

(Қўлёзмадан кўчирма)

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

НАМАНГАН МУҲАНДИСЛИК-ТЕХНОЛОГИЯ ИНСТИТУТИ

«Маркетинг» кафедраси

Химояга рухсат этилди
факультет декани

«__» _____ 2013 йил

«Маркетинг» таълим йўналиши бўйича битирувчи

Отабоев Дилмуроднинг

**“Товар хом-ашё биржасида маркетинг фаолиятини ташкил
этиш»**

**(“Наманган товар хом-ашё биржаси” ОАЖ мисолида)
мавзусидаги**

**БИТИРУВ МАЛАКАВИЙ
ИШИ**

Битирувчи: Дилмурод Отабоев

Илмий раҳбар: Р.Каримжанова

Кафедра мудири: и.ф.н., доц. Ғ.Мадияров

Наманган - 2013 й.

Мундарижа

Кириш

I.боб. Биржа фаолиятининг назарий ва ҳуқуқий асослари.

- 1.1. Биржа ва унинг маркетинг фаолиятининг моҳияти.
- 1.2. Биржа савдоси ва унинг ҳуқуқий асослари.
- 1.3. Наманган вилояти иқтисодиёти ва унда савдонинг ўрни.

II.боб. Наманган товар ҳом ашё биржасининг маркетинг фаолияти.

- 2.1. Биржанинг ташкилий тузилиши ва шартномавий муносабатлари.
- 2.2. Биржа савдо жараёни ва уни ташкил этиш.
- 2.3. Ўзбекистон Республикаси товар ҳом ашё биржаси Наманган филиалининг иқтисодий кўрсаткичлари таҳлили.

III.боб. Товар ҳом ашё биржаси фаолиятини маркетинг тамойиллари асосида самарадорлигини ошириш.

- 3.1. Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолиятида маркетинг стратегияларидан фойдаланиш.
- 3.2. Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолиятида маркетинг стратегиялари самарадорлигини ошириш йўллари.
- 3.3. Товар ҳом ашё биржаси фаолияти самарадорлигини оширишда хориж тажрибаси

Хулоса ва таклифлар.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.

Кириш

Мавзунинг долзарблиги. Ўтган йил яқунларини сарҳисоб қилар эканмиз, авваламбор шуни таъкидлашимиз керакки, глобал жаҳон иқтисодиётида ҳали-бери сақланиб қолаётган жиддий муаммоларга қарамасдан, 2012 йилда Ўзбекистон ўз иқтисодиётини барқарор суръатлар билан ривожлантиришни давом эттирди, аҳоли турмуш даражасини изчил юксалтиришни таъминлади, дунё бозоридаги ўз позициясини мустаҳкамлади. Бу даврда мамлакатимиз ялпи ички маҳсулоти 8,2 фоизга ўсди, саноат ишлаб чиқариш ҳажми 7,7 фоизга, қишлоқ хўжалиги 7 фоизга, чакана савдо айланмаси ҳажми 13,9 фоизга ошди.

Макроиқтисодий барқарорлик ва иқтисодиётнинг мутаносиблиги таъминланди. Экспорт ҳажми сезиларли равишда, яъни 11,6 фоизга ўсди, экспорт қилинаётган маҳсулотлар таркиби ва сифати яхшиланиб бормоқда. Бунинг натижасида хом ашё бўлмаган тайёр товарларнинг улуши 70 фоиздан зиёдни ташкил этмоқда. Ташқи савдо айланмасидаги ижобий сальдо 1 миллиард 120 миллион доллардан ошди. Инфляция даражасининг ўсиш суръати прогноз кўрсаткичлари доирасида сақлаб қолинди ва 7 фоиздан ошмади.

2012 йилда солиқ юкини камайтириш сиёсати давом эттирилди. Кичик корхона ва микрофирмалар учун ягона солиқ тўлови ставкалари 6 фоиздан 5 фоизга туширилгани, яқка тартибдаги тадбиркорлар учун белгиланган солиқ ставкаси эса сезиларли тарзда, яъни ўртача икки баробар камайтирилгани буни яққол тасдиқлайди. Шуларга қарамасдан, давлат бюджетининг даромадлар қисми бўйича кўрсаткичлари тўлиқ бажарилди, эришилган профицит ялпи ички маҳсулотга нисбатан 0,4 фоизни ташкил этди¹.

Бозор муносабатларига асосланган иқтисодиёт инфратузилмасини бўғинларидан бири биржалар ҳисобланади муомала соҳасининг асосий элементлари бири биржа ва ярмарка савдосини мавжудлиги ва тараққиёти билан характерлидир.

Ўзбекистонда Президентимиз раҳнамолигида иқтисодиётни ривожлантириш бўйича ишлаб чиқилган “ўзбек модели” ва 2009-2012 йилларга мўлжалланган инқирозга қарши чоралар дастури доирасидаги чора тадбирларнинг изчил амалга оширилиши ўтган 2012 йилни улкан ютуқларга яқунлашга имкон берди. Яъни, аввалги йиллардагидек, ўтган йилда ҳам иқтисодиётни ҳам барқарор ўсиш суратлари таъминланди.

Инфляция даражаси белгиланган прогноз кўрсаткичидан ошмади². Инсон ўзини мулкдор деб ҳисоблаши учун у маълум шаклдаги мулкка — кўчмас мулк, ер хўжалиги, кичик корхона эгаси, товар ишлаб чиқарувчи, хизмат кўрсатувчи ёки тижоратчи сифатида фаолият кўрсатиши лозим. Мулкка эгаллик ҳиссини шакллантириш борасида эса республикамизда кейинги йилларда бир қанча ишлар амалга оширилди.

¹ Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси

² И.А.Каримов. Барча режа ва дастурларимиз ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халкимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади. Президент И.А.Каримовнинг 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасидаги маърузаси. Халқ сўзи. 2011 йил 22 январ, №16

Жамиятимиз ривожланиб боргани сайин мулкчиликка бўлган қизиқиш оммавий тус олмоқда, аҳолининг тобора кенгроқ қатламлари мулкдорларга айланиб бормоқда. Бунда эса биржалар фаолияти такомиллашиши ҳал қилувчи аҳамият касб этади.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, биржалар ва ушбу соҳа субъектларининг шаклланиши ва тараққий этишида ҳамда уларнинг юқори самарадорлик билан ишлашани таъминлашда айрим муаммоларга ҳам дуч келинмоқда. Ушбу муаммоларни бартараф қилиш, унинг нафақат амалий, балки бир қатор назарий масалаларини ҳам ҳал этиш лозимлиги мазкур соҳа самарадорлигини ошириш эвазига мамлакатимиз ижтимоий-иқтисодий тараққиёти барқарор ривожланишига қаратилган тадқиқот ишлари олиб борилишини тақозо қилмоқда. Буларнинг барчаси мазкур тадқиқот мавзусининг долзарблигини белгилайди.

Битирув малакавий ишнинг мақсади. Ўзбекистон Республикаси товар ҳом ашё биржасининг Наманган вилояти филиали ва уни ривожлантириш бўйича аниқ тавсиялар ишлаб чиқиш ишнинг асосий мақсади деб белгиланди.

Унинг вазифалари қуйидагилардан иборат:

- биржа фаолиятининг назарий ва ҳуқуқий асосларини ўрганиш;
- биржа ва унинг маркетинг фаолиятининг моҳиятини ёритиш;
- биржа савдоси ва унинг ҳуқуқий асосларини ўрганиш;
- Наманган вилояти иқтисодиёти ва унда савдонинг ўрнини ёритиш;
- Наманган товар ҳом ашё биржасининг маркетинг фаолиятини таҳлил этиш;
- биржанинг ташкилий тузилиши ва шартномавий муносабатларини ўрганиш;
- биржа савдо жараёни ва уни ташкил этишни таҳлил қилиш;
- Ўзбекистон Республикаси товар ҳом ашё биржаси Наманган филиалининг иқтисодий кўрсаткичларини таҳлил этиш;
- Товар ҳом ашё биржаси фаолиятини маркетинг тамойиллари асосида самарадорлигини ошириш йўналишларини ишлаб чиқиш;
- Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолиятида маркетинг стратегияларидан фойдаланиш масалаларини ёритиш;
- Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолиятида маркетинг стратегиялари самарадорлигини ошириш йўллари ишлаб чиқиш;
- Товар ҳом ашё биржаси фаолияти самарадорлигини оширишда хориж тажрибаларидан самарали фойдаланиш;

Битирув малакавий ишнинг объекти. Ўзбекистон Республикаси товар ҳом ашё биржаси Наманган вилоят филиали тадқиқот объекти ҳисобланади.

Битирув малакавий ишнинг предмети. Республика товар ҳом ашё биржаси Наманган вилоят филиалида маркетинг фаолити ва унинг иқтисодий-ижтимоий аҳамияти.

Битирув малакавий ишнинг назарий ва услубий асослари. Тадқиқотнинг назарий ва услубий асослари, асосан, бозор иқтисодиётининг

Ўзига хос қонун ва қонуниятлари ҳамда Президентимиз И.А.Каримовнинг асарлари, Ўзбекистон Республикасининг биржалар фаолиятини тақшил этиш, ривожлантириш ва қўллаб-қувватлаш ҳамда улар фаолиятини бошқариш билан боғлиқ қарорлар, ушбу соҳа бўйича йирик олимларнинг назарий ишларига асосланади. Тадқиқотда ижтимоий-иқтисодий ва статистик фанлар методологияси ва услубларидан кенг фойдаланилади. Шунингдек, тадқиқотни олиб боришда система структурали таҳлил, экспериментал баҳолаш, таққослаш, статистик маълумотларни таҳлил қилиш, картографик, гурухий типларга ажратиш, баланслаш каби методлардан фойдаланилди. Тадқиқотнинг манбаси товар хом ашё биржаси маълумотлари, шунингдек марказлашган ҳолда чоп этилган турли хил статистик маълумотномалар, сўров материаллари ва адабиётлардан иборат.

Битирув малакавий ишнинг амалий аҳамияти: битирув малакавий ишида ишлаб чиқилган ғоя ва таклифлар биржалар фаолиятини ривожланишини бошқаришда маркетингни шаклланиши ва ривожланиши механизмини амалда қўллаш ва такомиллаштириш, унинг назарий ва амалий муаммоларини ўрганиш асосида биржаларда маркетинг стратегияларидан фойдаланиш имконияти туғилади.

Тадқиқотни бажариш вақтида олинган натижалар, ўрганилган масалалар, таклиф этилган асосий йўналишларни биржаларда қўллаш мумкин. Битирув малакавий ишидан олинган назарий ва амалий мулоҳазалар биржаларни иқтисодий механизмини бошқаришда, илмий-тадқиқот ишларида, олий таълим муассасаларида фойдаланилади.

Республика товар хом ашё биржаси Наманган вилоят филиалида маркетинг стратегиялардан фойдаланиб, ўз фаолият самарадорлигини ошириши мумкин.

Битирув малакавий ишнинг таркибий тузилиши: Битирув малакавий иш кириш, 3та боб, 9 та параграф, хулоса ва фойдаланилган адабиётлардан иборат.

I.боб. Биржа фаолиятининг назарий ва ҳуқуқий асослари.

1.1.Биржа ва унинг маркетинг фаолиятининг моҳияти.

Иқтисодий нуктаи назаридан биржа - бу махсус тарзда ташкил этилган улгуржи бозор, ҳукукий нуктаи назаридан эса бу узига хос ташкилот булиб, тадбиркорликни шу бозорга чиқиш имкониятини беради. Бундай ташкилот унинг доирасида ишловчи ходимлар орқали воситачиларни - биржа маклерларини, сотувчиларни ва харидорларни ёки уларнинг ёрдамчиларини доимо учратиб туради. Бунинг учун биржа бошқа субъектлар жисмоний ва тадбиркорлик фаолияти билан шугулланувчи - биржа аъзоларига, маълум шартлар асосида унга келувчиларга - тез ва фойдали равишда битимларни амалга ошириш учун махсус инфраструктура яратади. Биржа юридик шахс сифатида ташкил этилади, яъни уз мулкига эга булади, уз номидан мулкӣ ва хусусий номулкий ҳуқуқ ва мажбуриятлар олиши, шартномалар ва бошқа битимлар тузиши, давлат арбитражида, арбитраж судида даъвогар ва жавобгар булиб чиқиш мумкин.

Биржа деганда доимий ишлаб турувчи (ҳар куни), ўхшаш турлар бўлган товарлар бозорига тушунилади. Товарлар бирлиги келтирилмайди, уларни эталони намойиш қилинади. Масалан XVII аср Амстердам акция биржаси, Ливерпул пахта биржаси, Липецг китоб биржаси, Прага шакар биржаси, Прага шакар биржаси Нью – Йорк керосин, пахта, кўмир, темир биржалари.



1-расм. Биржалар турлари

Ҳозирги кунда ҳам биржа ва буроқкерлик идоралари амалиётида кенг доиралик ўз фаолиятларини амалга ошириб боради. Бу жараён давомида кўйидаги функцияларни бажаради.

- Товарлар (қиматбаҳо козозлар) ургуржи савдосини ташкил этиш манфатли битимлар тузишга эришиш ва бир катор воситачилик хизматларини кўрсатиш.

- Катта хажимда наشريётчилик хизматлари кўрсатиш яъни биржа буюллетенлари методик кўлланмалар, меъерий хужжатлар ва бошка турдаги услубий кўрсатмаларни чоп этиш.

- Мижозларга консалтинг хизматларни кўрсатиш янги бозор маълумотлари билан уз вақтида таништириб бориш.

- Биржа товарларини бозордаги ҳолати, баҳолари ҳақида маълумотлар олиш, таҳлил этиш ва уни келгусида узгариши юзасидан илмий изланишлар олиб бориш.

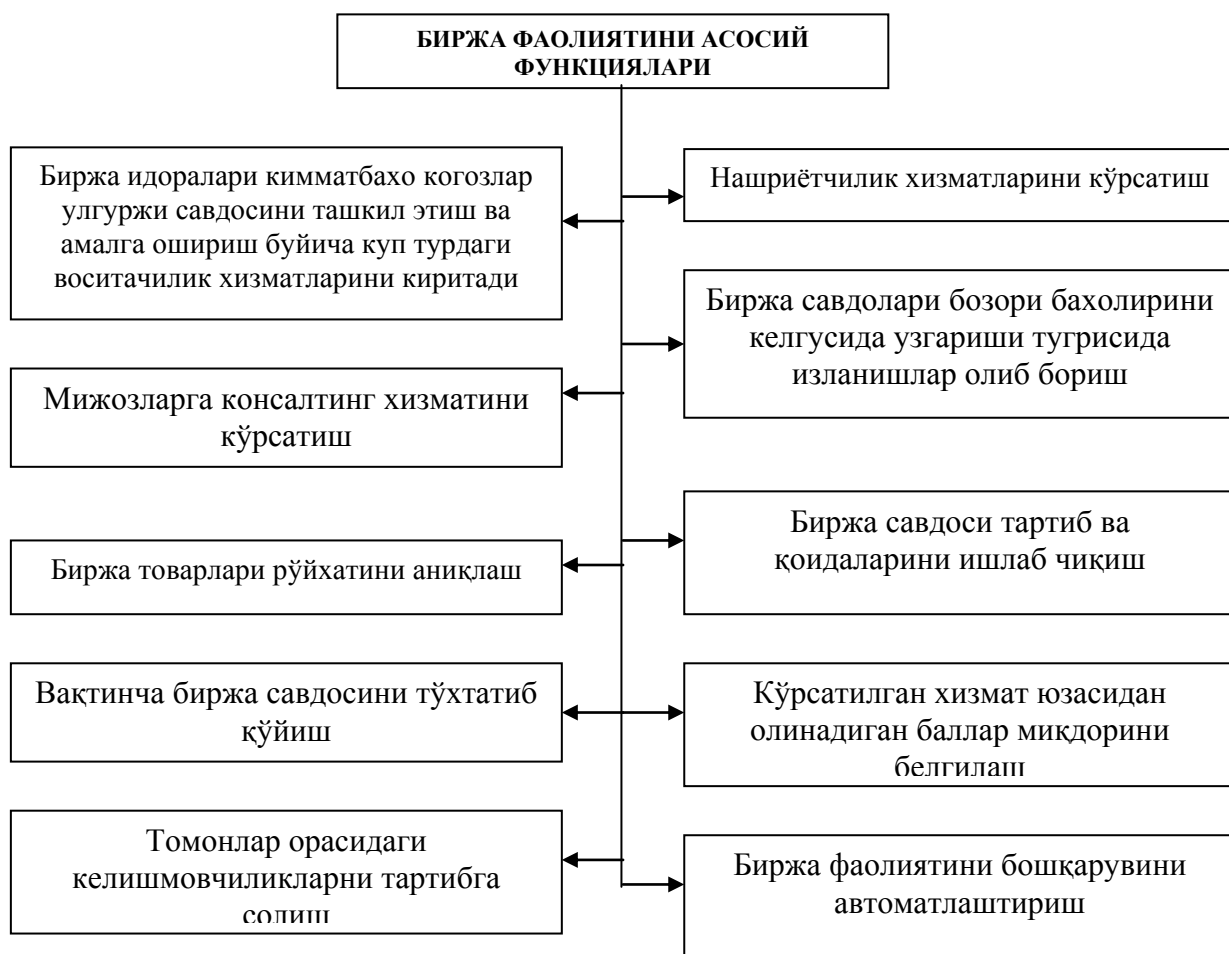
- Биржа савдоси тартиб-қоидаларини ишлаб чиқиш.

- Зарур ҳолларда вақтинча биржа савдоларини тўхтатиб қўйиш.

- Биржа тамонидан мижозларга кўрсатилган хизматлар бадаллари миқдорини белгилаш.

- Биржа савдоси юзасидан томонлар орасида юзага келиши мумкин булган келишмовчиликларни тартибга солиш.

Биржа ва уларда фаолият олиб бораётган брокерлик идоралари мустақил ҳисобланади. Шу билан бир қаторда улар фаолияти бир – бири билан узвий боғлангандир шулар юзасидан бир – бирларининг мажбуриятлари бўйича белгилайдилар.



2-расм. Биржа фаолиятининг асосий функциялари

Улгуржи савдо ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи (чакана савдо ва товарни охириги истеъмолчилари) ўртасидаги умумлашган воситачи ҳисобланади. Улгуржи савдо фирмалари товарни ишлаб чиқарувчи ёки

бошқа воситачилардан улгуржисига сотиб олиб, ўзининг вазифаларига мувофиқ бошқа воситачилар; чакана савдо корхоналари ёки хусусий савдо тадбиркорларига, ишлаб чиқарувчи, хизмат кўрсатувчиларга етказиб беради.

Улгуржи савдони товар ишлаб чиқарувчилари учун ахамияти:

1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик билан товар ишлаб чиқарувчилар молиявий жихатдан чегараланганлиги учун товарини сотишга молиявий имкониятлари етишмайди.

2. Агарда уларнинг молиявий имконияти бўлса ҳам маблағни кўпроқ ишлаб чиқаришни ривожлантиришга сарфлайдилар.

3. Энг мухим, товар ишлаб чиқарувчиларни кўпчилиги савдо тартиб-қоидаларини яхши ўзлаштириб олмаганлар.

Шунинг учун махсус улгуржи савдо фирмаси товар ишлаб чиқарувчиларига қуйидаги хизматларни таклиф этади:

- Товар ишлаб чиқарувчиларни кўп хил ташвишлар-сотиш жараёнини ташкил этиш, истеъмолчилар талабларини ўрганиш, кўп сонли чакана савдо тармоқлари ўрнига фақат 1-2 улгуржи харидорларга хужжатлаштириш.

- Улгуржи савдогар бир неча ойлар илгари буюртма беради ва ишлаб чиқарувчи бемалол хавотирсиз ўз иши билан шуғулланади;

- Хавф-хатар камаяди, ишлаб чиқарувчи товарни фирма омборидан тўғри улгуржи савдо базасига ёки уни буюртмаси билан чакана савдога юборади;

- Улгуржи савдогар товарга вақтида ёки олдиндан пул ўтказди, натижада ишлаб чиқарувчига молиявий танглик бўлмайди.

Улгуржи савдони махсус фирмалар (мулк шаклидан қатъий назар) ташкил этади. Шу билан бирга хусусий тадбиркорлар (диллер, агент) ҳам улгуржи савдо билан шуғулланадилар.

Улгуржи савдони энг мухим вазифаларидан бири-бахолар ўзгариши билан боғлиқ бўладиган хавф-хатарларни керакли товар захираларини шакллантириш орқали олдини олишдан иборат. Шунинг учун мавсумий ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган айниқса қишлоқ хўжалиги махсулотлари сақланадиган омборлар совуткичлар уларда, қайта ишлаш шахобчалари махсулотларини сақлашни ташкил этиш орқали ҳам бозордаги талаб-таклиф мутоносиблигига имкониятлар яратилади.

Улгуржи савдо фирмалари (базалар) товар ассортиментлари бўйича махсуслашган ва универсал бўлиши мумкин. Озиқ-овқат товарлари бўйича кўпроқ универсал ассортиментли ёки махсуслашган (совуткичлар, картофел, мева ва сабзавот) омборларига эга бўлган бўлиши мумкин.

Ноозиқ-овқат товарлари улгуржи савдоси билан шуғулланувчи фирмалар: товар гуруҳлари: газлама, оёқ кийимлар, бош кийимлар, трикотаж, тайёр кийимлар, атир-упа, атторлик, хўжалик моллари, маданий моллар, ювелир (заргарлик) моллари, спорт товарлари, туризм товарлари, видео техника, қурилиш товарлари ва уларнинг махсуслашган гуруҳ-товарлари бўйича ҳам ташкил этилмоқда.

Улгуржи савдо умумлашган воситачи хисобланади ва қуйидаги вазифаларни бажаради:

- чакана савдога ишлаб чиқариш фирмаларининг тор ассортиментини кенгайтириб таклиф этади;

— катта ҳажмда товар сотиб олиб, муомала харажатларини камайтиради;

— юқори малакали товаршунос ва маркетинглар билан товарлар бозорини чуқур ўрганади;

— товарларни сақлайди ва керакли товар заҳираларини шакллантиради;

— ишлаб чиқарувчилар ва чакана савдо ўртасида мустаҳкам алоқа боғлайди, уларга молиявий ёрдамлашади ва бошқалар.

Улгуржисига фаолият кўрсатиш товар ишлаб чиқарувчилар, тижоратчи фирмалар, агент ва брокерлар орқали амалга оширилиши мумкин.

Ишлаб чиқарувчи корхоналар улгуржи савдо фаолиятини махсус бўлим ёки фирмалар ташкил этиш орқали амалга оширади.

Улгуржи савдо билан шуғулланувчи махсус тижорат фирмалари — улгуржи савдо базалари, омборлари ва товар биржалари шаклида, хусусий, хиссадорлик, қўшма ёки давлат мулкига асосланган бўлишлари мумкин.

Улгуржи савдо базаси мустақил фаолият кўрсатувчи, махсус омбор хўжалигига ва малакали ходимларга эга бўлган фирма мавқеида ишлайди. У товар ассортиментларини қабул қилиш, сақлаш ва истеъмолчиларга етказиб бериш жараёнини ташкил этади. Улгуржи савдони ташкил этишда товарлар базалари орқали ёки уларнинг топшириғи билан ишлаб чиқаришдан тўғридан-тўғри истеъмолчи фирмага (транзит усули) етказиб берилиши мумкин. Аммо улгуржи савдо базаларининг товар ҳаракатини ва сотилишини ташкил қилишдаги аҳамияти беқиёсдир. Уларнинг фаолият кўрсатишлари учун объектив заруриятлар мавжуд. Саноат ишлаб чиқаришининг ривожланиш қонунияти улар фаолиятининг махсуслаштирилиши асосланади ва товарлар кўп корхоналарда тор ассортиментли бўлади. Чакана савдо учун эса аҳолига мўл-кўл, универсал ассортиментли товарлар таклиф этиш замонавий маркетинг талабидир. Шунинг учун ривожланган давлатларда улгуржи савдо бир қанча шаклларда амалга оширилмоқда. Улгуржи савдо базалари ана шу тор ишлаб чиқариш ассортиментидан кенг, универсал савдо ассортиментини шакллантиради. Товар биржаларининг улгуржи савдо базаларидан фарқи, улар товарларни сотиб олиш ва қайта сотиш билан шуғулланмайди, омбор хўжаликлари ҳам йўқ, улар фақат воситачилик қиладилар. Агент ва брокерлар воситачилик ишини бажарадилар, аммо моддий жавобгарликни бўйинларига олмайдилар. Агентлар ишлаб чиқариш фирмаларида ва улгуржи савдо базаларида ишлашади. Брокерлар товар биржаларида асосий ўринни эгаллайдилар. Брокерлар жойи биржада танлов асосида сотилади, улар, ўз фаолиятлари учун сотиладиган товар хажмидан ҳақ оладилар.

Дилер — мустақил кичик воситачи—тадбиркор бўлиб, олди-сотди ишларини бажаради ва моддий жавобгарликка эга.



1.2. Биржа савдоси ва унинг ҳуқуқий асослари.

Ўзбекистон республикасида 1992 йил июлда «Биржалар ва биржа фаолияти тўғрисида»ги қонун қабул қилинди. Мазкур қонуннинг қабул қилиниши республикада бозор иқтисодиётига ўтишнинг янги босқичини белгилаб берди. Ушбу қонунда биржа фаолиятини ташкил этиш ва бошқаришнинг ҳуқуқий жиҳатлари ўз аксини топган. қонунда биржа тушунчасига аниқлик киритилган бўлиб, унга кўра, биржа деганда олдиндан белгиланган жойда ва муайян вақтда биржа товарларнинг эркин улгуржи савдосига шароит яратувчи юридик шахс сифатида фаолият тушунилади.

Биржа товарлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- мол-мулк, шу жумладан кўчмас мулк;
- хизматлар;
- махсулотларни етказиб бериш туғрисида битимлар;
- интеллектуал мулк;
- қимматли қоғозлар;
- валюта маблағлари;
- товарлар.

Ер ости бойликлари, сув, бошқа табиат ресурслари, миллий, маданий ва тарихий бойликлар ҳамда шу каби ҳукумат томонидан белгиланган товарлар биржа савдосининг предмети бўла олмайди.

Биржа савдоси-бу биржа товарлари олди-соттиси ҳисобланиб у биржадаги савдо қоидалари асосида ташкил этилади. У марказлашган тартибда амалга оширилади вабарча биржа аъзолари бир вақтни ўзида биржа савдоларида қатнашиш имконини беради. Товар биржаси маълум вақт ва жойда тасдиқланган қоида, биржа савдоларини ташкил этиш ва улғиржи савдолар асосида фаолият олиб борувчи юридик шахс ташкилотларидир.

Жаҳоннинг йирик ихтослашган биржалари қуйидигилар:

- Рангли металлар: Лондон (Англия), Нью-Йорк(АҚШ);

- Дон маҳсулотлари: Амстердам (Нидерландия), Антверпен, Филлипин, Милан (Италия), Чикаго (АҚШ), Ливерпул (Англия), Лондон (Англия), Роттердам;

-Шакар: Гамбург (Германия), Лондон (Англия), Нью-Йорк (АҚШ);

Кофе: Амстердам (Нидерландия), Гамбург (Германия), Лондон (Англия), Нью-Йорк (АҚШ), Ливерпул (Англия), Роттердам;

-Табиий ипак: Иокогама (Япония), Каче;

-Табиий каучуклар: Амстердам (Нидерландия), Куала-Лампур, Лондон (Англия), Нью-Йорк (АҚШ), Сингапур;

-Пахта: Александрия, Бомбай (Хиндистон), Ливерпул (Англия), Нью-Йорк (АҚШ), Нью-Орасан (А+Ш), Чикаго (А+Ш).

Биржада савдо электрон, валюта савдо майдонлари, интернет сети ҳамда махсус савдо майдонлари орқали амалга оширилади.

Биржа кенг брокерлик ва аналитик – ахборотлар хизматларини бажаради. Ундан брокерлик жойларини сотиб олиш учун республика ва чет эл компанияларига кенг имконият яратилган

Ихтисослашув характериға кўра биржалар қуйидагича турларға бўлинади:

- товар биржалари (ихтисослашган ёки универсал);

- валюта биржалари;

- фонд биржалари;

- товар-фонд биржалари;

- интеллектуал мулк савдоси билан шуғулланувчи биржалар;

- аралаш биржа.

Биржа фаолиятлари қуйидаги тамойиллар асосида амалга оширилади:

- ўтказиш усуллари ва вақтлари аниқ белгилаш йўли билан биржа савдоси самарадорлигини таъминлаш;

- биржа товарлари бозорини шакллантириш;

- эркин ташкил топувчи бозор нархлари шаклланиши;

- савдонинг эркин ва ошқора тарзда ўтказилиши;

- тасдиқланган қоидалар асосида эркин келишувларни рўйхатга олиш;

- товарлар нархининг котировкасини ўтказиш ва бу ҳақдаги ахборотларни чоп этиш;

Монополияга қарши қонунчиликка риоя қилиш. Ҳозирги кунда Ўзбекистонда қуйидаги биржалар фаолият юритмоқда:

-республика товарлар ва хом-ашёлар биржаси, шунингдек уларнинг вилоятлардаги филиаллари;

-республика фонд биржаси ва унинг вилоятлардаги брокерлик конторалари;

-республика кўчмас мулк биржаси ва унинг вилоятлардаги филиаллари;

-республика валюта биржаси.

Мустақиллик йилларида Ўзбекистонда биржа фаолиятининг ривожланиши март 1991 йилда Тошкент «Универсал савдо хом-ашё» биржасини очиқ акциядорлик жамияти шаклида ташкил этилишидан бошланади. 8-апрель 1994 йилда очиқ акциядорлик шаклидаги Ўзбекистон Республикаси товар хом-ашё биржаси ташкил топди. У ҳозирда муваффақиятли фаолият олиб бормоқда. Жойларда уларнинг бўлимлари ташкил топган. Яъни барча вилоятларда унинг филиаллари ишлаб турибди. 2005 йилнинг октябрь ойида илк бор Тошкентда биринчи халқаро пахта ярмаркаси бўлиб ўтди, 2006 йилнинг 17-18 октябрь кунлари иккинчи халқаро пахта ярмаркаси ўтказилиб, унда жаҳоннинг 32 давлатидан 350 дан ортиқ ҳамкорлар иштирок этди.

Ҳозирги кунда биржанинг асосий кўринишлари: товар биржаси, фонд биржаси ва меҳнат биржалари. Бундан ташқари, биржалар ихтисослашуви даражасига қараб алоҳида товар ва аралаш товар биржалари, фаолият доирасига қараб эса миллий ва халқаро доирадаги биржаларга бўлинади.

Ўзбекистонда биринчи бор мамлакатимиз иқтисодий тизими бозор муносабатлари асосида шакллана бошлаганидан сўнг 1992 йили 2 июлда «Биржалар ва биржа фаолияти тўғрисида»ги қонуннинг қабул қилиниши, унинг ташкил этилишига асос солган эди. 1994 йил 15 мартда эса, Республика Президентининг ПФ-789-сонли «Ўзбекистон Республикасида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини янада ривожлантиришнинг устувор йўналишлари тўғрисида»ги Фармони ва Вазирлар Маҳкамасининг 1994 йил 29 мартдаги 171-сонли қарорига мувофиқ ёпиқ акциядорлик жамияти ташкил этилди.

Республика Президентининг 2006 йил 31 августда "Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги ҳузуридаги суд қарорларини ижро этиш, судлар фаолиятини моддий техника жиҳатидан ва молиявий таъминлаш Департаменти фаолиятини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги ПҚ-458-сонли қарори қабул қилинган эди³. Ушбу қарор асосида 2010 йил феврал ойида Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги

³ Интернет сайти: www.rkmb.uz/content/11

томонидан биржалар орасида ўтказилган танловда Республика Кўчмас мулк биржаси иштирок этиб, 2010-2011 йиллар давомида суд ижрочилари томонидан савдога чиқариладиган автотранспорт воситалари ва кўчмас мулкларнинг аукцион савдоларини ташкил этиш ҳуқуқини кўлга киритди. 2010 йилнинг 9 ойлиги давомида суд ижрочилари томонидан аукцион савдоларига чиқарилган 910 тадан ортиқ кўчмас мулк ва автотранспорт воситалари ҳамда бошқа мол-мулклар очик аукцион савдоларида 11,177 млрд. сўмга сотилди.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2009 йил 31 декабрдаги №343-сонли қарори билан тасдиқланган "Бюджет ташкилотлари ва давлат унитар корхоналарининг асосий воситаларини ҳамда қурилиши тугалланмаган объектларни сотиш, шунингдек уларни сотишдан тушган пул маблағларини тақсимлаш тартиби тўғрисида"ги Низомга асосан РКМБ тизимида 2010 йилнинг 9 ойлигида ташкил этилган савдолар орқали жами 138 та мулк 511, 455 млн. сўмга сотилди. Таҳлиллар шуни кўрсатдики, 2010 йилнинг 9 ойлиги давомида тадбиркор ва ишбилармонлар томонидан ишлаб чиқариш-маъмурий объектларга ҳамда уй-жой ва бошқа турдаги объектларига қизиқиш катта бўлди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти «Товар ва хизматлар экспортини рағбатлантиришнинг кўшимча чора-тадбирлари ва хўжалик юритувчи субъектларнинг экспорт-импорт операциялар регламентацияси» 10 октябрь 1997 йил №УП-1871 Фармони, Вазирлар маҳкамасининг баённомаси, яъни «Биржа ва ярмарка савдоси самарадорлигини оширишнинг кўшимча чора тадбирлари тўғрисидаги » 174 сонли баённома 15-апрель 1999-йил, «Биржа ва ярмарка савдосидни келгусида янада такомиллаштириш чора тадбирлари тўғрисида»ги №223 сонли баённомаси, Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Улгуржи ва биржа савдосининг такомиллаштириш чора тадбирлари тўғрисида»ги фармони 27-апрель 2001йил ва Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Улгуржи ва биржа савдосининг ташкил этиш тизими тўғрисида»ги қарори 1 май 2001йил ҳамда Ўзбекистон Республикасининг қонуни янги таҳрири «Биржа ва биржа фаолияти» ги 29-август 2001 йилдаги меъърий хужжатлари биржалар фаолиятининг ҳуқуқий асосларини яратиб берди.

«Биржа ва биржа фаолияти» тўғрисидаги Қонунда қуйидаги моддалар мавжуд:

- 1-модда Ушбу қонуннинг мақсади.
- 2-модда Биржа ва биржа фаолияти тўғрисидаги қонунчилик.
- 3-модда Биржа тушунчаси.
- 4-модда Биржа фаолияти.
- 5-модда Биржа фаолиятини лицензиялаш.
- 6-модда Биржа фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш.
- 7-модда Биржа фаолияти асосий тамойиллари.
- 8-модда Биржа товарлари.

- 9-модда Биржа листинг.
- 10-модда Брокерлик ўринлари.
- 11-модда Биржанинг ташкилий ҳуқуқий шакллари.
- 12-модда Биржа устави.
- 13-модда Биржа ҳуқуқи.
- 14-модда Биржа мажбуриятлари.
- 15-модда Биржа фаолияти ва ташкил этиш соҳалари чегараланганлиги.
- 16 модда Биржа аъзолари.
- 17 модда Биржа аъзолари ҳуқуқлари.
- 18 модда Биржа аъзолари мажбуриятлари.
- 19 модда Биржа аъзоларининг умумий йиғилиши.
- 20 модда Биржа савдоси.
- 21 модда Биржа савдоси қоидалари.
- 22 модда Биржа сделка (иши).
- 23 модда Биржа (сделка) турлари.
- 24 модда Биржа (сделка) иштирокчилари.
- 25 модда Клиринг ва ҳисоблари хизмати.
- 26 модда Келишмовчилликларни ҳал этиш.
- 27 модда Биржа ва биржа фаолиятида қонун бузилиши юзасидан жавобгарлик.

Биржалар қонун ҳужжатларида назарда тутилган ҳар қандай ташкилий-ҳуқуқий шаклларда тузилиши мумкин. Биржа устав фондининг миқдори биржа рўйхатга олинган санадаги ҳолатга кўра қонун ҳужжатлари билан белгиланган энг кам ойлик иш ҳақининг ўн минг баравари миқдоридан кам бўлиши мумкин эмас. Биржанинг фирма номи «биржа» сўзини ўз ичига олган бўлиши керак.

Биржа ўз фаолиятини муассислар тасдиқлайдиган устав асосида амалга оширади. Биржа уставида куйидагилар белгиланган бўлиши керак:

- биржанинг номи ва унинг тури;
- биржанинг жойлашган ери (почта мағзили);
- биржа фаолиятининг соҳаси ва мақсадлари; устав фондининг миқдори, муассислар томонидан фондга улушлар киритишнинг тартиби ва муддатлари;
- даромадни тақсимлаш ва эҳтимол тутилган зарарларни қоплаш тартиби;
- биржа муассислари ва аъзоларининг мулкӣ жавобгарлиги;
- биржанинг бошқарув органлари, уларни ташкил этиш тартиби ва уларнинг ваколатлари;
- биржа савдоси қоидаларини ишлаб чиқиш ва қабул қилиш тартиби;
- биржа аъзолигига қабул қилиш, аъзоликни тўхтатиб туриш на бекор қилиш тартиби, биржа аъзоларининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари;

- биржани қайта ташкил этиш ва тугатиш тартиби.

Уставда қонун ҳужжатларига зид келмайдиган бошқа қоидалар ҳам назарда тутилиши мумкин.

Қонун ҳужжатларига, биржа устави ва биржа савдоси қоидаларига мувофиқ биржа бошқа ҳуқуқларга ҳам эга бўлиши мумкин.

Биржа:

- биржа савдоси қоидаларини белгилашга;
- биржа ахборотномасига киритилган биржа товарлари савдосини ташкил этишга;
- биржа товарларига бўлган талаб ва таклифнинг нисбати асосида уларнинг нархини чиқариб туришга;
- мунтазам равишда (ҳафтасига камида бир марта) оммавий ахборот воситаларида биржа товарлари нархини эълон қилишга, биржа аъзоларини ҳар бир биржа савдосининг якунлари тўғрисида хабардор қилишга мажбур.
- Қонун ҳужжатларига, биржа устави ва биржа савдоси қоидаларига мувофиқ биржанинг бошқа мажбуриятлари ҳам бўлиши мумкин.

Қонун ҳужжатларига, биржа устави ва биржа савдоси қоидаларига мувофиқ биржа аъзолари бошқа ҳуқуқларга ҳам эга бўлишлари мумкин.

Биржа аъзолари:

- биржа савдоси қоидаларига риоя этишга;
- биржа ахборотномасига киритилган биржа товарлари савдосини амалга оширишга;
- биржа ахборотномасига киритилган товарлар бўйича биржа-дан ташқари бозорда олди-сотди шартномаларини тузмасликка;
- миждозлар талабига биноан уларга брокерлик ўрнини сотиб олиш санаси ва унинг тартиб рақами тўғрисидаги ахборотни тақдим этишга;
- миждозга унинг манфаатларини кўзлаб тузилган битимлар, шунингдек унинг топшириклари бажарилиши билан боғлиқтўлиқ ахборотни ўз вақтида тақдим этишга;
- миждоз билан шартнома тузилаётганда уни биржа савдоси қоидалари ва ҳисоб-китоб-клиринг хизмати кўрсатиш шартлари билан таништиришга;
- миждоз ҳисобидан тузилган биржа битимларининг алоҳида ҳисобини юритишга мажбур.

Қонун ҳужжатларига, биржа устави ва биржа савдоси қоидаларига мувофиқ биржа аъзоларининг бошқа мажбуриятлари ҳам бўлиши мумкин.

Биржа, унинг аъзолари ва миждозлари, биржалар фаолиятини тартибга солувчи ваколатли органлар ўртасида юзага келадиган низолар суд томонидан ҳал қилинади. Биржа аъзолари, биржа

савдоларининг иштирокчилари ва уларнинг мижозлари ўртасида биржа савдоси қоидаларида на-зарда тутилган масалалар юзасидан келиб чиқадиган низолар биржанинг ҳакамлик комиссияси ёки суд томонидан ҳал қилинади. Низоларни кўриб чиқиш учун ҳакамлик комиссияси томонидан йиғим ундириш тақиқланади.

Биржалар ва биржа фаолияти тўғрисидаги қонун ҳужжатларининг бузилишида айбдор шахслар белгиланган тартибда жавобгар бўладилар.

2012 йил “Янги таҳрирдаги Ўзбекистон республика товар ҳом ашё биржасида бошланғич нархини пасайтириш юзасидан электрон аукцион савдоларни ташкил этиш ва ўтказиш тартиби тўғрисидаги низомни тасдиқлаш ҳақида” Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори қабул қилинди.

Ушбу Низом Ўзбекистон республика товар-ҳом ашё биржасида (кейинги ўринларда биржа деб аталади) бошланғич нархни пасайтириш юзасидан электрон аукцион савдоларни аукцион шаклида ташкил этиш ва ўтказиш тартибини белгилайди.

Низомда мақсадлари учун қуйидаги атамалар ва таърифлардан фойдаланилади:

агент — биржада аккредитация тартиб-қоидасидан ўтган ҳамда буюртмачилар ва етказиб берувчиларга топшириқ шартномаси асосида уларнинг электрон аукцион савдоларда қатнашишини таъминлашга доир профессионал хизматлар кўрсатадиган юридик шахс;

буюртмачи — электрон аукцион савдоларда товар (ишлар, хизматлар)ни харид қилувчи юридик ёки жисмоний шахс;

етказиб берувчи — таклиф этилган шартларда ўзининг электрон аукцион савдоларда қатнашиш ва савдоларда ғолиб чиққан тақдирда товар (ишлар, хизматлар) ни етказиб бериш ниятини билдирган хўжалик юритувчи субъект (шу жумладан юридик шахс ташкил этмаган якка тартибдаги тадбиркор);

фойдаланувчининг якка тартибдаги рақами — биржанинг ҳисоб-китоб-клиринг палатаси томонидан буюртмачилар ва етказиб берувчиларга уларнинг белгиланган тартибда биржанинг ҳисоб-китоб-клиринг палатасининг талаб қилиб олингунгача иккиламчи депозит ҳисоб рақамига ўтказиладиган аванс тўловларини ҳисобга олиш учун бериладиган якка тартибдаги рақам;

ҳисоб-китоб-клиринг палатаси — биржанинг буюртмачилар ва етказиб берувчиларнинг аванс тўловларини депонентга қўйиш ва ҳисобга олиш йўли билан контрактлар бўйича мажбуриятларни бажаришга қодир бўлган буюртмачилар ва етказиб берувчиларни электрон аукцион савдоларга қўйишни таъминлайдиган таркибий бўлинма;

электрон аукцион савдолар предмети (кейинги ўринларда савдолар предмети деб аталади) — товарлар, ишлар ва хизматлар;

Ҳукумат комиссияси — давлат харидлари бўйича Ҳукумат комиссияси;

Ҳукумат комиссиясининг ишчи органи — Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги Ғазначилиги;

махсус ахборот портали — биржанинг буюртмачиларнинг электрон аукцион савдолар ўтказиш тўғрисидаги эълонлари ва харид жараёни қатнашчилари учун зарур бўлган бошқа ахборот жойлаштирилиши ва кўздан кечирилишини таъминлайдиган махсус сайти;

электрон аукцион савдолар (кейинги ўринларда савдолар деб аталади) — ушбу Низомга мувофиқ бошланғич нархни пасайтириш юзасидан очиқ аукцион шаклида ўтказиладиган, буюртмачилар томонидан белгиланган мезонлар ва шартлардан келиб чиқиб товар (ишлар, хизматлар) мақбул етказиб берувчисини танлаш усулини ўзида ифодалайдиган электрон савдолар;

электрон тизим — барча манфаатдор шахслар қатнашиши мумкин бўлган савдолар ўтказилишини таъминлайдиган дастурий-техник комплексдан фойдаланиш воситасида етказиб берувчилар ўртасида товарлар (ишлар, хизматлар)ни харид қилишга буюртмаларни жойлаштириш тизими.

аванс тўлови — биржа томонидан ҳар қайси томон учун 0,05 фоиздан кўп бўлмаган миқдорда белгиланадиган биржанинг воситачилик йиғимини, шунингдек биржа томонидан белгиланадиган савдолар предмети бошланғич нархининг уч фоиздан ошмайдиган миқдорда етказиб берувчининг молиявий закатларини ўз ичига оладиган, буюртмачилар ва етказиб берувчилар томонидан киритиладиган молиявий маблағлар суммаси;

контрактни рўйхатдан ўтказиш — томонлар имзолаган контрактни тузилган контрактлар реестрига биржа томонидан киритиш;

биржанинг минтақавий бўлинмаси — биржанинг минтақавий филиали ёки савдо майдончаси;

тузилган контрактлар реестри — томонлар имзолаган ва биржа штампи билан тасдиқланган контрактлар рўйхати;

бўлиб ўтмаган битимлар реестри — лотлар рўйхати, улар бўйича ушбу Низомга мувофиқ бўлиб ўтмаган деб эътироф этилган савдолар натижалари;

контракт — савдолар натижалари тўғрисида электрон тизим томонидан шакллантирилган, шартнома кучига эга бўлган протокол;

эълон — савдолар муддатлари ва талаблари тўғрисида буюртмачи томонидан махсус ахборот порталида жойлаштирилган маълумотлар хабари;

персонал кабинет — махсус ахборот порталидаги индивидуал саҳифа, унинг воситасида савдоларда қатнашиш учун зарур ахборотдан фойдаланиш таъминланади. Персонал кабинет буюртмачи ёки етказиб берувчи (уларнинг агентлари) учун тегишли индивидуал логинлар ва паролларни қўллаб фойдаланишади;

буюртмачининг буюртманомаси — буюртмачининг электрон тизимда жойлаштириладиган очиқ офертаси;

етказиб берувчининг буюртманомаси — акцепт, электрон тизимда жойлаштириладиган офертанинг етказиб берувчи томонидан тўлиқ ва сўзсиз қабул қилиниши;

Давлат харидлари масалалари бўйича бахслар ва келишмовчиликларни кўриб чиқиш бўйича махсус комиссия — савдоларни ўтказиш ва уларнинг натижаларини расмийлаштириш билан боғлиқ масалаларни судгача кўриб чиқиш учун биржа томонидан тузилган орган.

Бундан ташқари Вазирлар Маҳкамасининг «Товар-хом ашё биржалари фаолиятини такомиллаштиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» 2004 йил 31 майдаги 251-сон қарорига ўзгартиришлар киритилган

Харидорларга товарлар (ишлар, хизматлар)нинг намуналари ва моделларини кўздан кечириш имкониятини берган, электрон каталогларни, проспектларни, реклама бюллетенларини ёки товарларни (ишларни, хизматларни) тавсифловчи бошқа ҳужжатларни тақдим этган ҳолда уларнинг электрон кўرғазма-ярмарка савдоси натижалари бўйича кўрғазма-ярмарка битимлари тузиш воситасида ташкил этилиши мумкин.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг ПҚ-1475-сонли 07.02.2011 йилдаги “Давлат харидлари тизимини муқобиллаштириш ва уларга кичик бизнес субъектларини жалб қилишни кенгайтириш тўғрисида” ги қарори Давлат бюджети маблағларидан самарали фойдаланиш, кичик бизнеснинг товарлар (ишлар, хизматлар) етказиб бериш бўйича давлат буюртмаларини олиш имкониятларини кенгайтириш, рақобатни янада ривожлантириш ҳамда давлат харидларини амалга оширишда очиқ-ойдинликни таъминлаш мақсадларида:

- давлат товар (ишлар, хизматлар) хариди учун йўналтирилган давлат бюджети маблағлари ва бошқа марказлаштирилган манбалардан мақсадли ва оқилона фойдаланиш, шунингдек давлат харидлари соҳасидаги қонунчиликка риоя этилиши юзасидан мунтазам назорат олиб бориш;

- давлат харидларини амалга ошириш самарадорлигини доимий тарзда кузатиб бориш, уларни такомиллаштириш бўйича зарур чораларни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш;

- давлат харидлари жараёнига кичик бизнес субъектларини фаол ва кенг қамровда жалб этиш учун қулай шарт-шароитларни яратиш;

- тендер (конкурс) савдоларида қатнашувчи барча субъектлар вакилларининг малакасини оширишга, умумий қабул қилинган халқаро меъёрлар ва стандартларнинг жорий этилишига ёрдамлашиш.

2011 йил 1 апрелдан бошлаб:

- давлат харидларини амалга оширишнинг кичик бизнес субъектлари учун ажратиладиган квоталар ўрнатилишини ўз ичига олган янги, янада мукамал, очиқ ва ойдин механизми киритилиши;

- давлат харидлари бўйича тендерларни ўтказишда, бошқа тенг шарт-шароитларда кичик бизнес субъектлари афзаллика эга ҳисобланади;

- қонунчиликда кўзда тутилган ҳолатлардан ташқари, конкурс таклифлари танловини учтадан кам иштирокчи бўлган ҳолатда ўтказиш ман этилиши;

- давлат бюджети маблағлари ва бошқа марказлаштирилган манбалар ҳисобидан молиялаштириладиган, нархи 500 млн. сўмгача бўлган

объектларни куриш ва реконструкция ишларини бажариш учун пудратчи ташкилот фақат кичик бизнес субъектлари орасидан танланади;

- давлат харидларини марказлаштирилган манбалар ҳисобидан амалга оширувчи барча ташкилотлар, товарлар (ишлар, хизматлар) етказиб берувчисини танлашдан камида 30 кун олдин, ўтказиладиган харидлар ҳақидаги эълонни махсус ахборот порталида жойлаштиришлари шарт;

- рўйхати Давлат харидлари бўйича Ҳукумат комиссияси томонидан белгиланадиган, ҳар бир шартнома бўйича нархи 300 дан 100 минг АҚШ доллари эквивалентидаги алоҳида турдаги товарлар (ишлар, хизматлар) бўйича давлат харидлари Ўзбекистон Республикаси товар-хомашё биржаси томонидан ташкил этиладиган электрон савдолар воситасида амалга оширилади, қонунчиликда кўзда тутилган ҳоллар бундан мустасно.

1.3. Наманган вилояти иқтисодий ва унда савдонинг ўрни.

Вилоятни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришга қаратилган ислохотларни амалга оширишда, мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишлари, шунингдек, Инқирозга қарши дастурлар доирасида қабул қилинган қатор Ҳукумат қарорлари топшириқларини бажарилишига асосий эътибор қаратилганлиги натижасида 2012 йил якуни билан вилоят иқтисодийнинг барча соҳаларида барқарор ўсиш суръатлари таъминланди. Иқтисодийнинг етакчи тармоқларини модернизациялаш, техник ва технологик жиҳатдан янгилаш, ишлаб чиқариш ва бозор инфратузилмаларини яхшилаш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш, хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини ривожлантиришга қаратилган чора-тадбирлар натижасида 2012 йил якуни билан ялпи ҳудудий маҳсулотнинг (ЯҲМ) ўсиш суръати 2011 йилга нисбатан 12,4 фоизга, саноат ишлаб чиқариш ҳажми 14,9 фоизга, қишлоқ хўжалиги 6,5 фоиз, капитал қўйилмалар 3,9 фоиз, курилиш ишлари 31,3 фоиз, чакана савдо айланмаси 20,0 фоиз ва пуллик хизматлар ҳажмини 16,1 фоизга ўсишига эришилди.

1.3.1-жадвал

2012 йилда вилоятда саноат ва халқ истеъмол моллари ишлаб чиқариш ҳажми

Шаҳар, туманлар номи	2012		2011		2010	
	Саноат	Халқ истеъмоли моллари	Саноат	Халқ истеъмоли моллари	Саноат	Халқ истеъмоли моллари
	млрд.сўм	млрд.сўм	млрд.сўм	млрд.сўм	млрд.сўм	млрд.сўм
Вилоят бўйича	1289,3	819,2	1057,3	651,7	748,7	441,9
Наманган ш.	561,1	417,4	478,7	350,7	325,0	233,1
Мингбулоқ	34,7	5,1	22,6	4,5	24,8	3,1
Косонсой	31,5	18,8	31,4	15,9	25,2	15,3
Наманган	112,1	76,1	79,3	47,8	49,7	36,3
Норин	45,5	20,8	28,1	5,5	23,9	5,1

Поп	94,1	34,8	74,6	23,2	52,0	7,2
Тўрақўрғон	61,2	18,1	44,3	7,3	41,5	10,8
Уйчи	86,1	31,5	74,0	27,7	45,2	15,9
Учқўрғон	151,7	104,8	133,0	90,7	104,8	69,1
Чортоқ	21,09	15,2	14,2	11,5	11,3	15,1
Чуст	55,2	34,7	47,3	27,6	32,5	16,9
Янгиқўрғон	34,7	41,4	29,8	39,3	12,8	14,0

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган.

Жумладан, ҳисобот даврида маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмлари металлургия саноатида 1547,0 млн.сўмни (ўсиш суръати 172,8%), машинасозлик ва метални қайта ишлаш саноатида 58,7 млрд.сўмни (2,5 марта), ёғочни қайта ишлаш саноатида 17,8 млрд.сўмни (140,2%), қурилиш материаллари саноатида 31,5 млрд.сўмни (147,8%), енгил саноат тармоғида 333,2 млрд сўмни (119,0%), озиқ-овқат саноатида 204,4 млрд.сўмни (115,1%), дон маҳсулотлари саноатида 73,3 млрд.сўмни (111,2%), полиграфия саноати 1328,4 млн.сўмни (156,3%) ташкил этган ҳолда умумий саноат маҳсулотлари ишлаб чиқаришдаги энг юқори салмоғи енгил саноат (44,5%) ва озиқ-овқат саноати (27,3%) тармоқлари ҳиссасига тўғри келди.

1.3.2-жадвал

Наманган вилоят саноатининг 2012 йилда ишлаб чиқариш якунлари.

(млн. сўм)

	Амалдаги нархларда		2012 йилни 2011 йилга нисбатан фоиз ҳисобида (солиштирма нархларда)
	2012 йил	2011 йил	
Жами саноат	1289310,0	1051773,0	114,9
шу жумладан:			
Йирик саноат корхоналари	688818,2	619148,0	104,4
Микрофирмалар	95170,6	85821,2	116,0
Кичик корхоналар	241431,6	175280,1	119,5
Якка тартибдаги меҳнат фаолияти бўйича	104514,8	84111,6	119,0
Ёрдамчи саноат	85497,0	39126,0	208,2
Уй хўжалиги	73877,8	48286,1	147,0

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, саноат корхоналари томондан 2011 йилда 1051773 млн. сўмлик саноат маҳсулотлари ишлаб чиқарилган бўлса, 2012 йилда 1289310 минг сўмлик маҳсулот ишлаб чиқарилган.

Қувонарлиси шундаки, кичик корхоналар улуши йилдан-йилга ортиб бормоқда. 2011 йилда кичик корхоналар томонидан 175280,1 млн. сўмлик

саноат маҳсулотлари ишлаб чиқарилган бўлса, бу кўрсаткич 2012 йилда 241431,6 млн. сўмга етди.

1.3.3-жадвал

Халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқариш кўрсаткичлари (млрд сўм)

Шахар, туманлар	ХИМ ишлаб чиқариш хажми			
	2009 йил	2010	2011	2012
Вилоят бўйича	329,7	441,7	651,7	819,2
Наманган ш.	190,4	233,0	350,7	417,4
Мингбулоқ	1,9	3,8	4,5	5,1
Косонсой	7,5	15,7	15,9	18,8
Наманган	22,3	36,8	47,8	76,1
Норин	2,4	5,7	5,5	20,8
Поп	11,8	7,6	23,2	34,8
Тўрақўрғон	9,5	10,2	7,3	18,1
Уйчи	5,3	15,0	27,7	31,5
Учқўрғон	43,5	69,3	90,7	104,8
Чортоқ	12,	15,2	11,5	15,2
Чуст	9,9	16,7	27,6	34,7
Янгиқўрғон	13,7	13,5	39,3	41,4

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган.

Наманган вилоятида халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқариш кўрсаткичлари йилдан-йилга ортиб бормоқда. 2009 йилда вилоят бўйича 329,7 млрд. сўмни ташкил этган бўлса, бу кўрсаткич 2012 йилга келиб 819,2 млрд. сўмни ташкил этди.

Жумладан халқ истеъмоли молларини ишлаб чиқариш 2012 йилда Наманган шаҳрида 417,4 млрд. сўм, Учқўрғон туманида 104,8 млрд сўмни ташки этган.

Вилоятда саноатнинг етакчи тармоқларидан енгил саноатда тўқимачилик, пахта тозалаш, пойабзал, мебел ишлаб чиқариш, озиқ-овқат ҳамда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлаш тармоқлари, машинасозлик ва метални қайта ишлаш, қурилиш материаллари ишлаб чиқариш тармоқларига қарашли корхоналар ривожланиб, саноат ва халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқаришда салмоқли хиссаларини кўшиб келмоқда.

1.3.4-жадвал

Наманган вилоятида 2012 йилда ҳақ истеъмол молларини ишлаб чиқарилиши. (млн. сўм)

	2012 йил	2011 йил	2012 йилни 2011 йилга нисбатан фоиз ҳисобида
Халқ истеъмоли моллари - жами	819227,9	724177,9	113,1
шу жумладан:			
Йирик саноат корхоналари	376815,2	352809,7	106,8
Микрофирмалар	76809,9	57745,1	133,0
Кичик корхоналар	151767,2	136928,6	110,8
Якка тартибдаги меҳнат фаолияти бўйича	104514,8	85876,5	121,7
Ёрдамчи саноат	35442,9	41369,3	85,7
Уй хўжалиги	73877,8	49448,7	149,4
Истеъмол турлари бўйича - жами	819227,9	724177,9	113,1
шу жумладан:			
Озиқ-овқат моллари	497990,1	445559,7	111,8
Ноозиқ-овқат моллари	279564,7	248632,9	112,4
Енгил саноат моллари	124660,6	107220,9	116,3
Вино ва арок маҳсулотлари	41673,1	29985,2	139,0

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган.

Вилоятдаги йирик саноат корхоналарида ишлаб чиқилган қўшимча тадбирларга асосан жорий йил якуни билан электр энергия, хом-ашё ва материаллар сарфи нормаларини тушириш, транспорт харажатларини қисқартириш, бошқарув аппарати харажатларини камайтириш, маҳаллийлаштириш дастурига кириш орқали солиқ тўловларидан бўлган имтиёзлар, ишлаб чиқариш жараёнларини узлуксизлигини таъминлаш ва йўқотишларни камайтириш ҳисобига ушбу корхоналар томонидан 15,4 млрд.сўм иқтисод қилинди.

1.3.5-жадвал

Наманган вилоятида Саноат ва истеъмол товарлари ассортименти

Кўрсаткичлар	2009	2010	2011	2012
- чарм маҳсулотидан пойабзал, минг жуфт	279,4	412,0	605,0	769,0
Озиқ-овқат саноати				
- гўшт, тн.	5476,0	5789,0	6256,0	6649,0
- нон ва нон маҳсулотлари, тн.	47981,0	42032,0	46187,0	46895,0

- сут ва сут маҳсулотлари, тн.	21168,0	23443,0	24781,0	25438,0
- курук сут, тн.	306,0	301,0	290,0	293,0
- консервалар, минг шартли банка	33567,0	38009,0	42810,0	45249,0
- тозаланган ўсимлик ёғи, тн.	13560,0	11925,0	12846,0	12953,0
- тозаланмаган ўсимлик ёғи, тн.	13984,0	13002,0	12094,0	11984,0
- макарон маҳсулотлари, тн.	2767,0	2560,0	2497,0	2378,0
- курук мева, тн.	1484,0	1085,0	1138,0	1287,0
- курук сабзавот, тн.	1178,0	1595,0	1738,0	1821,0
- ароқ ва ароқ-ликёр маҳсулотлари, м.дал	258,0	184,0	218,0	221,0
- вино, минг дал	251,0	272,0	281,0	293,0
- маъданли сув, минг ярим литр	218937,0	208045,0	210491,0	214679,0

Манба: Жадвал талаба томонидан вилоят статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган

Наманган вилоятида 2011 йилда чарм маҳсулотидан пойабзал 605 минг жуфт ишлаб чиқарилган. 2012 йилда эса 769 минг жуфтга етган. Бу кўрсаткич 2009 йилда 279,4 минг жуфт, 2010 йилда 412 минг жуфтни ташкил этган. Озиқ – овқат саноатида ҳам ўсиш кузатилган. Жумладан, 2012 йилда гўшт 6649 тн, нон ва нон маҳсулотлари 46895 тн, сут ва сут маҳсулотлари 25438 тн ишлаб чиқарилган

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2009 йил 14 августдаги “2009-2012 йилларда Наманган вилоятида саноатни ривожлантириш ва ишлаб чиқаришни модернизация қилиш Дастури тўғрисида”ги 232-сонли қарорига мувофиқ 2009-2012 йилларда вилоятда жами 129 та лойиҳаларни амалга ошириш белгиланган бўлиб, 2010 йилнинг ўзида жами 56 та лойиҳаларни амалга оширилди, ушбу лойиҳаларга 34,2 млрд сўм ва 9,1 млн доллар маблағлар ўзлаштирилиб, қўшимча 2706 та янги иш ўринлари яратилишига эришилди.

2012 йилда шаҳар ва туманлар буйича чакана савдо айланмаси ТАХЛИЛИ млн. сумда

	Чакана савдо айланмаси ҳажми														
	Жами			йирик корхоналар			кичик корхона ва микрофирмалар			Дехкон бозорлар			якка тартибдаги меҳнат фаолияти		
	2011 йил	2012 йил	%	2011 йил	2012 йил	%	2011 йил	2012 йил	%	2011 йил	2012 йил	%	2011 йил	2012 йил	%
Вилоят буйича	1696253,6	2268806,3	116,6	187967,3	326727,6	151,5	436256,9	419247,9	83,7	663449,9	950292,5	124,8	408579,6	572538,3	122,1
Наманган ш	645673,9	864564,0	116,7	55809,1	99967,7	156,1	158217,6	142865,9	78,7	248274,4	358644,3	125,9	183372,8	263086,1	125,0
Мингбулоқ	64217,7	76246,0	103,5	1856,9	5973,4	280,3	16010,1	21522,5	117,1	40920,7	42577,2	90,7	5429,9	6173,0	99,1
Косонсой	73457,4	103855,3	123,2	4855,4	10086,2	181,0	16761,3	14187,6	73,8	25929,9	39093,0	131,4	25910,8	40488,6	136,2
Наманган	87892,5	118915,4	117,9	4781,5	33126,6	603,7	44277,6	31290,8	61,6	24708,7	33128,5	116,8	14124,8	21369,6	131,8
Норин	79017,5	105886,5	116,8	5793,4	3360,8	50,5	18957,9	12796,5	58,8	37119,6	56001,2	131,5	17146,6	33728,0	171,4
Поп	115723,0	158187,6	119,1	4862,5	4043,3	72,5	56826,0	63100,1	96,8	36336,6	73236,0	175,6	17697,9	17808,3	87,7
Тўрақўр'он	116903,9	156537,0	116,7	4570,3	15834,7	301,9	21893,4	18947,5	75,4	71992,1	112384,2	136,0	18448,0	9370,6	44,3
Уйчи	64711,4	87539,9	117,9	4345,4	3905,1	78,3	17236,9	21308,2	107,7	24176,4	37914,7	136,7	18952,6	24412,0	112,2
Учқўрғон	99712,4	133873,6	117,0	6485,1	16731,0	224,8	27167,3	28641,8	91,9	35147,1	57122,3	141,6	30912,9	31378,5	88,5
Чортоқ	63208,2	83086,7	114,5	4209,4	9001,3	186,3	23143,7	24208,0	91,1	13720,0	17444,0	110,8	22135,1	32433,4	127,7
Чуст	190090,5	250600,1	114,9	87046,9	116277,0	116,4	21578,8	19884,7	80,3	55904,5	47933,2	74,7	25560,4	66505,2	226,7
Янгиқўр'он	95645,4	129514,2	118,0	3351,5	8420,6	218,9	14186,3	20494,5	125,9	49219,8	74813,9	132,5	28887,8	25785,1	77,8

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган

Шунингдек, озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва ички бозорни тўлдириш дастурига (ПҚ-1047-сонли қарор) кўра вилоят аҳолисини арзон ва сифатли қишлоқ хўжалик маҳсулотлари билан таъминлашни янада яхшилаш мақсадида 2012 йилда 188 минг тонна картошка, 529,4 минг тонна сабзавот, 56,9 минг тонна полиз, 157,9 минг тонна мева, 87,5 минг тонна узум ишлаб чиқарилиб, белгиланган прогноз ортиғи билан бажарилди.

Маҳаллий ноозиқ-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқариш кенгайтириш (ПҚ-1050-сонли қарор) дастури асосида вилоятда ноозиқ-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқариш бўйича корхоналарда кенгайтириш, модернизация, техник ва технологик қайта жиҳозлаш ишлари олиб борилиб, янги турдаги маҳсулотлар жумладан, тайёр мато, тайёр тикувчилик маҳсулотлари, спорт кийимлари ва пойабзали, галантерея маҳсулотлари, уй-хўжалик моллари, маиший-маданий фойдаланишга мўлжалланган ноозиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқаришни йўлга қўйилмоқда.

Жумладан, 2012 йилда 23 та лойиҳалар амалга оширилиб, шундан 13 таси модернизация, техник ва технологик жиҳатдан янгиланган бўлса, 10 таси янги ташкил этилди. Лойиҳаларни амалга оширишда жами 14,2 млрд.сўм маблағлар ўзлаштирилиб шундан 10,7 млрд.сўм ёки қарийиб 75,4 фоизи лойиҳа ташаббускорларининг ўз маблағлари ҳисобига бажарилди (3,5 млрд сўм банк кредити) асосийси бу корхоналарда 694 та янги иш ўринлари яратилди.

1.3.7-жадвал

Наманган вилоятида савдо ва хизмат кўрсатиш

Шаҳар ва туманлар номи	Савдо ва хизмат кўрсатиш							
	Чакана савдо айланмаси		Жами хизмат кўрсатиш		Пуллик хизмат кўрсатиш хажми		Маиший кўрсатиш хажми	
	2011 йилда амалдаги баҳоларда, млн.сўм	2010 йилга нисбатан % Ҳисобида	2011 йилда амалдаги баҳоларда, млн.сўм	2010 йилга нисбатан % Ҳисобида	2011 йилда амалдаги баҳоларда, млн.сўм	2010 йилга нисбатан % Ҳисобида	2011 йилда амалдаги баҳоларда, млн.сўм	2010 йилга нисбатан % Ҳисобида
Вилоят бўйича	1678690,9	118,5	1622965,7	119,4	570738,9	116,5	126733,0	113,7
Наманган ш.	680731,4	120,3	832745,6	128,5	365241,9	116,0	91972,7	114,1
Мингбулоқ	55098,0	116,7	43032,4	114,5	9102,8	114,7	1343,6	112,9
Косонсой	71678,1	124,7	69892,9	115,0	17785,2	116,1	2768,1	101,6
Наманган	74119,9	143,9	76020,7	113,5	23975,0	116,0	4855,1	112,0

Норин	48907,6	116,8	46529,2	116,0	12506,3	118,0	2204,3	111,1
Поп	113201,5	118,3	73824,1	114,7	21784,5	138,3	3618,4	134,5
ТўрақўрҒон	124244,2	118,0	89719,1	116,0	16440,6	119,6	3052,3	113,3
Уйчи	103965,1	117,6	83046,4	114,6	17737,4	120,8	2873,5	111,4
УчқўрҒон	81408,8	117,0	64058,6	118,0	18215,6	125,2	3275,6	111,9
Чортоқ	62228,9	129,5	69293,4	114,0	19559,8	116,5	2652,3	110,0
Чуст	185541,7	120,0	97944,0	115,2	30086,7	145,8	5253,1	109,8
ЯнгиқўрҒон	77565,7	137,6	76859,2	132,9	18303,1	138,4	2864,1	114,1

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган.

Хизматлар ва сервис соҳасини ривожлантириш (ПҚ-640) Дастурига асосан вилоят бўйича 405 та савдо ва маиший хизмат кўрсатиш шахобчалари шундан 344 таси қишлоқ жойларида ташкил этилди (режа 137 та).

Жумладан, 118 та чакана савдо, 40 та кийим тикиш ва таъмирлаш, 64 та сартарошхона, 43 та пойабзал тикиш ва таъмирлаш, 27 та умумий овқатланиш корхонаси, 5 та гузар, 24 та суратхона ва 85 та бошқа турдаги хизмат кўрсатиш шахобчалари фойдаланишга топширилди.

Ҳозирда вилоятнинг энг ривожланган етакчи тармоғи пахта ва бошқа қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлайдиган енгил ва озиқ-овқат саноатидир. Хусусан Республикамиз мустақилликга эришгандан сўнг, вилоятда ип-газлама, трикатаж ва тикувчилик, пойабзал, гилам тўқиш ва бошқалар ривожлана бошлади.

1.3.8-жадвал

2012 йилда маҳсулот турлари бўйича ишлаб чиқариш

	Ўлчов бирлиги	Амалдаги нархларда 2012	2012 йилни 2011 йилга нисбатан фоиз хисобида (солиштирма нархларда)
А	1	2	3
Табий ипак	тонна	4,0	21,6
Бир қаватли калава ип	тонна	9578,0	83,0
Тайёр ип-газлама матолари	минг м.кв.	-	-
Тайёр ип-газлама матолари	минг. п.м.	18980,0	126,2
Тикувчилик	млн. сум	15726,5	120,6

маҳсулотлари			
Гилам ва гилам маҳсулотлари	минг м.кв.	-	-
Резина пойафзал	минг жуфт	21,0	8,6
Мебел	млн. сум	1709,9	25,8
Ароқ ва ароқ маҳсулотлари	минг. дал.	491,0	119,8
Узум мусалласи	минг. дал.	210,0	5,2 м
Коньяк	дал.	-	-
Спиртсиз ичимликлар	минг дал.	6317,0	2,3 м
Консервалар	минг шартли.банка	28900,0	150,7
Ун маҳсулоти	тонна	210988,0	138,0

Манба: жадвал талаба томонидан Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тайёрланган.

II.боб. Наманган товар хом ашё биржасининг маркетинг фаолияти.

2.1.Биржанинг ташкилий тузилиши ва шартномавий муносабатлари.

Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси Наманган филиали 2004 йилдан Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржасининг Наманган вилоятидаги савдо майдончаси сифатида қайта ташкил этилган.

Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси ОАЖ нинг Наманган филиали – юридик мақомга, алоҳида балансга эга бўлмаган шўъба ташкилот бўлиб, банкда ҳисоб-рақамига эга эмас.

Наманган вилояти бўйича Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси томонидан 105 та брокерлик идоралари, 35 та савдо майдончалари белгиланган тартибда рўйхатдан ўтган бўлиб, ҳозирги кунда 12 та савдо майдончаларидаги 61 та брокерлик идоралари ўз фаолиятини олиб бормоқда.

Брокерлик идоралари давлат рўйхатидан ўтган, мустақил ҳуқуқий мақомга эга, банкда алоҳида ҳисоб-рақамига ҳамда штат таркибида профессионал биржа савдолари иштирокчиси сифатида Давлат Мулк Қўмитаси томонидан берилган шаҳодатнома (АТТЕСТАТ) га эга бўлган брокер-трейдерлари мавжуд бўлган ҳамда ягона электрон биржа савдоларида қатнашиб брокерлик хизмати кўрсатиш учун Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржасидан белгиланган тартибда брокерлик жойларини сотиб олган алоҳида юридик шахслардан иборатдир.

Ягона электрон биржа савдолари Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси томонидан республика миқёсида белгиланган вақт ва барча биржа аъзолари учун тенг шарт-шароит яратган ҳолда электрон савдо тизими орқали ташкил этилган.

Ягона электрон биржа савдоларида юкори ликвидли махсулотлар буйича биржа савдолари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг 5-февраль 2004 йилдаги “Махсулотлар, хом-ашё ва материалларнинг юкори ликвидли турларини сотишнинг бозор механизмларини жорий этишни давом эттириш тугрисида” ги 57-сонли Карори ҳамда тегишли меъёрий-ҳукукий ҳужжатлар асосида амалга оширилади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 7 февралдаги ПК-1475-сонли «Давлат харидлари тизимини мувофиқлаштириш ва унга кичик бизнес субъектларини жалб қилишни кенгайтириш тугрисида»ги қарорига мувофиқ 2011 йилнинг 1-апрелидан бошлаб давлат харидларини амалга оширувчи анча такомиллашган, кичик бизнес субъектларига улушлар (квоталар) ажратишни кузда тутувчи янги тизим амалга киритилди.

Мазкур қарорни ижросини янада такомиллаштириш ҳамда давлат харидларини ташкил этишга доир норматив ҳукукий базани такомиллаштириш буйича Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг 2011 йил 1-апрелида 100-сонли «Давлат харидларини ташкил этишга доир норматив-ҳукукий базани такомиллаштириш чора-тадбирлари тугрисида» ги қарори қабул қилинди

Мазкур қарорда асосан Давлат харидлари буйича Ҳукумат комиссиясининг Ишчи органи тугрисидаги Низом, Ўзбекистон республика товар хом-ашё биржасида бошлангич нархни пасайтириш юзасида электрон аукцион савдоларни ташкил эти шва утказиш тартиби тугрисидаги Низомлари тасдиқланиб уларда қай тартибда ишларни ташкил этиш буйича аниқ тадбирлар курсатиб утилди.

Қарорга мувофиқ давлат харидлари буйича Ҳукумат комиссияси белгиланган алоҳида махсулотлар (иш ва хизматлар) руйхати буйича бир шартнома суммаси 300 АҚШ долларидан 100 минг АҚШ долларигача тенг миқдордаги суммани ташкил этган харидлар буйича савдолар Ўзбекистон республика товар хом-ашё биржаси томонидан ташкил этиладиган электрон савдолар орқали сотиб олиниши лозимлиги курсатиб утилган.

Шунингдек, 2012 йил 6 сентябр куни Давлат харидлари тизимини янада такомиллаштириш буйича Вазирлар Махкамасининг «Янги таҳрирдаги Ўзбекистон республика товар хом-ашё биржасида бошлангич нархни пасайтириш юзасидан электрон аукцион савдоларни ташкил этиш ва утказиш тартиби тугрисидаги Низомни тасдиқлаш ҳақида»ги 260-сонли қарори қабул қилинди.

Узлуксиз равишда Ўзбекистон республика товар хом-ашё биржаси томонидан www.davlatxarid.uz www.goszakupki.uz www.xarid.uz каби ташкил этилган электрон порталларда давлат харидлари буйича савдоларга қатнашиш, утказиш ва бошқа бир қатор маълумотлар курсатиб утилган.

Жумладан, қарордан сунг то ҳозирги вақт мобайнида 500 дан ортиқ кичик ва урта бизнес субъектлари бевосита республика миқдорида утказилаётган давлат харидларига қатнашиб қелишмоқда.

Бюджетдан ажратилган маблағларни тулик ушлаштирилиши, бошлангич нархни пасайтириб савдоларни амалга оширилиши натижасида

вилоятимизда 2012 йилнинг якунлари буйича кичик бизнес вакиллари томонидан жами 23645 дона ёки 322896,8 млн сумлик шартномалар тузилиб, 5000,6 млн ёки 35 фоиз миқдорида бюджет маблағларини тежалишига эришилди.

2005 йилнинг октябрь ойида илк бор Тошкентда биринчи халқаро пахта ярмаркаси бўлиб ўтди, 2006 йилнинг 17-18 октябрь кунлари иккинчи халқаро пахта ярмаркаси ўтказилиб, унда жаҳоннинг 32 давлатидан 350 дан ортиқ ҳамкорлар иштирок этди.

Биржа тадбиркорликнинг муҳим бир ташкилий ҳуқуқий шаклларида хисобланиб юридик шахс мақомига эга бўлади:

- У ўз мулкига эга бўлади ва низомида кўрсатилган фаолият турига юқори самара олиш мақсадида фойдаланилади;
- Ўз номидан мулкӣ номулкӣ ҳуқуқ ва мажбуриятларни олади;
- Тегишли ташкилотлар олдида даъвогар ва жавобгар сифатида қатнашиши мумкин.

Биржа фаолиятини тартибга солиш ва бошқаришнинг асоси унинг устави (низом) ҳисобланади. Биржалар ташкилий бошқарув тузилиш шакли, фаолият турларини мустақил белгилайдилар. Биржа низоми таъсисчилар томонидан тасдиқланади.

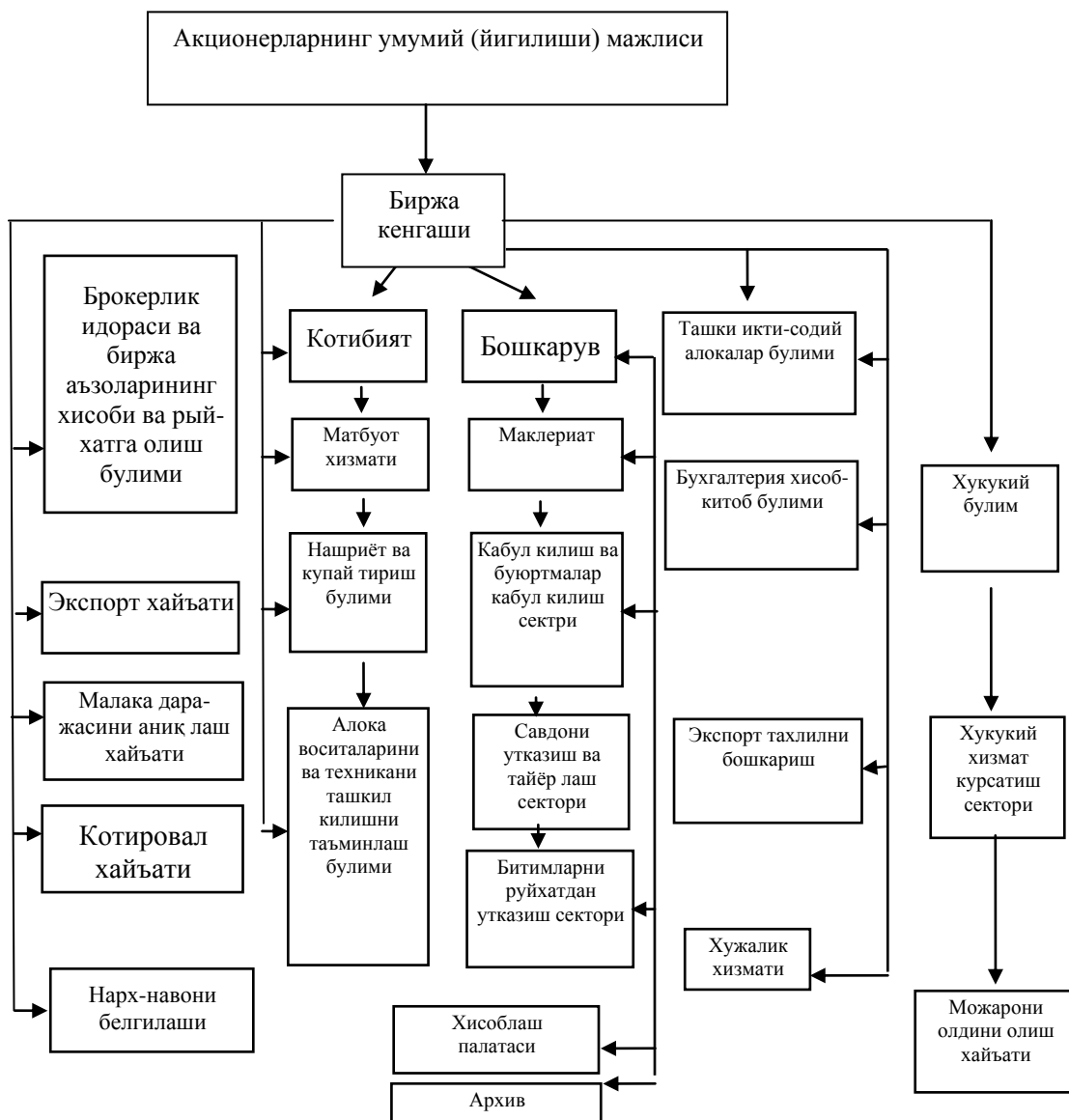
Биржа Низоми мазмунига кўра қуйидагилардан иборат бўлади (Биржа ва биржа фаолияти тўғрисидаги қонуннинг 12-моддаси)

- Биржанинг номи ва фаолият тури;
- Биржанинг манзилгоҳи;
- Биржа фаолияти соҳаси ва мақсади;
- Биржа устав фондининг миқдори ва унда таъсисчиларнинг улуши фоиз;
- Устав фондига улушларнинг киритиш тартиби;
- Биржа даромадлари тақсимланиши ва кўрилган зарарларни қоплаш қоидалари;
- Биржа таъсисчилари ва аъзоларининг мулкӣ жавобгарлиги;
- Биржа бошқарув ҳайъати ва уларнинг ваколатлари;
- Биржада савдо сотиқ тартиб қоидаларини ишлаб чиқиш ва қабул қилиш тартиби;
- Биржа аъзолигига қабул қилиш, аъзоликни вақтинча тўхтатиб туриш ва тўхташ тартиби, биржа аъзоларининг ҳуқуқ мажбуриятлари;
- Биржани қайта тиклаш, ташкил этиш ва тугатиш тартиби.

Биржаларнинг ҳуқуқлари юқоридаги қонуннинг 13-моддасида аниқ белгилаб қўйилган. Унга кўра биржа қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- Котировкалаш, арбитраж, листинг, контракт ва бошқа биржа комиссияларини тузиш мумкин;
- Биржа савдосини тўхтатиб қўйиш, агар биржа битимлари баҳоси кун давомида биржа томонидан белгиланган миқдордан ортиқ фарқ қилса;
- Биржа томонидан кўрсатилётган хизматлар тўлови миқдорини белгилаш;

- Биржа савдоси қоидаларини бузилиши юзасидан жарима ва ундирмалар белгилаш;
- Биржа бюллетенини чоп этиш, маълумотномалар бериш.



4-расм. Ўзбекистон Республикаси ҳом ашё биржасининг ташкилий тузилиши.

Биржа аъзоларининг умумий йиғилиши ижрочи орган ташаббуси билан бир йилда камида бир маротаба чақирилади. Умумий йиғилишлар орасидаги муддат 15 йилдан ортиб кетмаслиги шарт. Шу билан бир қаторда биржанинг айрим таъсисчилари ёзма ташаббусига биноан экстраординар йиғилиши ўтказилиши мумкин. Брокерлик жойининг 10 фоиздан кам бўлмаган миқдорини эгаллаган.

Умумий йиғилиш қуйидаги масалаларни ҳал этади:

- Биржа уставини тасдиқлайди, унга ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритади;
- Биржа ижроия кенгаши тўғрисидаги қўлланишни тасдиқлайди, қўшимча ва ўзгартиришлар киритади;

- Шўъба корхоналар ва бошқа алоҳида фирмаларни, бўлинмаларни яратади ва зарур ҳолларда тугатади;
- Ижрочи органга тушган аризаларни ва шикоятларни кўриб чиқади;
- Биржанинг фаолияти натижалари тўғрисидаги йиллик ҳисоботларни тафтиш комиссияси хулосалари, фойда ва зарар ҳисобини тасдиқлайди.

Биржа фаолиятининг бошқаришни ижрочи орган бажаради. Ижрочи орган аъзолари сони ва таркибини умумий йиғилиш аниқлайди. Ижрочи орган биржанинг кундалик маъмурий хужалик ва тижорат фаолиятларига раҳбарлик қилади. Унинг ваколатлари махсус қўлланмада кўрсатиб қўйилади.

Биржани бошқариш унинг институционал таркибидан келиб чиқади ва қуйидаги кўринишда бўлади:



5-расм. Ўзбекистон Республикаси товар хом ашё биржасининг институционал таркиби.

Биржанинг таъсисчилари уни ташкил этишни зиммасига олган ташаббус гуруҳидир. Таъсисчилар таъсис шартномасини имзолайдилар ва дастлабки бадалларни киритадилар.



6-расм. Ўзбекистон Республикаси товар хом ашё биржаси Наманган вилоят филиали бошқарув органлари.

Таъсис хужжатлар тайёрлаш, биржанинг низом жамғармасининг аниқлаш, акцияларга обуна қилиш ва брокерлик жойларини сотиб олиш масалаларини атрофлича ёритилиши алоҳида аҳамиятга эгадир.

Биржа аъзоси бўлиши мумкин эмас: давлат ҳокимият ва бошқарув органлари, унинг мансабдор шахслари ва биржа ходимлари(16-модда).

Асосий биржа амаллари Наманган филиалига тўғри келди. Бугунги кунда Наманган филиалида 35 савдо шахобчалари фаолият кўрсатмоқда. 2009 йилда бу кўрсаткич 30 тани ташкил этган эди. Биржанинг вилоят филиалида амалга оширилган шартномалари 2012 йилда 118240,2 млн. сўмни ташкил этди.

2.1.1-жадвал.

Наманган товар ҳом ашё биржасида савдо майдонлари ва амалга оширилган шартномалар.

№	Худуд	2009		2010		2012	
		Савдо майдонлар сони	Амалга оширилган шартномалар (млн. сўм)	Савдо майдонлар сони	Амалга оширилган шартномалар (млн. сўм)	Савдо майдонлар сони	Амалга оширилган шартномалар (млн. сўм)
1	Наманган вилояти	30	238	32	118240,2	35	322896,8

Манба: Жадвал талаба томонидан биржа маълумотлари асосида тайёрланган.

Биржа савдоси деярли хар доим сотувчи ва харидор ўртасида битим имзолаш билан тугайди. Биржа битими бу биржа (савдолашуви) савдоси даврида биржа каташчилари томонидан биржа товарига нисбатан руйхатга олинган биржа келишуви (шартномаси)дир. Биржа битимлари ҳукукий, иқтисодий ташкилий ва этик (маънавий) томонлари билан характерланади. Ҳукукий (юридик нуктаи-назардан битим фукаролик ҳуқуқ ва мажбуриятларини урнатиша, узгартиришга ёки тухтатишга каратилган ҳаракат тушунилади. Биржа битимини ҳукукий тарафдан битим катнашчиларининг ҳуқуқ ва мажбуриятларини уз ичига олади.

Биржа битимини ташкилий томони битим катнашчиларини аниқлаш ва битим тузиш учун зарур булган маълум ҳаракатларни бажариш тартибини аниқлаш билан бирга ҳаракатларни аниқ ҳужатда акс эттиришда.

Биржа битимининг иқтисодий томони битим тузишнинг асосий мақсади (истеъмолчи эҳтиёжларини кондириш, биржа товарини сотиш, нарх урнатиш, фойда олиш, пул куйиш, чайковчилик ва.к.) ифодалайди.

Этика (маънавият) томонидан биржа битимларига ва биржа савдосига умумий жамоатчилик муносабатлари, биржа конунчилиини риоя қилиниши (анъана, одоб ва ахлоқ каби тушунчаларни биржа конунида ифда этилганлиги ва уни барча биржа катнашчилари томонидан бажарилиши)дир.

Биржа битимлари натижасида катнашчилар нима қилиб булса ҳам эмас балки қабул қилинган конун ва қоидаларга амал қилган ҳолда маълум миқдорда фойда олишлари ифодаланади.

Товар биржаларида тузилган битимлар қуйидаги хусусиятлара эгадирлар:

-битим биржа товарини олди-сотди шартнома (контракт) си булиб унда товар дархол ёки келишилган мудатда эгасига етказиб берилиши кераклиги ифодаси;

-битим тузиш тартиби, руйхата олиш ва расмийлаширилиши биржа хакидаги давлат конунчиигига ва аниқ (уша ойни узидаги) кабул клинган (урнатиган) коидаларга мос булиши;

-биржа уз савдосида тузилган руйхатга олинган битимлар юзасидан кафолат бериши;

-битимлар биржада тузилган булиб, маълум коидаларга жавоб бериши керак, жавоб бермайдиган битимлар биржа тасарруфидан ташкарида гайри биржавий деб хисобланади ва бунай битимлар юзасидан биржа кафолати берилмайди;

-биржа гайрибиржавий битимлар тузаётган биржа катнашчиларига нисбатан турли санкциялар куллашга ҳақлидир;

-биржада битимлар биржа хисобидан ёки биржа номидан тузилмайди, битим тузиш биржа катнашчиларининг одатда мутахасис воситачи булган биржа аъзоси брокерлар функциясидир;

-биржа битими тузишга тайёргарлик биржадан ташкарида булади, аммо уни имзолаш эса аниқ савдолашув жараёнида амалга оширилади.

Битим тузишга “имзолаш” асосий контрагентни очик олиб бораётган савдода товар секцияси маклери томонидан инобатга олинган оғаки розилиги исботдир.

Биржада руйхатга олинган вақтдан бошлаб битим имзоланган хисобланади. Битим имзоланаётганда томонлар узаро хал килиши зарур булган масалалар доирасида битим тузиш шакли ва тартиби кабиларни келишиб оладилар.

Битим таркиби шартлари:

-товарни номланиши (ёки номи);

-уни сифати;

-товар хажми (ёки партияси);

-харид килинган товар киймати тулов шакллари ва нархи;

-етказиб бериш манбаи, базаси;

-товар кабул килинадиган жой;

-товар етказиб бериш шартлари ва битим бажарилиш муддати.

Битим тузилганда товарни номи, уни хажми, сифати, нархи, ҳаммага ошқора эълон килиниши шарт. Қолган барча битим шартлари тижорат сирини сифатида айтилмасиги ҳам мумкин.

Битимлар ягона ҳуқуқий асосга эга булишликлари учун ҳар бир биржа контрагентлари орасидаги муносабатларни тартибга солиш мақсадида махсус коидалар ишлаб чиқадилар. Булар битимларни тайёрлаш, уларни бажариш, битимлар юзасидан хисоб-киоблар, битимлар бажарилиш юзасидан жавобгарлик ва ҳамда эътирозлар ечими хакидаги коидалардир.

Биржада савдолашув деярли ҳар-хил хусусиятлари буйича касифкацияланадиган биржа битимлари билан яқунланади.

Биржа битимлари тузиш шартлари.

№	Характеристикаси	Гарб мамлакатлари биржа савдоси	Ўзбекистонда биржа савдоси
	Товар турлари	катъий белгиланган	маълум товар гурухларидан хохлаган турлари
	Товар сифати	катъий белгиланган	ҳар бир битимда келишиб олинади
	Товар миқдори	катъий белгиланган	Битим олдидан келишиб олинади
	Битим шартлари	нархи, етказиш муддати	нархи, етказиш муддати, товарга товар айриболаш
	Товарни тасдиқловчи ҳужат	Олди-сотди контракти	Оли-сотди буюртмаси
	Маълум вақт ва маълум жойда савдолашув	маълум вақтда маълум товар маълум нархда	маълум товар гуруларидан келишув нархида исталган вақтда
	Савдо технологияси	куп маротаба битим тузиш	Вариантлар танлови асосида сотувчи ва харидорлар узаро олди-сотди шарти буйича
	Биржа савдолашуви натижаси	Товар олди-сотди контракти	Товар етказиб бериш шартномаси

Жадвал талаба томонидан биржа маълумотлари асосида тайёрланган.

Товарнинг номи, баҳоси турган ери ва битимни амалга ошириш муддатидан ташқари биржа битимларининг моҳияти тижорат сирини ҳисобланади ва уни тарқатиш ман этилади. Биржа битимлари турли хил бўлади.

Биржа битимлари икки категория буйича тузилади:

- бор бўлган товарга битим тузиш (касса битими ёки “СПОТ”);
- тез, дарҳол тузиладиган битим (фарворд битими).

Касса битими – тез ҳал этилиши зарур бўлган битим бўлиб, узининг ҳуқуқий табиати буйича у одатдаги олди-сотди шартномасидир.

Тез тузиладиган тезкор битим – уз моҳияти буйича бу товарни сотувчи маълум муддатда харидорга етказиб бериш буйича тузиладиган шартномасидир.

Товар биржаларининг қуйидаги битимлари мавжуд:

- ҳақиқий товарга тузилган битим;
- маълум муддатга тузиладиган битим;
- касса ёки СПОТ битими;
- келаси муддатда етказиладиган товарлар учун контракт битими;
- дарҳол ёки фарворд битими;
- фьючерс битими;
- бартер битими; шартли битим;
- муқофотга асосан тузиладиган битим;
- кредитга тузиладиган битим, кредит бериш асосида тузиладиган битим.

Тезкор битимни шартли равишда бир қанча турларга ажратилади:

- баҳодаги фарк ҳисобига фойда олиш учун тузатиладиган. У уз навбатида репорт ва декорт битимларига ажратилади:
- арбитраж битимлар.

Булардан ташкари биржалараро битимлар ҳам тузилади. Бу биржа операцияларининг махсус тури булиб, бунда битим икки ва ундан ортик биржалар уртасида тузилади. Бундай битимлар тузишни ривожланиши товар ва капитал бозорини ривожлантириш учун катта аҳамиятга эгадир.

Реал, бор булган товарни қисқа вақт ичида етказиб бериш учун тузиладиган битимлар аҳо амалиётида “СПОТ” деб юритилади.

Форвард битимлари қарзга тузиладиган битимлар ва бартер битимларига булинади. Экспортларнинг баҳолашларига бартер битимлари салмоғи умумий битимлар микёсида 60 % ни ташкил этади. Мамлакат иқтисодийётини бозор муносабатларига утиши даврида вақтинчалик “шартли” битим реал товар битим тузиш булиб, бир товарни сотишда бошқа товарни сотиб олиш шарт қуйилади. Биржа битимларига тегишли бўлган қоидаларни биржаларнинг ўзи мустақил равишда белгилайдилар.

2.2. Биржа савдо жараёни ва уни ташкил этиш.

“Ўзбекистон Республика товар-ҳом ашё биржасида бошланғич нархни пасайтириш юзасидан электрон аукцион савдоларни ташкил этиш ва ўтказиш тартибидаги ўзгартиришлар” тўғрисидаги Низом мақсадлари учун қуйидаги атамалар ва таърифлардан фойдаланилади:

контрактни рўйхатдан ўтказиш - томонлар имзолаган контрактни тузилган контрактлар реестрига биржа томонидан киритиш

бўлиб ўтмаган битимлар реестри - лотлар рўйхати, улар бўйича ушбу Низомга мувофиқ бўлиб ўтмаган деб эътироф этилган савдолар натижалари

контракт - савдолар натижалари тўғрисида электрон тизим томонидан шакллантирилган, шартнома кучига эга бўлган протокол

Давлат харидлари масалалари бўйича баҳслар ва келишмовчиликларни кўриб чиқиш бўйича махсус комиссия - савдоларни ўтказиш ва уларнинг натижаларини расмийлаштириш билан боғлиқ масалаларни судгача кўриб чиқиш учун биржа томонидан тузилган орган.

7-расм. Биржа савдо жараёнининг асосий атамалари.

Савдоларда қатнашиш учун аккредитациядан ўтган буюртмачилар эълон жойлаштиргунга қадар ҳисоб-китоб-клиринг палатасининг иккиламчи депозит ҳисоб рақами доирасида ўз шахсий ҳисоб рақамларига олдиндан аванс тўловларини ўтказишлари шарт. Аванс тўловларисиз буюртмачиларнинг буюртманомалари жойлаштирилмаган ҳисобланади ва активлаштирилмайди.

Буюртмачи томонидан тўланган аванс тўловлари электрон тизим томонидан савдолар ғолиби аниқлангунга қадар блокировка қилинади.

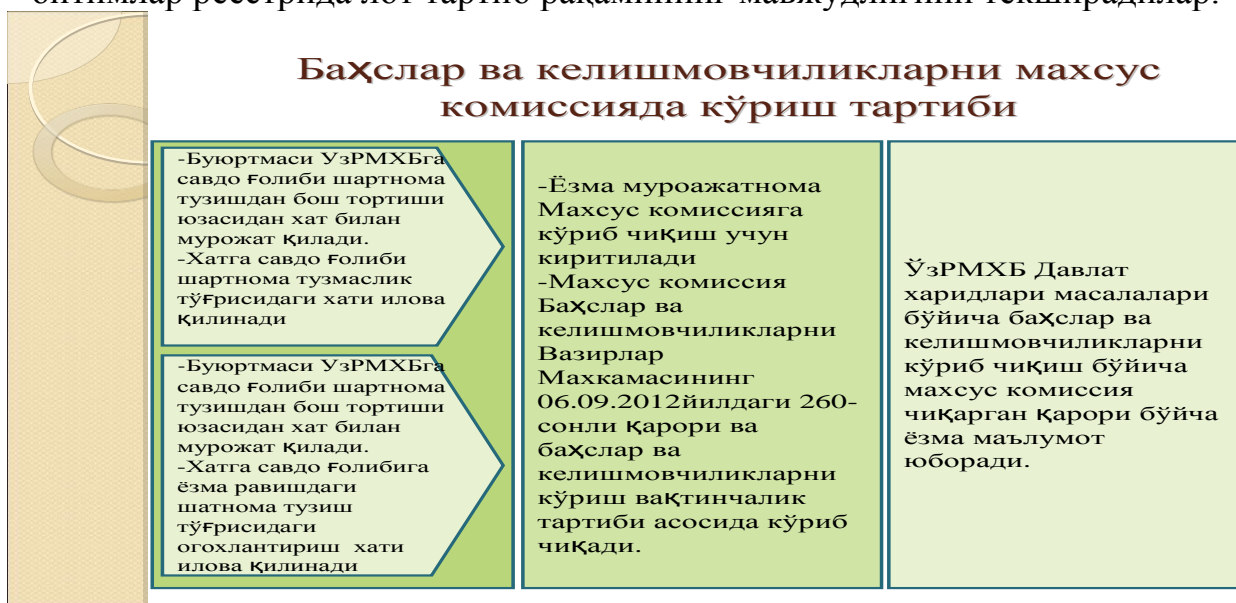
Аккредитациядан ўтган етказиб берувчилар савдоларда қатнашиш учун ҳисоб-китоб-клиринг палатасининг иккиламчи депозит ҳисоб рақами доирасида ўз шахсий ҳисоб рақамларига аванс тўловларини ўтказишлари шарт.

Савдолар ғолибининг молиявий зақалати у контрактни имзолагунга қадар блокировка қилинади.

Товарлар (ишлар, хизматлар)ни харид илишга оид буюртмаларни жойлаштириш тўғрисидаги маълумотлардан етказиб берувчиларни хабардор қилиш

Айнан бир турдаги товарлар (ишлар, хизматлар) бўйича узайтирилган савдолар бўлиб ўтмаган деб эълон қилинган ҳолларда бюджетдан маблағ олувчилар товар (иш, хизмат)ларни қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда энг яхши таклифларни танлаш асосида, охириги буюртманомада эълон қилинган товарлар (ишлар, хизматлар)ни сотиб олиш шартларини ўзгартирмасдан камида учта хўжалик юритувчи субъектга товарлар (ишлар, хизматлар)ни сотиб олиш учун таклифлар юбориш йўли билан харид қилишлари мумкин.

Энг яхши таклифлар танловига ноҳалол етказиб берувчилар реестридаги мавжуд хўжалик юритувчи субъектлар кўйилмайди. Бюджетдан маблағ олувчи ҳисобланган буюртмачи озиқ-овқат маҳсулотларининг давлат харидини савдони узайтирмасдан буюртмани жойлаштириш тўғрисидаги қарорни келишиш учун тегишли ғазначилик органига лот рақамини кўрсатган ҳолда ёзма мурожаат қилади. Бунда ғазначилик органлари уч иш куни мобайнида биржа томонидан маълумотлар базасининг электрон алоқаси воситасида Молия вазирлиги Ғазначилигига тақдим қилинган бўлиб ўтмаган битимлар реестрида лот тартиб рақамининг мавжудлигини текширадилар.



8-расм. Бахслар ва келишмовчиликларни махсус комиссияда кўриш тартиби.

Савдоларнинг тугаш вақти келганида тизим савдолар ўтказилишининг бутун вақти мобайнида берилган энг паст нархли буюртманомани автоматик тарзда аниқлайди. Энг паст нархли буюртманомани берган етказиб берувчи электрон тизим орқали савдоларнинг ғолиби сифатида танлаб олинади. Етказиб берувчининг номи электрон тизимда акс эттирилади ва бунда буюртмачининг буюртманомасида келтирилган шартларга мувофиқ автоматик тарзда амалга оширилган битимни қайд этади ва контрактни шакллантиради ҳамда буюртмачи ва етказиб берувчининг персонал кабинетига воситачилик тўловини тўлаш учун счёт-фактуранинг электрон шакли юборилади.

Электрон тизимда амалга оширилган битимлар натижалари бўйича ёзма шаклда контракт расмийлаштирилади.

Контракт шакли Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги Ҳазначилигига келишган ҳолда биржа томонидан тасдиқланади.

Электрон тизимда амалга оширилган битимлар натижалари бўйича ёзма шаклда контракт расмийлаштирилади.

Контракт шакли Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги Ҳазначилигида келишган ҳолда биржа томонидан тасдиқланади.

Наманган товар ҳам ашё биржасида савдоларни ўтказишга тайёргарлик кўриш қуйидагиларни ўз ичига олади:



9-расм. Савдоларни ўтказишга тайёргарлик кўриш

Бюджетдан маблағ олмайдиган буюртмачиларни аккредитациядан ўтказиш учун ариза берувчилар биржага (кейинчалик биржага бериш учун буюртмачи рўйхатдан ўтказилган жой бўйича биржанинг минтақавий бўлинмаларига) қуйидагиларни тақдим этадилар:

- белгиланган шаклдаги ариза;

- давлат рўйхатидан ўтказилганлик тўғрисидаги гувоҳноманинг ксероноусхаси (жисмоний шахслар учун – паспортларининг ксероноусхалари);

- буюртмачи раҳбари ва бош бухгалтерининг нотариал тасдиқланган имзолари намуналари (юридик шахслар учун), шахсий имзоларининг нотариал тасдиқланган намунаси (жисмоний шахслар учун) қўйилган карточка.

Буюртмачилар ва етказиб берувчиларни аккредитациядан ўтказиш бепул амалга оширилади ва муддатсиз хусусиятга эга. Ташкилий-ҳуқуқий

шакли, номи, манзили, банк реквизитлари ўзгарганда ёхуд аккредитациянинг ҳолатига ёки амал қилишининг давом этишига таъсир кўрсатадиган бошқа ўзгаришлар бўлган ҳолларда буюртмачилар ва етказиб берувчилар беш кун муддатда биржага (кейинчалик биржага бериш учун буюртмачининг рўйхатдан ўтказилган жойи бўйича биржанинг минтақавий бўлинмасига) тегишли ҳужжатларни илова қилган ҳолда ўзгаришлар тўғрисида ёзма ахборот тақдим этишлари шарт.

Аккредитация натижалари бўйича биржа:

-буюртмачига ва етказиб берувчига берилган фойдаланувчининг якка тартибдаги рақамига мувофиқ алоҳида шахсий ҳисоб рақамлари очади. Буюртмачилар ва етказиб берувчиларнинг аванс тўловлари ҳисоб-китоб-клиринг палатасининг талаб қилиб олингунгача иккиламчи депозит ҳисоб рақами доирасида шахсий ҳисоб рақамларида ҳисобга олинади;

-буюртмачилар ва етказиб берувчиларга персонал кабинет ташкил этади, унга ўтказиладиган савдолар тўғрисидаги маълумотларни ва бошқа зарур маълумотларни юборади.

Буюртмачи савдоларда қатнашиш учун мустақил равишда ёки агент орқали махсус ахборот порталига эълон жойлаштиради.

Савдолар буюртмачининг буюртманомасида баён қилинган талабларни ҳисобга олган ҳолда ўтказилади.

Агар буюртмачининг буюртманомасида алоҳида бошқача талаб кўрсатилмаган бўлса, етказиб берувчи товар етказиб бериши шарт.

Бунда буюртмачининг эълони ва буюртманомаси матнига савдолар предмети тааллуқли бўлмаган ва етказиб берувчилар ўртасида рақобатни чекловчи талабларни киритиш тақиқланади.

Имконияти юқори етказиб берувчиларга нисбатан чеклашлар белгилаш зарур бўлганда буюртмачи эълонга тегишли талабларни фақат Ҳукумат комиссиясининг руҳсати билан киритиши мумкин.

Савдолар ўтказиш тўғрисидаги эълонда қуйидаги маълумотлар бўлиши лозим:

-буюртмачининг манзили;

-савдолар предмети молиялаштириш манбалари;

-савдоларнинг биринчи ва охириги куни (савдолар муддати);

-савдолар предметининг бошланғич нархи;

-савдолар предметининг тавсифи (савдолар предметининг спецификацияси);

-савдолар предмети лотлар бўйича бўлиш ва ҳар бир лотнинг миқдори;

-товарларни етказиб бериш, ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш муддатлари ва шартлари;

-товарларни етказиб бериш, ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш жойи (манзили).

Агар қонун ҳужжатларига мувофиқ товарлар (ишлар, хизматлар)нинг айрим турларининг давлат харидлари фақат ёки устун даражада кичик бизнес

субъектларидан амалга оширилиши керак бўлса, савдолар ўтказиш тўғрисидаги эълонда шарт мажбурий тартибда кўрсатилади.

Савдолар электрон тизимида, бошланғич нарх босқичма-босқич пасайтирилган ҳолда ўтказилади. Босқичнинг ўлчами биржа томонидан белгиланади.

Савдоларни ўтказиш, тўланган аванс тўлови суммасига мувофиқ ҳар бир лот бўйича савдоларга қўйиш, савдолар ғолибларини аниқлаш, битимларни рўйхатга олиш ва контрактни шакллантириш электрон тизим орқали амалга оширилади.

Савдоларда қатнашаётган аккредитациядан ўтказилган етказиб берувчиларнинг Ўзбекистон алоқа ва ахборотлаштириш агентлиги маълумотлари электрон тизимида акс эттирилмайди, Низомнинг 29-бандида назарда тутилган ҳоллар бундан мустасно.

Савдолар давомида электрон тизим етказиб берувчиларнинг берилган буюртманомаларидан энг кам нархли буюртманомани автоматик тарзда танлайди, у электрон тизимида акс эттирилади ҳамда савдоларнинг барча қатнашчиларига — ўша пайтдаги буюртмачилар ва етказиб берувчиларга маълум бўлади.

Савдоларда камида икки нафар етказиб берувчи қатнашса савдолар бўлиб ўтган деб ҳисобланади.

Агар савдоларда икки нафардан кам етказиб берувчи қатнашса, савдолар бўлиб ўтмаган деб ҳисобланади, савдолар ғолиби аниқланмайди ва савдолар 10 кунга узайтирилади.

Савдоларни узайтириш, буюртмачи томонидан буюртманома бериш йўли, зарурат бўлганда, бошланғич баҳони аниқлаштирган ҳолда амалга оширилади.

Айнан бир турдаги товарлар (ишлар, хизматлар) бўйича узайтирилган савдолар бўлиб ўтмаган деб эълон қилинган ҳолларда бюджетдан маблағ олувчилар товар (иш, хизмат)ларни қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда энг яхши таклифларни танлаш асосида, охириги буюртманомада эълон қилинган товарлар (ишлар, хизматлар)ни сотиб олиш шартларини ўзгартирмасдан камида учта хўжалик юритувчи субъектга товарлар (ишлар, хизматлар)ни сотиб олиш учун таклифлар юбориш йўли билан харид қилишлари мумкин.

Савдоларни узайтирмасдан буюртмани жойлаштириш тўғрисидаги қарорни келишиш муддати ғазначилик органларига келишиш тўғрисидаги мурожаат тушган кундан бошлаб уч иш кунидан ортиқ бўлмаслиги керак.

Савдоларни узайтирмасдан етказиб берувчи контракт фақат илгари махсус электрон порталда жойлаштирилган буюртма бўйича эълонда назарда тутилган шартларда тузилиши мумкин. Бунда тузилган контрактнинг нархи:

-савдоларда бошланғич нархдан паст нархни таклиф қилган фақат етказиб берувчи қатнашган ҳолларда — ягона етказиб берувчи бўлган савдолар қатнашчиси нархидан;

-ўтказилган савдоларда етказиб берувчилардан таклифлар бўлмаган ёки етказиб берувчилар томонидан таклиф этилган нархлар бошланғич

нархдан юқори бўлган ҳолларда — эълон қилинган бошланғич нархнинг 10 фоизидан ортиқ бўлмаслиги керак.

2.2.1-жадвал

УзРМХБ томонидан утказилган электрон савдоларда давлат харидлари буйича жами катнашган хужалик юритувчи субъектларининг улуши

№	Вилоят	Сони	шундан кичик бизнес субъектлари	
		Жами	Жами	% да урни
ВМ нинг 01.04.2011 йилдаги 100 сонли кароридан сунг				
1	Наманган 2012 йилда	501	472	94,2
	шундан 2011 йилда	321	221	68,8

Манба: жадвал талаба томонидан биржа мълумотлари асосида тайёрланган.

Савдоларнинг тугаш вақти келганида тизим савдолар ўтказилишининг бутун вақти мобайнида берилган энг паст нархли буюртманомани автоматик тарзда аниқлайди. Энг паст нархли буюртманомани берган етказиб берувчи электрон тизим орқали савдоларнинг ғолиби сифатида танлаб олинади. Етказиб берувчининг номи электрон тизимда акс эттирилади ва бунда буюртмачининг буюртманомасида келтирилган шартларга мувофиқ автоматик тарзда амалга оширилган битимни қайд этади ва контрактни шакллантиради ҳамда буюртмачи ва етказиб берувчининг персонал кабинетига воситачилик тўловини тўлаш учун счёт-фактуранинг электрон шакли юборилади.

Электрон тизимда амалга оширилган битимлар натижалари бўйича ёзма шаклда контракт расмийлаштирилади.

Биржа (биржанинг минтақавий бўлинмаси) ва савдоларда ғолиб чиққан етказиб берувчи ёки унинг агенти савдолар ғолиби аниқланган вақтдан бошлаб беш иш куни мобайнида контрактни имзолаши, аха бир вақтда уни биржа (биржанинг минтақавий бўлинмаси) томонидан рўйхатдан ўтказиши шарт.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 7 февралдаги ПҚ-1475-сонли “Давлат харидлари тизимини оптималлаштириш ҳамда уларга кичик бизнес субъектларини жалб қилишни кенгайтириш тўғрисида”ги Қарорининг мохияти ва ижросини ташкил этиш бўйича ташкил этилган йиғилишлар, семинарлар сони

	Худудлар номи	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 7 февралдаги “Давлат харидлари тизимини такомиллаштириш ҳамда уларга кичик бизнес субъектларини жалб қилишни кенгайтириш тўғрисида”ги ПҚ-1475-сонли Қарорини вилоятда бажарилиши бўйича ўтказилган йиғилишлар сони	Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2011 йил 1 апрелдаги “Давлат харидларини ташкил этишга доир норматив-ҳуқуқий базани такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 100-сонли қарорини бажарилиши бўйича ўтказилган йиғилишлар сони	Молия вазирлигининг уқув маркази томонидан «Давлат харидлари тизими тарқатма материаллар тўплами» асосида бюджет ташкилотлари томонидан мустакил ишлаш ҳамда логин парол олиш бўйича семинар йиғилишлар сони	Давлат харидлари бўйича Ҳукумат комиссиясининг 2011 йил 15 февралдаги 1-сонли йиғилиш баённомаси бўйича ўтказилган йиғилишлар сони	Давлат харидлари бўйича Ҳукумат комиссиясининг 2011 йил 22 июлда 2-сонли йиғилиш баённомаси бўйича ўтказилган йиғилишлар сони	Давлат харидлари бўйича Ҳукумат комиссиясининг 2011 йил 29 сентябрдаги 3-сонли йиғилиш баённомаси бўйича ўтказилган йиғилишлар сони
1	Наманган ш	2	2	52	1	1	1
2	Мингбулок тумани	1	1	1	1	1	1
3	Косонсой т	1	1	1	1	1	1
4	Наманган т	1	1	1	1	1	1
5	Норин	1	1	1	1	1	1
6	Поп тумани	1	1	1	1	1	1
7	Турақургон	1	1	1	1	1	1
8	Уйчи т	1	1	1	1	1	1
9	Учқургон	1	1	1	1	1	1
10	Чортоқ	1	1	1	1	1	1
11	Чуст тумани	1	1	1	1	1	1
12	Янгиқургон	1	1	1	1	1	1
	Жами	13	13	63	12	12	12

Манба: жадвал талаба томонидан биржа мълумотлари асосида тайёрланган..

Юқоридагиларни ҳисобига жорий йилнинг 1 апрелдан бошлаб барча бюджет ташкилотлар келгусидаги харидлар тўғрисидаги эълонларни маҳсулот (иш, хизмат) етказиб берувчи аниқлаш кунидан 30 кундан кам бўлмаган муддатда махсус ахборот портал (xarid.uz) да жойлаштирилмоқда. Логин ва парол олган бюджет ташкилотларига узлари порталга буюртма киритишлари учун кераклича тушунтириш ишлари олиб борилди.

Тақдим этилган талабнома ва эълонлар бўйича ўтган 2012 йил жойлаштирган товар (иш, хизмат)лар хариди бўйича электрон савдолар орқали умумий миқдори 322896,8 млн. сўмлик 23645 та савдо битимлар рўйхатга олинган. Бунинг натижасида бюджет маблағлари ҳисобидан 5000,6 млн.сўм маблағ иқтисод қилишга эришилди, яъни 35 %. Бу курсатгичларни худудлар мисолида куришимиз мумкин:

2.2.3-жадвал

2012 йил жойлаштирган товар (иш, хизмат)лар хариди бўйича электрон савдолар миқдори

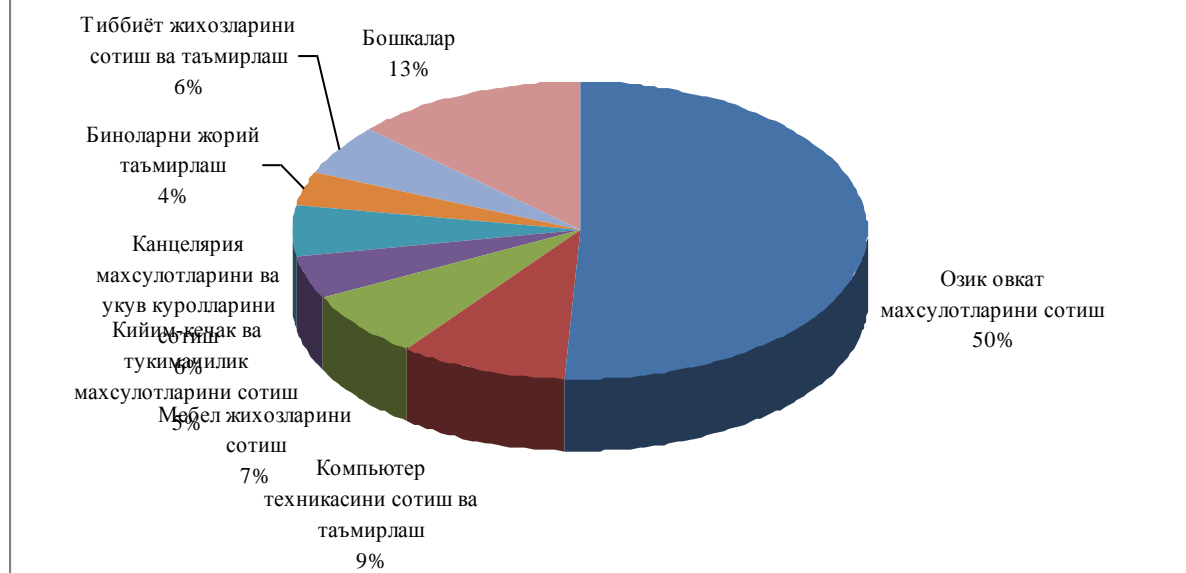
№№	Худудлар	Битимлар сони (дона)	Битимлар суммаси (млн.сум)
1	Наманган шаҳри	5 637	62172,8
2	Косонсой тумани	4 756	1 309,2
3	Мингбулок тумани	3 601	94014
4	Наманган тумани	3 541	864,3
5	Норин тумани	4508	929,3
6	Поп тумани	6 417	1517,3
7	Туракурғон тумани	2 703	808,2
8	Уйчи тумани	4 892	947,7
9	Учкурғон тумани	3 449	844,7
10	Чорток тумани	4317	1066,6
11	Чуст тумани	3 754	819,1
12	Янгикурғон тумани	3 548	541,0

Манба: жадвал талаба томонидан биржа мълумотлари асосида тайёрланган.

Ушбу жадвалдан куришиб турибдики, битимлар сони бўйича ҳам суммаси бўйича ҳам Наманган шаҳри ва Поп туманида куплигини куришимиз мумкин, лекин бу ҳолатни акси Чуст тумани ва Янгикурғон туманларида.

Наманган вилояти бўйича асосан озик-овкат маҳсулотлари бўйича таъминотчилар уртасида ракобат кучли бўлди. 2012 йил вилоятдаги таъминотчиларнинг асосий қисми ҳам озик-овкат етказиб берувчиларни ташкил қилди, бунга сабаб бюджет ташкилотлари томонидан талаб қилинган буюртмалар озик-овкатни ташкил этди.

Наманган в. буйича 2012 йил маҳсулотлар буйича битимлар диаграммаси



10- расм. Наманган вилоятида 2012 йилда маҳсулотлар буйича битимлар диаграммаси

2012 йил якунида вилоятда давлат харид савдо тизимида иштирок этиш учун 429 та таъминотчилар аккредитациядан утди, булардан 355 та кичик бизнес субъекти ҳисобланади, фоизда 83 % ташкил этади. Бу курсаткични ҳудудлар мисолида куришимиз мумкин:

2.2.4-жадвал

2012 йилда Давлат харидларида маҳсулот етказиб бериш учун аккредитациядан утган тадбиркорлар сони

№	Ҳудудлар номи	Жами	Кичик бизнес субъектлари
1	Наманган шаҳри	142	121
2	Косонсой тумани	31	25
3	Мингбулок тумани	11	8
4	Наманган тумани	27	22
5	Норин тумани	13	9
6	Поп тумани	35	25
7	Туракургон тумани	19	14
8	Уйчи тумани	29	23
9	Учкургон тумани	32	26
10	Чорток тумани	41	33
11	Чуст тумани	20	15
12	Янгикургон тумани	34	23

Жаъми	429	355
-------	-----	-----

Манба: жадвал талаба томонидан биржа мълумотлари асосида тайёрланган.

Мингбулок ва Норин туманларида факатгина кичик бизнес субъектлари 8 ва 9 тадан руйхатда утган, бу таъминотчиларни деярли барча қисми озик овқат маҳсулотларини етказиб берувчилар ҳисобланади.

2.3. Ўзбекистон Республикаси товар ҳом ашё биржаси Наманган филиалининг иқтисодий кўрсаткичлари таҳлили.

Ҳозирги кунда Наманган вилоятида Ўзбекистон Республикаси товар ҳом-ашё биржаси ОАЖ нинг Наманган филиали ҳамда 105 та савдо шаҳобчалари ва 35 та савдо майдончалари рўйхатдан ўтган, улардан 17 та савдо майдончаси ва уларда 61 та брокерлик идоралари фаолият курсатиб келмоқда.

Ўзбекистон Республикаси товар ҳом-ашё биржаси ОАЖ биржа савдоларида Наманган вилояти буйича 2012 йил давомида ягона электрон биржа савдолари орқали қуйидаги савдо жараёнлари амалга оширилди:

-Ўзбекистон Республикаси товар ҳом-ашё биржаси Наманган филиали буйича биржа савдоларида вилоят ҳокимлиги томонидан тасдиқланган дислокация руйхати асосида жами 82171,8 тонна ун маҳсулоти, 10631,6 тонна усимлик ёғи ҳамда 3444 тонна шакар маҳсулотларининг олди-сотди битимлари бажарилди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2008 йил 21 апрелдаги ПК 842 –сонли қарорига асосан кунжара, шелуха, омухта ем маҳсулотлари буйича вилоятнинг аҳоли туманларда ташкил этилган омухта ем савдо бирлашмалари учун биржа савдолари ташкил этилган бўлиб, улар томонидан 2012 йил мобайнида жами 1445 тонна омухта ем, 29675 тонна кунжара ва 20291 тонна шелуха маҳсулотлари сотиб олинди.

2.3.1-жадвал

Ўзбекистон Республикаси товар ҳом ашё биржаси Наманган филиалида амалга оширилган олди-сотди битимлари

Т/р	Маҳсулот номи	миқдори	Улчов бирлиги	Суммаси (шартнома умумий қиймати-суммаси)
1.	Ун	82171,8	Тонна	45322,269
2.	Усимлик ёғи	10631,6	Тонна	25770,063
3.	Кунжара	29675	Тонна	7934,143
4.	Шелуха	20291	Тонна	2234,404
5.	Пахта толаси	1230	Тонна	7369,104
6.	Пахта линти	559	Тонна	764,286
7.	Цемент	344417	Тонна	86170,772
8.	Шифер	693500	Дона	10403,977

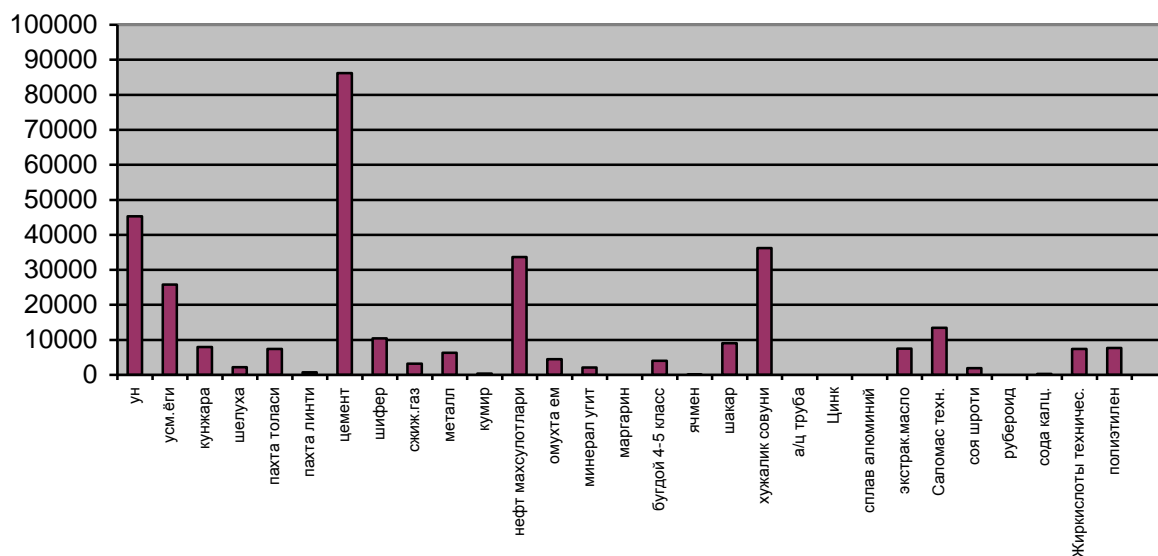
9.	Сжиженный газ	2928	Тонна	3185,56
10.	Металл махсулотлари	2577	Тонна	6357,882
11.	Кумир	9003	Тонна	371,811
12.	Нефть махсулотлари	16802	Тонна	33706,204
13.	Корма смесь	14445	Тонна	4503,214
14.	Минерал угитлар	9739,9	Тонна	2146,627
15.	Магний сернокисиўй	0,5	Тонна	0,468
16.	Маргарин	108	Тонна	32,467
17.	Пшеница 4 и 5 классў	10124	Тонна	4063,716
18.	Ячмень	166	Тонна	49,432
19.	Шакар	3444	Тонна	9024,429
20.	Хужалик совуни	13345,4	Тонна	36233,415
21.	А/ц труба	900	Дона	29,422
22.	Цинк металлическая	6	Тонна	24,72
23.	Сплав алюминий	3	Тонна	11,112
24.	Экстракционное масло	7888	Тонна	7503,591
25.	Саломас технический	7926	Тонна	13447,592
26.	Соевий шрот	1366	Тонна	1966,093
27.	Рубероид	600	Дона	12,462
28.	Сода кальцинированная	425	Тонна	250,032
29.	Жиркислоти технического саломаса, ОАО Учкургон еғ	3359	Тонна	7407,774
30.	Медная катанка	3,3	Тонна	40,277
31	Полиэтилен хом-ашёси	1966	Тонна	7721,534
	Ж а м и :			322896,8

Манба: жадвал талаба томонидан биржа мълумотлари асосида тайёрланган.

“Миришкор” кушма корхонаси хамда ЦАСК компанияси томонидан биржа савдоларига экспорт учун пахта толаси хамда республика ичидаги ишлаб чиқарувчи корхоналар учун линт махсулотлари сотиш учун куйилган булиб, 2012 йил мобайнида жами 1230 тонна пахта толасига экспорт шартномалари ва 559 тонна линт махсулотларига республика микёсидаги ички шартномалари расмийлаштирилди.

Шунингдек, 2012 йил мобайнида вилоятдаги хужалик юритувчи субъектлар томонидан куйидаги жадвалда курсатилган юкори ликвидли махсулотлар буйича олди-сотди шартномалари расмийлаштирилган булиб, Наманган филиали буйича ягона электрон биржа савдолари оркали жами 23645 дона 322 млрд. 896 млн. сумлик олди-сотди битимлари амалга оширилди.

Наманган филиали буйича 2012 йил 12 ойлиги давомида амалга оширилган битимлар диаграммаси



11-расм. Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси Наманган филиалида 2012 йилда ўтказилган кўрғазмали ярмарка савдолари

Товар хом-ашё биржаси Наманган филиали ҳамда савдо майдончаларида кичик бизнес субъектлари ва тадбиркорликни ривожлантириш ва уларга хизмат кўрсатиш сифатини ошириш бўйича вилоятдаги кичик бизнес субъектлари ва деҳқон-фермер хўжаликлари томонидан ишлаб чиқарилаётган озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат маҳсулотлари кўрғазмали ярмарка савдолари ташкил этилди.

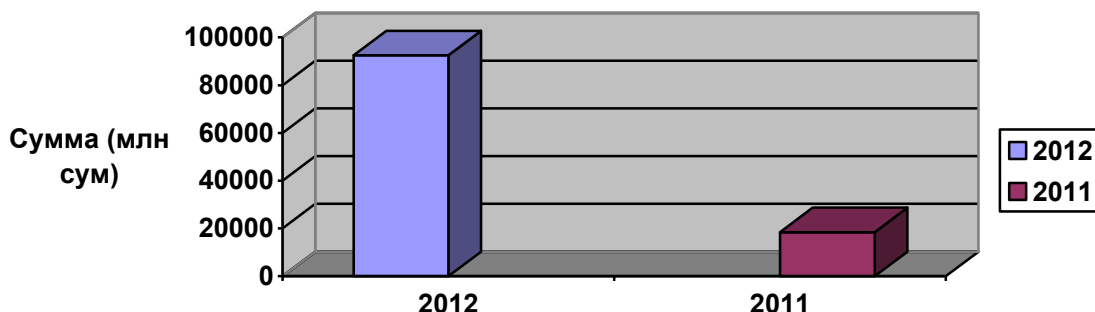
2012 йил мобайнида UZBEX курғазмали ярмарка савдоларида Наманган вилоятида тадбиркорлик субъектлари томонидан топшириқ-шартнома асосида хизмат курсатувчи брокерлик идоралари орқали жами 92 532,518 млн.сўмлик 11543 дона олди-сотди битимлари амалга оширилди. Кўрғазмали ярмарка савдоларидаги вилоятнинг умумий маҳсулотлар айланмаси 2011 йилга нисбатан 5 баробар ошганлигини куришимиз мумкин. (2011 йилда жами олди-сотди битимлар қиймати 18,4 млрд. сўмни ташкил этган эди).

Юкорида таъкидлаб ўтилган кўрсатгичларни асосан Наманган вилоятида фаолият олиб бораётган ишлаб чиқарувчи ва маҳсулотлар етказиб берувчи корхоналар томонидан амалга оширилди.

Маълумки, 2008 йил 1 августдан бошлаб, Республика товар хом-ашё биржаси ОАЖ томонидан аввалги курғазмали ярмарка савдолари урнига замонавий электрон тулов тизими булган IPAY ва UZBEX.com савдо платформаларини ишга туширилди. Бу тизим курғазмали ярмарка савдоларини тулакони, тезкор утиши ҳамда савдога куйилган товарнинг фоторасми, барча сифат курсатгичларини тула ифодаланиши билан катта ахамият касб этди. IPAY ва UZBEX.com савдо платформалари ишлаб

чиқарувчи корхоналар ва харидорлар нигоҳида ихончли, тулов талаблари кафолатланган савдо тизими сифатида катта таассурот уйғотди, натижада кўргазмали ярмарка савдоларидаги вилоятнинг умумий маҳсулотлар айланмаси кескин суръатларда ушиб борди.

2012 кўргазмали ярмарка савдолари таҳлили



12-расм. 2012 йил кўргазмали ярмарка савдолари таҳлили.

Республика миқёсида ўтказилган кўргазмали ярмарка савдоларидаги вилоятнинг умумий маҳсулотлар айланмасидаги улуши 17,8 % ни ташкил этди.

Юкорида такидлаб ўтилган кўрсаткичларни асосан Наманган вилоятида фаолият олиб бораётган ишлаб чиқарувчи ва маҳсулотлар етказиб берувчи корхоналар томонидан амалга оширилди.

Буни биргина «Мехмаш» хиссадорлик жамияти мисолида куришимиз мумкин: жамиятда ишлаб чиқарилаётган хар хил ўлчамдаги пўлат қувурлари савдоси кўргазмали ярмарка савдолари орқали ташкил этилиб, ИРАҲ тулов тизими билан амалга оширилди ва 2012 йил мобайнидаги савдо хажми 13,8 млрд. сўмни ташкил этган булиб, бу курсаткич вилоят ярмарка савдолари олди-сотди битимлари хажмининг 15 % ни ташкил этди.

Шунингдек, жами олди сотди битимларининг Қурилиш материаллари 4 млрд. 138 млн. 186 минг 426 сум ёки 4,5 % ни, Автомобиль, транспорт эҳтиёт қисмлари 3 млрд. 919 млн. 311 минг 573 сум ёки 4,2 % ни, Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари 1 млрд. 28 млн. 653 минг 410 сум ёки 1,1% ни, Орг.техника маҳсулотлари 357 млн. 765 минг 770 сум ёки 0,4% ни, Енгил саноат маҳсулотлари 270 млн. 120 минг 600 сум ёки 0,3% ни ва бошқа турлардаги барча халқ истеъмоли моллари, канцелярия маҳсулотлари, бутловчи ва эҳтиёт қисмлар буйича жами 69 млрд. 015 млн. 674 минг 502 сумни ёки 74,6 % ни ташкил этди.

Ўзбекистон Республикаси товар хом-ашё биржаси Наманган филиали буйича Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011йил 7-февралдаги “Давлат харидлари тизимини муқобиллаштириш ва уларга кичик бизнес субъектларини жалб қилишни кенгайтириш тўғрисида”ги ПҚ-1475 қарорини бажариш мақсадида вилоятнинг хар бир шаҳар ва туманларида Ўзбекистон Республикаси товар хом-ашё биржасининг савдо майдончалари ташкил этилиши белгиланган эди.

Ушбу қарорни амалда бажарилишини таъминлаш мақсадида Наманган вилоятининг Мингбулоқ туманида 457-сонли савдо майдончаси, Норин туманида 458-сонли савдо майдончаси, Учқўрғон туманида 267-сонли савдо майдончаси, Тўрақўрғон туманида 472-сонли савдо майдончаси ҳамда Наманган шаҳрида 520-сонли савдо майдончалари ташкил этилди.

Қарор ижросини тўлиқ таъминлашда вилоят бўйича кичик бизнес субъектларига давлат харидлари бўйича яратилган шароитларни кенг оммага етказиш ва ташвиқот-тарғибот ишларини олиб бориш мақсадида вилоятнинг барча ҳудудларида кичик бизнес субъектларини давлат харидлари тизимида жалб этишни кенгайтириш бўйича жорий этилаётган янги тартиб ва қоидаларни тушунтириш юзасидан бюджет ташкилотлари ҳамда кичик бизнес субъектлари вакиллари иштирокида семинарлар ўтказилди. Бундан ташқари, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг шу йил 2011 йил 1 апрелдаги “Давлат харидларини ташкил этишга доир норматив-ҳуқуқий базани такомиллаштириш чора-тадбирлар тўғрисида”ги 100-сонли қарорини амалда бажарилишини таъминлаш, қарорнинг туб моҳиятини тула тушунтириш юзасидан Наманган шаҳри ҳамда вилоятнинг барча туманларида семинар- йиғилишлар ташкил этилди.

Мавжуд давлат хариди учун хизмат килаётган савдо майдончалари ҳамда филиалда фаолият олиб бораётган брокерлар томонидан бюджет корхоналари ва ташкилотлар томонидан берилган буюртмаларни ахборот порталига жойлаштириш ишларини узлуксиз амалга оширилиб борилмоқда. Логин ва парол олган бюджет ташкилотларига узлари порталга буюртма киритишлари учун тушунтириш ишлари олиб борилди.

2012 йил давомида филиал орқали 429 та корхона давлат харидлари савдо тизимида иштирок этиш учун таъминотчи сифатида акредитациядан утказилди.

Давлат харидлари ахборот порталида 2012 йил мобайнида жами «Давлат харидлари» ахборот портали орқали амалга оширилган электрон савдолар якунига кура 1613 млн.сум бюджет маблағларини иктисод килинди. Наманган ярмаркаси сайтларида кўргазмалар ярмаркалар савдосида асосий ўринларни металл маҳсулотлари 20 фоиз, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари 12 фоиз, асосий саноат жихозлари 11 фоизни, кимё маҳсулотлари 12 фоизни ташкил этган.

2.3.2-жадвал

Наманган товар ҳом ашё биржасида лидер товарлар.

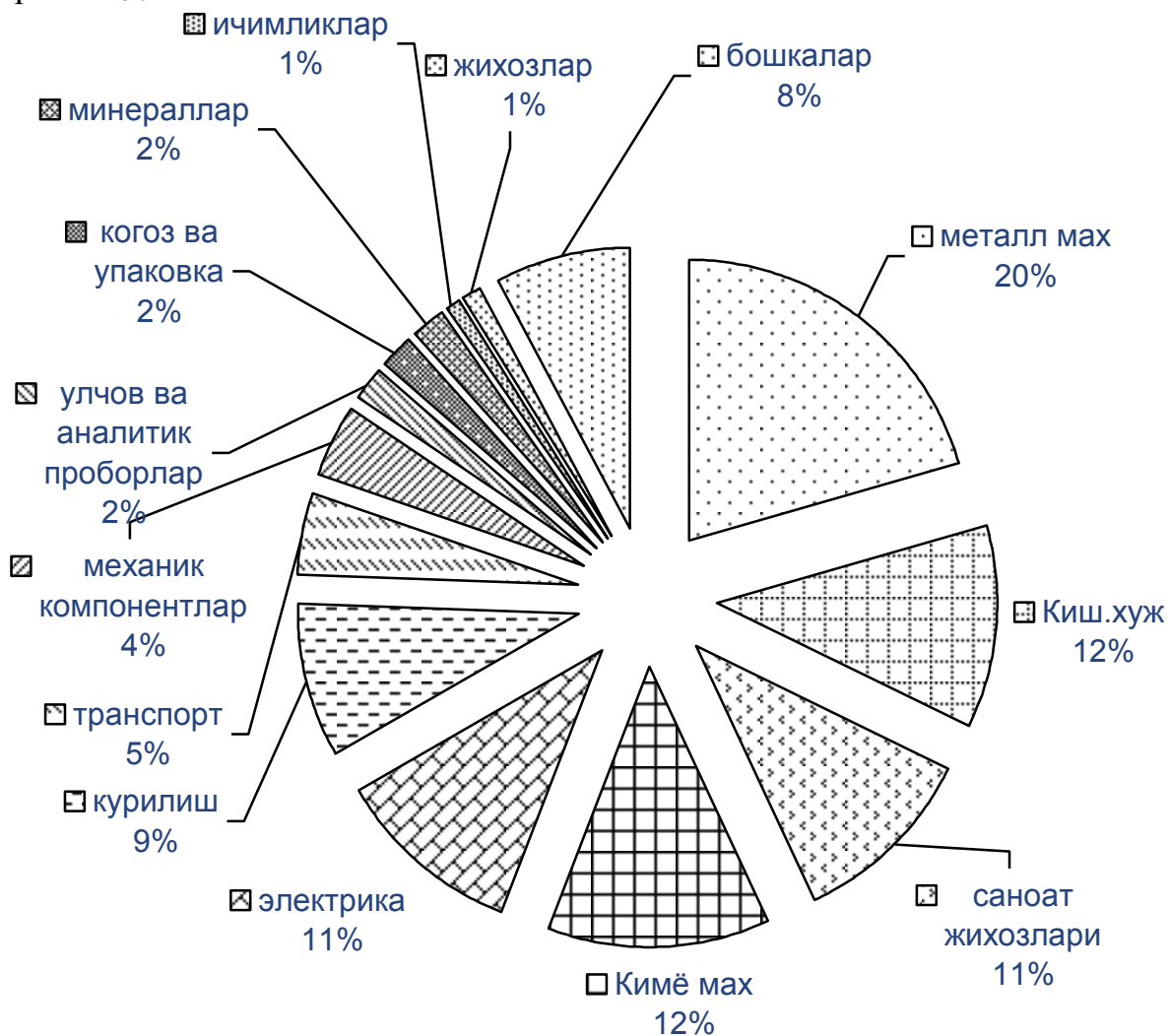
№	Маҳсулотлар	Кўрсаткич (млрд. сўм)
1.	Цемент	54,41
2.	Ун	29,5
3.	Сиқилган газ	23,75
4.	Ўсимли ёғи	22,5
5.	Полиэтилен	19,6

6.	Дизел ёқилғиси	15,2
----	----------------	------

Манба: Жадвал талаба томонидан Биржа маълумотлари асосида тайёрланган.

Наманган товар хом ашё биржаси савдоларида лидер товарлар цемент 54,41 млрд. сўмни, ун 29,5 млрд. сўмни, сиқилган газ 23,75 млрд. сўмни, ўсимлик ёғи 22,5 млрд. сўмни, полиэтилен 19,6 млрд. сўмни ташкил этган.

Ўзининг ахборот технологияларини афвзаллиги билан Наманган ярмаркаси сайти савдо жараёнлари иштирокчиларига катта қулайликлар яратмоқда.



13-расм. Наманган ярмаркаси сайтларида товар обороти структураси.

Ўзбекистон Республика товар хом-ашё биржаси ОАЖ Наманган филиали фаолиятида юзага келган муаммолар ва 2013 йилда биржа савдоларини такомиллаштириш бўйича таклифлар

1. Филиал савдо залида компьютерларни савдо системасига улаш учун ички тармок 2001 йилда монтаж килинган булиб, хозирги кунда моддий жихатдан эскирганлигини, савдо жараёнларида бир меъёрда ишлашни таминлай олмаётганлигини хисобга олиб, савдо залини электрон савдо ва электр таъминоти тизимларини хозирги давр талабларига мувофиқ кайта монтаж килиш;

2. 2009 йилда филиал биносида электр таъминоти узлуксизлигини таъминлаш мақсадида кушимча электр линияси куриб ишга туширилган, лекин электр таъминоти буйича муаммо тула ечимини топгани йук. Электрон савдо сессиялари вақтида электр таъминотида жуда куп узилишлар булиб, бу уз урнида мижозлар ва биржа аъзоларининг норозилигига, филиалнинг марказий бошқарув аппарати ҳамда бошка филиаллар билан ахборот алмашинувида узининг салбий таъсирини курсатмокда.

Юкоридагиларни эътиборга олиб электр таъминотидаги узилишларни олдини олиш учун электр таъминотини мукобил варианти- ягона электрон савдо тизими узлуксизлигини таъминлаш учун дизель генератор урнатиш мақсадга мувофиқ булар эди.

3. Хозирги кунда тезкор ва қулай электрон тўлови бўлган ИРАУ тизимини фаолияти тўхтатилиши кургазмали ярмарка савдолари иштирокчиларига жиддий таъсирини курсатди. Кафолатланмаган шартномалар тузиш мақсади йўқлиги сабабли корхоналар томонидан ўз маҳсулотларини тўғридан-тўғри шартномалар асосида савдосини амалга ошириб келмокларда. Барча маҳсулот ишлаб чиқарувчи ҳамда маҳсулот етказиб берувчи корхоналарни кўргазмали ярмарка савдоларига кенг миқёсда жалб этиш, қулай имкониятлар яратиш мақсадида ҳамда амалга оширилган битимларни кафолатланган шартномалар асосида расмийлаштиришни ташкиллаштириш учун маҳсулот тўловларини амалга оширишда тезкор ва қулай бўлган электрон ИРАУ тизимини янада такомиллашган янги тизимини ишлаб чиқиш ва амалга тадбиқ этилса, ишлаб чиқарувчилар ва маҳсулот етказиб берувчи кичик бизнес корхоналари томонидан кургазмали ярмарка савдоларида олди-сотди битимларини хажминини купайтиришга эришилиши мумкин.

Ш.боб. Товар ҳом ашё биржаси фаолиятини маркетинг таъминлари асосида самарадорлигини ошириш.

3.1. Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолиятида маркетинг стратегияларидан фойдаланиш.

Маркетинг стратегияси – фирманинг мақадли бозордаги маркетинг фаолиятини ифодаловчи бош дастури бўлиб, унинг азоқ муддатга мўлжалланган маркетинг комплекси (маркетинг - МИКС)ни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш орқали кўзланган мақсадига эришиш жараёнларини ўз ичига олади. Бозордаги хар бир сегмент учун алоҳида товар, баҳо тарқатиш, сотиш ва коммуникация сиёсатларини аниқланади. Маркетинг стратегиясида фирма қайси маҳсулот (хизмат) билан, қайси бозорга қачон кириши кераклиги белгиланади. Шундай қилиб маркетинг стратегияси, фирмани ўз

имкониятларидан фойдаланиб, атроф-мухит (бозор, макро омиллар ва бошқалар) шароитида мақсадига эришиш йўллари аниқлайди.⁴

Товар ҳам ашё биржасида маркетинг стратегиясига нисбатан кўйилаётган умумий талаблар қуйидагиларга олиб келиши керак:

1. Бозор ва ўз имкониятларини баҳолаш ҳақиқати.
2. Чоралар танловининг муқобиллиги (ошириш-товарлар, реклама нархининг пасайиши: сотувчилар миқдори, яъни турли кўринишдаги фаолиятлар бўйича ҳаракатлар мажмуи).
3. Қўйилган мақсадларни аниқлаш ёрқинлиги, тушунарлилиги.
4. Ҳаракатлар мослашувчанлиги (бирон-бир омилнинг таъсир этиши ҳолатида имкониятнинг вазиятини ўзгартиришга тез муносабати).
5. Вақтида тарқалишини чеклаш, бу мақсадларнинг муайян доирасини қайд этиш имконини беради: қисқа, ўртача ва узоқ муддатли.

Биржаларнинг ўсиш стратегияси ўз ичига корхонанинг келгусида яна қандай товарларни сотишни ўзлаштириши, қайси маҳсулотлар бозорига эътиборни кучайтириши, куч сарфлашини олади.

Биржаларнинг ўсиш стратегиясини 3 босқичдаги таҳлил асосида ишлаб чиқиш мумкин. Биринчи босқичда ҳозирги фаолият доирасидаги фойдаланиши мумкин бўлган имкониятлари аниқланади. Бунда ўсишга жадаллаштириш омили орқали эришилади; товар ёки бозорнинг мавжуд ҳолатида имкониятларни топиш ва ўсишга интилиш ўрин эгаллайди. Имкониятлари турлича бўлиши мумкин. Жумладан, товарни бозорга чуқурроқ сингдириш (харидорнинг эътиборини кўпроқ қозониш мақсадида рақобатчисига нисбатан товарни арзонроқ сотиш, сотилган товарлар маълум сонга етганида харидорга мукофот бериш билан рағбатлантириш, шу товарнинг янги истеъмолчиларини топиш) йўли билан сотишни кўпайтириш мумкин.

Стратегик режалаштириш биржа фаолиятининг асосий йўналишларини белгилайди, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш соҳасидаги барча ҳаракатларнинг мақсадга мувофиқ йўналишини акс эттиради. Сўнгра ҳар бир йўналиш бўйича батафсил режалар тузилади, чунки маркетинг концепциясини қўллайдиган корхоналар фаолият натижалари кўпроқ савдо соҳаси билан белгиланади, режалар орасида товар нусхасини яратишдан бошлаб то пировард сотишга қадар товар ҳаракати жараёнларини камрайдиган маркетингни режалаштириш алоҳида ўринни эгаллайди.

Кейинги ҳаракат босқичи - диверсификация йўллари таҳлил қилиш жараёни саналади. **Диверсификация** - маркетинг стратегияси бўлиб, корхоналар ишлаб чиқариш маҳсулотлари турларининг кўпайиши ва фаолиятининг кенгайиши билан боғлиқ капитал концентрациялашувининг шакли. Баъзи ҳолларда диверсификация ихтисослаштирилган биржаларнинг (саноат, транспорт, қурилиш, молия ва ҳ.к) бошқа тармоқларга кириб бориши ва кенгайишини билдиради. Диверсификация натижасида кўп тармоқли компаниялар вужудга келади ва турли-туман товарлар ишлаб чиқаради ва

⁴ А.Солиев. Маркетинг. Дарслик. Тошкент 2010.

хизматлар бажаради. Шунингдек, илмий кузатишлар олиб боради ва тадқиқотлар ўтказади.⁵

Ушбу босқичнинг асосий мақсади бўлиб, амалдаги фаолиятини кўлами танловидаги камчиликларни ва келгусида фирма учун самарали бўлган йўналишларни аниқлаш ҳисобланади.

Маркетингни замонавий концепциясида иккита стратегия кўрилади, дифференциалланган ва концентрланган маркетинг.

Дифференциалланган маркетинг стратегиясида чакана савдода унинг фаолиятини бир неча сегментда улар учун махсус ишлаб чиқарилган товарлар ва маркетинг дастурлари бўлишини талаб қилади. Бу стратегия харидорларнинг мотивлари ва тушунчаларига мос келувчи маркетинг дастури ва харидорларга мўлжалланган маркетингни асосий тамойилига мос келади. Бу стратегия харидорни бозордаги ҳолатини тўлиқ ифодалайди, шунинг учун, қоидага кўра, юқори сотиш ҳажмини ва концентрланган маркетинг стратегиясига нисбатан кичик таваккалчилик даражасини таъминлайди.

Маҳсулот дифференциацияси - турли бозорга чиқишнинг кейинги имкониятидир. Бу биринчи навбатда товар тақсимлашда диверсификация стратегиясини олиб боришга асосланади.

Стратегияни амалга ошириш жараёни икки катта босқичга бўлиниши лозим:

а) стратегик режалаштириш жараёни – биржаларнинг базавий стратегиясидан бошлаб функционал стратегия ва алоҳида лойиҳалар билан тугалланадиган стратегия танловини ишлаб чиқиш.

б) стратегик бошқарув жараёни – олдинги муайян стратегияни амалга ошириш, янги аҳвол тарзида стратегияни қайта шакллантириш.

Оқилона мулоҳаза асосидаги тизимлаш ва мантиқий жараён стратегик режалаштириш демакдир. Айни пайтда у олдиндан айтиб бериш, тадқиқот, муқобилни ҳисоб-китоб қилиш ва танлаш ҳамдир.

Биржаларнинг стратегияси поғонали тартибда қурилиши лозим. Бунда стратегия даражаси комплектилик, интеграция корхона тури ва ҳажмига боғлиқ равишда ғоят турли-тумандир. Масалан, оддий ташкилот битта стратегияга, мураккаби эса ҳаракат турли даражаларида бир нечта стратегияга эга.

Товар ҳом ашё биржаси учун уларни амалиётда қўллашни тавсия этамиз.

1.Бозор бўшлиғини эгаллаш стратегияси тор ихтисослашиш йўлида турган фирмалар учун хос. У муайян (кўпинча тор) доирадаги истеъмолчилар учун алоҳида ғайри оддий маҳсулот тайёрланишини кўзда тутади. Бундай корхоналар ўз бозор кучини шунда тўплайдиларки, уларнинг маҳсулоти у ёки бу даражада тегишли мижозлар гуруҳи учун ўрнини ҳеч нарса босолмайдиган товар айланади. Бундай компенсация кенг бозорнинг катта бўлмаган қисмини назорат этган ҳолда кучларини бўлиниб кетмаслиги учун интиладилар, кичик бозор сегменти энг кўп улушини эгаллайдилар. Одатда у

⁵ А.Солиев. Маркетинг. Дарслик. Тошкент 2010.

Ўзининг қиммат ва юқори сифатли товарини стандарт маҳсулот кимни қониқтирмаса ўшанга жўнатади.

2. Бозорга мослашиш стратегияси маҳаллий – локал кўламда ҳаракатдаги бизнес вақтида устунлик қилади. Майда, ихтисослашмаган корхона кучи конкрет миқдорнинг ҳажми бўйича (кўпинча ва қисқа муддатли) унга катта бўлмаган эҳтиёжини қондиришга энг яхши мослашганлигида кўринади. «Мацуси» фирмаси илмий-тадқиқот институти мутахассислари товарнинг ҳаётий даври давомийлигини қисқартиришнинг хайрон қоларли натижаларидан бири, фирманинг кўп эмас, балки шунчалик товар чиқариши мумкинлигига интилиши бўлиб қолди, деб ҳисоблайдилар. Улар керагидан ортиқ товар босиб қўйишни истамайди. Мослашиш стратегиясида асосий жиҳат – бозордаги ғолиб фирмалар амалиётда қилаётган нарсани биз кўриш ва эга бўлишни орзу қилишимиз шундан.

3. Рақобат курашининг илк стратегияси бозорнинг эски сегментини тубдан ўзгартириш ёки янги сени яратиш билан боғлиқдир. Гап шундаки товар ва хизматларни такомиллаштириш тўғрисида эмас, балки инқилобий қарорларни ўта қалтис (мисли кўрилмаган даражада фойдали, муваффақият қозонадиган ҳолатда) излаш ҳақида бормоқда.

Маркетинг стратегияси амалиётда биржалар фаолиятининг маҳаллий стратегиялари мақсадли бозорда маркетинг комплексининг зарур элементларидан фойдаланишларини ўз ичига олади.

Наманган товар ҳам ашё биржаси самарадорлигини ошириш бугунги глобал молиявий-иқтисодий инқироз давом этиб турган паллада объектив заруриятга айланди. Бу куйидагилар билан белгиланади:

- хизмат кўрсатиш билан шуғулланадиган субъектларнинг янгидан очилиши нодавлат маблағлари эвазига кўшимча иш ўринларини яратади;

- мамлакат бозори истеъмол товарлари ва хизматлар билан тўлдирилади;

- мамлакатнинг экспорт салоҳияти ошиб, валюта тушими кўпайиши мумкин;

- турли (солиқли ва солиқсиз) тўловлар орқали давлат бюджетининг даромади қисмини кўпайтириш имконияти яратилади;

- мамлакат таракқиёти учун чиройли ва муҳташам бинолар барпо этиш орқали замонавий технологиялар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларига жалб қилинади.

Бунининг учун биржа фаолиятида маркетинг стратегияларидан самарали фойдаланиш зарур.

Ҳар қандай биржа иқтисодиётда самарали ҳаракат қилиши учун ўзи маркетинг стратегиясини танлаб олиши лозим. Бунда биржанинг имкониятлари бозор талабларига мувофиқлаштирилиб, маркетинг стратегияси бозорни тадқиқ қилиш ва истиқболни белгилаш, товар ва истеъмолчиларни ўрганиш асосида ишлаб чиқилади.

Маркетинг стратегияси фирма имкониятларининг бозордаги ҳолатга мувофиқлаштириш, қўйилган мақсадларга эришишнинг комплекс воситаларини белгилашдан иборат. Америкалик етук иқтисодчи олим И.

Ансоффнинг фикрича, стратегия ўз моҳияти ва жиҳатидан ташкилотнинг ўз фаолиятида қарор қабул қилиш жараёнида қўллаш учун мавжуд бўлган қоидалар мажмуига айтилади.

Стратегик режалаштириш корxonанинг махсулот ишлаб чиқариш, истеъмолчилар, баҳо, реклама, сотиш ва бошқа фаолиятига асосий йўналиш аниқлайди, ҳар бир бўлими мақсадини белгилайди ва улар ишини мувофиқлаштиради.

Корхонада маркетинг стратегияси заминида қуйидаги беш талаб (принцип) мавжуд, улар корxonалар фаолиятида ҳисобга олиниши лозим:

1. Бозор бир хил эмас, у ўзига хос табақалар (сегментлар)дан иборат.

2. Корхона бозорда бир ёки бир нечта сегмент талабларини назарда тутиши мумкин. Аммо ҳар доим танланган бозори табақалари (сегментлари)ни ўзига жалб этишда, купрок муваффақият қозонишни уйлаш лозим.

3. Фирма бозорда мустақил ёки бошқа корxonалар билан ҳамкорликда фаолият кўрсатиши мумкин.

4. Маркетинг воситасини танлашда, купрок бир-бирига мос ва узаро вазибалари билан бир-бирини тулғизиб турувчиларни ишга солишни кузда тутиш керак. Масалан, товар упаковка(урама)си билан нарх, товар ҳаракати билан сотиш жойини, истеъмолчилар билан алоқаларни рекламага қушиб ишлатилиши тавсия этилади.

5. Корxonанинг бозорга чиқишида иқтисодий ҳолатни ҳар томонлама ҳисобга олиш талаб этилади. Масалан, умумий ва савдо конъюктурасининг ҳолатини, рақобатчилар билан тутган урни ва бошқалар.

Маркетинг стратегиясини ишлаб чиқишда энг муҳим муаммо, корxonани фойда олишга йўналтириш ҳисобланади. Унинг ечимини топишда жаҳон тажрибасида қуйидаги ёндошишлар мавжуд.

“Портернинг умумий стратегик модели”да биржа барча имкониятларини бозордаги бир сегментга қаратади, товар ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш эвазига махсулотга паст баҳо белгилаб истеъмолчиларни кўпроқ жалб этади ва сотиш ҳажминини оширади. Бошқа ҳолатда эса, рақобатчилар йўқ бозорни янги товар ассортименти билан эгаллаб олади.

“Товарлар (бозорлар имкониятлари қолипи (матрицаси))”да фойдани кўпайтириш биринчидан -товар ҳаракатини ўзгартирмаган ҳолатда бозорни кенгайтириш, иккинчидан - ҳали талаб қондирилмаган бозорларга кириб бориш; учинчидан - биржа бозорда яхши танилгандан сўнг янги товар ишлаб чиқариш ёки модификациясини ўзгартириш; тўртинчидан - янги бозорлар учун янги товарлар ишлаб чиқариш орқали эришилади.

“Бостон консалтинг гуруҳи қолипи” орқали бозорда фойда олиш, корхона фаолият кўрсатадиган ҳудудлардан энг самарали стратегик хўжалик бўлимларини танлаш билан амалга оширилади.

Биринчи ҳудуд - “юлдузлар” (катта талаб ва бозорда юқори улушга эришилган). Бу ҳудудни эъозлаб, янада мустаҳкамлаш чоралари кўрилади. Бозордаги улушни сақлаш учун нархларни пасайтириш, реклама

харажатларини кўпайтириш, маҳсулот турларини кўпайтириш ва бошқалар амалга оширилади.

Иккинчи ҳудуд - “соғин сигирлар” (паст талаб, аммо бозорда фирмани улуши юқори) Бу ҳудудга қаттиқ назорат ўрнатилади.

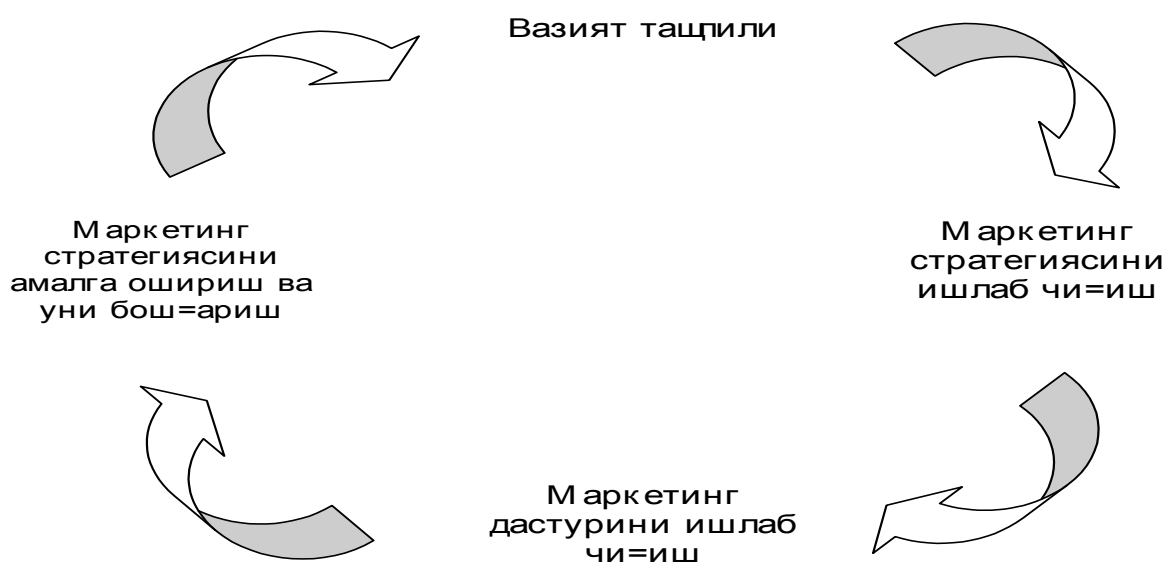
Учинчи ҳудуд - “қийин тарбияли болалар” (талаб юқори, аммо бозорда улуш кам). Бу ҳудуд имкониятларини ўрганиш ва “юлдузлар” ҳудуди даражасига кўтарилиши эҳтимоли борми ёки йўқми? Керак бўлса, ҳаракатни кўпайтириш зарур.

Тўртинчи ҳудуд - “итлар” (паст талаб ва бозорда кам улуш). Агар бундай ҳудудни эгаллаб туришга, кескин сабаб бўлмаса, ундан қутулиш керак.

Маркетинг стратегиясини ташкил қилувчи қарор қабул қилишнинг мақсади - истеъмол талабига таъсир қилишдир. Унинг воситалари эса товарнинг сифати ва ассортименти, баҳолар, устама ва чегиртмалар, хизматлар тўпламлари етказиб бериш тизими ва бошқалардир.

Булардан келиб чиққан ҳолда маркетинг стратегиясини амалга ошириш кўйидаги расмда келтирилган.

Вазият таҳлили мавжуд стратегияларни таҳрир қилишда, худди шунингдек, янги стратегиялар ишлаб чиқишда зарурдир.



13-расм. Маркетинг стратегиясини амалга ошириш.

Маркетинг стратегиясини амалга оширишнинг биринчи босқичи, яъни вазият таҳлили бозор имкониятларини аниқлашга, бозор сегментини аниқлашга, компаниянинг ўз кучи ва заиф томонларини белгилашга имкон беради. Бозор таҳлилининг натижалари маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш учун асос бўлиб хизмат қилади.

3.2. Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолиятида маркетинг стратегиялари самарадорлигини ошириш йўллари.

Амалиётда аниқ шароитдан келиб чиққан ҳолда баҳо ўрнатишнинг қуйидаги усулларида фойдаланилади: тўлиқ харажатлар; ўртача харажатлар, чекланган харажатлар ишлаб чиқаришнинг нормал (стандарт) харажатларига асосан, тўғридан-тўғри харажатларни ҳисобга олувчи мақсадли баҳо ёки мақсадли фойда нормаси. Буларнинг ҳар биттасига алоҳида тўхталиб ўтаемиз.

Тўлиқ харажатлар усули - ҳисобланган баҳоларга асосланган. У товар ишлаб чиқариш ва реализация қилишдаги барча харажатлар асосида аниқланади. Бу ҳисоблаш усулини шартли равишда қуйидагича таъсирлар қилиш мумкин. Барча тўғридан-тўғри харажатлар асос учун олинади. Унга (накладной) харажатлар ва фойда қўшилади. Фойда тармоқ ўртача фойда нормасидан ҳисобланади. Бу ўртача фойда нормаси ссуда фоизига, ўртача капитал айланиши тезлигича ва тармоқдаги рақобат даражасига боғлиқ бўлади.

Ўртача харажатларга асосланган баҳо - асосан юқоридаги усулдек ҳисобланади. Бир бирлик маҳсулот учун ўртача харажатлар (доимий ва ўзгарувчан) аниқланади. Агар конъюнктура кам даражада ўзгарса, яъни ишлаб чиқариш камроқ камайса ёки ошса, баҳо тўлиқ харажатлар даражасидан эмас, балки иқтисодий циклнинг ўртача харажатларига таяниб аниқланади. Бу усулдан фирма маълум муддат ичида баҳоларни олдинги даража ишлаб туриш мақсадида кўпроқ фойдаланади.

Чекланган харажатлар усули ишлаб чиқаришни кенгайтириш билан боғлиқ харажатларни ҳисобга олиш имконини беради. Бу усулдан фирма ишлаб чиқариш миқдорини ошириш, бозорда катта улушга эришиш ва сотишни кенгайтиришга эришиш мақсадида фойдаланади. Чекланган харажатлар - ишлаб чиқаришнинг бир бирлик маҳсулотга ошиши натижасида умумий харажатларнинг ўзгаришини билдиради. Чекланган харажатлар юқори ёки паст бўлиши мумкин. Бу талабнинг харакати ва ошиши кўламига; унинг ўзгариш даврига, мавжуд бўлган қувватлар билан талабни қондириш имкониятига ва бошқа омилларга боғлиқдир.

Агар ўсиб бораётган талабни қондириш учун мавжуд қувватлар оширилмаса, чекланган харажатлар ўртачадан кам бўлади. Чунки чекланган харажатлар доимий харажатларга асосланса, ўртача харажатлар доимий харажатларга асосланади. Агар бордию талабнинг ошиши доимий бўлса, уни қондириш учун ишлаб чиқариш харажатларининг барча унсурларини (ўзгарувчан ва доимий харажатларни) ўзгартиришга тўғри келади ва чекланган харажатлар ўртача юқори бўлади.

Баҳони ҳисоблашнинг бу усули қазиб олиш ва қайта ишлаш тармоқларида кенг қўлланилади. Бунга сабаб, шу тармоқларда ишлаб чиқаришнинг кенгайтириш натижасида ишлаб чиқариш харажатлари ҳам кескин ошади. Баҳоларнинг нормал (стандарт) ишлаб чиқариш харажатлари асосида ҳисоблаш усули - махсус баҳоларни ҳисоблаш усули саналади. Бу усулда - баҳолар ҳақиқий харажатлардан эмас, балки мавжуд ишлаб чиқариш шароитида, мавжуд моддий ва қиймат нормативлари асосида ҳисобланади.

Бу ерда харажатлар ишлаб чиқариш бошлангунча ҳисоблаб чиқилади. Маҳсулот таннархи калькуляцияси хом-ашё ва материалларга ўрнатилган нормативларидан, ишчи кучига ҳақ тўлаш харажатлари нормасидан ва (накладной) харажатлардан олинади. Бошқача қилиб айтганда, баҳоларни ҳисоблаш ишлаб чиқариш қувватларини юклаш нормал миқдорига нисбатан амалга оширилади. Умуман ишлаб чиқариш қувватларининг 80 фоиз юкланганлиги нормал ёки стандарт ҳисобланади.

Мақсадли баҳо ёки мақсадли фойда нормаси усули тўғридан-тўғри харажатларни ҳисобга олади. Бу усулда ҳам асос қилиб қувватларни маълум бир юкланганлик даражасига тўғри келувчи ишлаб чиқариш харажатлари ҳисобланади. Бироқ фойдани ҳисоблашга ёндашиш бошқача, яъни фирма ўз маҳсулотига олдиндан шундай баҳо ўрнатадики, унда фойданинг аниқ бир миқдори ўрнатилган бўлади.

Юқорида кўриб чиқилган усуллардан қайси бирини танлаш керак? Кўп ҳолларда ишлаб чиқариш миқдорига, бозордаги вазиятга ва бозорни қамраб олиш даражасига, баҳонинг ўз характериға (вақтинчаликми ёки нисбатан доимийми?) товар турига ва уни бошқа товарни ўрнини боса олишиға таянади. Шунинг ёддан чиқармаслик керакки, товарнинг ҳисоблаб чиқилган баҳоси ҳали унинг ҳақиқий бозор баҳоси дегани эмас. Бозор баҳоларини бозор тартибига солади. Ҳисоблаб чиқилган ва ҳақиқий бозор баҳоларининг нисбати турличадир. Умумий қонуният шундаки: фирма бозорда қанчалик мустаҳкам мавқега эга бўлса ва фирмада қанчалик маркетинг стратегияси тажрибаси кўп бўлса, фирманинг ҳисоблаб чиқилган баҳолари бозор баҳосига шунчалик яқин бўлади.

Янги ассортиментни лойиҳалаш, тажриба ва серияли нусхаларни яратиш, реклама товар ҳаракатини тезлаштирувчи бошқа усуллари йирик серияли ва оммавий ишлаб чиқаришдагидан кўра кўпроқ харажат талаб қилади. Шунинг учун бундай товарлар ҳаётийлик даврининг ривожланиш ва етуклик даврида баҳолар аста-секин пасаяди.

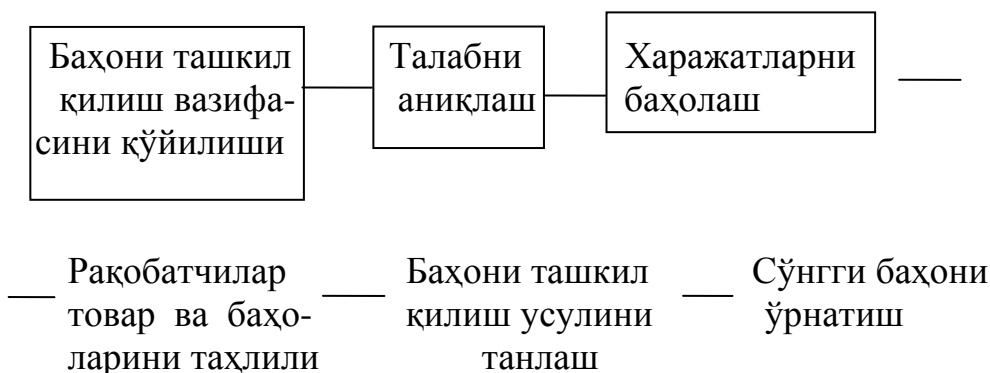
Товарнинг эскириш даврида баҳолар барқарорлашади ва товарнинг бозордан чиқиш даврида баҳо минимал бўлади. Шунга қараб баҳода акс этган фойда ҳам ўзгариб боради яъни: зарардан то минималгача (товарнинг бозорга киритилиш босқичида), ўртача пастдан то ўртагача (ривожланиш босқичида); максимал (етуклик босқичида), ўртачадан то ўртачадан пастгача (товарнинг эскириш даврида); минимал (товар ҳаётийлик даврининг сўниш (ўлиш) босқичида).

Маркетинг стратегиясининг асосини товарнинг сифати ва рақобатбардошлиги ҳисобланади. Бундан ташқари баҳо сиёсатида сервисни ҳисобга олиш шарт. Маълумки, яхши хизмат кўрсатишдек кўп харажат қиладиган нарса йўқ. Юқори сифатли товарлар ишлаб чиқариш, харидорлар ва истеъмолчиларга (ускунани ўрнатиш) таъмирлаш ва сотишдан кейинги (турли хизматлар кўрсатиш) юқори даражадаги хизматлар кўрсатиш қўшимча харажатлар қилиш билан боғлиқдир. Бу ўз навбатида товарга хизматларнинг баҳоси ошишиға сабаб бўлади. Шу билан бир вақтда анъанавий ва маркетингли ёндашиш ишлаб чиқариш, сотиш ва хизмат

кўрсатишни ташкил қилишнинг турли моделларига асосланган. Анъанавий ёндашувда харидор товарни эксплуатация қилиш жараёнида уни харид қилиш ва хизмат кўрсатиш учун кўп вақт ва маблағ сарфлайди. Чунки унинг фойдаси алоҳида олинган самаралардан ташкил бўлади. Ҳар бир босқич учун алоҳида пул тўлашга тўғри келади. Маркетингли ёндашишда харидорнинг пул маблағи ва вақти тежа-лади. Бунга сабаб, товарлар ва хизматларга анча юқори баҳолар бўлса ҳам умумий истеъмол самараси билан таклиф қилинади. Натижада умумий харажатлар кам, фойда эса юқори бўлади. Масалан, АҚШ фермери учун маркетингни ўз фаолиятининг асоси қилиб олган фирмага ўз участкаси тупроғи намунасидан юборса бўлгани, у турли ўғитлардан қайсисини, қачон ва қай миқдорда фойдаланиш лозимлиги кўрсатилган тавсияни олади. Агар фермер шу хизматдан фойдаланмаганда эди, кўп харажат қилишга тўғри келар эди. Бундан ташқари, унинг меҳнати натижасини ҳеч ким қафолатмаган бўларди. Чет эл тажрибаси шуни кўрсатадики, худди шундай шароитда ҳосилдорлик ва маҳсулот сифати анча ошади, сақлашдаги йўқотишлар камаёди. Фермер ўз маҳсулотининг рақобатбардошлигидан ҳам ютади.

Бозорга мўлжалланган маркетингли ва ишлаб чиқаришга мўлжалланган фирмаларнинг молиявий сиёсатида жиддий фарқ мавжуд. Биринчиси, бозорда ўз ўрнини эгаллаш ва мустаҳкамлаш учун қандай қилиб баҳо сиёсатидан яхшироқ фойдаланиш, харидор қандай баҳони қабул қилиши мумкинлигини аниқлаш, рақобатчилардан қандай қарши ҳаракатни кутиш кераклигича диққатини жалб қилади. Иккинчиси эса юқори сифатли ва паст таннарх билан товар ишлаб чиқаришга ҳаракат қилиб, асосий диққатни таннархга қаратади.

Баҳоларни ҳисоблаш методикасини қуйидаги тартибда таъсирруф қилиш мумкин (-чизма).



14-расм. Товар сифатига баҳонинг боғлиқлигини ҳисобга олинган баҳо ўрнатиш стратегияси.

Қуйидаги 3.2.1-жадвалда товар сифатига баҳонинг боғлиқлиги ҳисобга олинган баҳо ўрнатиш стратегиялари акс эттирилган.

Товар сифатига баҳонинг боғлиқлиги ҳисобга олинган баҳо ўрнатиш стратегиялари.

		БАҲО		
Товар сифати		Юқори	Ўрта	Паст
	Юқори	1. Мукофотли чегирмалар стратегияси.	2. Бозорга чуқур кириб бориш стра-тегияси.	3.Юқори қий-матли аҳами-ятлилик стра-тегияси.
	Ўрта	4. Юқори баҳолар стратегияси	5. Ўрта дара-жали стратегия.	6. Ўта сифатлилик стратегияси.
	Паст	7.Ўғирлаш стратегияси.	8.“Усти ялтироқлик” стратегияси.	9. Паст қийматли аҳамиятлилик стра-тегияси.

Натижада товарнинг харидорлилик самараси унутилади. Маркетингли шароитда ўзгарувчан баҳолардан фойдаланилади. Бу баҳолар талаб ва таклифнинг ўзгаришига жуда сезгир. Шунинг учун улар бозордаги вазиятга қараб доим ўзгариб туради ва ўз-ўзини тартибга солувчи бозор муносабатларининг асоси бўлиб ҳисобланади.

Нарх-навони ташкил қилиш, ҳақиқий бозорнинг баҳо сиёсатини катта харажатларини талаб қилади. Лекин фирмалар ўзгарувчан баҳолар, самарали маркетинг фаолиятининг муҳим омилларидан бири эканлигини тушуниб етиб бу харажатлардан қочмайдилар. Шу сабабли маркетинг хизмати таркибида баҳолар ҳисоблаш усулини танловчи, нарх-навони ташкил қилиш билан шуғулланувчи алоҳида бўлинма мавжуд.

Маркетинг стратегияси корхоналар имкониятларини бозордаги ҳолатга мувофиқлаштириш, қўйилган мақсадларга эришишнинг комплекс воситаларини белгилашдан иборатдир. Маркетингни икки томони бўлиб, улар: страегик маркетинг ва операцион маркетинга бўлинади.

Стратегик маркетинг - бу таҳлил жараёни бўлиб, унда эҳтиёжларни таҳлили, яъни асосий бозорни аниқлаш, бозор сегментацияси, макро, микросегментация, ўзига жалб этувчанлик таҳлили, бозор потенциали, қаётийлик цикли рақобатбардошлик таҳлили, барқарор рақобатли афзалликлар ўсиш стратегиясини танлаш таҳлили ва бошқалар тушунилади. Стратегиянинг туб маъноси деганда, мужассамлашган режалаштириш сиёсати тушуниш мумкин. Стратегик маркетингнинг вазифаси шундан иборатки, корxonанинг барча фаолият турларини, ривожланиши ва рентабеллигини таъминлаш йўналишларини доимо белгилаш ва қайта мўлжаллашдан иборатдир.

Корxonанинг ривожланиш стратегиясини ишлаб чиқишда рақобатчилик афзаллиги табиатини аниқлаб олишдан иборат бўлиб, у кейинги стратегик ва тактик қадамлар учун асосга айланади. Рақобатчилик афзаллигини икки ўлчамга таяниб аниқлаш мумкин, яъни "унумдорлик"

(харажатлар бўйича афзаллик) ва "бозор кучи" (қабул қилинадиган максимум сотув нархига кўра афзаллик). Корхона хусусиятларини, унинг кучли ва кучсиз томонларини қуйидагиларда кўришимиз мумкин:

- бозорни рационаллаштириш;
- бозорни ташкил этиш.

Бозорларни ривожлантириш стратегияси. Бу стратегияларда кўйилган мақсад-мавжуд товарларнинг янги бозорларга киритиш йўли орқали сотиш ҳажмини ўсиши ҳисобланади. Бу ерда ҳам бир катор муқобил вариантлар мавжуд:

-янги сегментлар бу ҳудди ўша регионал бозордаги янги сегментларга мўлжалланади;

-янги сотиш каналлари-бунда мавжуд бўлган тармоқлардан сезиларли равишда ажралиб турувчи бошқа тармоққа товарни киритиш мақсад қилиб кўйилади;

-худудий экспансия-бунда мамлакатнинг бошқа регионларига ёки мамлакатларга кириб бориш назарда тутилади.

Товарлар орқали ривожланиш стратегиялари. Бу стратегияларнинг алтернатив вариантлари корхона фаолият юритувчи бозорларга мўлжалланган янги ёки яхшиланган товарларни ишлаб чиқиш ҳисобига сотишни ўстиришга йўналтирилган. Бу стратегиянинг қуйидаги имкониятлари таклиф этамиз:

-характеристикаларни кўшиш, яъни товарнинг функциялари ва характеристикалари сонини ошириш ҳамда бунинг ҳисобига бозорни кенгайтириш, турли сифат даражадаги товарларнинг янги моделлари ёки вариантларини ишлаб чиқиш;

-товар хусусиятини янгилаш, янги-эски товарлар рақобатбардошлигини, уларни функционал ёки технологик жиҳатдан яхшиланган товарларга алмаштириш, рақобатчиларни ҳисобга олган ҳолда муайян товар бозорида қайси афзалликни ҳимоя қилишни ҳисобга олиш.

Кўпгина фирма стратегиялари ўсиш мақсадларини мўлжалда тутуди, яъни сотиш ҳажми бозор улушини, фойдани ёки фирма ўсиш ўлчамини. Усиш бу - фирма фаоллигига тадбиркорликни рағбатлантирувчи ходимлар ҳамда раҳбарият манфаатга интилишни кучайтирувчи омилдир. Динанизм, яъни ўзгаришнинг бу элементидан мустақил ҳолда ўсиш, иқтисод қилиш ҳамда бошқа тажриба самараси ҳисобига рақобат ҳужумларини акс эттириш учун керакдир.

Ўсиш мақсадлари 3 та турли даражада ифодаланган бўлиши мумкин:

1) асосий бозорга нисбатан ўсиш

2) ишлаб чиқариш занжирига кўра ўсиш - асосий фаолиятга нисбатан "олдинга" ёки "орқага" интеграция ва интеграцион ўсишдир

3) одатдаги фаолият зонасидан ташқаридаги имкониятларига асосланган ўсиш диверсификация воситасида ўсиш.

Бозорга кириб бориш стратегияси. Бунда мавжуд бозорларга бор бўлган сотиш ҳажмини оширишга интилиш керак. Бунга қуйидаги усуллар орқали эришиш мумкин, яъни:

- бирламчи талабни ривожлантириш;
- ўз бозор улушини ошириш;
- бошқа бозорларни кўлга киритиш;
- ўзининг бозордаги ҳолатини қимоя йўли орқали тиклаш;
- сифатни яхшилаш, яъни товарнинг ўз функцияларини хусусиятлар йиғиндиси ёки тўплами сифатида бажарилишини яхшилаш;
- товарлар гаммасининг янгиларини кўлга киритиш, яъни ташқи воситалардан фойдаланган ҳолда мавжуд товарлар гаммасини тўлдириш ёки кенгайтириш;
- товарлар гаммасини рационаллаштириш, яъни ишлаб чиқариш ёки сотиш харажатларини пасайтириш учун товарлар гаммасини модификациялаш.

Интеграцион стратегия фирма ишлаб чиқариш ва сотиш занжирида ўзи учун стратегик муҳим бўлган бўғинларни назорат қилиб бориб, ўз рентабеллигини ошира олганида оқланиши мумкин. Бунда "олдинга" ва "орқага" бўлган интеграцияларни ҳамда горизонтал интеграцияни фарқлаш керак бўлади.

1) "Орқага" бўлган интеграция стратегиялари. Таъминотнинг стратегик жиҳатдан муҳим манбаини стабиллаш ёки қимоя қилиш учун фойдаланилади. Бу интеграциядан баъзида, таъминотчилар фирма учун зарур бўлган материаллар ёки деталларни чиқариш учун ресурслар ёки ноу-хауга эга бўлмаган ҳолатда фойдаланадилар. Яна бир мақсад бўлиб, асосий фаолият I муваффақияти бўлган янги технологияни ўрганиб олишдир.

2) "Олдинга" бўлган интеграция стратегиялари. Бунда мақсад чиқариш каналлари устидан назоратни таъминлашдир. Баъзи ҳолларда "олдинга" бўлган интеграция ўз маҳсулотидан фойдаланувчиларни яхшироқ билиш учунгина амалга оширилади.

3) Горизонтал интеграция стратегияси. Бу стратегиялар умуман бошқа мақсадга эга бўлиб, уларнинг мақсади - муайян рақобатчиларни топиш ёки назорат қилиш йўли билан фирма ҳолатини кучайтиришдир. Асослар бу ерда турлича бўлиши мумкин: бунда ҳалақит бераётган рақобатчини нейтраллаш, самарага эришиш учун критик массага етиш, сотиш тармоғига ёки харидорлар сегментига қўриш қабилардан иборат.

Диверсификация орқали ўсиш стратегияси. Фирма жойлашган ишлаб чиқариш занжири ўсиш ёки рентабелликни таъминлаш учун ҳам имкониятлар такдим қилаётган бўлса, бу рақибларнинг позицияси жуда кучли бўлганлиги ёки асосий бозор тушиш даврида турган бўлганлигидан шундай ҳолат бўлаётганлиги исботланади. Диверсификация концентрик ва соф турларга бўлинади

Концентрик диверсификация стратегияси - бу стратегияни амалга оширишда фирма ўзи фаолият юритган саноат занжири доирасидан ташқарига чиққан ҳолда технологик ёки тижорат режасида бўлган фаолиятларни тўлдирувчи янги фаолият турларини излайди.

Соф диверсификация стратегияси - бундай ҳолатда фирма технологик ёки тижорат режаларининг бирортасида ҳам мавжуд бўлмаган, ўзининг

анъанавий ихтисослашуви билан боғлиқ бўлмаган фаолият турларини ўзлаштиради. Бундан мақсад ўз портфелини янгилашдан иборат.

Рақобатчилик стратегиялари. Рақобатчиликни таҳлил қилиш фирманинг энг хавфли рақобатчиларига нисбатан қандай рақобат афзалликларини қўллаш имконини беради. Бу уларга ҳаракатлари йўналишларини англашга ҳам ёрдам беради. Кейинги босқич ёки қадам - амал қилувчи рақобатли кучларни ҳаққоний баҳолаш асосида стратегияни ишлаб чиқариш ва қўйилган стратегик мақсадларшга эришиш воситаларини аниқлашдир.

Ф. Котлер фирмага тегишли бўлган бозор улушидан келиб чиққан ҳолда 4 та рақобат стратегиялари турини кўрсатади:

- 1) бозор лидери стратегияси
- 2) "белгилашга еки ўртага чиқарувчи" стратегияси
- 3) "лидер кетидан борувчи" стратегияси
- 4) мутахассис стратегияси.

1) Бозор лидери стратегияси - товар бозоридаги "лидер" фирма ҳукмронлик позициясига эга бўлади ва буни унинг рақиблари ҳам тан олади. Лидер категориясига - таниқли фирмалар ёки марказлар киради: "Procter@Gamble", "IBM" "Kodak" каби компаниялар "лидер" фирманинг кенг қамровли стратегияларига эга.

2) Ўртага чиқарувчи стратегия. Ҳукмронлик позициясига эга бўлмаган корхона еки лидер кетидан бориш стратегиясини ёки лидерга ҳужум қилиш, яни уни ўртага курашга чақирувчи стратегия деб билиш мумкин. Бу стратегиянинг мақсади лидер ўрнини эгаллашдир. Бунда 2 та муаммо ҳал қилувчи аҳамиятга эгадир: 1) лидерга ҳужум қилиш учун плацидармни таъминлаш; 2) унинг жавоб қайтариш ва ҳимояланиш имкониятларини баҳолаш.

Плацидармни таъминлашда фронтал ва флангли ҳужум муқобил вариантлари ҳисобга олинади. Фронтал ҳужум - рақибга қарши унинг ўзи қўллайдиган воситаларидан рақибнинг заиф томонларини аниқлашдан фойдаланиш тушунилади. Унга тҳужум қилувчи куч 3 марта ортиқ бўлиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Флангли ҳужум рақибнинг заиф томонлари ёки ҳимояланганлиги эвазига у билан курашни назорат қилиб туради. Бунда ўртага чақирувчининг пластик стратегияси - нарх орқали ҳужум қилиш, яъни худди ўхшаш товарларни пастроқ нархда таклиф этишдан иборатдир.

3) Лидер кетидан борувчи стратегия. Бунда лидер кетидан борувчи катта бўлмаган ҳажмдаги бозор улушига эга ҳамда ўз қарорларини рақиблар қабул қилган қарорларга мослаштириб борувчи рақобатчилар тушунилади. Бу ҳолат кўпинчи олигаполия вазифаларида бўлиб туради.

4) Мутахассис стратегияси. Мутахассис бир ёки бир нечта сегментлар билан қизиқади, унинг мақсади катта дарёда майда балиқча эмас, балки кичик ариқда йирик балиққа айланишдир. Бу асосий стратегиялардан бири бўлган тушунчадир. Мутахассис ўз диққатини қаратаётган сегмент еки бозор улуши рентабелли бўлиши учун қуйидаги беш шароитни бажариши керак:

- етарли фойда потенциалига эга бўлиш;
- ўсиш потенциалига эга бўлиш;

- рақиблар учун кам жалб қилувчи бўлиши керак;
- фирманинг специфик имкониятларига мос келиш;
- мустақкам кириш тўсиқларига эга бўлиш.

Бизнес режани ишлаб чиқиш маълум бир мантикий тузилмага асосланади. Бизнес режа кўпчилик бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларнинг жорий этган муайян шакллари бўйича тузилади (ушбу умумий қабул қилинган тузилмадан четга чиқиш савдо корхонасининг тармоқдаги аҳамияти ва ўлчамига боғлиқ). Савдо соҳасидаги корхоналарга бизнес режани қуйидаги тартибда тузиш тавсия этилади:

1.Савдо корхонасининг (стратегик ривожланиши) тузилиш лойиҳаси бўйича қисқача тавсифнома.

2.Савдо корхонаси ва унинг тузилма бирликларини.

3.Истеъмол бозори конъюктурасининг таҳлили ва истиқболи(унга чегишли сегмент бўйича).

4.Товар айланишнинг режалаштирилган ҳажми ва таркиби.

5.Харидорларга қўшимча хизмат кўрсатишнинг режалаштирилган номенклатураси.

6.Товар айланиши ва савдо хизматларининг моддий ва меҳнат ресурслари билан таъминланганлиги.

7.Молиялаштиришнинг стратегияси ва молиявий режасл.

8.Хавфларни баҳолаш ва уларни суғурталаш шакллари.

9.Лойиҳани амалга оширишнинг бошқариш схемаси.

Ишлаб чиқилган бизнес режа савдо менежерлари ва кўзланган инвесторларга савдо корхонасининг танланган ривожланиш стратегиясини ва унинг иқтисодий самарадорлигини ҳар томонлама баҳолаш имкониятини яратади.

3.3.Наманган товар ҳом ашё биржаси фаолияти самарадорлигини оширишда хориж тажрибаси.

Лондон метал биржаси 1882 йили “Metal Market” компанияси томонидан ташкил топган.

Биринчи жаҳон уруши даврида биржа ишламаган ва унинг фаолияти яна уз ишини давом эттирган. Иккинчи жаҳон уруши йиллари биржа уз фаолиятини тухтатиб, 1945 йили Англия ҳукуматининг рухсати билан яна уз фаолиятини бошлади.

Лондон метал биржаси жаҳонда рангли металлларнинг расмий бозори булиб, жаҳондаги рангли металллар савдосида баҳо (нарх) ни барометри булиб хизмат қилади ва биржа контракти стандарт шартларини ишлаб чиқади ва сугурталаш учун фойдаланилади. Бу биржа айланасининг объекти булиб алюминий, калайн, мис, Рух, кургошин, никель ва кумуш ҳисобланади. Бу ерда фьючерс ва аниқ битимлар тузилади.

Товар айланасининг купгина қисмини хорижий контрагентлар битими, шу билан бирга Гарбий Европа, Америка ва Япония, Шаркий Европа металлари ташкил этади. Халқаро товар айланасида қабул қилинган жаҳон

нарх коэффиценти биржадаги бу металлнинг хар кунги котировкаси булиб ҳисобланади.

Лондон Метал биржаси аъзолари икки категорияга булинади: Уз номидан биржада битим тузиш ҳуқуқига эга бўлган, хусусий биржа аъзолари ва биржада фирма ва компания номидан битим тузувчи вакиллари.

Катта булмаган хусусий аъзо гуруҳларига айланада (в қолце) битим тузишга руҳсат этилади (уз ҳисобидан, биржа аъзоларининг буюртмалари асосида ва учинчи шахсни муқофотлаш мақсадида).

Биржа сессиялари биржа айланасида қатъий белгиланган вақтда олиб борилади. Бу вақт баъзи бир маълумотларга қура белгиланади. Биржада битимлар биржа сессиялари вақтида бир кунда икки маҳал, шанба, якшанба ва байрам кунларидан ташқари, амалга оширилади. Бу ерда шар бир металл билан алоҳида савдо операциялари амалга оширилади, яъни икки маҳал беш минутдан эрталабки ёки маҳсус сессияларда маҳсус котировка (нарх белгилаш) си 11.50 дан бошланиб 13.05 да тугатилади. Тушки овқатдан сунги сессия 15.20 да бошланиб 16.35 тугатади.

Биржа қумитасининг руҳсати билан эрталабки ва кундузги сессиядан сунг норасмий савдо бошланади, яъни биржа айланаси аъзолари орасида кечки буюртмаларни бажаришга имкон яратадиган норасмий битимлар тузилади. Бундай савдо металлнинг барча турлари билан уша захоти амалга оширилади. Лондон лондон металл биржасида сотиладиган олтин айланасининг аниқ ва фьючерс маркази булиб хизмат қилади. Бу ташкилот лондон брокерлик фирмалари, яъни Лондон металл биржаси томонидан ташкил этилган ва молиялаштирилган.

Фирма бюроларидан бирида битимлар 8.30 ва 19.30 орасида тузилади. Ёш Лондон биржаларидан бири 1980 йилда ташкил топган Халқаро ёкилги биржаси ҳисобланади. Фьючерс битимининг объекти булиб нефть, мазут, дизель ёкилгиси ҳисобланади. Бу биржа КУМЕХ Америка биржасига нисбатан фаоллиги сустрок. Буюк Британиядаги Лондон биржасидан ташқари асосан маҳаллий аҳамиятга эга бўлган, улар орасида энг катта ва халқаро аҳамиятга эга бўлган Ливерпулдаги пахта бозоридир.

Биржа бошқарувини уч йилга сайладиган, тарқибда 20-22 кишидан иборат бошқарувчилар, йигилиши амалга оширилади. Йигилиш аъзолари – банк вакиллари, сугурта компания вакиллари, маклер, эмигрант ва инвесторлар вакиллари

Бу идоарнинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- биржа фаолиятида қоидаларга риоя қилишни қузатиш;
- биржада савдо жараёнларни амалга ошириш ҳуқуқини белгилаш;
- биржани меъёрида амал қилишини таъминлаш;
- нарх тизимини тўғри белгилаш;
- биржа жараёнидаги тортишувларга руҳсат бериш.

Қолган назорат ва бошқарув идоралари биржа арбитражи, маклерлар палатаси листинг буйича йигилишлар брокерлик жараёнларини меъёри ва қоидаларини аниқлаш, маклерлар фаолиятини назорат қилишни амалга

ошириш ҳамда нарх-навони шакллантириш жараёнини назорат қилиш учун ташкил этилган.

Барча мамлакатларда давлат ягона иқтисодий сиёсатини олиб боради. Бу ерда тадбиркорлик фаолиятини ўзини маъмурий ва иқтисодий воситалари орқали тартибга солади. Аммо барча мамлакатларда биржа билан давлат орасидаги муносабатлар бир ҳил бўлмасда давлат назоратида туради, улар фаолиятининг устивор йуналишлари талаблар негизида белгилаб берилади.

Товар фьючерс савдоси натижасида зиммасига қуйдаги ваколатлар юклатилади.

- Биржа операцияларида иштирок этишга рухсат этилган жисмоний юридик шахсларни рўйхатга киритиш;
- Қонунни амалга ошириш зарур бўлган қоида ва кўрсатмалар ишлаб чиқиш ва чоп этиш;
- Ҳар қандай фьючерс савдосини тегишли кўмитаси ёки маъсул шахсга барча битим ёки савдо операциялари, шунингдек томонларнинг исми, комиссия фикри буйича бозор фаолияти меъёрини бузувчи ҳаракатлар, ишлаб чиқарувчи инвесторларнинг манфаатларига зид ёки зарар етказадиган ҳаракатлар буйича ахборотлар;
- Контракт шартлари бўйича биржа қоидалари, олди-сотдини амалга ошириш шакиллари ва усуллари, тузиладиган битимлар ва туловлар ҳақидаги малумотларни қайта ишлашни, савдо иштирокчиларининг молиявий жавобгарлигини таминлашни узгартириш ва қушимчалар қилиш;
- Критик ҳолат юзага келса фьючерс бозори фаолиятини бошқариш;
- Комиссия фикри буйича биржада нормал савдони тиклаш ва ушлаб туриш учун зарур бўлган чора тадбирлар кўриш;
- Сотувчи ва харидор томонидан қўлга киритилаётган контрактлар сонини чегаралаш.

Биржа хорижий ривожланган мамлакатлар тажрибаси шуни яққол исботладики, биржа фаолиятини давлат томонидан тартибга солишни, бошқарилиши унинг ягона ҳуқуқий баъзасини яратишдан бошланади.

Россияда биржа савдоси махсус қонунларсиз юзага келган булсада унинг асосий фаолиятида қонуний норматив ҳужжатларга таянилади.

Биржа фаолиятини бошқаришнинг ҳуқуқий асаси бу биржа фаолияти тўғрисидаги қонунлар, Президент фармонлари Вазирлар Маҳкамаси қарорлари ва бошқа норматив ҳужжатлар ҳисобланади.

Юқоридаги ҳужжатларда давлат ва биржа орасидаги барча муносабатлар ўз аксини топган. Унга асосан:

- Давлат биржа фаолияти устидан ҳуқуқий назоратни олиб боради;
- Давлат биржаларини ташкил этиш ва ёпишни уз зиммасига олади;
- Биржаларда товар айланиши ҳақидаги маълумотларда хатарлар булиб туради;
- Давлат биржа фаолияти юзасидан жорий текширувлар ўтказилади.

Товар биржалари фаолияти юзасидан махсус комиссиялар ташкил этилган бўлиб, улар ваколоти доирасига қуйидагилар киради:

- Агар биржа қонун доирасидан ташқарида фаолият олиб борган булса биржани олди-сотди лицензиясидан махрум қилиш;
- Биржага давлат камиссарини тайинлаш;
- Биржа фаолияти юзасидан аудиторинг текширувини утказиш;
- Биржа ва клиринг марказларидан ҳисоб-китоб хужжатларини назорат учун талаб қилиш ва ҳоказо;

Давлат қонунлар доирасида фонд биржалари фаолиятини бошқариб боради. Бу бошқариш биринчи навбатда фонд биржаларининг ташкилий ва бошқарув структураси, тартиби ва функционал принципларини белгиловчи маъмурий ва иқтисодий ҳарактерга эга бўлган тадбирларни ўз ичига олади.

Мамлакат ҳудудларида ишлаш ҳуқуқи (лицензияни) комиссия беради. Лицензияларни олиш учун қуйидаги талабларни ҳисобга олишлари лозим:

- Фонд биржаси бозорида юридик шахс ва касб устаси сифатида ҳаракат қилиши;
- Биржа штатида Молия вазирлиги томонидан берилган Қимматли қозғалар буйича малакали мутахасис аттестациясига эга булган касб эгалари булиши лозим.

Давлат органлари биржаларда савдони ўтказиш тартиби ҳақидаги қонундан товар хом-ашё ва фонд биржалари томонидан бажарилишини назорат қилишга ҳақлидир. Давлат қимматли қозғалар бозорининг фаол иштирокчиси ва йирик эмитентларидан бири сифатида қимматли қозғалар бозоридаги нарх-наволар ҳақида ишончли ахборотни тарқатади, биржа залини замонавий ахборот коммуникация воситалари билан таъминлайди.

Давлат органлари амалдаги қонунлар асосида фонд биржаларининг фаолиятини назорат қилади фонд биржаси инвестор сифатида яъни қимматли қозғаларни чиқаришга ҳақли эмас.

Давлат бошқаруви ва назоратининг таркибий қисми бўлиб биржа ва унинг инфраструктурасини ташкил этувчи биржа бозорининг шахсий воситалари ҳисобланади .

Лицензиялашни биржа фаолиятига руҳсат бериш усули ва биржанинг ташкилий, иқтисодий ҳуқуқий статисусини белгиловчи қонун асосида амал қилиш талабларини назорат қилиш деб қараш лозим.

Биржа лицензия олиш учун комиссияга қуйидаги маълумотларни тавсия қилади.

1. Биржанинг низоми.
2. Биржанинг давлат рўйхатидан ўтганлиги тўғрисида маълумот.
3. Биржа савдоларини ўтказишда бинодан фойдаланишни тасдиқловчи хужжат.
4. Товар биржаси устав жамгармасига эълон қилинган 50 фоиздан кам бўлмаган маблағни қўйишганлиги ҳақидаги хужжат.
5. Биржа штаб жадвалига мувофиқ устав капиталидаги таъсисчилар орасида улушни тақсимланиши тўғрисидаги рўйхат.

Комиссия биржага юритиш тўғрисидаги ҳужжатни яъни қарорни тақдим этилган шундан сўнг икки ой ичида ҳал этади.

Биржа ҳам барча тадбиркорлик субъектлари сингари фаолияти натижасидан келиб чиқиб белгиланган солиқларни тўлайдилар. Солиқ тўловчилар эса бу қимматбаҳо қозғаларни олувчи ва сотувчилари ҳисобланиб объекти қимматбаҳо қозғалар олди-сотди шартномаси ҳисобланади.

Биржа савдо қоидалари ўз ичига қуйидагиларни олади:

- Биржа савдоси иштирокчилари ва уларни ўтказиш қоидалари;
- Биржа товарлари уни савдога қўйиш ва савдодан олиб ташлаш қоидалари;
- Биржа битимлари ва уларни турлари;
- Биржа савдоларини рўйхатдан ўтказиш ва уларни ҳақиқий деб тан олиш;
- Биржа савдоси қоидасини бузганлиги ҳақидаги тортишувларни ҳал этиш ва уларни жаримага тортиш.

Биржа фаолиятидаги асосий жараёнлардан бири биржа битимларидир. Биржа битимлари биржа савдоси қоидаларида белгиланган тартибда амалга оширилади. Бизнинг Республикамизда фаолият олиб бораётган биржаларда битимлар тузишнинг ҳуқуқий мос булиб Биржа бошқармаси кенгашининг 16 сентябр 1991 йилда тасдиқланган «Биржа савдоси қоидалари» хизмат килади.

Биржа бўлими биржа йиғилишида тузилиб, бу ерда шахсан биржа аъзоларининг иштирок этишлари шарт эмас. Уларнинг котибдан иш олиб боровчи брокерлик идоралари аъзоси иш юритиши мумкин.

Биржа битимларида қуйидаги маълумотлар ўз аксини топиши лозим:

А) битимни амалга ошириш жойи. Бу ерда биржа йиғилиши булиши мумкин.

Б) биржа объектлари – уларга доимий ва узгарувчан биржа аъзоларини киритишимиз мумкин.

В) биржа буюми – котировка савдоси ва иштирок этиш учун рухсат этилган товарлар, қиммат баҳо қозғалар.

Шу билан бирга биржа фаолиятида қуйидаги тадбирларни ривожлантириш лозим:

- Сотувчи омборидаги товарлар мавжудлигини уларни Ўзбекистон Республикаси «Биржа тўғрисида»ги қонуни талабларига мос келишини назорат ўтказиш;

- товарларни биржа талабларига мос келиши тўғрисида маълумотнома бериш;

- биржа битимларини бажарилишини юзасидан сотувчи мажбуриятларини кафолатлаш;

- биржадан маълумотномалар олиш ва биржаларга маълумотлар бериш.

Сюрвейер юридик шахс ҳисобланади. У ўз фаолиятини биржа сюрвейери назорат асосида амалга оширилади.

Сюрвейер рўйхатидан ўтиш учун биржага қуйидаги ҳужжатларни тақдим этишлари керак:

- а) сюрвейер сифатида рўйхатдан ўтказиш тўғрисида ариза;
- б) ариза берувчи корхона низоми ва таъсис шартномаси нусхаси;
- в) муҳр ва имзоларни наъмуналарини нотариус томонидан тасдиқланган банк карточкаси;
- г) биржа мижозларига кўрсатиладиган хизмат турлари;
- д) биржанинг ҳисоб палатасига қафолат маблағлари ўтказганлиги тўғрисидаги ҳужжат;

Қабул қилган масаласини биржа провлецияси хал этади.

Руйхатдан ўтгандан сўнг сюрвейер ва биржа «биржа» сюрвейери ҳақидаги шартномани имзолаши шартдир

Сюрвейер мавжуд товарлар ҳақида маълумотнома бериш учун маълумотларни тўғри эканлиги юзасидан ишонч ҳосил қилиб мақсади ва сотувчи омборини назоратдан ўтказиш керак.

Бу ерда асосий эътибор:

-биржа ким ошди ва ярмарка савдосига сотувчи томонидан қўйилган товарларнинг мавжуд ҳажми;

-товар сифатли биржа ким ошди ва ярмарка савдоси талабларига мос келишини;

-товарларни турли йукотишларидан саклаш шароити мавжудлигини;

Агар сотувчи томонидан биржа битимлари бажарилиши таъминланмаса, сюрвейер икки ҳафталик муддат ичида харидорни зарарларини қоплаш шarti, яъни:

-ўша турдаги биржа ким ошди ва ярмарка савдоси орқали сотиб олиб харидорга бериш;

-товар кийматини харидорга тўлаш ёки битимнинг 15% миқдорида жарима тулаш. ;

-биржа фойдасига битимнинг 5% миқдорида жарима тўлаш

Сюрвейернинг биржа битимларини қафолатларини бажариш жараёнидаги йўқотишини сотувчи Ўзбекистон Республикаси қонунларида белгиланган тартиб бўйича қопланади.

Ҳисоб клиринг палата - Биржанинг муҳим бўғини ҳисобланиб юридик шахс мақомига эга эмас. Биржа номидан ҳаракат қилади, мустақил бирон-бир операцияни, ҳаракатни бажариш ҳуқуқига эга эмас.

ХКПда биржа аъзолари ва уларнинг мижозлари томонидан жамланган маблағлар тортиб олинмайди ва музлатилмайди, давлат оргинлари томонидан солиқ ва бошқа йиғимлари сифатида олинмайди.

ХКП асосий вазифаси:

- Биржа битимларини қафолатли бажарилиш тизимини яратиш.
- Биржа битимлари юзасидан оператив ҳисобларини амалга ошириш.
- Аъзолар ва ХКП мижозларига ҳисоб-клиринг операциярини ташкил этиш.

ХКП асосий функцияси:

- амалга оширилган биржа битимлари юзасидан томонлар мажбуриятини Аниқлаш туғрилаш ва ҳисобга олиш

- Ҳужжатларни тузиб чиқи шва бажарилиш йўллари, пулларни ўтказиш ва товарларни етказиб беришга асос бўлувчи .

- Биржа контрактлари ўз вақтида бажарилиш назорат қилиш.

- тўловга қарши етказиб бериш шартига риоя қилишни таъмирлаш

- Биржа битимлар бўйича келиб тушган пулларни қабул қилиш. Шу жумладан задатка тариқасидаги депозитларни

- Ҳисоблар очиш ва ХКП аъзолари ва мижозларини рўйхатдан ўтказиш, идентификацион номер бериш

- Савдода иштирок этувчиларни ҳисоб рақамларидаги маблағлар бўйича белгиланган тартибда маълумот бериш

- Биржа савдоларида тузилган натижалар, кафолат фонди ҳисобидан биржа контрактларини бажарилишини кафолатлайди.

- ХКП ёзма кўрсатмалари асосида ҳисобларни амалга ошириш

- ХКП аъзолари ва мижозлари ҳаракатини ҳисобга олиш ва назорат қилиш

- ХКП аъзолари ва мижозларидан аъзолик бадаллари ва камицион йиғимлар тариқасида тушган маблағлар ҳисобини ва назоратини олиб бориш

- Биржа фаолияти юзасидан даврий нисбатларни тайёрлаш

- Биржа маклерларига савдо сессиясида бошлангунга қадар Биржа битимлари бўйича тушган задатка суммаси ҳақида маълумотлар тайёрлаш

- ХКП ишини яхшилаш юзасидан таклифлар ишлаб чиқиш ва тавсия қилиш

- Биржаларда импорт ва экспорт контрактларни рўйхатдан ўтказиш

- импорт буюмлари паспортини расмийлаштириш, импорт биржа шартномалари бўйича буюк божхона декларацияларини бойишини таъмирлаш

Биржа, кўргазмали ярмарка савдолари битимларида қатнашчилари кафолат таъминланган ва таъминланмаган маблағ билан биржа шартномалари иштирок этишлари этиш мумкин. У шартномада қуйидаги маълумотлар кўрсатилади.

- Биржада ўтказилган шартнома коди
- Ҳалқаро код
- Товарнинг тўлиқ номи
- Ўлчов бирлиги
- Шартномадаги хат
- Бошланғич баҳо
- Жойлашган ери
- Шартнома тури
- Тўлов шакли
- Етказиб бериш вақти
- Кафолат ва задатка
- Ишлаб чиқарувчи давлат
- Кодаклаш ҳақида маълумот
- Лицензия мавжудлиги

- Кафолат хати мавжудлиги
- Сертификат мавжудлиги
- Қонун доирасидаги бошқа хужжатларни мавжудлиги

Савдо тизимида олди-сотди бюртмасини бажарилишига рухсат этилади. Буюртма топширишдан сотувчи ёки харидорни брокери ўзининг шахсий коди билан киради. Олди-сотди шартномасини тўлдиради, унда қуйидагилар кўрсатилади:

- 1.Шартнома номери
- 2.Сотувчи ва харидор шахсий варақАси
- 3.Буюртма йўналиши
- 4.Буюртма тури
- 5.Бир шартнома нусхаси
- 6.Сотилган ва сотиб олинган шартномалар сони

Биржа савдолари савдо сессиялари жадвали асосида ўтказилади. Унинг муддати ва жойи ўзгаррилиши ҳақидаги қарорни биржа кенгаши кўриб чиқади ва камида уч кун олдин катнашчиларни хабардор қилади. Биржада олди-сотди ишлари узлуксиз олиб борилади. Битим натижаси тикет(битим баёномаси) деб юритилади. Унда қуйидагилар кўрсатилади:

- Шартнома номери ва номи
- Товар миқдори
- Битим умумий суммаси
- Сотувчининг номи ва реквизитлари
- Харидор ном ива реквизитлари

Тикет сотувчи ва сотиб олувчи брокерлар томонида имзоланади ва биржадан рўйхатдан ўтказилади. Мижозларнинг мажбуриятларини бажарилишини асоси бўлиб хизмат қилади

Спот битими сотиб олувчиси задалка таъминланган 5 банк куни ҳисобига биржанинг ХКП ҳисоб Рақамига 100 фоиз тўловига етадиган маблағни ўтказди.

Биржа ХКП товар қийматини 100% суммасини тасдиқлаган ҳолда сотувчига товарни жўнатиши ҳақида хабар беради.сотувчи шарномада кўрсатилган муддатда мажбуриятларни бажариш шарт яъни харидор товарни жўнатиш керак. Сотувчи харидор томонидан имзоланган накладной биржа ХКПга кўрсатгандан сўнг вакалотли банк ҳисобига ўтказиб беради

Биржаларда тузилган барча битмлар ошкора очиқ тарзда амлга оширилиши лозим. Унинг натижаси бу биржа тикети ҳисобланади. Томонларнинг ундан фойдаланиш бу ҳақиқий товарларнинг етказиб бериши ва биржа ХКП имкониятларидан фойдаланиб ҳисоб-китоб қилишдир.

Шартномада фойдаланилмаган ёки бирор бир томонни шартнома мажбуриятларида бош тортиш ҳолларида унинг задалкаси бошқа томон тўлайди. Шартномани бажаришдан воз кечган томон иккинчи томонга келтирилган зарарни ва задалка суммасини қоплаши шарт. Бирор бир томонни битимдан воз кечиши томонларни битм шартлари бузиши ҳолларида, бирзанинг ХКП айбдор тамон суб счётидан жаримани кундаги миқларда ундириб олинади. Задатка қўйилган битимларда- қўйилган задатка

суммасини тенг микларда жабрланувчи томонларга задатка қўйилмаган битимларда 1.5% микларида ҳар бир жабрланувчи томонга

Агар товар ҳаридорга етказиб берилмаса, битим миқдоридаги пул маблағи ХҚПни ҳаридор счётида қолади ва битим бекор қилинади. Биржа аъзолари ва мижозларидан йиғилган комиссия тўловлар миқдорини Биржа кенгаши Аниқлайди ва у Биржанинг даврий ҳисоботларида ўз аксини топади.

Клиринг ҳисоби тизими хизматидан барча фойдаланувчилар, биржа бозори иштирокчилари битимларини тузишда маълум миқдорда ўзларига тегишли бўлган пул маблағларини таваккал қилади. Ҳозирги кунда юқоридаги таваккалчиликнинг қуйидаги турлари мавжуд:

- ❖ Бозор таваккалчилиги
- ❖ Кредит таваккалчилиги
- ❖ Фоизли таваккалчилик

Бозор таваккалчилиги- барча фонд, хом ашё биржаларида нарх тебраниши, банк фоизи ставкаси узгариши билан боғлиқ бўлган таваккалчиликдир. Бу ерда Аниқ бир тамонни нарх ўзгариши ҳисобига зарар кўриши ҳолати мавжуд. Бозор таваккалчилигининг бир кўриниши ҳалқаро бозор таваккалчилиги ҳисобланади. Бунда асосан фьючерс контрактлари ва қимматли қоғозларнинг жаҳон бозори ҳисобидаги муддатининг келишмовчилигида негизда юзага келади. Масалан, брокер бошқа бир давлатдан сотиб олган қимматли қоғозни давлатлардаги ҳисоблар муддатини келмаганлиги сабабли ўз давлатида сотиб олмайди.

Кредит таваккалчилиги - бу клиринг ҳисоб жараёнининг бўғини барча жанжирида ўз вақтида бўлмаган ҳисоб таваккалчилигидир. Бу таваккалчилик одатда жуда кам учрайди ва биржа савдо жараёнининг воситачилари – брокерлар ўртасида ривожланган биржа бозори шароитида тўловлар биржа инфратузилмаси томонидан кафолати белгиланади.

Тизимли таваккалчилик алоқа комунникация хизмати камчиликлари ва ходимларнинг эътиборсизликлари туфайли йўқотиши. Бунга мисол қилиб электр энергия таъминотидаги чекланишларини олиш мумкин. Таваккалчиликни олдинини олишнинг бир йўли бу ХҚП хизматидан фойдаланиш ва биржада йирик кафолат фондларни ташкил этишдир.

Хулоса

Биржа ҳозирги кунда бозор инфратузилмаси субъектларининг асосийларидан бири ҳисобланиб, иқтисодий эркинлаштириш шароитида тадбиркорлик фаолиятининг ривожланишида алоҳида аҳамият касб этади. Шу боисдан ҳам мустақиллигимизнинг дастлабки кунларидаёқ юртбошимиз И.Каримов мамлакатимиз миқёсида олиб борилган туб иқтисодий ислохотларда биржа ва биржа фаолиятини янада юксалтиришга алоҳида эътибор қаратади. И.Каримов Қонунчилик палатаси ва Сенатнинг Олий Мажлиси қўшма йиғилишида сўзлаган нутқида қуйидагиларни таъкидлайди: «Товар хом-ашё биржалари фаолиятини тубдан қайта кўриш, маҳсулотнинг асосий қисми, шу жумладан қайсики юқори талабга эга бўлган, юқори ликвидлили товарлар пахта толаси, бензин ва дизел ёқилғиси, минерал ўғит, ўсимлик ёғи, ун ва бошқа товарлар бугунги кунда биржа савдоларида сотилмоқда» деб айтиши фикримизнинг яққол исботи ҳисобланади.

Лекин, шу билан бирга ечилиши лозим бўлган муаммолар ҳам мавжуд

Кичик бизнес субъектларини аккредитация қилиш жараёнида уларнинг асосий фаолияти тугрисида тулик маълумот олиб шу фаолияти куламида савдода иштирок этиши, яъни давлат харид савдо тизимида нималарни етказиб бера олиши ва хизмат курсатишини алоҳида курсатиб утилиши ва агар уз фаолияти чегарасидан чикиб бошқа бир фаолият турига катнашадиган (савдода иштирок этадиган) булса уз-уздан савдо бекор булишини йулга қуйиш керак. Мисол учун биноларни жорий таъмирлаш учун савдода таъминотчилик килаётган кичик бизнес субъектлари озик-овкат маҳсулотларини етказиб бериш ёки фермер хужаликлари чой ва шакар маҳсулотларини сотиш учун савдода катнашиш ва шунга ухшаш ҳолатлар куп кузатилаяпти, шунинг оқибатида Газначилик томонидан талаб қилинган меъёрий ҳужжатлар таъминотчида йуклиги натижасида битимлар тулик бажарилмаётганли кузатилмоқда. Бу ҳолат бюджет ташкилотлари учун анча кийинчилик тугдирмоқда;

Кичик бизнес субъектларини аккредитациядан утказиш учун талаб қилинадиган ҳужжатлар ичида давлат солиқ инспекциясидан олиннадиган маълумот (ишчи сони ва қайси бизнес турига мансублиги)ни олиш кийинлиги:

Деярли ҳар бир таъминотчига суралган маълумотни олиш учун 100 карорни такрор-такрор солиқ инспекциясига такдим этилиши;

Шу маълумотни олиш учун кунлаб, баъзида хафталаб кутилиши;

Мижозлар олиб келаётган хатда карорда талаб қилинган маълумотлар йуклиги ва шунга ухшаш тускинликларга учралмоқда.

Таклиф: Ушбуни олдини олиш мақсадида Давлат солиқ инспекциясига Биржа томонидан шу муаммоларни ҳал этиш тугрисида ва маълум бир намуна курсатиб шу асосида кичик бизнес субъектларига маълумот бериш учун Алоқа хати билан мурожаат этиш керак;

Кичик бизнес субъекти бюджет ташкилоти талабномасини етказиб бериш буйича шартнома имзолади, шу жараёнда вужудга келаётган муаммолар:

Махсулот кичик бизнес субъекти томонидан талабномачи манзилига етказиб борганда махсулоти сифатли була туриб рад этилиши, яъни махсулотингиз сифатсиз экан; бизга ёкмади шунга ухшаш бахоналар билан талабномачи таъминотчини харажатга куйиши;

Шартнома имзоламаслик учун бюджет ташкилоти маблаги йуклигини, молия пул маблағларимизни олиб куйди ёки ушбу махсулотга биз буюртма бермаганмиз керак эмас деган бахоналарни рукач килиши.

Таклиф: Ушбу муаммоларни хал этиш учун талабномачи буюртма киритиш мобайнида узига керакли ва талаб килган махсулотни расми билан порталга жойлаштириши ва шу махсулот тугрисида етарлича малумот беришини мажбурлаш керак.

Давлат харидлари буйича ташкил этилган комиссияси факатгина Тошкентда мавжудлиги ва бу кийинчиликлар тугдираётгани муаммоси мавжуд. Шу сабаб хар бир вилоятда шундай комиссия тузилса таъминотчилар билан буюртмачилар орасидаги низолар тезрок хал булади.

Битимга асосан таъминотчи ва буюртмачи уртасида тузиладиган шартнома ва шу шартномани биржа томонидан имзоланишида кичик бизнес субъектларида вужудга келаётган муаммолар:

1) Маълум бир таъминотчи маълум бир буюртмачини бир нечта махсулотини битим оркали етказиб бериш шартини олди, лекин хар бир битим учун алохидадан шартнома тайёрлаш ва буни окибатида исрофгарчилик, ортикча харажат;

2) Шартномаларни биржа томонидан тасдиклатиш учун вилоятнинг жуда узок худудларидан биржанинг марказий филиалига келиб шартномаларни руйхатга олдиришга жуда куп вақт сарфланаяпти, вахоланки шартнома тузилган санадан бошлаб 1 кун мобайнида биржадан руйхатдан утказиш керак.

Таклиф: Хар бир махсулотга алохидадан шартнома ва бу шартномаларни руйхатга олдириш урнига биратула системага битим урнига шартномани жорий килиш керак.

Озик-овкатларни жамлаб куйиш жорий этилди, бу холат таъминотчиларни савдода иштирок этишини сусайтирди. Чунки бу каби жамлаб куйилган озик овкатларни худудлардан бир ёки икки таъминотчи савдода иштирок этаяпти.

Таклиф: Махсулотларни гурухларга ажратиб куйиш лозим, масалан: дон махсулотлари, сабзавотлар, сут махсулотлари ва хоказо.

Наманган вилояти асосан кишлок хужалик махсулотлари етиштириш учун мослашган худуд хисобланади, лекин давлат харидлари савдо тизимида бундай махсулотлар эълон порталига жойлаштирилаяпти, бу эса фермер хужаликларини савдога жалб килинишига тускинлик килаяпти.

Таклиф: Эълон порталига жойлаштирилаятган махсулотларни яна бир куриб чикиб, савдо порталига полиз экинларини, сут махсулотларини ва гушт махсулотларини жойлаштириш керак.

Шу билан бирга, биржалар фаолиятини ривожлантириш учун қуйидаги таклиф ва хулосаларни берамиз:

1. Наманган товар ҳом ашё биржаси самарадорлигини ошириш бугунги глобал молиявий-иқтисодий инқироз давом этиб турган паллада объектив заруриятга айланди. Бу қуйидагилар билан белгиланади:

-хизмат кўрсатиш билан шуғулланадиган субъектларнинг янгидан очилиши нодавлат маблағлари эвазига қўшимча иш ўринларини яратади;

-мамлакат бозори истеъмол товарлари ва хизматлар билан тўлдирилади;

-мамлакатнинг экспорт салоҳияти ошиб, валюта тушими кўпайиши мумкин;

- турли (солиқли ва солиқсиз) тўловлар орқали давлат бюджетининг даромад қисмини кўпайтириш имконияти яратилади;

-мамлакат тараққиёти учун чиройли ва мухташам бинолар барпо этиш орқали замонавий технологиялар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларига жалб қилинади.

Бунининг учун биржа фаолиятида маркетинг стратегияларидан самарали фойдаланиш зарур.

2. Корхонада маркетинг стратегияси заминда қуйидаги беш талаб (принцип) мавжуд, улар корхоналар фаолиятида ҳисобга олиниши лозим:

1. Бозор бир хил эмас, у ўзига хос табақалар (сегментлар)дан иборат.

2. Корхона бозорда бир ёки бир нечта сегмент талабларини назарда тутиши мумкин. Аммо ҳар доим танланган бозори табақалари (сегментлари)ни ўзига жалб этишда, купрок муваффақият қозонишни уйлаш лозим.

3. Фирма бозорда мустақил ёки бошқа корхоналар билан ҳамкорликда фаолият кўрсатиши мумкин.

4. Маркетинг воситасини танлашда, купрок бир-бирига мос ва узаро вазибалари билан бир-бирини тулғизиб турувчиларни ишга солишни кузда тутиш керак. Масалан, товар упаковка(урама)си билан нарх, товар ҳаракати билан сотиш жойини, истеъмолчилар билан алоқаларни рекламага кушиб ишлатилиши тавсия этилади.

5. Корхонанинг бозорга чиқишида иқтисодий ҳолатни ҳар томонлама ҳисобга олиш талаб этилади. Масалан, умумий ва савдо конъюктурасининг ҳолатини, рақобатчилар билан тутган урни ва бошқалар.

3. Маркетингни замонавий концепциясида иккита стратегия кўрилади: дифференциалланган ва концентрланган маркетинг.

Дифференциалланган маркетинг стратегиясида фирмадан унинг фаолиятини бир неча сегментда улар учун махсус ишлаб чиқарилган товарлар ва маркетинг дастурлари бўлишини талаб қилади. Бу стратегия харидорларнинг мотивлари ва тушунчаларига мос келувчи маркетинг дастури ва харидорларга мўлжалланган маркетингни асосий тамойилига мос қилади. Бу стратегия харидорни бозордаги ҳолатини тўлиқ ифода қилади, шунинг учун, қоидага кўра, юқори сотиш ҳажмини ва концентрланган

маркетинг стратегиясига нисбатан кичик таваккалчилик даражасини таъминлайди.

Дифференциалланган маркетинг стратегияси юқори инвестиция, ишлаб чиқариш ва бошқариш харажатларини талаб қилади, шунинг учун у йирик корхоналар учун зарурдир.

5. Бундай устунликни аниқлаб олиш учун рақобатли вазиятни таҳлил қилиб чиқиб, қуйидаги саволларга жавоб бериш лозим:

-қўриб чиқиладиган товар бозори ёки сегментда муваффақиятнинг ҳал қилувчи омиллари қайсилар?

-бу ҳал қилувчи омиллар нуқтаи назаридан фирманинг қандай кучли ва кучсиз томонлари бор?

-мана шу ҳал қилувчи омиллар нуқтаи назаридан энг хавфли рақобатчининг қандай кучли ва кучсиз томонлари бор?

6. Харажатларни иқтисод қилиш ҳисобига лидерлик стратегияси. Бу стратегияни марказ эътиборида - рақобатчига нисбатан кам харажатлар асосий ўринда туради. Харажат муносабатига афзалликлар 5 та рақобатли кучга қарши самарали ҳимояни ташкил этади:

* фирма ўзини тўғри рақобатчиси билан нарх жангида ҳам қарама-қарши туришга лойиқ ва нархда фойда олишга эга;

* кучли мижозлар кучли рақобатчи учун даражасидан нархни пасайишига эриша олмайди;

* паст харажатлар кучли таъминотчиларга қарши ҳимояни таъминлайди;

* паст харажатлар янги рақобатчилар учун кириш тўсиқларини ташкил қилади ва бир вақтнинг ўзида товар-ўринбосарларга қарши яхши ҳимоя ташкил қилади.

7. Барча мамлакатларда давлат ягона иқтисодий сиёсатини олиб боради. Бу ерда тадбиркорлик фаолиятини ўзининг маъмурий ва иқтисодий воситалари орқали тартибга солади. Аммо барча мамлакатларда биржа билан давлат орасидаги муносабатларбир ҳил бўлмасида давлат назоратида туради, улар фаолиятининг устивор йуналишлари талаблар негизида белгилаб берилади.

Товар фьючерс савдоси натижасида зиммасига қуйидаги ваколатлар юклатилади.

- Биржа операцияларида иштирок этишга рухсат этилган жисмоний юридик шахсларни рўйхатга киритиш;

- Қонунни амалга ошириш зарур бўлган қоида ва кўрсатмалар ишлаб чиқиш ва чоп этиш;

- Ҳар қандай фьючерс савдосини тегишли қўмитаси ёки маъсул шахсга барча битим ёки савдо операциялари, шунингдек томонларнинг исми, комиссия фикри буйича бозор фаолияти меъёрини бузувчи ҳаракатлар, ишлаб чиқарувчи инвесторларнинг манфаатларига зид ёки зарар етказадиган ҳаракатлар буйича ахборотлар;

- Контракт шартлари бўйича биржа қоидалари, олди-сотдини амалга ошириш шакиллари ва усуллари, тузиладиган битимлар ва туловлар

ҳақидаги маълумотларни қайта ишлашни, савдо иштирокчиларининг молиявий жавобгарлигини таъминлашни узгартириш ва қушимчалар қилиш;

- Критик ҳолат юзага келса фьючерс бозори фаолиятини бошқариш;
- Комиссия фикри буйича биржада нормал савдони тиклаш ва ушлаб туриш учун зарур бўлган чора тadbирлар қўриш;
- Сотувчи ва харидор томонидан қўлга киритилаётган контрактлар сонини чегаралаш.

8. Мамлакат ҳудудларида ишлаш ҳуқуқи (лицензияни) комиссия беради. Лицензияларни олиш учун қуйидаги талабларни ҳисобга олишлари лозим:

- Фонд биржаси бозорида юридик шахс ва касб устаси сифатида ҳаракат қилиши;
- Биржа штатида Молия вазирлиги томонидан берилган Қимматли қоғозлар буйича малакали мутахасис аттестациясига эга бўлган касб эгалари бўлиши лозим.

9. Биржа лицензия олиш учун комиссияга қуйидаги маълумотларни таъмин қилади.

-Биржанинг низоми.

-Биржанинг давлат рўйхатидан ўтганлиги тўғрисида маълумот.

-Биржа савдоларини ўтказишда бинодан фойдаланишни тасдиқловчи ҳужжат.

-Товар биржаси устав жамғармасига эълон қилинган 50 фоиздан кам бўлмаган маблағни қўйишганлиги ҳақидаги ҳужжат.

-Биржа штаб жадвалига мувофиқ устав капиталидаги таъсисчилар орасида улушни тақсимланиши тўғрисидаги рўйхат.

10. Биржа битимларида қуйидаги маълумотлар ўз аксини топиши лозим:

А) битимни амалга ошириш жойи. Бу ерда биржа йигилиши бўлиши мумкин.

Б) биржа объектлари – уларга доимий ва узгарувчан биржа аъзоларини киритишимиз мумкин.

В) биржа буюми – котировка савдоси ва иштирок этиш учун рухсат этилган товарлар, қиммат баҳо қоғозлар.

11. Шу билан бирга биржа фаолиятида қуйидаги тadbирларни ривожлантириш лозим:

- Сотувчи омборидаги товарлар мавжудлигини уларни Ўзбекистон Республикаси «Биржа тўғрисида»ги қонуни талабларига мос келишини назорат ўтказиш;

- товарларни биржа талабларига мос келиши тўғрисида маълумотнома бериш;

- биржа битимларини бажарилишини юзасидан сотувчи мажбуриятларини қафолатлаш;

- биржадан маълумотномалар олиш ва биржаларга маълумотлар бериш.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Қонунлари, Президенти Фармонлари, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари ва Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари ва маърузалари.

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси, Тошкент «Ўзбекистон» 2002 й.
2. "Хусусий корхоналар тўғрисида" 2003 йил 11 декабр.
3. " Валютани тартибга солиш тўғрисида" (янги тахрир) 2003 йил 11 декабр
- 4."Хусусий тадбиркорлик субъектлари, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида" 2003 йил 30 август № ПФ-3305
- 5."Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий янада эркинлаштириш соҳасидаги устивор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида" 2005 йил 14 июн
- 6."Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида" 2005 йил 14 июн
7. "Бозорни истеъмол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ҳамда савдо ташкилотларининг ўзаро муносабатларини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида" 2002 йил 13 ноябр № 390
- 8."Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида" 2005 йил 15 июн
- 9.И.А.Каримов. 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 2013 йил
10. И.А.Каримов. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг «Ўзбекистонда ижтимоий-иқтисодий сиёсатни амалга оширишда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг роли ва аҳамияти» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқи.
- 11.Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир. – Президент Ислом Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2010 йил 28 январь.
- 12.И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва усуллари. Тошкент, «Ўзбекистон», 2009 й
13. Ўзбекистон Конституцияси – биз учун демократик тараққиёт йўлида ва фуқаролик жамиятини барпо этишда мустаҳкам пойдевордир. – Президент Ислом Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинганининг 17 йиллигига бағишланган тантанали маросимдаги маърузаси // Халқ сўзи, 2009 йил 6 декабрь.

2. Дарсликлар ва монографиялар

- 14.А.Солиев. Маркетинг. Дарслик. Тошкент 2010.
15. А.Солиев “Маркетинг бозоршунослик” Тошкент 2008 йил.
16. Александр Элдар. «Как играть и вўйгрўвать на бирже».Москва Крон-ПРЕС.1996.

- 17.Бердникова Т.Б. Рўнок ценнўх бумаг биржевое дело учебное пособие. Москва ИНФРА-М. 2000.
18. Владимир Дарагон. «Игра на бирже». УРСС. Москва.1998.
- 19.Валерий Николаев. «Словарь-справочник брокера».ОХИР ФИНАНСИАЛ СЭРВИСЭС ЛТД.1997.
- 20.Гофуров Ш.,Бернинов Б., Пичучина О. «Рўнок ценнўх бумаг» Тошкент. 1995.
- 21.Галамова В.А. Басова А.И. «Биржевое дело» Москва» «Финансў и статистика»1998.
- 22.Дегтярева О.И. «Биржевое дело учебника» «ЮНИТИ». Москва. 2000.
- 23.Дегтярева О.И., Кандинская О.А. «Биржевое дело». Москва. «ЮНИТИ».1997.
- 24.Каменева Н.Г. «Организация биржевой торговли». Москва. «ЮНИТИ».1998.
- 25.Коротков А.В. Товарнўе биржи и биржевой анализ: Учебное пособие руководство по изучению дисциплинў, тестў,задачки, учебнўе программў. Экономика. М.: МЭСИ, 2004 йил.
- 26.Рўнок и ценнўе бумаги. Изд-е 2-е перераб и доп.Под ред. Голанова В.А., И.А.Басова. Москва.: Финансў и статистика, 2004 год.
- 27.Синицина Н.М. Рўнок ценнўх бумаг. Учебное пособие. Н.Новгород, 2004 год.
- 28.Биржевое дело. Учебник для вузов. Дегтярева О.И. Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 йил.
- 29.Макарова С.А. «Рўнок ценовўх бумаг и биржевое дело». Санкт-Петербург. «SNENLIST» 2000
- 30.Адриан Денсиус., Марнус Гэртнер, Петер Зольфранц, Пайк фон Бееженбостель. «В центре внимания биржа».
- 31.Галамова В.А. Басова А.И. «Биржевое дело» Москва. «Финансў и статистика» .1998.

5. Веб сайтлар

45. www.marketing.spb.ru
46. www.4p.ru
47. [www. dis. ru](http://www.dis.ru). Маркетинг журнал в России и зарубежом.
48. www.4p.com.ua