужассаса ва ҳар томонлама олиб борилши лозим.

2. Ишлаб чиқариш воситаларининг захира турлари ва уларнинг меъёрий самарадорлаштириш.

Ҳар қандай жамият меъёрида ҳаёт кечириш учун, табиийки, моддий бойликлардан узлуксиз истеъмол этиш жараёнини талаб этади, улар ҳам тегишли суръатда мунтазам қайта ишлаб чиқарилиб туриши лозим. Моддий бойликларни ишлаб чиқариш жараёнида, шу жумладан, ишлаб чиқариш воситалари ҳам, уларни захираси пайдо бўлади. Бу, табиий тарзда моддий бойликлар айланиб туришини таъминлаш учун зарурдир.

Истеъмол буюртмаларидан (улар бир айланиш ҳосил қилади) инсонларнинг шахсий талабларини қондиргандан сўнг ўз ҳаракатланишини тамомлайди, фаркли ўлароқ, ишлаб чиқариш воситалари такрор ишлаб чиқаришда кўп маротаба иштирок этади, унинг узлуксизлигини таъминлаш учун захиралар талаб этилади.

Ишлаб чиқариш ва такрор ишлаб чиқариш жараёнининг сурункалиги захиралар миқдори мутлоқ ҳажмда бўлса, муваффақиятли таъминланади деб ҳисобланади. Лекин шуни унутмаслик лозимки захиралар миқдори ошиши билан амалда, ишлаб чиқариш жараёнида қатнашмайдиган уларнинг қисмлари ортади, бу эса ўз навбатида уларга хизмат кўрсатиш бўйича сарфлар ўсишга сабаб бўлади. Шунга кўра захиралар бошқарувининг муҳим вазифаси бўлиб, уларнинг самарали миқдорини белгилашдир.

Захиралар фақат бир маромда, тўхтовсиз ишлашни таъминлабгина қолмай, балки улар кўпгина иқтисодий кўрсаткичларига ҳам таъсир этади. Масалан, маълум нав ва

ўлчамдаги захиранинг корхонада йўқлиги уни бошқа нав ўлчамдагиси билан алмаштиришга мажбур этади.

Бу шубҳасиз, чиқиндилар кўпайиши, оддий ва пул маблағларини ортиқча сарфланишига олиб келади ва оқибат натижада, таннарх кўтарилиб, фойда камайишига сабаб бўлади. Шу билан бирга, ортиқча захиралар айланма маблағлар айланишини секинлатади, корхонанинг сезиларли даражадаги воситаларини бошқа нарсага жалб этади, хатто уларни "ўлик" молга айлантиради. Шундай қилиб, товар маҳсулотлар захирасини оптималлаштириш истеъмолчиларга маҳсулот етказиб беришни ўз вақтида ва бир маромда ташкил қилиш, транспорт воситаларидан оқилона фойдаланиш, захиралар қисми бўйича айланма маблағларининг айланишини тездаштириш имконини беради. Ишлаб чиқариш воситаларининг мутлоқ ва нисбий захиралари, бир-биридан фарқланади. Мутлоқ захиралар моддий ва пул кўрсаткичларидан фойдаланиши мумкин. Улар омборхоналар сиғимини тўғри ҳисобга олиш, захиралар даражаси устидан ҳисоб-китоб назоратини ташкил этиш, айланма маблағини ҳисоблаш ва б. учун зарурдир. Нисбий захиралар истеъмол ёки товар – моддий бойликларини жўнатиш, кеча-кундузи, хафтаси, ойлари билан ўлчанади, корхона ёки базанинг узлуксиз ишлаши учун муайян захира билан таъминланганлик муддатини таснифлайди. Маълум вақт бирлиги даврида ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол қилинадиган ҳом-ашё ва материаллар ҳажми ошиши натижасида мутлоқ захиралар кўпайиб боришига мойил бўлди, шу билан бир вақтда нисбий захиралар сезиларли даражада

камаяди, чунки материалларни тез-тез етказиб бериш имконига кўра унга талаб ошиб боради.

Ишлаб чиқариш заҳиралари пайдо бўлиши сабабларига кўра сотув ёки товар заҳирасига, ишлаб чиқариш заҳирасига, тугалланмаган ишлаб чиқариш заҳирасига ва давлат эҳтиёж заҳирасига ажралади.

Сотув ёки товар заҳирасига тайёр маҳсулот заҳираси, транспортдаги заҳира ёки йўлдаги заҳира, тижорат воситаси ташкилотлар омбор ва базаларидаги заҳиралар киради. Шу билан бирга сотув заҳираси ва ТВТ омбор базаларидаги заҳиралар жорий, тайёрлов ва суғурта заҳираларига бўлинади ва улар атамаларига мувофик фойдаланилади.

Ишлаб чиқариш заҳирасига истёъмолчилар омборидаги ва ишлаб чиқариш эҳтиёжи учун зарур ишлаб чиқариш воситалари заҳираси киради. Уларнинг шаклланиши ресурсларнинг келиш муддати ва фойдаланилиш бир маромда эмаслиги ҳамда ишлаб чиқарувчиларнинг керакли дамларда ишлаб чиқариш жараёнида зарур воситалар ва меҳнат кредитлари йўқлиги туфайли узилишларга йўл қўймасликка интилишлари билан боғлиқдир.

Тугалланмаган ишлаб чиқариш заҳиралари ишлаб чиқариш туркуми оралиқ босқичида бўлган заҳираларга айтилади: деталлар, қисмлар ва бошқа товарлар, аниқроғи, ним полуфабрикат товарлар. Улар устида иш хали тугамаган, товар кўринишига келиши учун ҳали ишлов талаб этилади. Ишлаб чиқариш воситалари заҳирасининг бир тури давлат эҳтиёж заҳирасидир. Улар фавқулотда ҳодисалар (табiiй офат, қурғокчилик ва ҳ.к.). Юз берганда ва ҳозирги замон тили билан айтганда - "Форс-

мажор" ходисаси содир бўлганда иқтисод узлуксиз фаолиятда бўлишини таъминлаш мақсадида ҳосил қилинади. Шундай қилиб қайта ишлаш жараёни узлуксиз ва бир маромда бориши учун турли хил заҳираларни бунёд этиш табиий заруриятини очик-ойдин қилиб турибди. Бироқ, бу заҳираларнинг энг самарали миқдорини яхши билиш керак, сабаби улар хаддан зиёд ошиб ҳам кетмаслиги, етмай қоладиган вақт ҳам бўлмасин, чунки бундай ҳол жиддий нохуш оқибатларга олиб келади.

Турли заҳиралар хилини самарадорлаштириш муаммосини заҳиралар ҳажмига боғлиқ бўлган тенг кўламли олимларнинг тахлилини кўриб чиқиб, сўнг ҳал қилишга ўтиш тавсия этилади. Ишлаб чиқариш заҳираларини самарадорлаштиришнинг бевосита йўналишлар бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- a) Жамулжам заҳира миқдорини самарадорлаштириш, унинг таркибига ишлаб чиқариш заҳиралари киради;
- b) Ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланишининг техникавий-иқтисодий жиҳатидан энг оқилона шаклини танлаш;
- c) Ишлаб чиқариш воситаларининг асосий ва ортикча заҳирасини бунёдга келишини бартараф этиш ва улардан энг самарали тарзда фойдаланиш;
- d) Ишлаб чиқариш заҳиралари даражасини назорат қилиш ва бошқаришни ташкил этиш.

Ишлаб чиқариш воситалари заҳираларини самарадорлаштириш масаласини ижобий ҳал этишга иқтисодий-математик усуллардан ва замонавий ҳисоблаш техникасидан кенг фойдаланган ҳолда амалга оширилади.

1. Заҳиралари тушунчаси ва асосий вазифаси.

Табиатдан олинган хом-ашё охирги истеъмолчига тайёр маҳсулот кўринишида етиб боргунга қадар ҳаракатланади, бошқа материаллар билан алоқада бўлади, унга қайта ишлов берилади ва х.к..

Моддий ҳаракатланувчи занжир бўйича ҳаракатланиб хом-ашё доимо тўхтаб қолади, у ёки бу ишлаб чиқариш ёки логистика операциясида ўз навбатини кутади. ТВТ заҳираларини ташкил этиш доимо ҳаракатлар билан боғлиқдир. Тижорат воситачи ташкилотларини ташкил қилиш ва сақлаш билан боғлиқ бўлган асосий ҳаражатлар қуйидагича:

а) музлатилган молия маблағлари;

б) маҳсус жиҳозланган хоналарни ташкил этиш бўйича ҳаражатлар;

в) маҳсус ходимларнинг иш ҳақлари.

Ишлаб чиқариш жараёни хом-ашё ва материалларни бир корхонадан бошқасига силжитиш, тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш доирасидан истеъмол доирасига етказилиши билан боғлиқ. Чунки ишлаб чиқариш жараёни узлуксиз бўлиши учун у ерда истеъмол қилинадиган хом-ашёларнинг заҳиралари бир кунда ёки бир ҳафтада керак бўладиган хом-ашё миқдоридан кўп бўлиши зарур. Моддий бойлик манбаларини ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга силжитиш 2 усулда ташкил қилиниши мумкин: 1. Транзит усули. 2. Омборлардан фойдаланиладиган усул. Омборларни икки турга ажратиш мумкин:

а) Ишлаб чиқариш корхона ва ташкилотларнинг омборлари.

б) Тижорат ташкилотчиларининг омборлари ва базалари.

Моддий бойлик манбаларини транзит усули билан етказиш тежамли усул ҳисобланади, чунки у қўшимча харажатларнинг камайтиришга олиб келади, омборларда моддий бойлик манбалари захираларининг кўпайишига имкон яратади. Лекин, бу усулдан фойдаланишнинг ўз шартлари бор. 1та истеъмолчи – корхонага аниқ вақт давомида таъминловчи корхона катта миқдорда, яъни темир йўл вагонларини тўлдирадиган миқдорда, моддий бойлик – манбаларини юборилса, транзит усулидан оқилона фойдаланиш мумкин.

Тижорат воситачи хиссадорлик жамияти корхоналари базаларига материаллар тез-тез етказилиши натижасида, транзит усулига кўра, истеъмолчи корхонада моддий бойлик манбалари захираларини сезиларли даражада камайтиришга имкон яратади. Ҳаммага маълумки, ишлаб чиқариш корхоналарининг самарали иқтисодий фаолияти зарур хом-ашё материаллар, ёқилғи, хилма хил ускуналар билан таъминлашга боғлиқ. Бу ишлар моддий техник таъминоти тизими орқали ташкил қилинади. Мана шу тизимнинг техник ва ишлаб чиқаришга баъзи омбор хўжалиги бажаради. Ишлаб чиқариш корхонасининг омборлари ёрдамчи цехлар ва транспорт билан бир қаторда корхонасининг ишлаб чиқариш тузилмасининг энг муҳим ҳалқаларидан ҳисобланади. Омборнинг ишлаш сифати сезиларли даражада ишлаб чиқариш жараёнига таъсир қилади. Корхона омборларининг асосий вазифалари:

1. Керакли ёқилғи, хом-ашё, материал, маҳсулот ва бошқа бойлик манбалари захираларини тўплаш ва истеъмолчиларни узлуксиз таъминлаш.

2. Моддий бойлик манбаларини сақлаш;

3. Юк ортиш-тушириш ишлари, омборнинг ички ишларини энг оз меҳнат ва пул харажатлари билан оқилона ташкил қилиш.

4. Омбор майдонларидан оқилона фойдаланиш ва омбор хўжалигидаги асбоб ускуналиридан самарали фойдаланиш.

5. Моддий бойлик манбаларини ишлаб чиқаришда истеъмол қилишга таёрлаш.

6. Марказлаштирилган усулда материал ва маҳсулотларни керакли жойларга (истеъмолчиларга) етказиб бериш.

7. Материаллардан тежамли фойдаланишни назорат қилиш, ишлаб чиқилган чиқимлардан ва таралардан оқилона фойдаланишни ташкил қилиш.

8. Ишлаб чиқариш жараёнида ишлатилмасдан қолган, ортиқча моддий бойлик манбалари захираларини ўз вақтида аниқлаш ва улардан фойдаланишни ташкил қилиш мақсадга мувофиқдир.

Омбор деганда, ҳар хил моддий ресурсларни қабул қилишга ва сақлашга мўлжалланган, уларни ишлаб чиқариш жараёнига тайёрлайдиган ва истеъмолчиларни узлуксиз таъминлаб турадиган қурилмалар тушинилади. Ишлаб чиқариш корхоналари ушбу ҳиссалари бўйича тавсифланади:

1. Фаолият характери ёки вазифалари бўйича;
2. Сақланадиган ресурслар бўйича;
3. Бинонинг тури бўйича;
4. Жойлашган жойи ва фаолият даври бўйича;
5. Ўтга чидамлилиқ даражаси бўйича.

Масалан, фаолият характери бўйича омборлар:

1. Таъминлаш ёки моддий омборларга;

2. Ишлаб чиқаришнинг ичидаги омборларга бўлинади. Ишлаб чиқариш корхоналарида омбор хўжалигини ташкил қилишнинг энг муҳим масалаларидан бири-омборларни тўғри жойлаштириш.

2. Тижорат воситачи ташкилотларда заҳираларни белгиланиши.

Юқорида таъкидлаганимиздек тижорат воситачи ташкилотларда заҳира тушунчаси моддий ишлаб чиқаришнинг барча соҳаларини қамраб олади, чунки хом-ашёнинг биринчи манбадан сўнги истеъмолчигача бўлган ҳаракатида моддий оқиш барча майдончаларида заҳира кўринишида бўлиши мумкин.

ТВТ айланма маблағларини қайта тиклаш жараёнида ресурсларни узлуксиз айланишини таъминловчи бир йўли ажратилган пул маблағидир. Одатда товар ёки товар бўлмаган заҳираларга сарфланади. ТВТ айланма маблағларининг ўзига хос хусусияти бўлиб унинг жуда кўп қисми товар хиссасига тўғри келади. Бунда ТВТ бозоридаги магазиндаги товар заҳирасига йўлда келаётган, шунингдек ортилган лекин, ҳали уларга банкдан кассага пул олиш учун ҳужжат берилмаганларини ҳам қўшилиши лозим.

ТВТ айланма маблағларининг иккинчи бир катта қисмини ҳисоб рақамларидаги маблағлар ташкил этади. Бу энди ТВТ ишлаб чиқариш техникавий маҳсулотларини оммавий турини транзит ҳолда етказиб беришда иштирок этиши билан изоҳланади.

Турли ТВТлардаги айланма маблағлар ҳам турли туман ва ўзига хос хусусиятга эга, бу сотилаётган маҳсулотлар ҳажми ва товар айланишини тузилиши товар моддий қимматини айланиши тезлиги, маҳсулот етказиб беришлик мунтазамлиги, пул билан

ҳисоб-китоб қилиш шакли, у ёки бу тижорат воситачилик ташкилотлари бажарилаётган муайян вазифаларга боғлиқдир.

Масалан, ёғоч тахта етказиб беришга ихтисослашган ҳамда асосан транзит операцияларини амалга оширувчи ТВТлар ҳисоб рақами заҳирасида айланма маблағларнинг арзимаган умумий қисми, унинг асосий қисмини эса ҳисоб-китоблардаги пул маблағлари ташкил этади. Буни унинг ўзига хос жиҳатларига таълуқли экан билан изоҳлаш мумкин.

Нефт маҳсулотлари ёки метали маҳсулотлар етказиб бериш билан шуғулланувчи ТВТларда, айланма маблағлари одатда тахминан тенг тақсимланган бўлади. Чунки бу ТВТлар сезиларли кўламда омбордан транзит операцияларни амалга оширади. Ҳисоб-китобларда иштирок этади. ТВТ айланма маблағларини икки гуруҳга ажратиш мумкин: жалб этиш ва айланма ишлаб чиқариш фонди.

Жалб этиш фондига товарлар қиймати. пул маблағи ҳисоблардаги маблағлар айланма ишлаб чиқариш фойдаларига барча бошқа, асосий фондига таълуқли бўлмаган моддий қимматликлар киради. ТВТ айланма маблағлари манбалари бўлиб, ўз маблағлари билан банк кредити, кредиторлик қарзи ва бошқалар ҳисобланади.

ТВТ ташкил этишда, хўжалик фаолиятини меъёрида амалга ошириш ва товар заҳираларини юзага келтириш учун ўз таъсисчилари томонидан айланма маблағлари билан таъминланади ва унинг уставида қайт этилган бўлади.

Фаолият кўрсатиш жараёнида айланма маблағлар қоида бўйича ҳар йили ошиб боради. Ушбу ўсишини қоплаш учун, одатда

ТВТ хўжалик айланмасида бўлган маблағлар барқарор пасивлар ўсиши ва ортиқча хусусий айланма маблағлари йўналтирилади. Шу билан бирга ТВТ айланма маблағини тўлдиришда ички манбалардан фаолият зиммасига асосий хиссасини қўшади.

Тақсимлаш иқтисодиёти шароитларида таъминот сотув ташкилотлари айланма маблағини тўлдиришда камчиликларга дуч келса, қайта тақсимловчи юқори ташкилот томонидан уни бошқа ташкилотлар ҳисобга «озиклантириш» керак бўлади.

Бозор муносабатларига ўтиш туфайли бундай амалиёт барҳам топмоқда. ТВТлар ўз молиявий муаммоларини ўз маблағлари ҳисобидан ҳал этади ёки зарур ҳолларда қисқа муддатли банк кредитлари эвазига ечади.

ТВТнинг айланма маблағлари шакллантириш ва тўлатишга йўналтириладиган улкан маблағлари улардан фойдаланиш самарадорлигини доимо диққат эътибор марказида тутишини тақозо этади. Айланма маблағлар билан товарларни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчиларга етказишни таъминлайди.

**1. Тижорат воситачи ташкилотларда заҳираларни
бошқариш тизими ва ҳолатини таҳлили.**

Заҳираларни бошқариш уларни ҳуқуқий ҳолатини назорат қилишни ташкил этишни ҳам кўзлайди. Заҳираларнинг ҳолати устидан назорат заҳираларининг меъёрлари чекланишини аниқлаш мақсадида ишлаб чиқариш техник услубини тайинланишида маҳсулотлар ва халқ, истеъмол товарларининг заҳиралари даражасини ўрганилади. Заҳиралар устидан назоратнинг кераклиги тижорат воситачи ташкилотлари заҳираларида меъёрида кўзланган чегараларидан ҳақиқий заҳира ҳажмининг чиқиб кетиш ҳолларида харажатларнинг ортиши билан атланган. МДҲ давлатларида юз бераётган йирик кўламдаги слоҳатлар ҳақида сўз юриар эканмиз одатда, тақсимот, маъмурий буйруқбозлик тизимидан бозор муносабатларига ўтишининг у ёки бу усулининг назарда тутамиз. Лекин, шуни эътиборда сақлаш лозимки, бозор шароитида жаҳондаги биронта ҳам мамлакатда соф ҳолдаги бозор ёки тақсимот иқтисодиёти учрамайди.

Бироқ товарларни марказлаштирилган тартибда тақсимлашнинг афзал томони ҳам борлигини унитмаслик лозим. Бугунги кунда уни унитиб қўйганлар ёки бозор иқдисодиёти сархушлигига берилиб уни шунчаки, енгилтаклик билан рад этмоқдалар. Сир эмаски ресурслар давлат қўлида тўпланган тақдирдагина аҳамиятга молик миллий дастурни яъни мудофаа, миллий-техника ва ижтимоий аҳамиятга эга дастурни бажариш мумкин бўлади.

Давлат, шубхасиз, тегишли заҳирани бунёд этиши зарур. Юқорида баён этилганларга асосланиб шундай ҳулоса қилиш мумкинки, давлат таъминоти, умуммиллий бозор доирасида ўзгартирилар экан тақсимотлар механизми айрим вазифаларни қисман сақлаб қолиш зарурлигини ҳисобга олиш зарур, айниқса, бозор иқтисодиётига ўтиш даврида.

2. Тижорат воситачи ташкилотларни товар заҳиралари билан таъминланиши.

Товар заҳираларини режалаштиришда заҳиралар товарлар айланишини илмий асосланган режаларидан келиб чиқиши керак бунда товар заҳираларини нормадан ошириб юбориш ва камайтиришга йўл қўймаслик лозим. Тижорат воситачи ташкилотларда товар заҳираларини тайинланишига қараб жорий сақланадиган товарлар мавсумдан жамғариладиган товарлар, муайян мақсадда мўлжалланган ва муддатдан олдин ташиб келтириладиган заҳираларга бўлинади.

Жорий сақланадиган товар заҳиралари аҳолига товарлар сотишнинг узлуксизлигини таъминлаш учун мўлжалланади. Мавсумий жамғариладиган товар заҳиралари учун товар ишлаб чиқариш билан уни истеъмол қилиш орасидаги фарқ, характерлидир.

Корхона муомала харажатларини таҳлили жараёнида муомала харажатларини урганишга дойр аналитик ишлар маълум изчилликда ўтказилади.

Корхона муомала харажатларини таҳлил қилиш учун асосий материал бўлиши корхонанинг йиллик ҳисоботи асос қилиб олинади. Таҳлил қилиш жараёнида ҳисобот йилидаги кўрсаткичлари ўтган

йилдаги ҳисобот кўрсаткичлари билан таққосланиб ортиқча сарифланган ва тежалган миқдори аниқланади.

Савдо бўйича муомила харажатлари ва турларига қараб таъсир қилинади. Муомала харажатларини моддалар бўйича тасниф қилиш ҳаракатлар тузилишини кўплаб харажатларни талаб қилади.

Моддалар бўйича таҳлилнинг натижаси шуни кўрсатадики, оқибатда харажатларнинг режага нисбатан ҳар хил ўзгариши моддалар бўйича ҳам муомала харажатлари даражасининг ўзгаришига олиб келади. Шундай қилиб муомала харажатларини товар айланишига боғлиқ ва боғлиқ бўлмаган харажатлар деб икки гуруҳга ажратиш мумкин.

Шартли – ўзгарувчан муомала харажатлари.

Бу гуруҳ муомала харажатларига товар айланишининг ўзгариши билан боғлиқ бўлган харажатларини хақи, транспорт харажатлари, товарларни ўраш, жойлаш ва навларга ажратиш табиий компания билан бойлик бўлган харажатлар ва бошқа харажатларнинг 50% ни ташкил қилади. Бу гуруҳдаги харажатларнинг кўпайиши товар айланиши ҳажмининг ўзгаришига олиб келади, товар айланиши ҳажмининг кўпайиши билан юқорида айtilган харажатлар режага нисбатан кўпайиши ёки режадаги товар айланиши ҳажми бажарилмаслиги ҳисобига камайиши кўзда тутилади.

Шартли ўзгармас муомала харажатлари.

Бу гуруҳ харажатларига товар айланиши ўзгариши билан тўғридан-тўғри бўладиган харажатлар – ижара харажатлари ва асосий воситаларнинг амортизацияси, биноларни сақлаш, жорий ремонт, реклама маъмурий бошқарувига оид харажатлар ва бошқа харажатларнинг 50 % зи киради.

Юқорида корхонада муомала харажатларининг ўзгариши ниманинг ҳисобига тўғри келишини кузатдик. Бу омилларни ҳисобга олишдан ташқари муомала харажатлари даражасига таъсир қилувчи бошқа омилларни ҳам эътиборга олиш мақсадга мувофиқ.

- Товар ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган омиллар. Харидорлар талабига мувофиқ, келувчи товарлар ишлаб чиқариш агар харидорлар талабига мос келмайдиган товарлар ишлаб чиқилса, у ҳолда уларнинг ошиб кетишига олиб келади.

- Товарларни транспортга ортиш-тушириш билан боғлиқ, бўлган омиллар. Товарларни марказлаштирилган тартибда, контейнерлардан фойдаланган ҳолда етказиб бериш билан боғлиқ, харажатларни анчагина камайтиради.

- Савдо жараёни билан боғлиқ бўлган омиллар.

Бу омилларга товар айланиши ҳажми ва тузилиши, харидорларга хизмат кўрсатишнинг илғор формаларини ва савдода илғор тажрибалардан фойдаланиш кабилар кириши мумкин.

Ҳозирги кунда фаолият олиб бораётган тижорат воситачи ташкилотлар фаолиятини гарчи шу айтиб ўтганларимиз билан таққослайдиган бўлсак, баъзи бир камчиликларга йўл қўйилаётганини кузатишимиз мумкин. Бунини биз юртимизда фаолият кўрсатаётган воситачи ташкилотлар эканлигидан ҳам кўришимиз мумкин. Яъни мен бунда рекламани назарда тутаяпман. Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида корхона муомала харажатларини ўзгартирмай туриб, яъни пасайтирмай туриб фаолият кўрсатиш уни рақобат шароитида ушлаб туриши мумкин, лекин бу анча мушкул вазифа.

Лекин, яна шуни эсимиздан чиқармайликки тижорат воситачи ташкилотларга ўзига боғлиқ бўлмаган бир қатор омиллар таъсиридан ҳам камчиликлар ҳам келиб чиқмоқда. Бу омилларга давлатнинг СОЛИҚ сиёсати, божхона тизими, техника воситаларини эскириши туфайли янги технологияларга бўлган эҳтиёжни қиммат бўлганлиги учун тўлов қобилиятига эга бўлмаслиги туфайли юзага келаётган камчиликлар ва шунга ўхшаш бошқа омилларни мисол қилиб айтиш мумкин.

Ундан ташқари корхона ўзининг тўлов қобилиятига мос ҳолда ўз ишчилари сонини оптимал даражада ушлаш, товарларни ҳаракатини йўлга қўйишда логистика элементларини тадбиқ қилиш ёки уни соддалаштирган формасини ишлаб чиқариш, корхонанинг активлари ҳисобида турган фойдаланилаётган ёки кам фойдаланилган асосий воситалардан қутулиш, товар ҳаракатида иштирок этадиган каналларнинг товар ҳаракатида иштирок этишини назорат қилиш ва уларни иш фаолиятини горизонтал боғлаши орқали бир-бири билан тижорат воситачи ташкилотларининг ишлаб чиқариш ва савдо бозоридаги тижорат воситачилик тажрибасини тўплашни ҳам шу фикримизга қўшимча қилиш мақсадга мувофиқдир.

Фойдаланган адабиётлар.

1. Каримов И. А. «Ўзбекистон иқтисодий ислохатларни чуқурлаштириш йўлида» 1995 й.
2. А. А. Фаттахов «Тижорат воситачи ташкилотлар иқдисодиёти». Т; 2000 й.
3. Дадабоев К. А. «Логистика» 2000 й Тошкент

***1. Лизинг амалиёти, ғояси ва ҳуқуқий асослари ва уни
тижорат воситачи ташкилотларда қўлланилиши.***

Республикамизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохатлар натижасида иқтисодиётимиз тобора эркинлашиб, унда замонавий бозор муносабатлари ва шунингдек, бир қатор самарали молиявий хизмат турлари ривожланиб шаклланиб бормоқда. Дунёнинг барча мамлакатларда кенг қўламда қўлланилаётган лизинг амалиётлари шундай самарали молиявий хизмат турларидан бири ҳисобланади. Ушбу истиқболли соҳани ривожлантириш мақсадида, ҳукуматимиз томонидан муҳим тадбирлар амалга оширилмоқда турли имтиёзлар яратилмоқда.

Лизинг ҒОЯСИ. Албатта ҳар қандай иқтисодий муносабатлар муайян жамиятдаги мавжуд объектив зарурият орқали вужудга келади. Шу билан бирга, иқтисодиётда пайдо бўлишини барчасини янги муносабатлар кимнингдир ҒОЯСИ ва ташаббуси орқали ҳаётга жорий этилади. жорий этилади.

Лизинг инглизча сўз бўлиб, унинг ўзбек тилдаги маъноси «ИЖАРА» маъносини билдиради. Унинг иқтисодий мазмуни эса мулккий муносабатларни мазмуни билан изоҳланади.

Кишилиқ жамиятининг айрим босқичларида ишлаб чиқариш воситалари айрим жамоалар, кейинчалик эса алоҳида шахслар қўлида тўпланиб борган, айти пайтда жамият аъзоларининг катта қисми эса ишлаб чиқариш воситаларидан маҳрум бўлиб қолган.

Бундай шароитда бир тамондан мулкдорлар ўз тасарруфидаги барча мол-мулкдан бирданига фойдаланиш имкониятидан мавжуд бўлмаганлиги сабабли, уларнинг маълум қисми ҳаракатсиз туриб

қолган бўлса, иккинчи томондан эса ишлаб чиқариш воситаларидан маҳрум бўлган жамият аъзоларининг катта қисми бекорчи ишсизларга айланган. Натижада маълум ишлаб чиқариш кучлари жамият учун ҳеч қандай наф келтирмайдиган ҳолга тушиб қолган.

Бу иқтисодиётга путир етказиб, жамиятда иштимой барқарорликни вужудга келтирган. Бундай қарама-қаршиликлар, маълумки янги муносабатларнинг шаклланишига олиб келади. Мана шундай қалтис вазиятни ҳал этиш учун ҳаракатсиз қолган ишлаб чиқариш воситаларини ишсизларга вақтинчалик фойдаланишга ижарага бериш ғояси туғилган бўлса ажаб эмас.

Шундай қилиб, иқтисодиётда мулкдан фойдаланишнинг янги шакли ижара муносабатлари, кейинчалик эса унинг такомиллашган махсус тури молиявий ижара лизинг вужудга келган, демак, лизинг амалиётларининг заминида аввало, ижара муносабатларига асосланган мулк иқтисодиётининг эволюцион ривожланиш босқичлари ётади. Лизинг ҒОЯСИ шаклланиб, улғирмаган бизнинг республика иқтисодиёти учун бугунги кунда бекиёс аҳамиятлидир.

Замонавий лизинг тараққиёти.

Бугунги замонавий лизинг (молиявий ижара) амалиётлари 20 аснинг 50 йилларида АҚШ да шакллана бошлади. тиниб-тинчимас Америкаликлар 1952 йилда Санфранциско шаҳрида ишбилармон Генри Шонфельд томонидан асос солинган биринчи лизинг компанияси «United States Leasing Corporation» дунёга келди. Ушбу воқеа замонавий лизинг ривожланиши учун тарихий қадам бўлди.

Биринчи лизинг операцияси 1993 йил ташқи иқтисодий фаолият Миллий банки томонидан Ўзбекистон ҳаво йўлларида чет эл компанияларидан лизинг орқали самолётлар харид қилган. Бугунги

кунда мазкур банкнинг лизинг операциялари суммаси 600 млн. (Доллар)дан ошиб кетди. Миллий банк билан биргаликда hozir яна 8 та тижорат банки шундай самарали молия операцияларини амалга оширмоқда.

2. Тижорат воситачи ташикilotларда лизинг компаниялари ва улар фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари.

Лизинг ва лизинг компаниялари фаолияти ҳақида сўз борганда шунга эътибор бериш лозимки, мазкур ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчидан – истеъмолчига томон ҳаракатланиши лизинг фирмасини мамлакатимиз амалиёти учун мутлоқо тенг йўқ деб бўлмайди. Чунки лизинг дейилганда, одатда машина ва жиҳозларни узок муддатга ижарага олиш тушинилади. Бугунги кунга келиб лизинг операциялари амалда барча мамлакатларда сармоя улушини молиялаштириш ва ишлаб чиқариш техникавий таъминот маҳсулотлари ҳаракатланиши маблағ билан таъминлаш воситалари бирига айланади.

Кўпчилик мутахассислар фикрича лизинг операциялари сармоя қўйишининг кейинги ўн йиллар мобайнида таназзулга юз тутмаган камдан кам соҳаси ҳисобланади. Қоидага кўра лизинг операциясида етказиб берувчи (муайян мулкни сотувчи), лизинг компанияси (ижарага берувчи), ва олувчи (ижарачилар) қатнашадилар. Лизинг шартномаси одатда кейинги амалий вазиятда тузилади. Лизинг таклифлари мажбурий қоидалардан, яъни барча турдаги лизинг шартномаларига хос қоидалардан иборат бўлади.

Молиялаштирилаётган маблағлар миқдори, шартнома муддати тўловларининг даврийлиги, тўловлар ставкаси, солиққа тортиш,

мулкни суғурта қилиш, шартнома тугашига янги истеъмолчиларнинг топилиш эҳтимоли шулар жумласидандир.

Лизинг компанияси, шартномага имзо қўйилгандан сўнг, ишлаб чиқарувчи, етказиб берувчи билан ижарачи учун керакли ускуналарни ишлаб чиқариш ва ўрнатиш хусусида шартнома тузиб, буюртма беради, агар сўралаётган ускуна стандарт бўлса, унда лизинг фирмаси уни сотиб олиш учун буюртма беради. Ускуналар етказиб берилгач, ўрнатилади ижарачи лизинг компанияси ва етказиб берувчи (сотувчи) қабул қилиш далолатномасини расмийлаштирадилар, унга имзо қўйиб, лизинг компанияси мол етказиб берувчига ускунанинг харид нархини тўлайди. Бу лизинг шартномаси тўла кучга кирганини билдиради. Лизинг хизмати кўрсатиш билан ҳам шуғулланувчи турли тижорат воситачи ташкилотлар одатда ускуна ҳамда жиҳозлари шунингдек тижорат воситаларининг ижарага ихтисослашади.

Ўзбекистоннинг лизинг хизматларини ривожлантириш ва фаолиятини йўлга қўйишдаги ташкилотлари: Агросаноат мажмуасида лизинг фаолиятини йўлга қўйиш мисолида

Ўзбекистон иқтисодиётида ҳозирги кунда қишлоқ хўжалиги ва тармоқларида ишлаб чиқаришга хизмат кўрсатиши ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлаш билан боғлиқ бўлган соҳаларни ислоҳ қилиш бирламчи характерга эга. Қишлоқ хўжалиги соҳаларини қайта қуриш масалаларидан бири бозор иқтисодиёти талабларига жавоб берадиган хўжалик юритишнинг илғор шакллари ва услубларини йўлга қўйиш ва ривожлантиришдан иборат.

Агросаноат мажмуасида лизингни ривожлантириш учун асосий шарт-шароитлар бўлиб, қуйидагилар хизмат қилади:

- хўжалиги техникалари турларига сўровнинг ҳисоби;
- мамлакат ҳудудларида қишлоқ хўжалиги машинасозлиги заводлари ҳисоби. Бу эса техника тайёрловчилар ўртасида бевосита муваффақияти тўғрисида турли алоқалар шаклланишига имкон беради.
- турли хил мулк шакллари, импорт-экспорт ҳамкорлигини ривожлантириш;
- тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб қувватлаш.

Чет эл амалиёти шуни кўрсатадики, лизинг турли мамлакатларда турлича шаклларда фаолият кўрсатади. Бизнинг мамлакатимиздан лизингни бошқаришга солиштирадиган бўлсак у кўпроқ тезкор ва компенсация лизинга тўғри келади.

Ҳамкорликдаги асосий жиҳатлар қуйидагича асосланади:

- техника етказиб берувчи билан олди сотди ҳақида шартнома ва келишувларни имзолаш яъни «Ўзбекистоннинг» маҳсулотларини молиялаштира;
- маҳсулот тури ўзгарганлиги ҳақида вақтида ахборот бериш;

Техник муаммолар юзага келганда тайёрлаб берувчига керакли ёрдамни кўрсатиш маълумотларга биноан 1996 йил охирида «КЕЙС» машиналари сони 440та комбайн «Аксил Фюд» комбайн харидорлар 640 тани ташкил этган.

Бундан ташқари, «Кейс» дон йиғиб олувчи Кадерларидан фойдаланиш дастури бошланади. 100 та пахта териш машиналари қўшимча хедер комбайнлари ва 400 та «Магнум» маркаси юқори сифатли комбайнлардан фойдаланилади.

Компаниянинг асосий ва муҳим вазифалари истеъмолчиларга юқори сифатли қиммат кўрсатишда профессионаллик ва йиллилик, ўз фаолиятидаги муваффақиятларига янада аъло даражада яхшиланишига эришишдан иборат.

***3. Ўзбекистонда лизинг фаолиятини йўлга қўйишда ва уни
фаолият соҳаларини кенгайтиришда мавжуд
муаммолар ва уларни давлатнинг қонунлари асосида
енгиллаштиришга қаратилган чора тадбирлар. «Барака»
лизинг компанияси мисолида.***

Жаҳон амалиёти тасдиқлаб турганидек, лизинг молиялаштиришнинг асосий чапдаст механизмидир. Лекин, Ўзбекистондаги лизинг хизматлари бозорнинг аҳволи шундан далолат берадики, ҳам меъёрий – ҳуқуқий базада бир қанча муаммолар бор, булар мазкур лизинг компанияларининг фаолиятига таъсир этиб, республикада лизингнинг равнақига туғаноқ бўлмоқда.

Ўзбекистонда лизингнинг самарали равнақига дахлдор равишдаги муаммо мамлакатдаги лизинг ташкилотларининг қўлидаги айланма капиталнинг камлиги ҳамда лизинг компаниялари томонидан кредитлар шаклида қўшимча маблағларни имтиёзли шарт-шароитларда жалб этишнинг механизми йўқлигидир. Жаҳон амалиётида мана бундай хорижий лизинг компаниялар асосида асосан ўзининг маблағларидан эмас балки жалб этилган қарзга олинган маблағлардан фойдаланилади. Ана шуларнинг ҳаммаси республика минтақаларида субъектларига лизинг хизматини ҳамма ерда ва бир текисда

кўрсатишга имкон бермаслиги бажарилаётган лизинг операцияларининг миқёсларини чеклаб қўймоқда.

Републикамизда лизинг бизнесининг қарор топиши ва ҳозирги рағнақи масалалари «БАРАКА» универсал лизинг компанияси маъсуляти чекланган жамият (МЧЖ) қатнашчиларининг умумий йиғилишида муҳокама қилинди. МЧЖ нинг 2001 йилдаги фаолияти яқинлари ҳам кўриб чиқилди.

Лекин, бу ҳам кичик ва ўрта бизнес субъектларига лизинг хизматларини кўрсатиш миқёсини қисман ошириш учун имкон берди. Ушбу лойиҳа 1999-2000 йиллардаги инвестиция дастурига кирган эди. Бу йил компания мазкур кредитнинг қолган қисмини муддатидан илгари ўзиш учун чора тадбирлар кўради. Энди лизинг компаниялари ҳудудий ваколатхоналарини вилоятларда, минтақалар бўйича лизинг лойиҳаларининг нотекс тақсимлангани хусусида гапирадиган бўлсак шу нарса таъкидланадики 2001 йилда «БАРАКА» УЛК МЧЖ лизинг битимларини асосий улуши Фарғона водийсига тўрғи келади. Яна шу нарса ўқтирилдики лизинг инфратузилмасини республиканинг бутун ҳудудида бир текисда кенгайтириш мақсадга мувофиқ бўлар эди. Лизинг соҳасини кенгайтириш учун лизинг битимларини таъминлашнинг кенг кўламли ахборот базасини вужудга келтириш консалтинг компанияларни ва бошқа воситачи ташкилотларни тузиш лозим.

«БАРАКА» компанияси ички ва ташқи сармоядорлар, шу жумладан, ЎзР ТИФ Миллий банки «Ипак йўли» акциядорлик тижорат банкининг тегишли тарзда 100 млн. сўмлик ва 60млн. сўмлик пул ресурсларини жалб этишни режалаштирмоқда. Жалб

этишни маблағлардан фойдаланиб, компания Ўзбекистон худудида икки йиллик лойихани амалга оширишни режалаштирмоқда.

Лизинг операцияларини амалга ошириш учун ҳуқуқий ижтимоий ва иқтисодий шароитларни такомиллаштиришда компания вакилларининг Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузурида ташкил этилган лизинг қонунчилигини ислоҳлаш гуруҳлаш ишида қатнашгани ёрдам беради.

Адабиётлар

1. Тижорат-воситачи ташкилотлар иқтисодиёти А.А. Фаттахов Таш. 2000 й.
2. Бозор пул ва кредит №8, №9 сони 2002 й.
3. Ўзбекистон иқтисодиёти ахборотномаси №15, №16, №17 сони 2002 й.
4. Мулкдор №12 сони 2002 й.
5. Ўзбекистон 21 аср бўсағасида И. А. Каримов

1. ТВТ асосий фондларининг моҳияти ва тузилиши.

ТВТ ўз вазифаларини бажаришлари учун, мулкнинг шаклидан қатъий назар, моддий-техникавий негиз, молиявий ва меҳнат ресурсларига эга бўлишлари керак.

Асосий фондлар ТВТнинг моддий-техникавий негизининг муҳим унсури ҳисобланади. Улар бозор иқтисодиёти ривожланиши шароитларида ва мулкни давлат тасарруфидан чиқаришнинг кучайиши жараёнида кўп ҳолларда ТВТ хусусий мулки бўлиб қолади ва ТВТлар улардан самарали фойдаланиши ҳамда қайта ишлаб чиқариш масъулиятини ўз зиммасига олди.

ТВТ ўз вазифасини бажара бориб, товар айланишининг омбор шаклини ривожлантириш, ҳажмини кўпайтириш ва бажарилаётган хизматлар сифатини яхшилаш, сақлашда маҳсулотлар исроф бўлишига йўл қўймаслик, транспорт-омбор ва бошқарув хизматини механизациялаш ва автоматлаштириш мақсадида доимо ўз асосий фондлари (бино, иншоот, машиналар ва асбоб-ускуналар, транспорт воситалари ва ҳ.к.)нинг аҳволи ва улардан самарали фойдаланиш устидан назорат қилиб туришлари керак.

ТВТ ўз тасарруфидаги асосий фондлар билан бир қаторда ўз вазифасини бажариш учун бошқа корхона ва ташкилотлардан зарур воситаларни ижарага олишлари мумкин. ТВТ асосий фонди таркибида яна меҳнат воситалари ҳам мавжуд, улардан баъзи ишлаб чиқариш, қурилиш ва фаолиятнинг бошқа турларида фойдаланилади. Асосий фондларнинг узоқ муддат фойдаланиш хусусияти ўзига хос жиҳатлари бўлиб, улар бу муддатда

емирилиши мумкин, бу эса созлашни ёки тўлиқ алмаштиришни талаб этади ва у ТВТ олаётган даромадлар ҳисобига бўлади.

Асосий фондларни баҳолаш бошланғич ва қолдиқ қийматларда амалга ширилиши мумкин. Асосий фондларни ташкил этиш ёки сотиб олиш, шунингдек, келтириш, ўрнатиш ва йиғиш бошланғич қийматда киритилади. Асосий фонд қолдиқ қиймати бошланғич қийматда емирилиши қийматини айириб аниқланади.

Бозор иқтисодиёти шароитида асосий фондлар сезиларли даражада ўзгаради, буни доимо эътиборда тутиш лозим, чунки уни амалга оширишда, баҳолаш вақтидаги бозорда вужудга келган нархлардан келиб чиқиш, пул қадрсизланиши (инфляция) даражасига тўғрилаш лозим.

ТВТ асосий фондлари ким томонидан тасарруф этилиши, мўлжалланган мақсад ва фойдаланиш йўналишига боғлиқ тарзда ўз асосий гуруҳга ажратилади:

- тижорат – воситачиликка мўлжалланган ишлаб чиқариш асосий фондлари (бунга бинолар, иншоатлар, узатиш қурилмалари, машина ва жиҳозлар, транспорт воситалари, асбоблар ва буюмлар киради);
- ТВТнинг тавсифи ва йўналишига тааллуқли тарзда sanoатда, қурилишда, қишлоқ хўжалигида, транспорт (айниқса қурув ўтказгичлар)да фойдаланиладиган ишлаб чиқариш асосий фондлари;
- таркибига турар жой ва коммунал хўжалик, маданият ташкилотлари, фан маориф ва соғлиқни сақлаш киритилган ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган асосий фондлар.

ТВТ асосий фондларининг ўзига хослиги шундаки, уларнинг кўпчилик қисмини бинолар ва иншоотлар ташкил этади, бу кўп жиҳатдан улар фаолиятининг хусусиятини бегилайди. Шу билан бирга кўпгина ТВТлар транспорт – омбор, ортиш – тушириш ва бошқа операциялар такомиллашган механизация ва автоматлар билан яхши таъмин этилмагани маълум бўлмоқда. Ишлаб чиқариш воситалари бозорида муваффақиятли фаолият кўрсатиш учун ниҳоятда зарур бўлган ТВТ кўрсатадиган хизматлар миқдорини тобора ошириш ТВТ асосий фондларини фаол қисмини янгилаш ва кенгайтириш техникавий негизини тегишли тарзда такомиллаштиришни талаб қилади.

2. ТВТ асосий фондларидан самарали фойдаланиш кўрсаткичлари.

ТВТ асосий фондларидан фондларининг самарадорлик даражаси турли усуллар билан баҳоланиши мумкин. Бунинг учун жиҳозлар ва бошқа ускуналарнинг лойиҳадаги ҳамда амалдаги юкланганини таққослаш, ҳар қайси бир-бирликдаги меҳнат куролига ёки уларнинг 1 сўм (1\$) қийматига тўғри келадиган иш ва хизматларнинг ажарилиши ҳажмини тавсифловчи натура ёки қиймат кўрсаткичлардан ва бошқалардан фойдаланиш мумкин.

Маълумки, тижорат-воситачи ташкилотларда жуда ҳам ранг-баранг асосий фонд турларидан фойдаланилади. Бу кўрсаткичлардан фойдаланишда кўпинча улар хусусиятини ҳисобга олиб таққослашнинг иложи бўлмайди. Бундай шароитда ТВТ моддий-техника негизидан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш, умуман

қиймат шаклида фойдаланган умумлаштирувчи кўрсаткичлар ёрдамидагина мумкин бўлади.

ТВТ учун шундай кўрсаткич бўлиб, ёки асосий фондлардан келган тушум (у асосий фондлар – фонд тушуми йиллик нархи 1 сўмга ҳисобан қийматларда фойдаланган хизматлар ва бажарилган иш, етказиб бериш ҳажмида ўлчанади), ёки фонд сиғими деб аталувчи фонд тушуми кўрсаткичига тескари миқдор хизмат қилди.

Айтайлик ТВТ мижозларига хизмат кўрсатиш билан боғлиқ етказиб бериш, ишлар ва хизматлар ҳажми, бир йилда 80млн. сўмни ташкил этди, унинг асосий фондларни ўртача йиллик қиймати эса 20 млн. сўмни ташкил этди. Демак, мазкур ҳолда фонд тушуми 4 сўм (80:20)га тенг, фонд сиғими эса – 25 тийин (20:80).

Бу ўринда шуни таъкидлаш жоизки, мазкур ҳисобларни бажаришда бизнинг ҳисоб-китобларимизга таъсир этувчи пул қадрсизланиши ва бозор нархларининг ўзгаришини ҳисобга олиб тегишли тузатишларни қилиш лозим бўлади.

Шу билан бирга, тақсимлаш тизимидан бозор муносабатларига ўтиш ҳам асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолашга ўлган ёндашувни ўзгартириш киритмоқда.

ТВТнинг бозор шароитларида фаолиятдан бош мақсад бўлиб, амалдаги қонунчиликка хилоф иш тутмаган ҳолда энг юқори тижорат натижасига, яъни фойдага эришиши ҳисобланади. Шунинг учун ТВТ ўз олдига мақсад қилиб, етказиб бериш, бажарилган иш ва хизматлар ҳажмини фақат миқдорий оширишнигина қўймайди, балки мўлжалланаётган, амалга оширилаётган операциялар фойда келтиришини пухта ўйнаб кўради.

Мазкур вазият ҳисобга олинса, унда ТВТ асосий фондларидан фойдаланиш самарадорлигини баҳолашни амалга оширишда ТВТ фаолиятининг бирор даврида олган фойда миқдоридан фойдаланиш ҳам мақсадга мувофиқ. Бу ўринда сўз юқорида эслатилган фонд тушуми ва фонд сифими кўрсаткичларини ТВТ миждозларига кўрсатган хизмат билан боғлиқ бажарган иш, кўрсатилган хизмат, етказиб бериш ҳажми унга қўйиш ва булар натижасида олинган фойда кўрсаткичидан фойдаланиш ҳақида бормоқда.

Албатта бу кўрсаткичлар нисбий тавсифга эга ва фақат аналитик мақсадларга хизмат қилади, чунки фойдани юзага чиқарадиган омилга ҳаддан зиёд (булар – сотув нархи, ноишлаб чиқариш сарфларини камайтириш, ёнилғи – хом-ашё ресурсларини тежаш ва ҳ.к.). Шунинг учун фойда ошиши ёки камайтишини асосий фондлардан фойдаланишнинг яхшиланиши ёхуд ёмонлашув билан ва айниқса, боғлаш мумкин эмас.

ТВТ асосий фондларидан фойдаланиш самарадорлигини баҳолашда қуйидаги маълум кўрсаткичлардан ҳам фойдаланиш даркор яъни омбор хўжаликларининг сифимликларини тўлдириш даражаси, навбатлашиш коэффиценти ва бошқалар.

Шундай қилиб, фақат асосий фондлардан самарали фойдаланиш даражасини тавсифловчи турли кўрсаткичларнинг мужассама ва қиёсий таҳлилларигагина энг ишончли баҳони бериши мумкин. Ҳисоблаш техникасининг замонавий воситалари ва улардан оқилона фойдаланиш бундай аналитик ишларни юқори суръатларда ва ишончли тарзда бажариш имконини беради.

3. ТВТ асосий фондларининг емирилиши ва уни тиклаш шакллари.

Асосий фондларнинг корхона ва ташкилотлар, шу жумладан ТВТ ишлаш фаолиятида узоқ вақт ва кўп маротаба иштирок этиши ўзига хос хусусияти ҳисобланади. Шу билан бирга уларнинг жисмонан ҳамда маънавий емирилишича боғлиқ.

ТВТ асосий фондларини эксплуатация қилиш жараёнида унинг айрим таркибий қисмлари секин-аста ишдан чиқа бошлайди, улар сифатида қайта тикланмас ўзгаришлар юз беради. Меҳнат воситасини тиклаш даражаси қанча юқори бўлса, уларни эксплуатация қилиш шарти қанчалик мураккаб бўлса, уларнинг жисмонан емирилиши шунчалик тез содир бўлади. Натижада асосий фондлар, у хоҳ бино бўлсин, хоҳ транспорт воситаси бўлсин секин-аста яроқсизлана бориб ўзининг бошланғич хусусиятини йўқотади, улардан фойдаланиш хавфи ҳам ошиб боради.

Буларнинг барчаси уларнинг самарадорлигига таъсир этади, улар иштирокида ва ёрдамида бажарилаётган иш ёки хизматлар сифати пасаяди, натижада ТВТнинг уларга хизмат кўрсатиш ва созлаш харажатлари сарфи ошади.

Асосий фондлар маънавий жиҳатдан ҳам емирилади. Бу ҳол илмий-техника тараққиётининг тезкор суръатларида пайдо бўлиши билан боғлиқдир. Шу туфайли илгари харид қилинган меҳнат воситаси, ҳозирги техник ўз қадрини йўқотади. Бундай қадрсизланишни маънавий жиҳатдан емирилиш (эскириш) деб юритилади.

Маънавий емирилиш (эскириш)нинг иккинчи тури ҳам илмий-техника тараққиёти билан боғлиқ бўлиб, у туфайли янада

замонавий ва тежамли машина ҳамда жиҳозлар тури яратилади, ишга киритилади. Бу ТВТга бажарадиган иш ва хизматлар хажмини улар таннарни пасайтирган ҳамда фойдани оширган ҳолда емирилиши мумкин.

Мазкур ҳолатларда эски тур машина ва жиҳозларни эксплуатация қилиш ТВТ учун фойдасиз. Шу боиси улар жисмоний тузиш муддатига яроқсизга чиқарилиши, сотилиши ёки янгиси билан алмаштирилиши мақсадга мувофиқдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида талаб ва таклиф қонунларини ҳисобга олган ҳолда асосий фондлар нархи шаклланиши шароитида маънавий тузиш турларини бундай фарқлаш ўз моҳиятини йўқотади, чунки тадбиркорлар учун жиҳозларни алмаштириш ёки сотиб олиш ҳақида қарор қабул қилишда асосий мезон бўлиб бозор нархи даражаси ҳисобланади, у биринчи ва иккинчи тур маънавий тузишни ўзида мужассамлаштиради. Бироқ, тахлилий мақсадлар учун бундай фарқлаш, яъни асосий фондлар тузиш турларини фарқлаш, шубҳасиз ўз аҳамиятини сақлаб қолади.

Ўз асосий фондларини яроқли ҳолда, доимо миқдорларига узлуксиз ва сифатли хизмат кўрсатишни таъминлай оладиган имкониятга эга бўлиши учун ТВТ машина ҳамда жиҳозларининг аҳволини ўз вақтида кузатиб бориши, зарур бўлса уларни созлаш такомиллаштириш, реконструкция қилиш тўғрисида ўз вақтида тегишли қарор қабул қилиши керак бўлади, агар буларни барчаси корхонанинг стратегиявий мақсадлари билан боғлиқ бўлса. Бунда гап ТВТнинг асосий фондлари меъёрида ва самарали фаолият кўрсатишининг оддий жараёнлари ва кенг миқёсда қайта тиклашга тааллуқлидир.

Асосий фондларни қайта тиклаш, шубҳасиз, анчагина сармоя сарфлашни талаб этади. Бозор шароитида кўпгина тижорат-воситачилик ташкилотларига асосий фондларни мутлақо ўз ҳисобидан ва кредит ресурслар ҳисобига қайта тиклаш бўйича инвестиция лойиҳалари мавжуд. Бу мақсадларга бюджет маблағлари амалда ажратилмайди.

Асосий фондларни капитал, ўртача ва жорий таъмирлаш-созлаш, шунингдек бир оз такомиллаштириш, одатда созлаш фондидан маблағ билан таъминланади. Бу фонд маълум меъёрий мезон асосида ТВТ бажарган ишлар ва кўрсатадиган хизматлар ҳисобидан тузилади.

Асосий фондларни тўла тиклаш, техникавий қайта тиклаш ва қайта ўзгартириш учун, одатда ТВТ амортизация фонди, ўз фойдаси шунингдек кредит ресурслар маблағ манбаи ҳисобланади.

Амортизация фонди ТВТ тушуми ҳисобидан ҳосил бўлади, унинг миқдори эса асосий фондлар, таркиби, тузилиши ва амортизация ажратмалари меъёрига боғлиқ бўлади. Кейингилари амортизация фондига йиллик амортизация ажратмалари миқдорини белгилайди. Амортизация ажратмаларининг меъёрий миқдори, одатда, асосий фондлар қиймати, улардан фойдаланиш шароити ва хизмат муддатига боғлиқ бўлади. Яъни амортизация меъёри-йиллик амортизация миқдорини асосий фондлар баланс қийматига фоизлардаги нисбатидан иборатдир.

1. ТВТ самарадорлиги ва унга таъсир этувчи омиллар.

Бозор иқтисодиёти шароитларида ТВТлар фаолиятининг муҳим кўрсаткичи бўлиб, унинг даромад келтириши ҳисобланади. Агар ТВТ барча сарф-харажатларини ўз шахсий даромади ҳисобидан қопласа, бунда яна фойда ҳам олса, унда унинг фаолияти самарали дейилади, яъни фойда келтирадиган ёки мақбул бўлади.

ТВТда самарадорлик даражаси олинган (баҳоланаётган даврдаги фаолиятдан) фойдани муомалада қилинган сарфлар миқдorigа бўлиб топилади ва фоизларда кўрсатилади.

Таҳлилий амалиётда умумий ва ҳисоблардаги самарадорлик фарқланади. Бунда ТВТ умумий самарадорлиги баланс фойдани муомала сарфи ўртача йиллик миқдorigа нисбатини англатади ва у ТВТ самарали фаолияти даражасига ички ва ташқи омиллар барчасининг биргаликдаги таъсирини тавсифлайди.

Ҳисоблардаги самарадорликни аниқлашда баланс фойдадан фанко-манзил нархлар бўйича маҳсулот етказишдаги тарифлар фарқи айирилади. Тўлангани устига жарима боқиманда, шартнома бажарилмагани учун тўловлардан кредит учун банк тўловлари фоизи, мақсадли йўналтирилган фойдалар ва кўзда тутилмаган, яъни товарлар қайта баҳолангандаги, даромадлар, ортиқча товар-материаллар ва бошқалардан йиғилган миқдордан ортиб кетиш ҳам айирилади. Бу ташқи омилларни самарадорлик даражасига таъсирини бошқа ТВТлар иш сармоясига таққослаш имконини беради.

ТВТ ишининг амалдаги жуда кенг кўламга эгаллигини ҳисобга олиб, самарадорлик қуйидаги муайян иш турлари бўйича ҳам

ҳисобланади: яъни, маҳсулот сотуви; ТВТ мижозларига хизмат кўрсатиш; транспорт бўлимлари ва ҳ.к.

ТВТнинг географик жойлашуви омилининг самарадорликка таъсирини бартараф этиш учун муомала сарфларидан транспорт харажатларига чиқариб ташланади. Самарадорлик ТВТ фойдасини улар ўртача йиллик қиймати ва айланма маблағига нисбати сифатида ҳам ҳисоблаш мумкин.

ТВТ самарадорлигини фойдани товар айланишига нисбати билан ҳам ҳисоблаш мумкин. Кўпчилик иқтисодчилар фикрига кўра ТВТнинг самарадорлигини ҳисоблашнинг бундай усули бир қатор афзалликларга эга:

Биринчидан – ТВТ фойдасининг унинг асосий ҳажмий кўрсаткичи – товар айланиши билан ўзаро муносабатини кўрсатади;

Иккинчидан – энг муҳим кўрсаткичларни ҳисоблаш усулида мутаносиблик ва бирликни таъминлашга имкон беради (масалан, сарфлар даражаси сарфлар миқдорини товар айланишига нисбати сифатида ҳисобланади);

Учинчидан – муомала сарфи даражаси кўрсаткичи миқдори ва самарадорлик даражаси ялпи даромад даражасини беради, у муомаланинг барча соҳаларида ялпи даромад миқдорини товар айланишига фоизлар нисбатида ҳам ҳисобланади.

Шу билан бирга, кейинги йиллардаги товар айланиши кўрсаткичлари сезиларли даражада эътибордан четда қолмоқда, унинг ўрнида кўпроқ етказиб бериш ҳажми кўрсаткичидан фойдаланилмоқда. Бироқ яққол етказиб бериш ҳажмий кўрсаткичи хусусидаги кўриниб турган камчиликни эътироф этмай иложи йўқ.

Иқтисодчиларнинг фикрича, у ТВТ сотган маҳсулотларнинг бутун ҳажмини ҳисобга ололмайди, фақат шартнома бўйича амалга оширган ҳақиқий сотиш ҳажмини камайтиради ва бошқа кўпгина кўрсаткичларнинг моҳиятини сохталаштиради, қайсики, уларни ҳисоблашда ТВТ товар айланишининг бутун ҳажмидан фойдаланилмайди, фақат шартномада кўзда тутилган қисмидангина фойдаланилади. Шунинг учун биз ТВТ фаолиятининг самарадорлигини шу жумладан, самарадорлик даражасини ҳам баҳолашда товар айланиши кўрсаткичини ўрни ва аҳамиятини тиклаш мақсадга мувофиқ деб ҳисобловчи иқтисодчилар фикрига қўшиламиз.

ТВТ самарадорлиги даражасига таъсир этувчи омилларни, улар табиатига кўра умумиқтисодий ва молиявийга ажратиш мумкин.

Умумиқтисодий омил бўлиб, бозор конъюнктураси, товар айланиши ҳажми, унинг тузилиши, меҳнат унумдорлиги, товар ҳаракатланиши шакли, ТВТ бўлинмаларининг ихтисослашуви, омборлар ўрнашган жой, уларнинг техникавий жихозланиши, омборда юкларга ишлов бериш технологиясининг даражаси, ТВТ ишлаб чиқариш қуввати, ишлар ва хизматлар сифати, ходимлар малакаси, маркетинг бўйича тадқиқотлар даражаси ва умуман менежмент ва ҳ.к.лар ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитларида ТВТ самарали иши учун маркетинг хизмати вазифаси алоҳида аҳамият касб этади, уларни самарали адо этиш кўп жиҳатдан ТВТнинг ишлаб чиқариш воситалари бозорида фаолиятининг стратегик мувоффақиятини таъминлайди. ТВТ рентабеллиги даражасига таъсир этувчи молиявий омиллар бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- муомала сарфи;
- асосий ва айланма маблағ аҳволи ва улардан фойдаланиш самарадорлиги;
- меҳнатга ҳақ тўлаш ва рағбатлантириш тизимининг самарадорлиги;
- банк кредитларидан оқилона фойдаланиш;
- ТВТнинг давлат ва маҳаллий бюджетлар билан муносабати ва бошқалар.

Самарадорлик кўрсаткичига шунчалик кўп миқдордаги ранг-баранг омиллар таъсир этиши уни ниҳоятда таъсирчан ва ҳаракатчан қилади. Самарадорлик даражаси ошиб, камайиб туришига қуйидаги улкан омиллар – товар айланиши ҳажмини ўзгариб туриши, бозор конъюнктураси ва муомала сарфлари ҳам таъсир ўтказади.

2. ТВТ айланма маблағларининг моҳияти ва ўзига хос хусусиятлари.

ТВТ айланма маблағлари қайта тиклаш жараёнида ресурсларнинг узлуксиз айланишини таъминловчи олдиндан ажратилган пул маблағидир. Одатда у товар ва товар бўлмаган заҳираларга сарфланади. Идиш (тара) арзон ва тез ишдан чиқадиган буюмлар шулар жумласидандир. Бу заҳираларнинг катта қисми пул кўринишида мавжуд бўлади. Бундан ташқари, келгуси давр харажатлари ҳам ТВТ айланма маблағи ҳисобланади (тайёргарлик ва бошқа тавсифдаги ишлар шуларга бажариладиган ишлар ва хизматлар таннархига қўшилади). Дебиторлик қарзи ҳам айланма маблағ таркибида қаралади.

ТВТ айланма маблағининг ўзига хос хусусияти бўлиб, унинг жуда кўп қисми товар ҳиссасига тўғри келади. Бунда ТВТ базаларидаги, магазинларидаги товар захирасига йўлда келаётган, шунингдек ортилган, лекин ҳали уларга банкдан кассага олиш учун ҳужжат берилмаганларини ҳам қўшиш лозим. Буни ТВТга хос хусусият, яъни унинг амалда маҳсулот яратмаслиги, фақат қўшимча ишлов бериши ва тайёрлаб бўлган маҳсулотни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатлантириши билан изоҳланади.

ТВТ айланма маблағининг иккинчи бир катта қисмини ҳисоб рақамларидаги маблағ ташкил этади. Бу энди ТВТ ишлаб чиқариш-техникавий маҳсулотларнинг оммавий турини транзит усулда етказиб беришда иштирок этиш билан изоҳланади. Айланма маблағининг бу қисми ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга томон ҳаракатланиш жараёнида бўлган маҳсулот захираси билан боғлиқдир. Шу билан бирга у ҳажман омборлардаги товар захираларидан анча кам бўлади.

Турли ТВТ лардаги айланма маблағлар ҳам турли-туман ва ўзига хос. Бу сотилаётган маҳсулотлар ҳажми ва товар айланишининг тузилиши, товар-моддий қимматдорликлар айланиш тезлиги, маҳсулот етказиб беришлик мунтазамлиги, пул билан ҳисоб-китоб қилиш шакли, у ёки бу ТВТлари бажараётган муайян вазифаларга боғлиқдир.

Масалан, ёғоч-тахта етказиб беришга ихтисослашган ҳамда асосан транзит операцияларини амалга оширувчи ТВТлар ҳисоб рақамида, захирасида айланма маблағнинг арзимаган улуши бўлади, унинг асосий қисмини ҳисоб-китоблардаги пул маблағи

ташкил этади, уни унинг ўзига хос хусусиятларига тааллуқли эканлиги билан изоҳлаш мумкин.

Электротехника маҳсулотлари етказиб беришга ихтисослашган ТВТларда мутлақо тескари манзарани кўриш мумкин, чунки уларда омбор операциялари етакчи ўринни эгаллайди. Шунга кўра айланма маблағнинг асосий қисми товарларга сарфланган бўлади.

Нефт маҳсулотлари ёки металл маҳсулотлари етказиб бериш билан шуғулланувчи ТВТларда, айланма маблағлар, одатда, тахминан тенг таққосланган бўлади, чунки бу ТВТлар сезиларли кўламда ҳам омбор, ҳам транзит операцияларни амалга оширади, ҳисоб-китобларда иштирок этади.

ТВТ айланма маблағини икки гуруҳга ажратиш мумкин: жалб этиш ва айланма ишлаб чиқариш фонди. Жалб этиш фондига товарлар қиймати, пул маблағи ва ҳисоблардаги маблағлар, айланма ишлаб чиқариш фондларига барча бошқа асосий фондга тааллуқли бўлмаган моддий қийматлар киради.

3. ТВТ айланма маблағининг шаклланиш манбалари ва фойдаланиш самарадорлиги.

ТВТ айланма маблағини манбалари бўлиб, ўз маблағлари, банк кредити, кредиторлик қарзи ва бошқалар ташкил этади.

ТВТ ташкил этишда, хўжалик фаолиятини меъёрида амалга ошириш ва товар заҳираларини юзага келтириш учун у ўз таъсисчилари томонидан айланма маблағ билан таъминланади ва бу унинг уставида қайд этилган бўлади. Бундан ташқари айланма маблағнинг бир қисми барқарор пассив билан қопланади. Унга одатда қуйидагилар киради: минимал меъёрий, ишчи ва

хизматчилар иш ҳақлари бўйича ойдан-ойга ўтувчи қарздорлик ва ижтимоий муҳофаза бўйича ажратмалар, бўлажак харажатларини қоплаш учун эҳтиёж шарт маблағлар, етказиб беришга қисман тайёр маҳсулотга тўлаш учун олинган кредит маблағлар, турли эҳтимоли бўлган созлов ишларини ўтказиш учун зарур моддий қимматдорликлар доимий захирасини шакллантириш учун сарфланадиган созлаш фондининг бир қисми.

Фаолият кўрсатиш жараёнида айланма маблағлар, қоида бўйича ҳар йили ошиб боради. Ушбу ўсишни қоплаш учун, одатда, ТВТ хўжалик айланасида бўлган маблағлар – барқарор пассивлар ўсиши ва ортиқча хусусий айланма маблағлар йўналтирилади.

Шу билан бирга ТВТ айланма маблағини тўлдиришда ички манбалардан фаолият зиммасига асосий ҳисса тўғри келади, яъни тижорат воситачилик фаолияти улуши кўпроқ бўлади.

Тақсимлаш иқтисодиёти шароитларида таъминот – сотув ташкилотлари айланма маблағни тўлдиришда камчиликларга дуч келса қайта тақсимловчи юқори ташкилот томонидан уни бошқа ташкилотлар ҳисобига “озиқлантириш” амалиёти мавжуд эди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш туфайли бундай амалиёт бутунлай барҳам топмоқда, ТВТлар ўз молиявий муаммоларини ўз маблағлари ҳисобидан ҳал этадилар ёки, зарур бўлганда, қисқа муддатли банк кредитлари эвазига ечадилар. ТВТ айланма маблағи манбалари таркибида кредиторлик қарзи салмоқли улушга эга. Ундан фойдаланиш амалда ТВТнинг ўз хўжалик фаолияти доирасига бошқа корхона ва ташкилотлар маблағини жалб этишидир.

Кредиторлик қарзи товар ва товармас операциялар туфайли ҳосил бўлади. Биринчи ҳолда уларнинг келиб тушиши, ҳақ тўланишидан тез бўлади, иккинчи ҳолда эса, ТВТ фойдасидан бюджетга тўловлар ўз вақтида амалга оширилмаганлиги ва солиқлар бўйича ҳисоб-китоб ишлари амалга оширилмаганлиги туфайли юз беради.

Фойда ҳисобидан бунёд этиладиган турли махсус фондларнинг вақтинча тақсимланмай турган фойда ҳамда амортизация фондлари ТВТ айланма маблағининг шаклланивчи бошқа манбаларидан ҳисобланади.

ТВТнинг айланма маблағини шакллантириш ва тўлатиш йўналтириладиган улкан маблағлари улардан фойдаланиш самарадорлигини доимо диққат-эътибор марказида тутилишини жадаллаштириш ТВТга озгина айланма маблағ билан товарларни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчиларга етказишни таъминлайди.

ТВТда айланма маблағнинг айланиши, қоидага кўра, иккинчи кўрсаткич – айланиш коэффиценти (K_0) ва кунларда ўлчанадиган битта айланиш муддати (K_0) билан белгиланади.

Айланиш коэффиценти ҳисобга олинган даврда ТВТ айланма маблағи неча марта айланганини кўрсатади ва қуйидагича ҳисобланади:

$$K_0 = \frac{V}{O};$$

Бунда: V – сотишнинг амалдаги қийматлари бўйича ТВТ етказиб бериш ва кўрсатган хизматлар умумий ҳажми;

O – эътиборда тутилган даврдаги айланма маблағ ўртача қолдиғи.

Кунлар бўйича битта айланиш куйидаги формулага асосан ҳисобланади:

$$K_0 = \frac{0 \cdot T}{V};$$
 Бу ерда: T – эътиборда тутилган даврдаги кунлар сони ТВТ айланма маблағларидан фойдаланиш самарадорлигини оширишнинг асосий омили бўлиб, яъни улар айланишини жадаллаштириш воситаси бўлиб куйидагилар ҳисобланади:

- шартнома ҳисоб-китоб ва тўлов интизомига риоя қилиш;
- ортиш, тушириш, транспорт ва омбор операцияларини амалга оширишда энг илғор техникавий воситалардан фойдаланиш;
- қайта ишлаш, сақлаш ва товарни истеъмолчига етказиб беришнинг энг самарали шаклини ривожлантириш;
- таъминот, сотиш, ҳисоб-китоб ва бошқаларнинг энг самарали ва илғор шакллари жорий этиш.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВОСИТАЛАРИ САВДОСИ БЎЙИЧА ТВТ ДАРОМАДЛАРИ ВА САМАРАДОРЛИГИ

ТВТ даромадларининг моҳияти ва шаклланишини асосий манбалари.

Ишлаб чиқариш воситалари бозорида фаолият кўрсатаётган ТВТлари товарларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларгача ҳаракатланишини ҳеч нарсани бекорга олмайди ва ҳеч нарсани бекорга “савоблик” учун қилмайди. Етказиб бераётган маҳсулот учун ишлаб чиқарувчиларга ҳақ тўлайди, банкка ажратилган кредит учун, ТВТ ходимларига улар меҳнати учун иш ҳақи тўлайди ва ҳ.к.

Таҳлилий нуқтаи назардан, ТВТ даромади киримнинг чиқимдан ошиғини ўзида акс эттиради. Даромад асосан, товар ишлаб чиқарувчилар нархи устига қўйилган устама нарх ва чегирмалардан аборт бўлиб, ТВТ ўз фаолияти-воситачилиги билан истеъмолчиларга етказиб бериши туфайли ҳосил қилинади. Харажат бўлиб, ТВТ сарфлари ҳисобланади. Бу сарфларга у ўз воситачилик фаолияти туфайли йўл қўяди.

Ўз иқтисодий моҳиятига кўра ТВТ даромади тижорат-воситачи корхонада банд бўлган ходимлар ишлаб чиқариш фаолияти билан вужудга келган қўшимча маҳсулотни ўзида акс эттиради. Булардан ташқари у ишлаб чиқариш воситаларини ишлаб чиқарувчи корхонада бунёд этилган қўшимча маҳсулотнинг бир қисмидан ташкил топади ва у амалдаги харажатлар устига франко-вагон белгиланган манзил нархлари бўйича маҳсулотни сотишдаги транспорт сарфларига кетган тўловлар ошиши натижасидаги қўшимча қийматлар ва чегирмалар орқали қайта тақсимланади.

ТВТ даромади унинг фаолият турига боғлиқ ҳолда бир неча манбалардан шаклланади. Энг салмоқли манба бўлиб, маҳсулотни сотишдан тушадиган даромадлар ҳисобланади ва улар асосан, нархларга қўшилган устама ва ТВТ фойдасига нарх чегирмаларидан шаклланади. Устама чегирмалар, амалда, ТВТ воситачилик иштирокининг ўзига хос нархи сифатида юзага келади ва товарларни сотиш жараёнида бутун унинг харажатлари даромаддан қопланади.

Устама ва чегирма бозор нархлари билан корхона ишлаб чиқарувчи нархи ўртасидаги фарқ сифатида намоён бўлади ва маҳсулот жисмоний бирлигига мутлоқ қийматларда, шунингдек, бозордаги вазиятни ҳисобга олган ҳолда, маҳсулот етказиб берувчининг нархига фоизларда ифодаланади.

Устама ва чегирмаларнинг миқдорини ҳисоблашнинг кенг тарқалган ва қулай йўли уларни бозор конъюнктурасини ҳисобга олган ҳолда корхона ишлаб чиқарувчи ишлаб чиқариш – техникавий тавсифдаги маҳсулотларга белгиланган нархга фоизларда ҳисоблашдир.

Шундай қилиб, айтиш мумкинки, ТВТ ялпи даромади кўп жиҳатдан истеъмолчиларга товарни сотишдан келадиган тушум билан товар етказиб берувчига тўланадиган нарх ўртасидаги фарқга боғлиқ.

Маҳсулот сотишдан тушадиган ТВТ даромади қуйидаги манбалар ҳисобидан шаклланади:

- ТВТнинг ҳисоб-китобларда иштироки ва иштирокисиз маҳсулотни транзит сотишда харидорлардан ушлаб қолинадиган нархларга қўйиладиган устама;

- Ишлаб чиқариш – техникавий тавсифидаги маҳсулотларни ТВТ омборларидан ва майда улгуржи магазиндан жўнатишда харидорлардан олинадиган устама қийматлар;
- ТВТга бериладиган имтиёз, яъни товар етказиб берувчилар, шу жумладан ташқи савдо бирлашмаларининг ТВТнинг ҳам ҳисоб-китобдаги иштироки ва иштироксиз улар юкни ортиб жўнатишидан ёки маҳсулотни транзит шаклда юборишидаги товар нархидан қиладиган чегирмалар;
- Халқ истеъмол молларини чакана нархларда сотишда ТВТ ўз фойдасига ушлаб қоладиган савдо чегирмасининг қисми;
- Маҳсулотни тизим ичида сотишда, иш ва хизматларни бажаришда, маҳсулотни олувчига етказиш сотишдан олинадиган даромад;
- Қурилаётган ва қайта қурилаётган корхоналарни жиҳозлар ҳамда бошқа ишлаб чиқариш-техникавий тавсифдаги буюмлар билан бутлашда олинадиган устама ва бошқалар.

Ходимларга маҳсулотни белгиланган манзилга етказиб беришда ТВТ транспорт харажатларини қоплаш учун харидорлардан улар нархи устидан чегирма олади ёки харидорга сотилиш нархи ўртасидаги фарқдан ўз фойдаси учун маълум қисмини олади. Бу, айниқса, қора металл, нефт маҳсулотлари, тахта-ёғоч ва бошқа тур маҳсулотларга тааллуқлидир.

Шубҳасиз, чегирма ва устама шаклланишида муҳим омил бўлиб, товарлар муомалада бўлиши сарфлари ҳисобланади. Вахоланки, сарфлар даражаси ТВТ даромадидан ошиб кетса чегирма ва устамалардан мантиқ қолмайди, воситачилик фаолияти маъносиз иш бўлиб қолади, чунки у зарар кемирадиган фаолият

бўлиб қолади, гарчи ижтимоий жиҳатдан жуда юксак аҳамият касб этса-да, ТВТ бозор шароитларида синади (банкротга дуч келади).

Товар маҳсулотининг тури, етказиб берувчи ва истеъмолчи манзили, товар ҳаракатланишининг шакли, етказиб бериш бутлиги ва ҳ.к.лар муомала сарфлари миқдори, чегирма ҳамда устамаларга таъсир кўрсатади. Масалан, товар маҳсулотлар тури (ёғоч, металл ва бошқалар)нинг товар хусусиятига, нархи, ташиш шароитлари, сақлаш, сотишдаги меҳнат талабликдаги фарқи муомаладаги сарфлар даражасидаги фарқга сабаб бўлади.

Устама ва чегирмалар гарчи ТВТ даромадининг катта қисмини ташкил этса-да, фақат ТВТ умумий молиявий фаолияти шаклланишидаги манбалардан бири ҳисобланади. ТВТ даромадининг бошқа муҳим манбаи бўлиб, ўз мижозларига ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш тавсифидаги бажариладиган ишлари ва кўрсатиладиган хизматларидир. Бозор иқтисодиёти шароитида ва бозор иштирокчилари ўзаро муносабатини демократлаштиришда бу манба ТВТ учун етарлича истиқболлидир, чунки, ТВТ пулли кўрсатадиган хизматлар рўйхати амалда чексиздир.

Маҳсулот истеъмолчиларига ТВТ кўрсатадиган энг оддий хизматлар тури қуйидагилар ҳисобланади:

- ишлаб чиқариш (очиш, қирқиш, идишдан олиш, қадоқлаш, нусха кўчириш, саралаш ва ҳ.к.);
- транспорт-экспедиция (ишлаб чиқарувчилар далолатномаси асосида ишлаб чиқарувчилардан юкларни олиш ва эгасининг омборига юкларни марказлаштирилган ҳолда етказиш);
- лизинг ёки прокат (яъни машина ёки жиҳозлар маълум манфаатдорлик эвазига қисқа муддатга ижарага бериш);

- ахборот-воситачилик изланиши ва сотувчилар (ишлаб чиқарувчилар), харидорлар (истеъмолчилар) ҳақида маълумотлар, ахборот, маслаҳат ва ҳ.к.

ТВТ барча корхона – ишлаб чиқарувчиларга, шунингдек корхона – истеъмол этувчиларга кўрсатадиган барча тур хизматлар, ТВТ даромадини ва иши самарадорлигини таъминлашга ўз ҳиссасини қўшувчи қўшимча тўловлар ҳисобидан қопланади.

Шундай қилиб, ТВТ даромадининг энг сермахсул манбаи бўлиб, товарлар сотуви (устама, чегирма) ва турли хизматлар кўрсатиш ҳисобланар экан. Бироқ, бундан ташқари ТВТ даромадини тўлдирадиган бир қатор манбалар ҳам бор бўлиб, уларни ҳам эсдан чиқармаслик лозим. Хусусан, улар қуйидагилардир:

- ишлаб чиқаришдан чиқадиган восита ва мулкни сотиш;
- қадоклаш операцияларда келадиган даромад;
- шериклардан шартнома бўйича ушлаб қолинадиган боқиманда, жарима;
- транспорт ва бошқа техника воситалари билан хизмат кўрсатишдан келадиган даромад;
- тураржой – коммунал хўжаликдан келадиган даромад;
- иккиламчи хом-ашё тайёрлаш ва қайта ишлашдан томорққа хўжалигини ривожлантириш ва бошқа даромадлар.

ТВТнинг даромад манбаини қисқача изоҳлаш ҳам бозор иқтисодиёти шароитларида тижорат-воситачи ташкилотларнинг кенг имкониятларидан гувоҳлик беради, аксинча, улар иқтисодий ҳаётнинг турли жабҳаларини кенг демократлаштиришлар изчиллик билан амалга оширилаётганлигидан дарак беради.

1. Муомала харажатларининг иқтисодий моҳияти ва пайдо бўлиши.

Ишлаб чиқариш воситаларининг ишлаб чиқарувчидан истеъмолчиларга томон ҳаракатланиши билан боғлиқ тижорат-воситачилик фаолияти маълум моддий, молиявий ва меҳнат сарфларини талаб этади ва бу муомала сарфлари деб аталади.

Гарчи ТВТ муомала сарфи миқдори товар айланиши ҳажмига нисбатан жуда ҳам катта миқдорни ташкил этса-да, лекин, шунга қарамай ТВТ хўжалик фаолиятини белгиловчи кўрсаткичлардан бири ҳисобланади.

Харидорларгача товар ҳаракатланишини таъминлаш билан шуғулланадиган тижорат-воситачи ташкилотлар муомала харажатлари, одатда, ташиши бўйича ва товарни жўнатиш, омбор ишчиларига ойлик маош, омбор биноларидан фойдаланиши ва уларни сақлаш, кўтарма транспорт механизмлар ва омбор жиҳозлари, жорий созлаш бўйича, идиш, сақлаш, қайта ишлов бериш саралаш, товарларни ўраш-жойлаш, қадоқлаш, бошқарув маҳкамасини сақлаш, кредитлар учун фоиз ва бошқалар учун харажатларни ўз ичига олади.

Муомала харажатида энг кўп улушни омбор, база ва магазинлар харажатлари, улар таркибидаги транспортлар харажатлари ҳам кам эмас, бу табиий, чунки амалда барча ишлар шу омборларда амалга оширилади. ТВТ омбор харажатларининг кейинги йилларда ошиб кетиши, кўп жиҳатдан, бозор муносабатлари шароитида майда ва ўртача истеъмолчилар кўпайганлиги ҳамда тегишли суръатда

хизмат кўрсатишнинг транзит шакли (буни йирик истеъмолчилар маъкул кўрадилар) қисқарганлиги билан изоҳланади.

Ҳаракатларнинг бу гуруҳига маҳсулотсиз ишлаб чиқариш харажатлари ва бошқалар ҳам киритилади.

Собиқ тизим қулагандан сўнг, бозор иқтисодиёти шароитларида, яъни давлат таъминоти барҳам топгач бошқарувнинг кўплаб маҳкамаларини (контора, бирлашма, худудий бош-бошқарма, бош таъминот сотиш, бош комплект ва бошқалар) таъминлаш бўйича ТВТларнинг харажатлари анча қисқариши лозим. Давлат тассаруфидан чиқариш ва давлат таъминоти марказлаштирилган тизими ўрнини кўплаб, бозор конъюнктурасига ҳозир жавоб ТВТнинг олиши (улар харажатларни қисқартиришидан ғоятда манфаатдордирлар) шубҳасиз, амалда меъёрга айланган хўжаликсиз ва назоратсиз тизим, яъни миллий бойликни талон-тарож қилган, моддий-техника таъминотининг ҳақиқий бўғинлари елкасида оғир юк бўлган тизимга барҳам бериши лозим.

ТВТ муомала харажатлари орасида товарлар ташиш бўйича харажатлар мустақил гуруҳини ташкил этади, улар франко-елгиланган манзил нархлари бўйича амалга оширилади. Одатда улар харажатлар моддаси икки бандига ажралади:

- темир йўл, сув ва бошқа тарифлар франко-белгиланган манзил нархлари бўйича амалга ошириладиган товарлар ташишидаги барча тур транспортларни кираси ва тарифлари тўлов харажатлари;
- транспорт ташкилотлар йиғими;

- товарларни истеъмолчиларга темир йўл бўйича жўнатишдаги амалдаги тарифлар қиймати ва фанко-белгиланган манзил нархи бўйича, нархномага мувофиқ олинадиган тариф қиймати ўртасидаги фарқ;
- ташиш ва хайдаш бўйича харажатлар (ёғочларни сувда оқизиб жўнатишдаги харажатлар, нефтни нефт маҳсулотлари ва газни қувурлар орқали хайдашдаги харажатлар).

Агар ТВТ таркибида чакана савдо ташкилот ва корхоналари бўлса, ТВТ сарфлари орасида шуларнинг харажатлари ҳам алоҳида модда сифатида ажратилади.

Маъмурий-буйруқбозлик бошқарув тизимидан, яъни Давлат таъминоти бошчилигидаги моддий-техника таъминотидан турлитуман ТВТларнинг кенг ёйилган тармоғига ўтиш амалдаги муомала харажатлари таснифловчисини жиддий қайта кўриб чиқишни талаб этади.

2. ТВТ муомала харажатларининг даражасини аниқлаш омиллари ва уларни қисқартириш йўллари.

ТВТ муомала харажатлари миқдори ва даражаси кўпгина омиллар таъсири натижасида шаклланади, уларни қуйидаги гуруҳларга бирлаштириш мумкин:

- маҳсулот ҳажми, тузилиши ва сотиш суръати;
- ТВТ ташкилий тузилмаси;
- фойдаланиладиган товар айланиши (омборлар орқали, ҳисобкитобларда қатнашиб ва қатнашмай транзит шакли);
- айрим товарларни ишлаб чиқарувчи асосий марказлар манзилининг ҳам ер, ҳар ердалиги;

Бирок муомала харажатларини қисқартириш бўйича тадбирларни ишлаб чиқиш, нуқтаи назардан ТВТ фаолиятига боғлиқ бўлган ва боғлиқ бўлмаган муомала сарфларини шакллантирувчи омилларни гуруҳлаш анча мақсадга мувофиқ кўринади.

Бунда ТВТ фаолиятига боғлиқ омиллар уч гуруҳгача ажратилади:

1. Моддий-техникавий;
2. Ижтимоий-иқтисодий;
3. Ташкилий.

Биринчи гуруҳгача ТВТ моддий-техникавий негизини ривожлантириш киради (транспорт сарфини кенгайтириш, омбор хоналарини кўпайтириш, омборлар техникавий жиҳозланишини таъминлаш ва ҳ.к.), анча илғор технологияни омборларда, кириб келадиган йўлларда юкларни қайта ишлаш жараёнига, ортиш-тушириш каби ва бошқа омбор ишларига жорий этиш, компьютерлаштириш ва ҳ.к.

ТВТнинг тегишли хизматларидаги иқтисодий ишлар даражасининг аҳволи, сарфларни камайтиришга бўлган ходимлар манфаатдорлиги даражаси, ТВТда қўлланаётган рағбатлантириш тизими таъсирчанлиги, меҳнат жамоасидаги ижтимоий-рухий муҳит, мутахассисларининг малакали эканлиги ижтимоий-иқтисодий омиллар ҳисобланади.

Товар айланишининг ҳажми ва тузилишининг ўзгариши, менежмент ва маркетинг хизматининг такомиллаштирилгани, товарлар ҳаракатланиши, чизигининг самарадорлиги, ноишлаб

чиқариш харажатлари ва бошқа йўқотишларни қисқартирилиши ташкилий омилларга киритилади.

Юқорида санаб ўтилган омиллар гуруҳи ТВТ иқтисодиёт хизмати ва бутун меҳнат жамаосининг муомала сарфларини камайтиришнинг фаол таъсири соҳасини ташкил этади, бунда сўз ТВТнинг ўзи бошқариши мумкин ва зарур бўлган омиллар хусусида бормоқда.

ТВТ фаолиятига боғлиқ бўлмаган, аниқроғи кам боғлиқ омиллар бўлиб, ТВТ мижозларининг (ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар) таркибий ўзгариши, шунингдек транспорт ва бошқа хизматларга тарифнинг ўзгариши ва бошқаларни киритиш мумкин.

Муомала харажатлари даражасига таъсир этувчи омилларнинг қайд этилган таснифи анча шартли бўлиб, муомала умумий харажатларини қисқартириш бўйича ТВТ фаолиятининг энг аниқ ва самарали йўналишини белгилашга хизмат қилади.

Муомала харажати билан боғлиқ таҳлилий, режага ва ҳисоблашга оид ишларни бажаришда ТВТ иқтисодиёт хизмати санаб ўтилган омиллар барча гуруҳига алоҳида эътиборни қаратиш лозим.

Бозор иқтисодиёти шароитида маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш сарфларини таҳлили корхона иқтисодий хизматлари фаолиятининг энг муҳим жиҳатларидан бўлиб қолади. Шунинг учун бозор рақобати кўпгина омилларининг кейинги ўн йилликлар мобайнида кенгайганлигига қарамай, фақат ишлаб чиқаришнинггина эмас, балки товарларни сотиш сарфларининг

рақобатбардош даражасининг бош омили бўлиб, ТВТ стратегик режасини муваффақиятли амалга оширилиши ҳисобланади.

Шу муносабат билан янги бозорда, шунингдек “пишиб етилган” бозорда фаолият кўрсатувчи ТВТнинг биринчи галдаги вазифаси бўлиб, муомала харажатининг тузилиши ва миқдори, уларни камайтириш йўллари ва нарх сиёсатида паст харажатлар стратегиясини амалга ошириш усуллари бўлиб қолади.

ТВТ муомала харажатлари даражасига таъсир этувчи юқоридаги санаб ўтилган омилларга қуйидаги, бир қарашда сермеҳнат бўлган, ишлаб чиқариш воситалари бозоридаги тижорат воситачилик тажрибасини тўплашни қўшимча қилиш мумкин. Мазкур тажриба беҳуда, кўпинча ҳам самара берувчи харажатларни бартараф этиш, кўпинча эса, улар даражасини пасайтиришда энг оқилона тижорат-воситачилик қарорини қабул қилиш интуициясига эга бўлишда намоён бўлади. Шубҳасиз, бу омилнинг таъсири, оширишдаги ТВТ иқтисодиёт хизмати ва бошқарувнинг кўп йиллик қунт билан қилган меҳнати самараси ҳисобланади.

1. Ташқи савдо операцияларининг моҳияти ва уни амалга оширишда ТВТнинг ўрни.

Айрим мамлакатларнинг ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятидаги ихтисослашуви ва кооперативлашуви асосида халқаро меҳнат тақсимооти ётади. Шунинг учун халқаро савдо, шу жумладан ишлаб чиқариш воситалари савдоси ҳозирги тараққиётнинг табиий зарурлиги ҳисобланади.

Жаҳондаги мамлакатларнинг ташқи савдо фаолияти турли товарларни чет элга етказиб бериш ёки бошқа мамлакатлардан келтириш билан боғлиқ экспорт-импортларда ўз аниқ тадбиқини топмоқда. Халқаро иқтисодий алоқаларни ривожлантириш ва мустаҳкамлаш, ўзаро ишончни кучайтириш ташқи савдо муносабатларини либераллаштириш, экспорт ва импортдаги чекловларни бекор қилиш, божхона солиқларини пасайтиришга олиб келади. Собиқ иттифоқ даврида экспорт-импорт операциялари устидан қаттиқ давлат монополияси ўрнатилган бўлиб, бу ўз навбатида халқаро савдони эркин ривожланишига тўсқинлик қилган. Бу ҳол барча собиқ иттифоқдаги республикалар, хусусан Ўзбекистонда ҳам мавжуд бўлган.

Ўзбекистон мустақиллигига эришгач ва бозор муносабатларини босқичма-босқич амалга ошириш бош йўли қабул қилингач мамлакатда ташқи савдога давлат монополияси бекор қилинди, ҳамда ташқи савдо фаолиятини жиддий либераллаштириш амалга оширилди. Тижорат-воситачи ташкилотлар ва бошқа хўжалик фаолияти билан шуғулланувчи субъектлар Ўзбекистон Республикаси давлат қонунчилигига асосланиб, ташқи иқтисодий

фаолият соҳасидаги мезонлари қоидаларига риоя этиб ишлаб чиқариш воситалари жаҳон бозорига эркин чиқишнинг имкони ва ҳуқуқларига эга бўлдилар.

Шу билан бирга, давлат миллий товар ишлаб чиқарувчиларни чет эл рақобатидан муҳофазасини, зарур ҳажмдаги ва тузилишидаги ташқи савдо айланишини таъминлаш мақсадида ўз тасарруфидаги иқтисодий ва маъмурий воситаларни ишга олиб ташқи фаолиятни тартибга солимоқда, яъни ташқи савдо “тизимини” қўлдан чиқариб борапти. Божхона сиёсати, лицензия бериш, квота ва бошқалар ана шундай воситалардан бўлиб ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикаси божхона сиёсати, божхона хизмати фаолияти ҳақидаги махсус қонун билан тартибга солинади. Мазкур қонун давлат иқтисодий мустақиллигини ва хавфсизлигини ҳимоя қилишга, Ўзбекистон иқтисодиётини чет эл хўжалиги юргизаётган шахслар, давлат хизматлари ҳуқуқининг ҳимоясини таъминлашга ва улар божхона қонунчилиги талабларига риоя этишларига қаратилган.

Давлат чегарасидан олиб ўтиладиган турли юклар, қўл юки ва почта жўнатмаларининг назорати билан ҳамда шу билан бир вақтда божхона солиғи ва йиғимларини олувчи давлат муассасаси божхона деб аталади.

Божхона тарифлари ташқи иқтисодий восита ҳисобланади. У божхона солиқларининг тартибга солинган каталогидан иборат. Унга асосан мамлакатга олиб келаётган ва ундан олиб чиқиб кетаётган моллар солиққа тортилади. Товар чегарадан ўтаётганда олинадиган божхона хизмати солиқлари импорт ёки экспорт қилинаётган моллар (товар) нархига устама қиймат бўлади, бу

ташқи савдо айланиши ҳажми ва тузилишига маълум таъсир кўрсатади.

Божхона солиғи уч турга бўлинади:

1. Адвалер-товар нархидан белгиланган фоизларда олинади.
2. Махсус белгиланган пул тарзда вазиндан, ҳажмдан ёки товар сонидан олинади.
3. Аралаш товар биринчи икки тур солиққа тортилади.

Барча олинган божхона солиқлари давлат бюджетига даромад бўлиб тушади.

Ташқи савдо ҳажми ва узилишига сезиларли таъсир кўрсатувчи ташқи савдо фаолиятини тартибга солувчи давлат чораларига экспорт-импорт операцияларини лицензия ва квоталаш киради.

Лицензия палатаси давлатнинг махсус ваколатланган муассаса бўлиб, у муайян товарлар билан ташқи савдо операцияларига рухсат беради, агар улар импорт ва экспорт бўйича лицензияланувчи товарлар рўйхатига киритилган бўлса.

Квота ҳам ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш бўйича тадбирлар тури ҳисобланади. У давлат, баъзан товарлар ишлаб чиқариш, экспорти ва импортини чеклаш бўйича халқаро муассасалар томонидан жорий этилди.

Улкан ва ношуд моддий-техника таъминоти тизими ўрнига келган тижорат воситачи ташкилотлар бозор иқтисодиёти шароитларида қонунчилик билан белгиланган мамлакатдан чиқишга ёки мамлакатга олиб келишга рухсат этилган, турли товарларни сотиб олиш, сотиш, алмашиш ёки етказиб бериш бўйича минтақавий ва ташқи бозорда тижорат операциялари ўтказиш учун ҳуқуқ ва имкониятларга эгадирлар.

ТВТ ташқи иқтисодий фаолият ҳақидаги меъёрий ҳужжатлар асосида тўғридан-тўғри экспорт-импорт операциялари, лизинг операцияларини амалга ошириш ва чет эллик шериклар билан шартнома бўйича турли ишлар, хизматларни бажариши мумкин.

Булардан ташқари ТВТ ўз номидан, мамлакат ичида ҳам чет элда ҳам турли тижорат ва юридик битимлар амалга ошириши, савдо, кўргазма, ярмарка ва ҳ.к.ларда иштирок этиши мумкин. Агар булар барчаси амалдаги қонунчиликка зид бўлмаса.

Ташқи савдо фаолиятини янада оқилона ва либерал бўлишини таъминлаш ТВТни ишлаб чиқариш воситалари ташқи савдосидаги ўрни ва иштирокини янада ошириши билан қўшиб олиб борилади.

2. Ташқи савдо операциялари ўтказиш йўллари.

ТВТ ўз ташаббуси билан, шунингдек экспорт товарлар корхона – ишлаб чиқарувчилар ташаббуси билан уларнинг фаолият кўрсатишлари учун зарур бўлган ташқи иқтисодий операцияларни амалга оширади.

Бундан ташқари ТВТ ишлаб чиқариш воситалари халқаро бозорини фаол ўрганади ва мамлакатдаги ва хорижий шериклар ҳақидаги маълумотлар билан таъминлаш, чет элдан товарлар сотиб олиш ва бошқа мамлакатлар истеъмолчиларига маҳсулот экспортига оид, шунингдек ташқи савдо операцияси қатнашчилариаро товар ҳаракатланишининг самарали шакли билан боғлиқ энг самарали контрактлар тузиш бўйича кенг кўламли ёрдам кўрсатади.

Одатда халқаро бозорга йўл ўз шахсий экспорт ресурслари мавжуд бўлган хўжалик юритувчи субъектларга очикдир. ТВТ ёки

шундай корхоналарга халқаро бозорга экспорт товарлар жўнатишда воситачилик хозмати кўрсатади ёки мустақил суръатда ўзининг экспорт товарлари заҳирасини ташкил этиш мумкин, кейинчалик уни ташқи бозорга йўналтириш мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг сезиларли қисмини ташқи бозорга ҳаракатлантиришида ТВТ иштирок этиши мумкин бўлган заҳиралар истеъмол кооперацияларида тўпланган. Булар турли хил қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, ёввойи ўсимликлар ҳосили ва маҳсулотлари саноат чиқиндилари ва турли хил иккинчи хом-ашёдир. Аммо бу ТВТнинг Ўзбекистон иқтисоди учун анча муҳим ташқи савдо операцияларида қатнашишини тақиқ этмайди/ пахта, металл, нефт маҳсулотлари ва бошқалардир. Булар бўйича, яъни экспорт-импорт операциялари ҳажми ҳамда тузилиши ҳақида анча қаттиқ иқтисодий ва маъмурий тартибга солувчи қоидалар мавжуд ва бу тушунарли ҳолдир.

Ташқи савдо операциялари ўтказиш қуйидаги вазифаларни амалга оширишни кўзда тутди:

- жоҳон бозори ва унинг конъюнктурасини қунт билан ўрганиш;
- етказиб беришлик ҳақида хорижлик шерикларни излаш ва танлаш;
- контракт тузиш ва уни бажариш

Жоҳон бозорини ўрганишни экспорт товарларни корхона ишлаб чиқарувчи ёки импорт буюмларни истеъмол қилувчи корхона ёки ўзлари амалга оширади, ёки тегишли товарларни етказиб бериш ёки олиб кетишга ихтисослашган ТВТ хизматидан фойдаланилади. Шунинг учун ТВТлар бозор ҳақидаги кенг

маълумотга эга бўлиши лозим. ТВТ корхоналарга рақобатбардош экспорт ресурсларни шакллантиришда, контрагентларни излаш ва танлашда ва шартномалар тузиш, шунингдек уларни бажаришда ёрдам кўрсатиши мумкин. Рақобатбардош экспорт базасини вужудга келтиришда ташқи бозорда етарлича талабга эга бўлган маҳсулотларни яратишга бўлган ишлаб чиқарувчи корхона имкониятларини ҳисобга олиш лозим. Бунда шунини ёдда тутиш лозимки, қоидага кўра, ташқи савдо обороти товарлар йирик партия билан операциялар ўтказилгандагина тижорат мувоффақиятини таъминлаш мумкин.

Экспорт-импорт операциялари бўйича ташқи шерикларни излаш ва танлашда истиқболли шартномалар ҳақидаги ахборотларинг мумкин бўлган барча манбаларидан фойдаланиш лозим. Бунда алоҳида эътиборни уларнинг бозордаги аниқ аҳволини баҳолашга, хўжалик фаолияти кўрсаткичлари, қандай ном чиқаргани, имиджи ва б.га қаратиш лозим.

Экспорт-импорт операцияларини тайёрлаш ва ўтказиш тартиби қуйидагилардан ташкил топади:

- тижорат таклифини ўрнатиш, харидор ёки сотувчи буюртмасини тасдиқлаш;
- музокараларда байлашув томонларнинг ваколатли вакиллари қатнашиши;
- контрактларни белгиланган тартибда расмийлаштириш ва тузиш (имзолаш).

Харид-сотиш контрактида битимнинг асосий шартлари, уларни бажариш тартиби ва ҳар икки томон мажбуриятлари муфассал шартлашиб олинади. Контракт қуйидаги қисмлардан ташкил

топади: кириш, контракт предмети, етказиб бериш ҳажми, нарх, тўлов шарти, товар ёки хизмат сифати, етказиб бериш муддатлари, етказиб беришнинг таянч шартлари, товарни ошириш-қабул қилиш тартиби, кафолат ва жазо чоралари шарти арбитраж, форс-мажор шароитлари ва транспорт шартлари.

Тузилган контракт қоидаларини амалга ошириш, товарларни жўнатишга тайёрлаш, шунингдек уларни ташишни қунт билан ташкил этиш, суғурта ва молиявий ҳисоб-китобларни кўзда тутати.

Агар ташқи савдо операциясининг предмети бўлиб, давлатнинг лицензияланган товарлар рўйхатидаги буюм ёки жихоз бўлса, унда етказиб берувчи тегишли рухсатнома (лицензия)ни тўлдиришга мажбур, товар чегарадан ўтаётганда эса юк божхона декларациясини тўлатиши зарур.

Хорижий харидорларга товар етказиб бериш транспорт турини танлаш бўйича тадбирни ва транспорт ташкилоти билан шартнома тузишни, шунингдек юкларни тайёрлаш ва етказиб беришни таъминлаш бўйича чора-тадбирлар кўришни кўзда тутати. Бу барча буюртмачи билан келишиб олишлик операцияларини ТВТ амалга оширишдан қуйидаги молиявий-иқтисодий ҳисоб-китоблардан фойдаланилади: мавоза, клиринг, эркин муомаладаги валюта билан тўлаш.

Мавоза операцияси бир тур товарни иккинчи тур товарга томонлар келишган миқдорда натура алмашувини англатади. Товарнинг бундай ҳаракатда пул маблағи битим иштирокчилари ҳисоб-китобларида иштирок этмайди.

Клиринг шакли нақд пулсиз ҳисоб-китобларнинг бир тури ҳисобланади. У ўзаро бир-бирига молиявий-иқтисодий талаблар ва томонлар мажбурияти асосланади.

Ташқи савдо операциялари ўтказишда энг мақбул ва универсал ҳисоб-китоб шакли эркин муомаладаги валюта (\$, немис маркаси ва ҳ.к.)лардаги ҳисоб-китоблардир. ЭВМ ўзининг соҳибига ҳар қандай ташқи савдо операцияларини исталган мамлакат билан ҳисоб қилишда тўсиқсиз имкон яратади.

БОЗОР КОНЪЮНКТУРАСИ ШАРОИТЛАРИДА ТВФТИНИНГ ЎЗИГА ХОС ЖИҲАТЛАРИ.

1. Мавжуд бозор шароитларида ТВФнинг ўзига хосликлари.

Кўп йиллар мобайнида ишлаб чиқариш воситалари умумхалқ мулки бўлган ва маъмурий буйруқбозлик, тақсимлаш муносабатлари ҳукм сурган, собиқ иттифоқ даврида корхона ва ташкилотларга узоқ йиллар давомида бозор иқтисодиёти ўзига хос тушунчалар асосида амал қилиши деярли тушунарсиз бўлган.

Миллионлаб кишиларга, яъни етмиш беш йилга яқин коммунистик жамият қуришда фаол қатнашганлар бир дақиқада иттифоқ қулагани, ўз орзу-умидлари пучга чиққанининг гувоҳи бўлдилар. Табиийки, улар учун ўз дунёқарашларини ўзгартириш ва юз бераётган бозор ўзгаришларининг моҳиятини тушиниш қийин кечмоқда.

Шу билан бирга, собиқ иттифоқ республикаларида амалга оширилаётган бозор ислохатларининг унча катта бўлмаган тажрибаси аҳоли кўпчилигининг совет мафкураси улар онгига сингдирган бозор иқтисодиёти ҳақидаги ноҳуш фикрдан етарлича тез муддатда халос бўлишга олиб келди, улар, ўзгаришлар жараёнига қўшилиб кетдилар. Эндиликда, ўтмишда одат бўлиб қолган, тижоратни қоралаш, хатто, очикдан-очик ҳақорат қилиш, чайқов, воситачилик, тадбиркорликни рад этиш йўқ. Хусусий мулкка, айниқса, шахсий мулк ва бойликка муносабат ўзгарди. Одамлар эркин бозор шароитида бойликка эга бўлишликни фақат ўғирлик билан айна бир дейиш нотўғри эканлигини тушундилар.

Ҳар бир инсон бадавлат бўлиши мумкин, агар у бошқалардан яхшироқ ишласа, сифатлироқ маҳсулот – тайёрласа, яъни уни сотса, фойда кўрсин. Ҳеч қандай моддий бойлик яратмай ҳам бадавлат бўлиш мумкин, бунинг учун кимдан арзонроққа олиш мумкин-у, кимга қерда қимматроқ сотиш мумкинлигини яхши билиш лозим, лекин, бунда давлат белгилаган тегишли солиқларни тўлаб, соф фойда олиш шундай бойиш гарови эканлигини унутмаган маъқул. Бундан ташқари, ўз билмини (маълумотини) ҳам сотиб бойиш мумкин, фақат уни сиздан сотиб олиб фойдаланувчи харидорни топиш кифоя. Бир сўз билан айтганда, бозор талабларига мос, қонунчиликка зид келмайдиган барча йўллар билан даромад қилиш мумкин.

Бугунги кунда минглаб, юз минглаб одамлар бозор муносабатларига жалб этилганлар, кўплаб кичик ва ўрта бизнес корхоналари бунёд этилмоқда, уларнинг кўпчилиги сезиларли натижаларга эришмоқдалар, яъни ўз молиявий шароитини яхшилаб олмоқдалар, кўп кишилар бадавлат, хатто, яхшигина пулдор бўлиб олмоқдалар.

Шу билан бирга, кўпчиликнинг ҳафсаласи пир бўлди, тадбиркорлик амалиётида банкротга учрадилар. Улар рақобатга бардош бера олмай синдилар.

Шунинг учун ҳамиша, ўз бизнесини бошлашдан олдин, ҳар кам ўз моддий, молиявий ва шахсий имкониятларини ҳамда рақобатчилари кучи, устунлигини хушёрлик билан баҳолаши, шуғулланмоқчи бўлган фаолияти турида кутилаётган таваккалчиликка аниқ жавоб олишга имкон берадиган бошқа тайёргарлик тадбирларини аввалдан кўриши лозим.

Тижорат воситачилик фаолияти, шундай қилиб, бозор муносабатларида иштирок этиш шаклли ҳисобланади. Бунда таваккалчилик олишликни ҳисобга олиш ва баҳолаш биринчи даражали аҳамият касб этади.

Тижорат-воситачилик фаолиятини амалга оширишда эҳтимоли бўлган мувоффақиятсизлик турли сабабларга кўра юз бериши мумкин. Улар барчасини тадбиркорга, ёки фирмага боғлиқ бўлган ёхуд боғлиқ бўлмаганларга ажратиш мумкин.

Боғлиқ бўлган сабаблар қуйидагилардир:

- бозор конъюнктурасини етарлича ўрганмаслик;
- аниқ ва эҳтимоли мавжуд рақобатчиларга йўл қўйиш;
- ходимлар малакасини паслиги;
- корхона раҳбариятининг шахсий хислатлари талаб даражасида бўлмаслиги;
- минтақадаги ижтимоий-сиёсий вазиятни тўғри баҳолай олмаслик ва ҳ.к.

Тижорат воситачилик фаолиятида эҳтимоли бўлган муваффақиятсизликларнинг тадбиркорга боғлиқ бўлмаган сабабларга табиий офат, юкни ташишдаги йўқотишлар ёки сифатнинг бузилиши ва бошқалар киради, уларни форс-мажор вазиятлар деб ҳам атайдилар.

Эҳтимоли бўлган таваккалчиликни икки усул-статистика ва эксперимент билан баҳолаш мумкин. Статистика усули бозорнинг аҳволи тўғрисидаги маълумот ва ахборотларни ҳар томонлама таҳлил қилишга асосланган. Бундан ташқари корхонанинг ўз аҳволи, унинг рақобатчилари ва ҳ.к.ларни, ҳам иқтисодий-

математик ва статистик усуллар ташкил этади. Албатта иложи борича.

Шунинг учун тижоратдаги ташкилотчиликни баҳолашда статистика усули билан бир қаторда таваккалчиликни эксперимент баҳолаш усулидан ҳам фойдаланилади. Бунинг учун, қоидага кўра таваккалчилик омилининг аниқ бўлган, эҳтимоли бўлган ва тасодифий гуруҳи аниқланади. Таҳлил жараёнида мутахассислар йўқотишларни кутиш мумкин бўлан кўламини, шунингдек, таваккалнинг аниқ йўл қўйиш мумкин бўлган, танг ва адои тамом бўларлик даражаларини баҳолайдилар.

Амалда эҳтимоли бўлган таваккалчиликнинг статистик, иқтисодий баҳолаш усуллари қўйиш мақсадга мувофиқдир. Мазкур таваккалчиликнинг қалтислигини камайтириш, тижорат операцияларини йўқотишларсиз бўлишини таъминлаш учун қуйидагилар тавсия этилади:

- белгиланган операцияни бозорнинг аҳволи ҳақидаги яхши маълумотга эга шериклар билан, эҳтимоли бор таваккалчиликни, ўртадаги фойдани, агар амал кулиб бокса, бўлишликни чуқур англаш холда у билан тенг бўлиш;
- ташқи маслаҳатчиларга уларнинг хизмати, айниқса, бозор нархлари ўзгариши, талаб ва рақобатчилар хатти-харакатини баҳолаш хусусида маблағни аямаслик, тежаш керак эмас;
- қўлга критилган фойдани эҳтиёж шарт (сақлаш) фондига ташлаб қўйиш;
- имконига қараб суғурта компаниялари хизматидан фойдаланиш, яъни таваккални бир қисмини улар зиммасига юклаш лозим, гарчи бунинг учун пул тўлаш зарур бўлса-да.

2. ТВТнинг иқтисодий ва ахборот хавфсизлигини таъминлашнинг зарурлиги.

Бозор муносабатларининг ривожланиши ва қарор топиши туфайли унинг соҳасида тобора янги ва янги жисмоний, ҳуқуқий шахслардан иборат иштирокчилар пайдо бўлмоқда. Бозор иштирокчилари – товар маҳсулотлар ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар сонининг ошиб бориши ўз навбатида турли тоифадаги тижорат – воситачилик ишлари ва хизматчиларига қўшимча талабни юзага келтирмоқда, натижада, бозорнинг учинчи тур иштирокчиси – ТВТлар сони ортмоқда.

Товар ишлаб чиқарувчилараро, шунингдек товар истеъмолчилараро рақобатнинг ошиши ўз ичига (даражасига) ТВТларни ҳам тортмоқда. Улар ҳам бозор майдонидаги рақобат курашининг фаол иштирокчиси бўлиб қолмоқдалар.

Товар бозоридаги рақобат курашида тижоратга оид ахборотлар муҳим “Қурол” бўлиб ҳисобланади. Мазкур ахборотлар, одатда, товар ва хизматлар бозоридаги вазиятга оид билим ва тезкор маълумотлар мажмуидан, шунингдек, ўзининг аниқ ва эҳтимоли бор рақобатчилари хусусидаги маълумотлардан иборат бўлади.

Бирок, бунда товар бозори бўйича ўз рақибингиз қўл қовуштириб ўтирмаслигини доимо ёдда тутишингиз даркор. Чунки, улар ҳам сизга ўхшаб бозор конъюнктурасини ўрганади, маълумотлар, шу жумладан сизнинг ТВТингизни ҳақида, тўплайди. Бу бозор учун кўзга кўринмас жанггоҳдаги кураш жаҳон ҳамда ўз мамлакатимиз тажрибаси кўрсатаётгандек тарафкашлар ўз манфаатларини муҳофаза қилишда барча тақиқланган воситалардан ҳам фойдаланишга шай туришадилар.

Юқоридагиларга яна шуни қўшимча қилиш керакки, ишлаб чиқариш ва тижорат-воситачилик фаолияти билан шуғулланувчи бозор иштирокчилари сонининг ошиши муносати билан жамиятнинг муайян бир тоифаси – жиноятчилар олами вакилларининг уюшмаси фаоллашмоқда, улар ўзигагина хос усулларни ишга солиб, яъни кўрқитиш, террор ва зўравонлик билан даромадга шериклик даъво қилмоқда, бозор деб аталмиш “патир”дан ўзига бурда синдириб олмоқда.

Бозор фаолияти амалиёти уюшган жиноячилик (мафооз) гуруҳ, рэкет гуруҳи, баъзан якка бўри сингари ҳаракат қилувчи ёлғиз жиноятчиларнинг намоён бўлиш шакли ва шу усулдан яхши хабардор.

Қуруқ тухмат тақаб кўрқитиш, таъмагирлик, ўқ уриш, ўт қўйиш, жисмоний қийноққа дучор қилиш, ўлдириш, шунингдек, рақобатчи гуруҳлар ўзаро қон тўкиб орани очди қилишлари, бундан ташқари ишбилармонлар дунёсидаги таниқли шахслар буюртма қотиллик қурбони бўлаётгани ҳақидаги оммавий ахборот воситалари тобора кўпроқ хабар бериб бормоқдалар жиноятчи қисмларнинг бундай фаоллашиб қолиши, ҳуқуқ-тартибот идораларининг куч-ғайратларига қарамай, дунёдаги барча мамлакаларда, хусусан Ўзбекистонда ҳам анча чуқур илдиз отган. Марказий Озиё минақасидаги у салбий ҳолат тобора халқаро тавсифга эга бўлмоқда.

Бундай шароитда ТВТ ва бошқа товар бозори иштирокчиларининг иқтисодий ҳамда ахборот хавфсизлигини таъминлаш, бозор субъектларининг, ҳам ички ва ташқи хавфсизлик

масаласига жавоб берувчи тегишли давлат тузилмаларининг долзарб вазифасидир.

Бозор иштирокчилари иқтисодий ва ахбарот хавфсизлигини, шунингдек ходимлар жисмоний хавфсизлигини таъминлашнинг анчагина олдини олиш тадбирлари бор бўлиб буларни тижорат фаолияти билан шуғулланувчи ҳар бир жисмоний ва ҳуқуқий шахс амалга ошириши лозим.

ТВТ ва унинг ходимлари хавфсизлиги уларни тадбирлари ичида маълум даражада хавфсизлигини қуйидагилар таъминлайди:

- маъмурий, омбор ва ишлаб чиқариш биноларини ишончли муҳофаза тизимини бунёд этиш;
- ишлаб чиқарувчилардан оралиқ омборларга ёки тўғридан-тўғри истеъмолчиларга ташиладиган товар-моддий қиймат буюмларни ўз кучлари ёки ёнлама ишчилар билан кузатиб бориш;
- бухгалтер, кассир ва бошқа моддий жавобгар шахсларни, яъни нақд пул ва бошқа қиммат баҳо молларни топширувчи, олиб юрувчиларни муҳофазасини таъминлаш;
- корхонада тижорат сири ҳисобланган ва фирма рақобатчилари учун аҳамият касб этган, шунингдек жиноятчилар тазйиқи, қўрқитиш ва таъмагирлиги учун муҳитни юзага келтирмайдиган ижтимоий-рухий шароит ҳамда мажбурий талабларни яратиш;
- фирма сири бўлган махфий тижорат маълумотларидан иборат хужжатлар “Ноухау”, чизиклар, технология, янги буюмлар намунаси, буюртма ва реклама, молиявий ва банк материаллари мос етказиб берувчилар ва истеъмолчилар

ҳақидаги маълумотлар, нашриёт таклифлар, чизмалар, шартнома, контракт ва бошқаларни ишончли сақлаш учун тегишли техникавий воситалар билан таъминлаш;

- тижорат сирларидан воқиф шахслар (раҳбарлар ва махфий хужжатлар билан ишлашга рухсат этилган айрим ижрочи ходимлар) масъулиятининг кучайтирилган тадбирларини ишлаб чиқиш, шунингдек улар ижтимоий-рухан ҳолатини шаклларини ташкил этиш;
- кўплаб мамлакатларда муайян моддий манфаатдорлик эвазига ТВТлар ўз ходими билан ишдан бўшагандан сўнг маълум муддатгача рақобатли фирмага ишга кирмаслиги ҳақда шартнома тузиш, расм бўлмоқда;
- бегоналар етиша олмаслиги учун электрик ахборотнинг ишончли тизимини яратиш, ЭХМдан ва бошқа барча тур кўпайтириш техникасидан фойдаланиш назоратини таъминлаш;
- нусха кўчириш қоғозлари, ёзув машиналарининг бўйидиган тасмаларидан олиниши мумкинлигига алоҳида эътибор қаратилиши лозим;
- махфий хужжатлар ва қимматдорликларни жўнатиш ёки олиб кетишда ўз хавфсизлик хизмати кучларидан, агар шундай хизмат бўлмаса, ҳарбийлаштирилган дала алоқасидан ёки ихтисослашган, муайян ҳақ эвазига шундай хизмат кўрсатадиган, машҳур фирмалар хизматидан фойдаланиш.
- Тажрибали мутахассислар фикрича махфий хужжатларни сақлаш, улардан фойдаланиш ва ўз вақтида йўқ қилиш учун

жавоб берадиган шахсларни, яъни хизматчиларни муҳофаза қилишнинг энг ишончли усули бўлиб, махфий хужжатлардан фойдаланиш ва ўз вақтида йўқ қилиш, рақобатчи фирмага ўз фирмаси сирини сотишликдан тийиб турувчи омил эса қониқарли иш ҳақи ҳисобланади.

ТВТ хавфсизлик фаолиятини таъминлаш бўйича билимларни чуқурлаштириш учун бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларнинг рақобатчи фирмалар ҳамда жинойтчи кимсалар тажовуздан тижорат тузилмалари ходимларини ва сир, мулкни қўриқлаш, ҳимоя қилиш борасидаги тажрибаларини чуқур ўрганиш, фойдаланиш мақсадига мувофиқдир.

Фирманинг ўзига ёки унинг ходимлари хавфсизлигига четдан бўлган тажовуз ҳақида, аввало, ҳуқуқ-тарғиботни сақлаш идораларига ҳабар бериш, шу билан бирга ўзини-ўзи ҳимоя қилиш бўйича чораларни кўриш лозим.

3. ТВТ ходимларига қўйиладиган талабларнинг хусусиятлари.

Хўжалик фаолиятининг истаган соҳасида инсон омили ҳал қилувчи аҳамият касб этади. Чунки, фақат инсоннинг жисмоний ва ақлий кучгина фаолиятни жонлантиради, яъни меҳнат қуроли ва воситасини ҳаракатга келтиради.

Товар-моддий қимматдорликлар ишлаб чиқариш билан эмас, балки асосан уларни ишлаб чиқарувчилар истеъмолчиларга томон ҳаракатланишини таъминловчи тижорат воситачилик фаолиятининг ўзига хослиги ТВТ ходимларига қўйиладиган талаблар ҳам ўзига хослигини белгилаб беради. ТВТ вазифаси ва у

бajарадиган иш ҳам хизматлар хўжалик фаолиятига меҳнат жараёни буюмланган унсурларини кўплаб миқдорда жалб этишни талаб қилмайди. ТВТ ўз вақтида, керакли миқдорда, тегишли товар кўринишидаги тайёр маҳсулотни истеъмолчига етказиб бериш билан шуғулланади. Мазкур воситачилик фаолиятини ташкилотчиси ҳам ижрочиси ҳам ТВТ ходимларининг ўзи ҳисобланади.

Шундай қилиб, ТВТ фаолиятида ҳал қилувчи ўринда унинг ходимлари туради. Айниқса, уларнинг мижозлар қидириб топиш ва улар билан ҳалол ҳамда ўзаро манфаатли асосда хизмат кўрсатиш шартномалари тузадиган қисми. Бунинг учун ТВТ ходимлари юқори шахсий ва касбий сифатларга эга бўлиши, эҳтимоли бўлган мижозлар ўзаро товарлар ҳамда қимматдорликларни сўнгги истеъмолчига етказиб беришликдаги фаолиятига ишонч уйғотиши ва ундан манфаатдор бўлишга қизиқтириш лозим.

ТВТ тижорат ходимларига қўйиладиган касбий талаблар ўз ичига қуйидагиларни олади: бозор конъюнктураси масалалари бўйича чуқур ва ҳар томонлама билим ва тажрибани; ички ва ташқи бозорларда товарлар сотиб олиш ва сотишни; маркетингни; бошқарув ва ҳуқуқни бухгалтерия ҳисоб-китоби, молиялар ва солиққа тортишни.

Тижорат ходимлари касбий жихатларига бунчалик юқори талаблар қўйилиши ҳаддан ташқари юқори туюлиши мумкин, бироқ ривожланган бозор иқтисодиётига эга мамлакатлар тажрибасидан шу нарса маълум бўлмоқдаки, замонавий шароитларсиз тижорат-воситачилик фаолияти барбод бўлиши мумкин. Лекин шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, энг чуқур ва кенг

назарий билимлар ҳам бозор операциялари ўтказиш амалий тажрибали тижоратда мувоффақият қозониш учун етарли эмас.

ТВТ ходимларга қўйиладиган шахсий талаблар қуйидагилардан иборат:

- қатъий ҳисоб-китоблар ва олдиндан кўра билиш иқтидорли ўқувлилик ва таваккал қилишга тайёрлик билан қўшиб олиб бориш;
- юқори даражада ахлоқлилик, атрофдагилар ва тижоратдаги шериклар билан ўзаро алоқада ҳалоллик ҳамда масъулиятни хис этишлик;
- тижорат-воситачилик фаолияти билан боғлиқ юқори даражада ҳам жисмоний, ҳам руҳий зўриқишга чидай оладиган маънавий ҳамда жисмоний сифатлар;
- ташаббускорлик, ҳозиржавоблик ва мақсадга интилувчанлик.

Омадли тижорат ишини шакллантириш учун ҳар қандай вазиятда ҳам хушмуомала, одоб доирасида ҳаракат қилиш, назокатли ва холис ниятли, ўз ҳис ва ҳаяжонини тизгинлай олиш, воҳимага тушмаслик, рақобатчилар ва ғаразгўйлик томонидан бўлиши мумкин ифвогарликларга хушёр туриш мақсадга лойиқдир.