

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

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

ХАЛҚАРО САВДО

(маърузалар матни)

ТОШКЕНТ – 2013

Джумонов Д.С., Мамадиёров О.У. Халқаро савдо (маърузалар матни) Т.: ТМИ, 2013. 248 бет.

**Такризчилар: И.ф.д. проф.
И.ф.н. доц.**

**Ж. Жалолов
У. Зайнутдинова**

Ушбу маъруза матни ташқи савдо фаолияти масалалари доирасидаги «Халқаро савдо» фанини ўрганаётган олий ўқув юртлари талабалари учун мўлжалланган. Маъруза матни олий ўқув юрти талабларини ҳисобга олган ҳолда "Иқтисодиёт" йўналиши бўйича ўқиётган магистратура талабаларига мўлжаллаб ишлаб чиқилган.

Ўқувчиларни халқаро савдонинг энг янги жиҳатлари билан таништирувчи ушбу маъруза матнида талабаларни қизиқтирувчи кўпгина масалаларга жавоб беришга ҳаракат қилинган, жумладан глобализацион жараёнлар натижасида трансформацион ўзгаришларнинг даражаси ва таъсир доираси ўрганилган, илғор хориж тажрибасига мослашиш кераклиги асосланган ва тавсиялар берилган, Ўзбекистоннинг жаҳон савдо ташкилотига қўшилишидан кутиладиган ижобий ва салбий жиҳатлар кўриб чиқилган, жаҳон хўжалиги алоқалари тизимида Ўзбекистоннинг иштироки кўрсатиб берилган.

Маъруза матни «Иқтисодиёт назарияси», «Жаҳон иқтисодиёти», «Ташқи иқтисодий фаолият», «Халқаро савдо» курсларини ўрганаётган барча талабалар учун мўлжалланган. Халқаро савдо билан боғлиқ тушунчалар, ўзига хос хусусиятлар, зиддиятлар баён этилган. Ўзбекистоннинг халқаро товар бозоридаги ўрни ва роли аниқланган. Иш «Иқтисодиёт назарияси» кафедрасида тайёрланган.

Маърузалар матни Тошкент молия институти қошидаги Олий ўқув юртлараро илмий-услубий Кенгаш мажлисида муҳокама қилинган ва нашрга тавсия этилган.

КИРИШ

Халқаро савдода иштирок этиш мамлакатлар ўртасидаги товар ва хизматлар айрибошлаш кўламини оширади, бунинг натижасида мамлакатда мавжуд бўлган ресурслардан самарали фойдаланиш даражаси ошади, аҳоли эҳтиёжлари тўлароқ қондирилади, жаҳонда эришилаётган фан ва техника ютуқларидан фойдаланган ҳолда мамлакатнинг фан-техника имкониятлари ривожланади, маданий алоқалар кенгаяди.

Халқаро ихтисослашув ва ишлаб чиқаришни кооперациялаш, халқаро фан-техника соҳасида ҳамкорлик, халқаро меҳнат тақсимоти халқаро савдонинг асосини ташкил қилади.

Халқаро савдо – халқаро иқтисодий муносабатларнинг асосий шаклларида биридир. Халқаро савдо орқали дунё мамлакатлари маълум бир товарлар ёки товарлар гуруҳини ишлаб чиқаришга ихтисослашади ва уларни жаҳон бозорига олиб чиқиш орқали ундан муносиб ўринни эгаллашга ҳаракат қилади. Республикамиз Президенти таъкидлаб ўтганидек, “... Давлатлар ўртасидаги савдо-иқтисодий ва инвестицион алоқалар, товар алмашиш йўлидаги чегара ва божхона тўсиқларни олиб ташлаш ҳозирги кунда нақадар долзарб аҳамиятга эга эканини тасаввур қилиш қийин эмас”¹ 2011 йилда “Экспорт тарибида тайёр маҳсулотлар улуши 60 фоизни ташкил этди, ҳолбуки 2000 йилда бу кўрсаткич қарийиб 46 фоизни ташкил этган эди”².

Савдони ривожлантириш ва савдо йўлидаги келишмовчиликларни бартараф этиш билан боғлиқ муаммолар, бугунги кунда дунё мамлакатлари олдида турган энг муҳим вазифалардан бири бўлиб ҳисобланади. Айни пайтда, мамлакатлараро савдо муносабатларини эркинлаштириш, минтақа кўламида ўзаро савдодаги тўсиқларни бартараф этиш ҳозирда жаҳон ҳамжамиятининг диққат марказида турган долзарб масала бўлиб қолмоқда. Халқаро савдо жараёнларининг ривожланиши, шунингдек мамлакатлараро тенг ҳуқуқли иқтисодий муносабатларни ўрнатиш, ташқи иқтисодий алоқалар кўламида янгича ёндашувлар ва стратегияларни ишлаб чиқиш зарурлигини талаб этади.

“Халқаро савдо” фани халқаро савдонинг моҳияти, ривожланиш тенденциялари ва асосий йўналишларини назарий жиҳатдан асослаб беради ва унинг келажак истиқболларини белгилаш бўйича илмий-амалий таклифларни ишлаб чиқади. Бундан ташқари халқаро савдонинг классик назариялари, ташқи савдо операцияларини ташкил этиш, ташқи савдо ва халқаро савдо сиёсатини амалга ошириш масалалари мазкур фан орқали ҳар тарафлама чуқур ўрганилади.

¹ Бизнинг йўлимиз – демократик ислохотларни чуқурлаштириш ва модернизация жараёнларини изчил давом эттириш йўлидир. Президент Ислам Каримовнинг ЎзРси Конституцияси қабул қилинганининг 19 йиллигига бағишланган тантанали маросимидаги маърузаси. Халқ сўзи газетаси 8 декабрь 2011 й.

² Каримов И.А. 2012 йил ватанимиз таракқиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади./Халқ сўзи, 2012 й., 21-январь.

Фанни ўқитишнинг мақсади, халқаро иқтисодий муносабатлар соҳасида етук мутахассис бўлиб етишишга даъвогарлик қилаётган талабаларга халқаро савдо соҳасидаги зарурий билим ва кўникмаларни етказиб беришдир.

Фанни ўқитишнинг асосий вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади: талабаларга халқаро иқтисодий алоқаларнинг мураккаб муаммоларини халқаро савдо қонуниятлари орқали ечишнинг замонавий назарий асосларини ўргатиш; жаҳон савдосининг товар ва жуғрофий структураси ҳамда жаҳон бозори конъюнктурасини чуқур таҳлил этиш билан боғлиқ назарий билимларни етказиш; халқаро иқтисодий муносабатлар кўламининг тараққий этишида ташқи савдонинг ролини ҳар тарафлама сингдириш.

1-МАВЗУ. ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЙ МУНОСАБАТЛАР ТИЗИМИДА ХАЛҚАРО САВДОНИНГ РОЛИ ВА АҲАМИЯТИ

РЕЖА:

1. Халқаро иқтисодий муносабатлар тизими ва унинг асосий шакллари
2. Халқаро савдонинг мазмуни, тузилиши ва хусусиятлари
3. Жаҳон бозори ва жаҳон хўжалиги. Жаҳон иқтисодиётида мамлакатларни таснифлаш
4. Халқаро савдонинг ривожланиш босқичлари
5. Жаҳон бозорининг товар тузилмаси

1. Халқаро иқтисодий муносабатлар тизими ва унинг асосий шакллари

Халқаро меҳнат тақсимоти халқаро иқтисодий муносабатлар, яъни турли мамлакатлар ўртасидаги хўжалик алоқалари негизида ётади. **Халқаро иқтисодий муносабатлар** қуйидаги шаклларда намоён бўлади:

- товар ва хизматлар билан халқаро савдо;
- капитал ва чет эл инвестицияларининг ҳаракати;
- ишчи кучининг миграцияси;
- ишлаб чиқаришнинг давлатлараро кооперацияси;
- фан ва техника соҳасидаги айирбошлаш;
- валюта-кредит муносабатлари;

Халқаро меҳнат тақсимоти ривожланиши натижасида жаҳон бозори таркиб топади. Жаҳон бозорига **товар ва хизматларнинг халқаро ҳаракати** сифатида қараш мумкин. Жаҳон бозори ўзининг ривожланишида бир қатор босқичлардан ўтадики, улардан ҳар бири миллий хўжаликнинг халқаро иқтисодий муносабатларга жалб қилинишининг маълум даражаси билан характерланади.

Капиталнинг халқаро ҳаракати - бу капиталнинг чет элда жойлаштирилиши ва фаолият қилиши. У чет элга қуйидаги шаклларда чиқарилади:

- хусусий ёки давлат капитали шаклида. Капиталнинг халқаро ташкилотлар йўли билан ҳаракати кўпинча мустақил шакл сифатида ажратилади.
- пул ва товар шаклида. Жумладан, капитал чиқариш машина ва ускуналар, патентлар, нау-хау ҳамда товар кредитлари шаклида бўлиши мумкин.
- қисқа ва узоқ муддатли кредитлар шаклида;
- ссуда ва тадбиркорлик капитали шаклида. Ссуда шаклидаги капитал қуйилмалар бўйича фоиз, тадбиркорлик шаклидаги капитал эса фойда келтиради.

Тадбиркорлик капитали тўғридан-тўғри ва портфелли инвестициялардан иборат бўлади. Тўғридан-тўғри инвестициялар шу капитал ҳисобига қурилган объект (корхона)лар устидан назорат қилиш ҳуқуқини беради, портфелли инвестициялар эса бундай ҳуқуқни бермайди. У одатда акция пакетлари ҳамда облигация ва бошқа қимматли қоғозлар шаклида берилади.

Халқаро иқтисодий муносабатларнинг анча мураккаб жиҳатларидан бири

ишчи кучининг халқаро миграцияси ҳисобланиб, у ўз ифодасини меҳнат ресурсларининг анча қулай шароитда иш билан таъминлаш мақсадида бир мамлакатдан бошқасига кўчиб ўтишида топади.

Халқаро миграция жараёнини иқтисодий омиллар билан бирга сиёсий, этник, маданий, оилавий ва бошқа характердаги омиллар ҳам тақозо қилади.

Халқаро миграция иккита асосий таркибий қисмни ўз ичига олади: эмиграция ва иммиграция. Эмиграция-мамлакатлардан доимий яшаш жойига чиқиб кетишни, иммиграция-мамлакатга доимий яшаш учун кириб келишни билдиради.

Фан-техника ютуқлари билан халқаро айирбошлаш бир қатор шаклларда амалга оширилади. У илмий-техникавий ахборотлар, мутахасислар, фан соҳаси ходимлари билан айирбошлашни, тадқиқот ва янгиликларни лицензия асосида беришни, илмий-тадқиқот ишлари ўтказишни, умумий фан-техника ва технологияни ишлаб чиқариш бўйича қўшма тадбиркорликни ўз ичига олади. Илмий техникавий ҳамкорликнинг муҳим шакллари билан бири инжиниринг ҳисобланади. Халқаро инжиниринг бир давлат томонидан бошқасига саноат ва бошқа объектларни лойиҳалаштириш ва қуриш жараёнига керакли ҳисоб-китоб лойиҳаларини бериш ҳамда инженерлик-қурилиш хизмати кўрсатишдан иборат бўлади.

Жаҳон инфратузилмаси. Товарлар, ишчи кучи, молиявий воситаларнинг миллий чегаралар орқали тўхтовсиз ўсиб борувчи ҳаракати бутун жаҳон инфратузилмасининг ривожланиши ва такомиллашувини тезлаштиради. Жуда муҳим транспорт тизими (денгиз, дарё, ҳаво, темир йўл транспорти) билан бир қаторда жаҳон иқтисодиётининг ривожланишида ахборот коммуникациялар тармоғи тобора кўпроқ аҳамият касб этиб боради. Муносиб умумжаҳон инфратузилмаси бўлмаса, ҳозирги ишлаб чиқарувчи кучларнинг байналминаллашувини ривожлантириб бўлмайди. Бундай инфратузилманинг айрим таркибий қисмлари жаҳон савдоси вужудга келаётган, жаҳон бозори ташкил топаётган вақтда пайдо бўлган.

Ҳозирги даврда биржалар, молия марказлари, йирик саноат ва савдо бирлашмалари мисли кўрилмаган тезлик билан оператив маълумотлар олишга ва уларни ишлаб чиқишга имкон берувчи энг янги техник воситалар билан жиҳозланган. Ривожланган мамлакатларда кенг тармоқли ахборот мажмуаси ташкил топмоқда, унинг таъсири амалда иқтисодиётнинг барча тармоқлари ва соҳаларига ёйилмоқда. Ҳозирги шароитда илмий ва тижорат ахборотлар айниқса қимматлидир. Шу сабабли турли халқаро даражаларда махсус «маълумотлар банклари» ташкил топмоқда, булар илмий ва ишлаб чиқариш мақсадлари учун зарур ахборотни қидириб топишни анча енгиллаштиради.

Жаҳон инфратузилмаси турли зиддиятларни бартараф қилиш орқали ривожланади. Халқаро айирбошлаш товарларда материаллашган шакллардан номатериал алоқаларга тобора кўпроқ ўрин бўшатади, яъни фан-техника ютуқлари, ишлаб чиқариш ва бошқариш тажрибаси, хизматнинг бошқа турлари билан айирбошлаш ўсиб боради. Ҳисоб-китобларга кўра ҳозирги кунда хизматлар жаҳон ялпи миллий маҳсулоти (ЯММ)нинг 46 фоизини ташкил қилади.

Халқаро иқтисодий интеграция-бу мамлакатларнинг чуқур, барқарор ўзаро алоқаларнинг ривожланиши ва миллий хўжаликлар ўртасидаги меҳнат тақсимооти асосида улар хўжалик-сиёсий алоқаларининг бирлашиш жараёнларидир.

Халқаро иқтисодий интеграция жаҳон хўжалиги ривожининг тарихий жиҳатдан узоқ давр давом этган натижаси ҳисоблансада, Президентимиз И.Каримов таъкидлаб ўтганларидек, ҳозирги кунда ҳам мамлакатларнинг Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув жараёнида ҳал этилмаган кўпдан-кўп муаммолар мавжудки, бизнинг Республикамиз учун бу ташқи иқтисодий ва валюта сиёсатини янада эркинлаштиришдан иборат³.

Халқаро иқтисодий интеграциянинг **асосий шакллари** қуйидагилар:

- эркин савдо зоналари. Бу иқтисодий интеграциянинг энг оддий шакли бўлиб, унинг доирасида қатнашувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо чеклашлари бекор қилинади. Бунга Европа эркин савдо уюшмаси ва МДХ мамлакатлари ўртасидаги ўзаро битим мисол бўла олади;

- бож иттифоқи. Иқтисодий интеграциянинг бу шакли эркин савдо зоналарининг фаолият қилиши билан бирга ягона ташқи савдо таърифлари ўрнатишни ва учинчи мамлакатга нисбатан ягона ташқи савдо сиёсати юритишни тақозо қилади. Европа Иттифоқи (ЕИ) бож иттифоқиға ёрқин мисолдир;

- тўлов иттифоқи. Бу миллий валюталарнинг ўзаро эркин алмашувини ва ҳисоб-китобда ягона пул бирлигининг амал қилишини таъминлайди. Европа ҳамжамияти, Жанубий-Шарқий Осиё ва МДХ мамлакатлари учун тўлов иттифоқи пировард мақсаддир;

- умумий бозор. Бу иқтисодий интеграциянинг анча мураккаб шакли бўлиб, унинг қатнашчиларига эркин ўзаро савдо ва ягона ташқи савдо таърифи билан бирга капитал ва ишчи кучининг эркин ҳаракати ҳамда ўзаро келишилган иқтисодий сиёсат таъминланади. Бунга Европа иқтисодий иттифоқи ёки Европа умумий бозорини мисол қилиб келтириш мумкин. Унинг доирасида барча бож тўловлари ва импорт меъёр (квота)лари бекор қилинади, бошқа мамлакатлардан Европа бозорига товарлар кириши бир хил тартибга солинади, пул маблағлари ва ишчи кучининг чегарадан эркин ўтиши таъминланади ҳамда умумий муаммоларни ҳал этишда ягона сиёсат ўтказилади;

- иқтисодий ва валюта иттифоқи давлатлараро иқтисодий интеграциянинг энг олий шакли ҳисобланади. Бунда иқтисодий интеграциянинг барча қараб чиқилган шакллари умумий иқтисодий ва валюта-молиявий сиёсат ўтказиш билан бирга уйғунлашади.

Халқаро иқтисодий интеграция жараёнини объектив характердаги **бир қатор омиллар тақозо қиладики**, уларнинг ичидан қуйидагилар асосий ўринни эгаллайди:

³ Каримов И.А. Ислохотлар ва инвестициялар бўйича идоралараро мувофиқлаштирувчи кенгаши йиғилишидаги маърузаси. «Халқ сўзи», 2000 йил 2 феврал.

- хўжалик алоқаларининг байналминаллашуви;
- халқаро меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви;
- умум жаҳон фан-техника революцияси;
- миллий иқтисодиёт очиклигининг кучайиши.

Интеграциянинг тараққий этиши бир қатор муҳим шарт-шароитларнинг мавжудлигини талаб этади:

Биринчидан, интеграллашувчи мамлакатларнинг иқтисодий тараққиёти деярли бир хил даражада бўлиши ва бозор иқтисодиёти тўлақонли шаклланган бўлиши шарт. Уларнинг хўжалик механизмлари ўзаро мос бўлиши керак. Одатда, ривожланган мамлакатлар интеграцияси энг мустаҳкам ва самарали бўлади.

Иккинчидан, умумий чегаралар ва азалдан шаклланган ўзаро иқтисодий муносабатларнинг мавжудлиги.

Учинчидан, интеграллашувчи мамлакатларнинг иқтисодиётида ўзаро тўлдирувчи структураларнинг мавжудлиги (Уларнинг йўқлиги – Африка, араб мамлакатларидаги интеграция жараёнларининг паст самаралилиги сабабидир).

Тўртинчидан, у ёки бу минтақа мамлакатлари олдида турган кескин хўжалик ёки бошқа турдаги муаммоларнинг барча аъзолар учун умумийлиги.

Бешинчидан, давлатларнинг сиёсий ихтиёри ва интеграция тарафдори бўлган етакчи мамлакатларнинг мавжудлиги.

Олтинчидан, ўзига хос «намойиш самараси». Одатда, у ёки бу гуруҳ мамлакатларининг интеграцион муваффақиятлари қолган мамлакатларни ҳам ушбу жараёнда жадалроқ суръатларда қўшилиш хоҳишини уйғотади. Бундай хол, масалан, Европа ҳамкорлигининг муваффақиятидан сўнг юз берган – бирданига 10 та Марказий ва Шарқий Европа мамлакатлари ЕИ га аъзо бўлиш иштиёқини билдиришган.

Еттинчидан, «Домино эффекти». Интеграция минтақа ичидаги мамлакатларнинг ўзаро иқтисодий муносабатларининг жадаллашувига олиб келади. Бунда, баъзи қўшни, аъзо бўлмаган мамлакатлар маълум қийинчиликларни (кўпинча, аъзо мамлакатлар билан савдо алоқаларининг сусайиб кетиши) бошидан кечиради. Натижада улар ҳам интеграцион бирлашмага аъзо бўлишга мажбур бўлади.

Интеграция бир қатор аниқ мақсадларга эга:

- миллий рақобатбардошликни кўтариш, ҳамкорликда глобализация ҳамлаларига жавоб қайтариш;
- билвосита хорижий сармояларни рағбатлантириш, ишлаб чиқариш омилларининг янги комбинацияларини яратиш, трансакцион харажатларни камайтириш, бозор кўламларини кенгайтириш имконини яратувчи «миқёс иқтисодиёти» устунликларидан фойдаланиш. Айнан шундай мақсадларни кўзлаб MERKOSUR ва ASEAN ташкил этилган эди.
- иқтисодиётдаги таркибий ўзгаришлар ва модернизацияга кўмаклашиш;
- эндигина бозор иқтисодиётига ўтаётган ёки жиддий иқтисодий ислохотларни амалга ошираётган мамлакатларни анча ривожланган мамлакатларнинг минтақавий савдо келишувларига аъзо қилиш. Ушбу

жараёни хўжалик тажрибасини узатишнинг муҳим йўли сифатида кўриш. Ривожланган мамлакатлар ўзларининг қолоқ кўшнларини интеграция жараёнига жалб этар экан, улардаги ислохотлар муваффақияти, самараси ва жадаллигидан манфаатдордир, у ерда тўлақонли бозорларнинг тезкор яратилиши тарафдоридир;

- миллий ишлаб чиқарувчилар учун молиявий, меҳнат, хомашё, технологик ресурсларга кенгроқ йўл очиб бериш, талаб юқори бўлган бозорларда ишлаш.

ЖСТга аъзо мамлакатларнинг жаҳон бозоридаги ўрнини мустаҳкамлашда, савдо сиёсатининг маълум масалалари ҳал этилади. Интеграция халқаро ташкилотларда бирга иштирок этиш, ЖСТ нинг кўп томонлама муҳокамаларида ўз манфаатларини тўлароқ ҳимоя этиш имконини беради.

2. Халқаро савдонинг мазмуни, тузилиши ва хусусиятлари

Ҳозирги жаҳон ривожининг хусусиятли белгиси ташқи иқтисодий алоқаларнинг, аввало, ташқи савдонинг тез ўсиши ҳисобланади. Ташқи савдо халқаро ҳамкорликнинг ишлаб чиқариш, илмий-техника ва бошқа шакллари (кадрларни тайёрлаш, туризм ва ҳ.к.) билан бир қатордаги халқаро иқтисодий муносабатларнинг муҳим шакли ҳисобланади. Барча мамлакатлар ташқи савдоси мажмуи халқаро савдони ташкил этади.

Халқаро савдо – бу турли давлат миллий хўжаликлари ўртасидаги товар ва хизматларнинг айирбошлаш жараёнидир. Халқаро савдо қадимдан мавжуд бўлсада, фақат XIX асрга келиб, яъни деярли барча ривожланган мамлакатлар халқаро савдо алоқаларида иштирок эта бошлаши билан жаҳон бозори шаклига кирди.

Халқаро савдо ташқи савдо айланмаси, экспорт ва импорт, савдо баланси каби кўрсаткичлар билан тавсифланади.

Экспорт – бу товарларни чет эллик мижозларга сотиш бўлиб, бунда мазкур мамлакатларда ишлаб чиқарилган товар мамлакатдан ташқарига чиқарилади. Экспортнинг иқтисодий самарадорлиги шу билан аниқланадики, мазкур мамлакат ишлаб чиқаришнинг миллий харажатлари жаҳон харажатларидан паст бўлган маҳсулотларни четга чиқаради. Бунда экспортда олинadиган ютуқ ҳажми мазкур товар миллий ва жаҳон нархларининг нисбатига, мазкур товарнинг халқаро айланмасида иштирок этувчи мамлакатларнинг меҳнат унумдорлигига боғлиқ.

Халқаро савдода **товарларнинг экспорт таркиби** фан-техника революцияси ва халқаро меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви таъсири остида ўзгаради. Ҳозирги даврда халқаро савдонинг экспорт таркибида қайта ишловчи саноат маҳсулотлари етакчи ўринга эга бўлиб, унинг ҳиссасига жаҳон товар айрибошлашининг 3/4 қисми тўғри келади. Озиқ-овқат, хомашё ва ёқилғи улуши фақат 1/4 қисмини ташкил қилади.

Хизматлар экспорти товарлар экспортидан фарқ қилади. Чет эллик истеъмолчиларга хизмат кўрсатиш, чет эл валюталарини олиш билан боғлиқ бўлиб, у миллий чегарада амалга оширилади (масалан, чет эл компанияси вакилларига почта, телеграф хизмати кўрсатиш, чет эл фуқароларига

сайёҳлик хизмати кўрсатиш ва ҳ.к.).

Капитал экспорт қилиш ҳам ўзига хос хусусиятларга эга бўлади. Капитал экспорти кредит бериш ёки чет эл корхоналари акцияларига мақсадли қўйилмалар каби шаклларда амалга оширилиб, капитал чиқарилган вақтда экспорт қилувчи мамлакатдан маблағлар оқимини тақозо қилади ва шу орқали тасарруфида бўлган ресурслар ҳажмини қисқартиради. Бошқа томондан, капитал экспорти чет давлатларнинг мазкур мамлакатдан бўлган қарзларини кўпайтиради. У жаҳон бозорига товарларнинг кейинги экспорти учун қулай шароит яратади ва чет эл валютасида фоиз ёки дивиденд шаклида барқарор даромад олиш омили ҳисобланади.

Кўплаб мамлакатлар, чекланган ресурс базасига ва тор ички бозорга эга бўлиб, ўзларининг ички истеъмоли учун зарур бўлган барча товарларни етарли самарадорлик билан ишлаб чиқариш ҳолатида бўлмайди. Бундай мамлакатлар учун импорт керакли товарларни олишнинг асосий йўли ҳисобланади.

Импорт экспортдан фарқ қилиб чет эллик мижозлардан товарлар (хизматлар) сотиб олиб, уларни мамлакатга келтиришни билдиради. Бунда мамлакат ичида ишлаб чиқариш харажатлари ташқаридан сотиб олинган чоғдаги харажатларидан юқори бўлган маҳсулотлар импорт қилинади. Ташқи савдо самарадорлигини ҳисоблашда мазкур мамлакат томонидан импорт қилиш ҳисобига муайян товарларга бўлган ўз эҳтиёжининг тезлик билан қондирилиши ҳамда бундай товарларни мамлакат ичида ишлаб чиқарилган чоғда сарфланиши лозим бўлган ресурсларнинг тежалиши натижасида олинувчи иқтисодий нафъ эътиборга олинади.

Халқаро савдо бир қатор ўзига хос хусусиятларга эга:

1. Иқтисодий ресурсларнинг ҳаракатчанлиги мамлакатлар ўртасида мамлакат ичидагига қараганда анча паст бўлади. Масалан, ишчилар мамлакат ичида вилоятдан вилоятга, ҳудуддан ҳудудга эркин ўтиши мумкин. Мамлакатлар ўртасидаги тил ва маданий тўсиқлардан ташқари яна иммиграцион қонунлар ишчи кучининг мамлакатлар ўртасидаги миграциясига қаттиқ чеклашлар қўяди. Солиқ қонунчилигидаги, давлат томонидан тартибга солишнинг бошқа тадбирларидаги фарқлар ва бошқа қатор муассасавий тўсиқлар реал капиталнинг миллий чегара орқали миграциясини чеклайди.

2. Ҳар бир мамлакат ҳар хил валютадан фойдаланади. Бу мамлакатлар ўртасида халқаро савдони амалга оширишда муайян қийинчиликлар туғдиради.

3. Халқаро савдо сиёсий аралашув ва назоратга маҳкум бўлиб, бу ички савдога нисбатан қўлланиладиган тадбирлардан тавсифи ва даражаси бўйича сезиларли фарқланади.

Халқаро савдонинг таркибий тузилиши ишлаб чиқариш асосий омилларининг турли мамлакатлар ўртасида жойлашуви ҳамда жаҳон ишлаб чиқариши тузилмасига боғлиқ. Агар бундан бир аср муқаддам халқаро савдода устун равишда хомашё, материаллар, озиқ-овқат ва енгил саноат маҳсулотлари айирбошланган бўлса, бугунги кунга келиб саноат товарлари, айниқса машина

ва асбоб-ускуналарнинг салмоғи сезиларли даражада ўсди. Интеллектуал товарлар ва хизматларнинг улуши ҳам кескин равишда ошиб, умумий савдо айланмасининг 10 фоизига қадар етди. Шунингдек, халқаро савдони ташкил этиш шакллари ҳам такомиллашиб бормоқда. Анъанавий кўринишдаги товар биржалари, аукционлар, савдо-саноат ярмаркалари, савдо кўргазмалари билан бир қаторда икки томонлама битимларнинг қуйидаги шакллари ҳам кенг қўлланмоқда:

1) бартер – товарларни тўғридан-тўғри, пул иштирокисиз бир-бирига айирбошлаш. Бартерда пул иштирок этмасда, товарларнинг қийматини бир-бирига таққослаш учун пулнинг қиймат ўлчови вазифаси орқали баҳолаб олинади;

2) экспорт қилувчилар томонидан етказиб берилган товарлар қийматининг бир қисмига импорт товарларни харид қилиш;

3) техниканинг янги моделларини сотишда эскирган моделларни сотиб олиш;

4) импорт қилинган асбоб-ускуналар қисм ва деталларини импортга сотувчи мамлакат томонидан бутлаб бериш;

5) компенсацион битимлар. Мазкур битимлар шартига кўра, технологик асбоб-ускуналар етказиб берувчи томонларнинг бири тақдим этган кредит (молиявий, товар кўринишидаги) бўйича тўловлар ана шу асбоб-ускуналарда тайёрланган тайёр маҳсулотларни етказиб бериш орқали амалга оширилади;

6) бир мамлакатда ундирилган хомашёни бошқа бир мамлакат ишлаб чиқариш қувватлари ёрдамида қайта ишлашда ушбу қайта ишлаш ва ташиб бериш хизматларини қўшимча хомашё етказиб бериш орқали тўлаш;

7) клиринг операциялари, яъни ўзаро талаб ва мажбуриятларни ҳисобга олиш орқали нақд пулсиз ҳисоблашув.

Икки томонлама савдо тамойилида амалга оширилувчи халқаро операциялар барча ҳажмида бартер битимлари 4 фоиз, икки томонлама харид – 55 фоиз, компенсацион битимлар – 9 фоиз, клиринг операциялари 8 фоизни ташкил этади.

Халқаро савдода иштирок этиш ҳар бир мамлакат учун миллий ишлаб чиқарувчиларни ташқи рақобатдан ҳимоя қилиш вазифасини долзарб қилиб қўяди. Бу вазифа мамлакатларнинг савдо сиёсати орқали амалга ошади. Жаҳон амалиётида бу сиёсатнинг **протекционизм (ташқи таъсирдан ҳимоялаш)** ва **фритредерлик (савдога тўлиқ эркинлик бериш)** каби шакллари кенг тарқалган.

3. Жаҳон бозори ва жаҳон хўжалиги. Жаҳон иқтисодиётида мамлакатларни таснифлаш.

Жаҳон бозори – халқаро меҳнат тақсимоти орқали бир-бирларига боғланган турли мамлакатлар ўртасидаги барқарор олди-сотди муносабатларидир.

Жаҳон бозори товарлар, хизматлар, илмий ишланмалар ва меҳнат бозоларидан иборат. Жаҳон бозори миллий бозордан фарқ қилгани ҳолда ишлаб чиқаришнинг мамлакатлараро ихтисослашувига ва шунга кўра

уларнинг бир-бирига товарлар етказиб бериш зарурлигига асосланади. Миллий бозордаги кўпгина товарлар жаҳон бозорида бўлмайди.

Жаҳон бозоридаги савдо-сотиқ турли мамлакатлардаги товар ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарққа асосланади. Агар товарларни мамлакат ичида ишлаб чиқариш харажатлари унинг жаҳон бозоридаги нархидан паст бўлса, экспорт қулай бўлади, яъни фойдали бўлади, агар бу харажат юқори бўлса, импорт юз беради.

Жаҳон бозорида махсус нархлар – контракт нархлари бор, бу нархлар байналминал харажатларни, халқаро миқёсдаги талаб-таклиф нисбатини ва рақобат шароитини акс эттиради.

Жаҳон бозоридаги савдо операцияларидан кўриладиган фойда миқдори экспорт ва импорт қилинаётган товарларнинг миллий ва байналминал ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарққа боғлиқ бўлади. Унинг самарадорлигини оширишнинг асосий йўллари меҳнат унумдорлигини ошириш, ишлаб чиқариш ва муомала харажатларини камайтириш, махсулотнинг сифатини ошириш, ташки савдо хизматларини яхшилаш, шунингдек, жаҳон бозоридаги ўзгаришлардан усталик билан фойдаланиш ҳисобланади. Жаҳон бозори ўзига хос инфратузилма орқали амал қилади. Бу халқаро товар биржалари, фонд биржалари, банклар, аукционлар, молия-суғурта, савдо-саноат компаниялари ва ишга ёлловчи фирмалардир.

Бозор иқтисодиёти табиатан байналминал ва шу сабабдан ҳам миллий доирадан ташқари чиқиб халқаро миқёсда айланади. Бозор иқтисодиётининг кўп асрлик тараққиёти натижасида XIX ва XX аср бўсағасида капиталистик хўжалик кўринишида бўлган жаҳон хўжалиги вужудга келди ва ривожланиб боради.

Жаҳон иқтисодиётининг энг муҳим характерли томонларидан бири халқаро меҳнат тақсимоти асосида халқаро соҳада хартомонлама ўзаро алоқаларнинг шаклланиши ва хўжалик ҳаётининг байналминаллашувидир.

Жаҳон хўжалиги ишлаб чиқарувчи кучларнинг ривожланиши миллий, минтақавий ва умумжаҳон миқёсда меҳнат тақсимотининг чуқурлашиб бориши, турли мамлакатлар миллий иқтисодининг яккалик ҳолатидан чиқиб давлатлараро хўжалик тизимига кириб боришининг натижасидир. Халқаро меҳнат тақсимоти жаҳон хўжалигининг моддий асосини ташкил қилади. Меҳнат тақсимотининг ривожи миллий доирадаги хўжаликларни ва алоҳидалашган ишлаб чиқарувчиларни дастлаб ягона ички бозорга, кейинчалик эса умумжаҳон бозори дорасига тортади.

ХМТнинг чуқурлашиб бориши мамлакатлар ўртасидаги фан-техника, ишлаб чиқариш, савдо-иқтисодий алоқаларнинг объектив асоси ҳисобланади ва шу туфайли ишлаб чиқаришнинг байналминаллиги умумжаҳон жараёнига айланади. Хуллас, ХМТ – бутун жаҳон хўжалигининг ташкил топиши ва ривожланишининг ҳал қилувчи омилдир.

Жаҳонда машиналашган ишлаб чиқариш, энг аввало саноатнинг пайдо бўлиши ва унинг ривожланиши алоҳида мамлакатлар хўжалигини бир-бирига боғлаб барча маҳаллий майда бозорларни жаҳон бозорига бирлаштиради.

Жаҳон хўжалиги икки гуруҳ муносабатларининг синтезидан иборат.

Биринчи – соф бозор муносабатлари. Бу халқаро бозорда ташкил топган нарх асосида эквивалент айирбошлаш, ўзаро рақобат, пул билан муомала қилиш, фойда топишга интилиш ва бошқалар. Бу муносабатлар иқтисодий алоқалар тизимига етакчилик қилади, аммо улар танҳо эмас.

Иккинчиси – мунтазам ҳамкорлик ва ўзаро ёрдам муносабатлари бўлиб, улар фойда олиш тамойилига асосланмайди, рақобат ўрнига ҳамкорлик, шериклик алоқалари ҳукмронлик қилади. Халқаро муносабатларда улар иккиламчи, хали етакчи мавқега эга бўлмаган.

Ҳар қандай давлат ўзининг иқтисодий тараққиётини ўзга мамлакатлар билан иқтисодий ва ишлаб чиқариш алоқаларисиз тасаввур эта олмайди. Бу халқаро меҳнат тақсимооти, жаҳон бозори, жаҳон савдоси, байналминал кўламда ишлаб чиқаришнинг умумлашуви, фан-техника тараққиётининг ишлаб чиқариш кучининг халқаро таъсири каби омилларнинг ривожланишини талаб этади. Мамлакатларнинг миллий хўжалик яхлитлигини сақлаб қолган ҳолда халқаро меҳнат тақсимооти асосида жаҳон хўжалиги шаклланади.

Жаҳон муносабатлари ўз объекти ва субъектига эга. Халқаро миқёсда ресурсларнинг тақсимланиш ва самарали ишлатилиши, ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви, унинг кооперацияси, иқтисодий интеграция, савдо, илмий-техниквий ҳамкорлик, қолоқлик ва қашшоқликка чек қўйиш, экологияга путур етказмайдиган иқтисодий фаолият юритиш кабилар умумжаҳон муносабатларининг объекти бўлса, турли давлатлар, халқаро ва миллий фирмалар, халқаро ташкилотлар, унинг субъекти ҳисобланади.

Жаҳон хўжалигининг ўзи меҳнат тақсимооти маҳсули, лекин бу хўжалик ўрни тобора чуқурлаштириб ишлаб чиқаришдаги байналминалликни кучайтиради. Бу эса, ихтисослашув асосида харажатларни пасайтириш ва маҳсулотлар, хизматлар сифатини ошириш имконини беради.

Жаҳон хўжалигида иқтисодий алоқалар шакллари ўзгариб, унинг кўринишлари кўпайиб боради, иштирокчилар доираси янги мамлакатлар ҳисобидан кенгаяди. Кейинги йилларда бу доирага марказий Осиёнинг ёш давлатлари жумладан Ўзбекистон Республикаси ҳам кириб келди. Алоқаларнинг чуқурлашуви халқаро иқтисодиёт интеграциясини юзага чиқарди ва интеграция уларнинг энг олий шаклига айланди. Интеграциялашув жараёнида ҳал этилмаган кўпдан-кўп муаммолар мавжудки, бизнинг Республикамиз учун бу ташқи иқтисодиёт ва валюта сиёсатини янада эркинлаштиришдан иборат.

Жаҳон хўжалигидаги иқтисодий интеграция – миллий бозорлар ва мамлакатлар миллий хўжаликлари ўртасидаги ўзвий боғлиқлик, ҳамжихат ривожланишни таъминлаш, турли мамлакатлар доирасида ресурсларнинг эркин ҳаракат қилиши, ягона умумий бозор ташкил қилиш максадларида бирлашувидир.

Халқаро интеграция учун учта шарт талаб қилинади. Биринчидан, машиналашган ишлаб чиқариш чуқур ихтисослашади ва ташқи алоқаларсиз ривожлана олмай қолади. Иккинчидан, турли мамлакатлар иқтисодий

даражасида ғоят ката тафовут бўлмайди, уарнинг даражаси бир-бирига яқин туради. Учинчидан, турли мамлакатлар худудий умумликка эга бўлиб, уларнинг тарихан ривожланган алоқалари мавжуд бўлади. Мана шу шартлар борлигидан 1958 йилда Европа иқтисодий уюшмаси ташкил топиб, бунга 15 та мамлакат бирлашган.

Бу уюшманинг асосий вазифаси иштирокчи мамлакатлар доирасига ресурслар, товарлар, хизматлар ҳаракатини миллий чегарадан холи равишда эркин кўчиб юришни таъминлаш, умумий бозорларни вужудга келтириш, бозор воситасида товарларни давлатлараро аҳоли талаб-эҳтиёжини қондириш ва юксак иқтисодий ривожланишга эришишдир.

Янги интеграцион иттифоқ – Шимолий Америка уюшмаси бўлиб, АҚШ, Канада ва Мексикани бирлаштирган. Шарқ мамлакатлари ўртасидаги иқтисодиёт интеграция шаклларида бири – Иқтисодий ҳамкорлик ҳисобланади. Бу иттифоқ 1964 йили Эрон, Туркия, Покистон иштирокида тузилган. Техника – иқтисодий ва маданий ҳамкорлик қилиш, мазкур интеграциянинг асосий мақсади ҳисобланади. Бу иқтисодий ҳамкорлик ташкилотига 1992-1993 йилларда Марказий Осиё давлатлари ва Озёрбайжон қўшилган. Интеграция ресурсларнинг энг самарали, бинобарин, техника жиҳатидан илғор ишлаб чиқариш соҳаларга тўпланишга ёрдам бериб, бир-бирини ўзаро тўлдирадиган миллий хўжаликларни яратиладики, уларнинг яхлитлиги ягона ишлаб чиқариш комплексини шакллантиради. Натижада халқаро ишлаб чиқариш инфратизимини ва бозор инфратузилмаси юзага келади, илмий техникавий ишлаб чиқариш, савдо, молия соҳаларидаги ҳамкорлик мунтазам ва доимий тус олади.

Марказий Осиёдаги интеграция самарали ва катта истиқболга эга. Чунки Республикамиз Президенти И.А.Каримов ўзининг «Ўзбекистон иқтисодий ислохатларни чуқурлаштириш йўлида» номли китобида шундай деган эди: «Биз Марказий Осиё давлатлирининг кўп томонлама алоқалар ва яқин ҳамкорлигини мустаҳкамлаш ва ривожлантиришга биринчи даражали аҳамият бераямиз». Ҳар қандай ишлаб чиқариш энг аввал умумиқтисодий фаолият бўлиб, унга хос белгилардан бири ихтисослашувдир. Ихтисослашув асосида меҳнат тақсмоти ижтимоий меҳнат фаолиятининг сифат жиҳатидан ажралишини билдиради. Меҳнат фаолият турлари бўйича тақсимланиши биргаликда муайян майдон доирасида ҳам тақсимланишини рўй беради.

Халқаро меҳнат тақсмоти ижтимоий меҳнатнинг турли давлатлар ёки давлатлар гуруҳи ўртасида тақсимланишини, ишлаб чиқаришнинг байналминал миқёсида ихтисослашувини билдиради, давлатлараро иқтисодий алоқаларни заруратга айлантиради. Халқаро меҳнат тақсмоти меҳнат тақсмотининг энг юксак даражаси ҳисобланади. Халқаро меҳнат тақсмоти XIX асрнинг охири ва XX аср бошларида шаклланди.

Жаҳон иқтисодиётида мамлакатларнинг таснифланиши

Жаҳон хўжалигида ҳар бир ўзгаришлар (жаҳон бозоридаги нархлар ҳаракати ва алоҳида мамлакатнинг экспорт имкониятидан тортиб дунё иқтисодиётидаги таркибий силжишлар ва халқаро монополиялар фаолиятигача) дунёдаги барча мамлакатлар манфаатини ўзига тортади.

Мамлакатнинг савдо, ишлаб чиқариш, валюта-молия соҳаларидаги жаҳон тамойилларига боғлиқлик объектив реаллик ҳисобланади. Ҳозирги даврда ҳар қандай мамлакатни унинг иқтисодиёти қандай ривожланган бўлишидан қатъий назар, жаҳон хўжалиги алоқаларига жалб қилмасдан тўлақонли иқтисодий ривожланишини таъминлаш мумкин эмас. Шу сабабли Президентимиз И.Каримов «Мамлакатнинг жаҳон хўжалик алоқаларида, халқаро меҳнат тақсимоотида кенг миқёсда иштирок этиши очиқ турдаги иқтисодиётни барпо этишнинг асосидир»¹, деб таъкидлайди.

Дунё бир-биридан мақсадлари, амал қилиш механизми билан фаркланувчи турли хил ижтимоий-иқтисодий тизимлар, халқаро гуруҳларга бўлинган. Жаҳон ҳамжамияти мамлакатларини туркумлаш ҳар хил мезонлар асосида амалга оширилади.

Турли мамлакатларнинг **иқтисодий ривожланиш кўрсаткичларининг** турли-туманлиги улар тараққиёт даражасини қандайдир битта нуқтаи-назардан баҳолаш имконини бермайди. Шунга кўра, мазкур мақсадда бир неча асосий кўрсаткич ва мезонлардан фойдаланилади:

- мутлақ ва нисбий ЯИМ;
- миллий даромад ва унинг аҳоли жон бошига тўғри келувчи миқдори;
- миллий иқтисодиётнинг тармоқ тузилмаси;
- мамлакат экспорти ва импорти таркибий тузилмаси;
- аҳолининг турмуш даражаси, сифати ва бошқалар.

Мамлакатнинг жаҳон хўжалигидаги ўрнини аниқлашда бир неча ёндашувлар мавжуд. Улардан энг оддийлари – мамлакатларни **аҳоли жон бошига тўғри келувчи даромад даражаси** бўйича гуруҳларга ажратиш ҳисобланади. Бундай ёндашув БМТ, Халқаро валюта фонди (ХВФ), Жаҳон тикланиш ва тараққиёт банки (ЖТТБ) томонидан қўлланилади. Масалан, ЖТТБ даромад даражасига кўра мамлакатларнинг учта гуруҳини фарқлайди. 1995 йили аҳоли жон бошига тўғри келувчи миллий даромадларнинг қуйидаги чегаравий миқдорлари белгиланган эди:

- даромадларнинг паст даражаси – 765 долларгача (49 та мамлакат);
- даромадларнинг ўртача даражаси – 766 доллардан 9385 долларгача (58 та мамлакат);
- даромадларнинг юқори даражаси – 9386 доллар ва ундан юқори (26 та мамлакат).

Жаҳон ҳамжамияти мамлакатларини туркумлашга умумий асосда ёндашиб **хўжалик тизимларининг хусусиятларига** мос равишда давлатларнинг учта гуруҳини ажратиш кўрсатиш мумкин: ривожланган, бозор иқтисодиётига асосланган ҳолда ривожланаётган ва бозор иқтисодиёти мавжуд бўлмаган мамлакатлар. **Ривожланганлик даражаси** бўйича ҳам ўз навбатида учта гуруҳ фарқланади: паст, ўртача ва юқори ривожланган мамлакатлар. Шимолий-шарқий Осиё ва Лотин Америкасидаги янги индустриал мамлакатлар (ЯИМ), юқори даромадли нефть экспорт қилувчи мамлакатлар (Саудия Арабистони, Қувайт ва бошқалар), энг кам ривожланган

¹ Каримов И.А. «Ўзбекистон буюк келажак сари» Т.: «Ўзбекистон», 1998. 267-б.

мамлакатлар (ЭКРМ), шу жумладан энг камбағал мамлакатлар (Чад, Бангладеш, Эфиопия), ҳар хил минтақавий иттифоқлар ва байналминал гуруҳларга ажратилади. Бу барча турли-туманлик бир бутун яхлитликка ўзаро иқтисодий боғлиқликнинг ҳар хил жиҳатлари орқали тортилади. Ҳозирги хўжалик алоқаларининг чуқурлашиб бораётганлиги, байналминаллашувнинг кучайиши ҳамда фан-техника инқилобининг кенг қамровли тавсифи, алоқа ва коммуникация воситаларининг бутунлай янги роли шароитида миллий иқтисодиёт ўз-ўзини таъминлаш орқали самарали амал қилиши мумкин эмас.

Жаҳон хўжалик алоқаларининг тез ўсиши шундай даврларга тўғри келадики, бу даврда ишлаб чиқариш омилларининг ҳаракати тезлашади, капитал миллий чегарадан ўсиб чиқади, ишчи кучи миграцияси кучаяди, халқаро меҳнат тақсимотини шаклланиш жараёни тезлашади. Бу шундан гувоҳлик берадики, хўжалик алоқаларининг байналминаллашувини кўп жиҳатдан ишлаб чиқарувчи кучларнинг ривожланиш мантиқи тақозо қилади, яъни у миллий чегарадан ўсиб чиқади ва объектив равишда ишлаб чиқаришнинг байналминаллашувини зарур қилиб қўяди.

4. Халқаро савдонинг ривожланиш босқичлари.

XX асрнинг сўнгги йилларида собиқ Иттифоқнинг парчаланиши, мамлакатлар ўртасида иқтисодий ва сиёсий алоқаларнинг сифат жиҳатдан янги босқичга чиқиши, миллий хўжалик алоқаларининг интеграциялашуви билан, глобализация жараёнларининг жадаллашуви юз берди. Глобализация натижасида жаҳон хўжалигининг таркибий қисмига айланиб бораётган мамлакатларнинг сони ортиб бормоқда. Бу миллий даражадаги ҳуқуқий, иқтисодий ҳамда технологик тўсиқлар йўқолишига, унинг ўрнига халқаро иқтисодий хўжаликнинг умумий иқтисодий қонуниятлари ва халқаро хўжаликнинг функционал алоқаларини татбиқ этилишига олиб келмоқда.

Мамлакатлар ҳаётидаги глобализация - иқтисодий муносабатлардаги товарлар, хизматлар, капитал ҳамда фонд бозорларидаги савдо ва сиёсатга доир тартибларнинг тобора эркинлашуви орқали намоён бўлмоқда. Ташқи савдо алоқалари эркинлаштирилаётган мамлакатлар сони йил сайин ортиб бормоқда.

Жаҳон иқтисодий ва молиявий муҳитининг шаклланишига таъсир этган сезиларли ўзгаришлар сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

1) 1957 йили Лондонда Британия ҳукуматининг фунт стерлинг устидан назорат ўрнатишига жавоб тариқасида евродоллар бозорининг юзага келиши;

2) 1958 йилда дастлаб, "Умумий бозор" деб аталган Европа Иқтисодий Ҳамкорлиги (ЕИХ) - ҳозирги Европа Иттифоқининг (ЕИ) ташкил топиши;

3) Америка корпорациялари хорижий фаолиятларини кенгайтиришга интилиши (1950 йиллардан бошлаб). Жаҳон бозорида Европа ва Япония корпорациялари фаолиятининг сезиларли ўсиши, шунингдек, халқаро майдонда Америка корпорациялари билан ушбу мамлакатлар ўртасида

рақобатнинг кучайиши;

4) Ўтган асрнинг 60-йилларида Япония иқтисодиётини тез суръатлар билан ўсиши, Узоқ Шарқ бизнес фаолиятида янги имкониятларнинг ортиши;

5) 1971-1973 йилларда Бреттонвуд тизимини кулашига олиб келган жаҳон молия инқирозлари, валютанинг белгиланган курси тизимидан, сузувчи валюта курсларига ўтиш;

6) 1971-1979 йиллардаги биринчи ва иккинчи нефть инқирозлари жаҳон иқтисодий тизимига босим ўтказиши. Ушбу саналарда нефть экспорт қилувчи мамлакатлар ташкилоти (ОПЕК) нефть нархини сезиларли даражада ошириши;

7) Ривожланаётган мамлакатларнинг 1982 йилда ташқи қарзларга хизмат кўрсатиши билан боғлиқ жаҳон қарздорлик инқирозининг бошланиши;

8) 1980 йилларда Япониянинг халқаро молиявий куч ва жаҳон капиталининг манбаси сифатида етакчи мамлакатга айланиши;

9) 1987 йилда етти та мамлакатнинг ("Катта еттилик") Парижда Лувр битимини имзолаши. Улар ўз валюта курсларининг долларга нисбатан тор тебраниш доирасида сунъий равишда алмаштириш орқали, кучсизланиб бораётган долларни қўллаб-қувватлашни режалаштирдилар. Шунингдек, ушбу мамлакатлар келишилган иқтисодий сиёсат юритишни мўлжалладилар;

10) 1987 йилда ЕИХ ягона Европа актини қабул қилиш орқали 1992 йилда яхлит Европа бозорини ташкил қилишни режалаштирилиши. Бунда, мазкур ташкилотнинг Ғарбий Европа молиявий ва иқтисодий ҳолатига сезиларли таъсир этиши кутилди;

11) 1989-1992 йилларда Шарқий Европа мамлакатлари ўз сиёсий йўналишларини ўзгартириши. Уларнинг коммунистик дунёқарашдан кўп партиявийликка, марказдан режалаштириладиган иқтисодиётдан эркин бозор иқтисодиётига ўтиши, жаҳондаги сиёсий, иқтисодий ва молиявий ҳолатга чуқур таъсир этди;

12) 1992 йилдан кейин яхлит Европа бозорининг юзага келиши, 1993 йил ноябр ойидан эркин савдо бўйича Шимолий Америка битимининг кучга кириши, 1993 йилда Осиё-тинч океани иқтисодий ҳамкорлиги конференцияси ва бошқа жараёнлар, ўтган асрнинг 90-йилларида ҳудудий ривожланишни жадаллаштирди.

XXI аср бўсағасида жаҳон иқтисодиётида тўртта асосий таркибий анъана кузатилди:

биринчидан, хомашё экспортига асосланган ҳамда саноати ривожланган мамлакатлар ўртасидаги муносабатлардаги ўзгаришлар. Хомашё етказиб берувчи мамлакатлар ва саноати ривожланган мамлакатлар ўртасида анъанавий иқтисодий алоқалар мавжуд бўлиб, уларнинг ўзаро муносабатлар модели қуйидагича эди: хомашё етказиб берувчи мамлакатлар, хомашёни экспорт қилиб, олинган валюта тушумларидан саноат маҳсулотлари импортини молиялаштирганлар.

Ўтган асрнинг 70-йилларида "Рим клуби" номи билан машхур Ғарбий Европа олимлари "дунё микёсида тез орада табиий ресурсларнинг глобал тақчиллиги юзага келади", деб башорат қилган эдилар.

Ушбу мулоҳазаларга асосланиб кўпгина хомашё етказиб берувчи мамлакатлар хомашё сотиш эвазига валюта тушумини ошириш мақсадида картелларга бирлашдилар. Аммо, саноат технологияси ва қишлоқ хўжалик соҳасининг кескин ривожланиши, хомашёга бўлган талабнинг қисқаришига таъсир кўрсатди ва натижада хомашё баҳосининг пасайиши юз берди.

иккинчидан, саноати ривожланган мамлакатларда қўл меҳнатига асосланган ишлаб чиқаришдан, билим ва малакага асосланган ишлаб чиқаришга ўтилди.

Жаҳон иқтисодий тузилмасидаги ушбу ўзгаришлар натижасида бандлик таркибида юқори малака талаб қилувчи мутахассисларга эҳтиёж ортиб, нисбатан паст малакали мутахассисларга талаб пасайиб борди. Ахборот алмашувининг осонлиги - тадбиркорлик фаолиятини, кичик бизнес ва шахсий ташаббусни рағбатлантирди.

Илмий-техника прогресси ютуқларидан фойдаланиш, билимни ва юқори малакани талаб қилди, шунинг учун ишлаб чиқариш самарадорлиги ва рақобатбардошликни ошириш учун, инсон капиталига инвестиция қилиш муҳимлиги ортди.

учинчидан, жаҳон савдосида халқаро капитал ҳаракатининг сезиларли даражада ортиши. Ушбу ўзгариш халқаро савдога нисбатан халқаро капитал ҳаракатининг тез суръатда ўсиши билан юз берди. Халқаро молия статистикасининг маълумотларига кўра, жаҳон экспорти ҳажми, 1981 йилдаги 2000 млрд. АҚШ долларидан 1991 йилда 3447 млрд. АҚШ доллари даражасигача ўсган. Шу вақт оралиғида халқаро облигациялар эмиссияси 23 млрд.дан 342 млрд. АҚШ долларига ўсди. Бундан ташқари, учта етакчи халқаро молия бозорларида кўплаб хорижий валюталар айланмаси сезиларли даражада ўсди. 1986 йилдан 1992 йилгача Лондонда хорижий валютанинг кунлик ўртача айланмаси 90 млрд.дан 303 млрд. АҚШ долларигача ортди. Шу даврда Нью-Йоркдаги кунлик айланма 50 млрд.дан 192 млрд.га, Токиода 48 млрд.дан 128 млрд. АҚШ долларига ортган.

туртинчидан, трансмиллий корпорациялар (ТМК)нинг кўшма корхоналарни ташкил этиш учун халқаро инвестициялари ва ҳамкорлик битимларида диверсификация даражасининг ортиши.

Бунда асосий ўзгариш сифатида ТМКлар ва уларнинг турли мамлакатларда кўшма корхоналари сонининг ўсиб боришини кўрсатиш мумкин.

ТМКлар ўзларининг ташкилий, ишлаб чиқариш ва маркетинг тизимларини чет мамлакатлар ҳудудларига ёйиб, шу йўл билан товар, хизмат, капитал ва технологияларини ишлаб чиқаришга жалб этиб, ушбу мамлакатлар ўртасидаги ўзаро ҳаракатларга таъсир этди. Кўшма

корхоналар халқаро бизнес интеграциясининг кенг тарқалган шаклига айланди.

Шунингдек, жаҳон иқтисодиётининг интеграциялашув жараёнларида халқаро ташкилотлар ролини алоҳида эътироф этиш зарур.

Жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ), Халқаро валюта фонди (ХВФ), Жаҳон банки, Европа тикланиш ва тараққиёт банки (ЕТТБ), Иқтисодий ҳамкорлик ва ривожланиш ташкилоти (ИХРТ), Халқаро меҳнат ташкилоти (ХМТ) ва шу каби халқаро институтлар ҳамда етакчи мамлакатлар бошлиқлари ва молия вазирларининг ҳар йили бўлиб ўтадиган учрашувларининг халқаро муносабатларни тартибга солишдаги аҳамияти ортиб бормоқда. Технологиялар бўйича, атроф-муҳитни асраш, молия институтларининг фаолияти, бухгалтерия ҳисоботлари, миллий статистика (миллий ҳисоблар тизими) ва бошқаларга ягона андозаларни қўллаш кенгаймоқда. Ушбу андозалар таълим ва маданий соҳаларга ёйилмоқда.

Халқаро ташкилотлар орқали макроиқтисодий сиёсатнинг ягона мезонлари татбиқ этилмоқда. Валюта-кредит, солиқ, ташқи иқтисодий сиёсат, бандлик соҳаси бўйича қўйиладиган талабларнинг бирхиллашуви юз бермоқда, халқаро рақобат қоидалари ишлаб чиқилмоқда.

Бу жараёнлар қанчалик жадал суръатларда амалга оширилмасин, замонавий жаҳон иқтисодиёти тўла глобал ҳолатда фаолият юритаётгани йўқ, балки у энди глобаллашув жараёнларининг дастлабки босқичларини бошдан кечирмоқда.

Ўтиш даврини бошдан кечираётган мамлакатларнинг жаҳон бозорига интеграциялашуви узоқ муддатли жараён ҳисобланади. Баъзи миллий бозорларнинг очиқ, баъзиларининг қаттиқ тартибга солинадиган бўлган ҳозирги ҳолати билан, глобаллашувнинг асосий тамойилларидан бўлган эркинлашув, бир-бирига номувофиқ бўлган кўринишни ҳосил қилмоқда.

Халқаро товарлар, хизматлар ва капиталлар алмашинувининг эркинлашиш анъанаси кенгаяётган бир пайтда, ҳар бир давлат экспорт ва импортни тартибга солишнинг маълум инструментларини сақлаб қолмоқдалар. Уларнинг асосий мақсади - таркибий қайта қуриш ва инқироз даврининг қийинчиликларини енгиб ўтиш, миллий хавфсизликни таъминлаш - такрор ишлаб чиқариш узлуксизлигини таъминловчи (энергетика, транспорт, алоқа ва ҳ.к.) ва мамлакат муҳофаа қобиляти каби стратегик соҳаларни молиявий таъминлаш, шунингдек, савдо шериклардан муносиб имтиёзлар олиш, шунингдек, бюджет тушумларини оширишдан иборат бўлмоқда. Амалдаги бундай протекционизм фискал муаммоларни ҳал этишдан кўра, кўпроқ таркибий сиёсат ўтказиш воситаси ҳисобланади.

Ҳозирги шароитда нафақат эркин савдо ғояси (эркинлашув) билан протекционизм ўртасида қарама-қаршилик юзага чиқмоқда, балки миллий хўжаликни жаҳон хўжалигига кириш самарасини максимал тарзда таъминлаш мақсадида, хўжаликни тартибга солишнинг юқоридаги

икки инструменти́нинг оптимал аралашмасидан фойдаланилмоқда. Бундай аралашманинг шакл ва нисбатлари, маълум вақтдаги прагматик манфаатлардан келиб чиқиб аниқланади.

Халқаро иқтисодий муносабатларда глобализация билан бирга, интеграция жараёнларининг яна бир шакли - маълум географик жойлашувга асосланган ҳудудий интеграция (ҳудудийлашув) юз бермоқда.

Ўсиб боровчи глобаллашув, ҳудудийлашув, иқтисодиётнинг трансмиллийлашуви ва интеграция натижасида, эски - давлатлараро тартибга солиш механизми тубдан ўзгарди. Мамлакатлар ўртасидаги иқтисодий алоқалар иккиёқлама муносабатлар чегарасидан чиқиб, кўпёқлама тус олмоқда.

Аммо, "миллий хўжалик мажмуи", "мамлакатнинг миллий иқтисодий манфаатлари" тушунчалари ўз маъносини сақлаб қолмоқда. Миллий хўжалик ҳамон ишлаб чиқариш, алмашув, тақсимот ва истеъмол, шунингдек, иқтисодий фаолиятнинг асосий марказидир.

Ҳар бир давлатнинг йиллар давомида шаклланган ўз тарихий, иқтисодий, ижтимоий - маданий ривожланиш хусусиятлари мавжуд бўлиб, бошқа мамлакатларнинг тажрибаларини кўр-кўрона кўчириб олиш, ёки халқаро ташкилотлар томонидан тавсия этиладиган, иқтисодий ривожланишнинг ҳамма учун умумий рецептларини қўллаш, самарасиз ва иқтисодий вазиятни издан чиқариши мумкин.

Жаҳон хўжалигига киришда илғор мамлакатларнинг бой тажрибаларига тахлилий ёндошиш ва ушбу тажрибаларни миллий хусусиятлар билан энг оптимал тарзда уйғунлаштириш зарур.

Ўзбекистон Республикаси мустақилликка эришгандан сўнг, ўзининг мустақил ташқи иқтисодий сиёсатини олиб бориш имконияти юзага чиқди. Республиканинг ташқи иқтисодий сиёсати халқаро молиявий муносабатларда мамлакат миллий манфаатларини ҳимоя қилишга қаратилган ҳолда амалга оширилади ва у қуйидаги тамойилларга асосланади:

- мафкуравий қарашлардан қатъий назар ташқи муносабатларда ошкоралик;
- тенг ҳуқуқли ва ўзаро манфаатли ҳамкорлик, бошқа мамлакатларнинг ички ишларига аралашмаслик;
- ўзининг миллий-давлат манфаатлари устуворлигида ўзаро манфаатларни ҳар томонлама ҳисобга олиш;
- республика бирон-бир давлатнинг таъсир доирасига кирмаслиги тамойилига тўла амал қилиш;
- тўла ишонч, халқаро иқтисодий ва молиявий ташкилотлар доирасидаги ҳамкорликни чуқурлаштириш асосида икки томонлама, шунингдек, кўп томонлама ташқи алоқаларни ўрнатиш ва уларни ривожлантириш;
- умумэтироф этилган халқаро ҳуқуқ меъёрларига риоя этиш.

Ташқи иқтисодий соҳа тармоқлари мажмуини вужудга келтирмасдан туриб, шунингдек, молия, банк-кредит ташкилотлари, божхона хизмати ишини халқаро меъёрлар ва талаблар даражасида йўлга қўймасдан туриб, халқаро алоқаларни ривожлантириш ва мустаҳкамлашни тасаввур этиб бўлмайди.

Ташқи савдо, иқтисодий, илмий ва маданий алоқаларда қуйидаги йўналишлар устувор ҳисобланади:

биринчидан, республиканинг экспорт қудратини ривожлантириш ва янада мустаҳкамлаш, экспортга йуналтирилган иқтисодиётни шакллантириш;

иккинчидан, экспорт имкониятини кенгайтириш, жаҳон бозорига кириб бориш учун, аввало, қимматбаҳо хомашёни қайта ишлаш негизида тайёр маҳсулот ишлаб чиқарувчи қўшма корхоналарни ривожлантириш;

учинчидан, ташқи иқтисодий фаолиятни янада эркинлаштириш, хўжалик ишларини юритувчи субъектларга хорижий шериклар билан бевосита алоқалар ўрнатишда, ўз маҳсулотларини чет элларда сотишда кўпроқ эркинлик бериш, товарларни экспорт ва импорт қилишда бирмунча имтиёзли тартибни жорий қилиш борасида аниқ мақсадни кўзлаб сиёсат ўтказиш;

туртинчидан, хорижий сармояларни республика иқтисодиётига кенг кўламда жалб этиш учун зарур ҳуқуқий, ижтимоий-иқтисодий ҳамда бошқа шароитларни яратиш;

бешинчидан, халқаро молиявий муносабатларнинг таркибий мажмуини вужудга келтириш;

олтинчидан, халқаро ҳуқуқ ва халқаро молиявий муносабатлар соҳасида малакали мутахассислар тайёрлашни ташкил этиш.

Интеграция муносабатлари, манфаатлар бирикувининг хилма-хил механизмлари ва шакллари ҳамда интеграция турлари мавжудлигига асосланади. Ўзбекистон бир вақтнинг ўзида турли даражаларда - дунё миқёсида ва минтақа кўламида интеграция жараёнларига қатнашсада, аммо бир муҳим қоидага амал қилади, яъни: бир давлат билан яқинлашиш бошқа бир давлат билан узоқлашиш ҳисобида бўлмаслиги лозим.

Ўзбекистон Республикаси иқтисодий жиҳатдан ривожланган бозор тизимига эга бўлган, демократик давлат ҳақидаги ҳозирги замон тушунчаларига мос равишда жаҳон ҳамжамиятига киришиши мумкинлигига асосланади.

Мамлакат жаҳон ҳамжамияти билан ҳамкорлик ўрнатган тақдирдагина, яъни халқаро меҳнат тақсимоотида ўзининг муносиб ўрнини топганда, минтақа ва бутун дунё хавфсизлик тизимларини барпо этишда фаол иштирок этгандагина уни иқтисодий жиҳатдан ривожлантиришнинг янги сифат босқичга олиб чиқиш имкониятлари кенгаяди.

Ўзбекистон Республикаси ривожланиш ва тараққиёт йўлига қадам қўйиб, иқтисодий ҳамкорлик соҳасидаги кўпгина нуфузли халқаро

ташкilotларнинг тенг ҳуқуқли аъзолари сафига кириб келмокда. Қисқа вақт оралиғида республика ХВФ, Жаҳон банки, ХМТ, Жаҳон соғлиқни сақлаш ташкilotи (ЖССТ), Осиё ва Тинч океани ижтимоий-иқтисодий комиссияси (ОТИИК), ЕТТБ, Халқаро Молия корпорацияси (ХМК), Ҳамдўстликнинг минтақавий иқтисодий ташкilotи (ХМИТ) ва шу каби қатор халқаро молиявий ташкilotларга қабул қилинди.

Жаҳон ҳамжамиятидаги интеграциялашув ҳақида сўз борганда, БМТ фаолиятида Ўзбекистоннинг иштироки эътиборга лойиқ ходиса. Фақат БМТгина хавфсизликни сақлаш ва таъминлашга қаратилган дипломатиядан то тинчлик ўрнатишга қаратилган операцияларда қатнашишгача бўлган воситаларга эга.

Жаҳон ҳамжамиятига интеграциялашувнинг стратегик мақсади - давлатларнинг турли минтақавий бирлашмалари билан алоқаларни ривожлантиришдан иборат. Ўзбекистон минтақавий халқаро ташкilotлар: ЕИ, Европада Хавфсизлик ва Ҳамкорлик ташкilotи (ЕХХТ), Шимолий Атлантика блоки (НАТО), Қўшилмаслик Ҳаракати ва бошқалар билан самарали ҳамкорлик қилмокда.

1996 йилнинг июл ойида Флоренцияда Ўзбекистон билан ЕИ Кенгаши ўртасида шерикчилик ва ҳамкорлик тўғрисида битим имзоланди. Имзоланган ушбу битим Ўзбекистоннинг хавфсизлиги ва тараққиётини таъминлашга қаратилган яна бир муҳим ҳисса бўлиб, бу шерикчилик иқтисодий, маданий, илмий соҳаларни ва сиёсий соҳаларни қамраб олади.

Жаҳон банки билан биргаликда Ўзбекистонда миллий валютани мустаҳкамлаш, ташқи иқтисодий фаолиятни кенгайтириш ва тўлов балансини қўллаб-қувватлаш, иқтисодиётни таркибий қайта қуриш ва корхоналар даражасидаги ислохотларни амалга ошириш учун тикланиш қарзи бериш тўғрисидаги масалалар кўриб чиқилди ва амалга оширилмокда.

5. Жаҳон бозорининг товар тузилмаси.

Ҳозирги кунда товарларни белгиси ва структурасига кўра таснифлашнинг энг кенг тарқалган усули товарларни тавсифлаш ва кодлаштиришнинг Гормонизациялаш тизими (Harmonized Commodity Description and Coding System) ҳисобланади. У божхона ҳамкорлиги Кенгашининг Гормонизациялаш тизими бўйича Комитет (ҳозир Жаҳон божхона ташкilotи) томонидан 1983 йил ишлаб чиқилган ва 1988 йилдан амал қила бошлаган. Кодлаштириш тизимида биринчи иккита код сони товар гуруҳини билдиради, тўртаси – товар позициясини, олтинчиси – субпозиция.

Ушбу тизим номенклатурасидаги асосий элементлар икки тизимга эга:

- таснифлаш тизими;
- кодлаштириш тизими.

Таснифлаш тизими 6 поғонадан иборат

1. бўлимлар;
2. гуруҳлар;
3. кичик гуруҳлар (гуруҳлар бир қисми);

4. товар позициялари;
5. кичик позициялар (позициялар бир қисми);
6. субпозициялар.

Гормонизациялаш тизимиға муофиқ товарлар қуйидаги белгиларға асосан гуруҳланади:

- келиб чиқиши бўйича (ўсимлик, ҳайвонот);
- фойдаланиш мақсадига кўра;
- қайта ишлов даражаси бўйича.

Фойдаланиш мақсадига кўра қуйидагиларға бўлинади:

- ичимлик ва озиқ-овқат товарлари;
- саноат хомашёси;
- ёқилғи ва мойлаш материаллари;
- машина ва асбоб-ускуналар;
- транспорт воситалари (ишлаб чиқаришга ва шахсий истеъмолга мўлжалланган);
- аҳоли истеъмолига мўлжалланган саноат маҳсулотлари.

Қайта ишлов даражаси бўйича:

- хомашё товарлари (ишлаб чиқаришга мўлжалланган ва мўлжалланмаган);
- ярим тайёр маҳсулотлар (ишлаб чиқаришга мўлжалланган ва мўлжалланмаган);
- тайёр маҳсулотлар (ишлаб чиқаришга мўлжалланган ва мўлжалланмаган);

Миллий бож тарифларида товарларни бир хил таснифлашни таъминлаш учун ягона таснифлаш тизимини яратиш божхона қонунчилигини унификация қилишнинг асосий йўналиши ҳисобланади.

Товарларни тавсифлаш ва кодлаштиришнинг Гормонизациялаш тизими бўйича Халқаро конвенцияни имзолаган мамлакатлар унга тўлиқ амал қилишга мажбур. Бу жаҳон савдосида товарлар бўйича статистик маълумотларни олти рақамли код бўйича солиштириш имконини таъминлайди.

Таянч иборалар: халқаро савдо, ташқи савдо айланмаси, экспорт ва импорт, савдо баланси, товарларнинг экспорт таркиби, хизматлар экспорти, капитал экспорт қилиш, бартер, компенсацион битимлар, клиринг операциялари, протекционизм, фритредерлик, жаҳон бозори, халқаро меҳнат тақсимооти, интеграция, глобализация, транснационал корпорациялар, халқаро иқтисодий муносабатлар, капиталнинг халқаро ҳаракати, жаҳон инфратузилмаси, бож иттифоқи, эркин савдо зоналари, тўлов иттифоқи, умумий бозор, валюта иттифоқи.

Назорат учун саволлар:

1. Халқаро савдо тушунчасига таъриф беринг.
2. Жаҳон бозори тушунчасига таъриф беринг.
3. Халқаро савдо ривожланишининг асосий босқичларини кўрсатинг.
4. Замонавий жаҳон ҳўжалиги структурасини аниқланг.
5. Ҳозирги босқичда товар муомаласининг ўзига хос хусусиятлари нималарда кўринади.

6. Глобализация жараёнлари савдо муносабатлари ривожланишига қандай таъсир кўрсатади.
7. Ҳозирги кунда интеграцион жараёнларни чуқурлаштириш кераклигини нима билан асослаш мумкин.
8. Халқаро савдонинг вужудга келишининг асосий шарт-шароитларини кўрсатинг.
9. Халқаро савдо муносабатларининг ривожланиш босқичларининг ўзига хос хусусиятлари нимадан иборат.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ислон Каримов. 2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади. – Т.: “Ўзбекистон”, 2012. – 36 б.
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2011 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2012 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – “Ўқитувчи” НМИУ, 2012. – 282 б.
3. И.А.Каримов. Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади: 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган ЎзР Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. – Т.: Ўзбекистон, 2011. – 48 б.
4. И.А.Каримов. Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси: Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси. Т.: Ўзбекистон, 2010. – 56 б.
5. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг 2010 йил 12 ноябрдаги қўшма мажлисидаги “Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. Т.: “Иқтисодиёт” 2010 – 281 б.
6. Вахобов А.В., Жумаев Н.Х., Бурханов У.А. Халқаро молия муносабатлари. – Шарқ, 2003. – 304 б.
7. Жўраев Т.Т. Иқтисодиёт назарияси.(Маъруза матни) 2 қисм/ - Т.: Тошкент молия институти, 2004. - 190 с
8. Шодмонов Ш.Ш. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик/ .Ш.Шодмонов. – Т.: «Фан ва технология», 2005. - 778 с
9. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 446 с. - (Серия «Высшее образование»)

10. Гулямов С.С. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебник/ С.С. Гулямов; С.С. Гуломов, Ю.Т. Додобоев, Н.Н. Халилов. - Т., 2002. - 202 с
11. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник./ А. С. Булатова Н.Н.. - Москва: ИНФРА, 2012. - 654 с
12. Филиппова И.А. Организация международной торговли: Учебное пособие. –Ульяновск: УлГТУ, 2002. - 140 с.
13. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие по курсу Мировая экономика/ П.В. Сергеев. - Москва: Новый Юрист, 1998
14. Симионов Ю.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебное пособие./ Ю. Ф. Симионов. - Москва: Ростов н/Д Феникс, 2005. - 384 с

2-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОНИНГ НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ

РЕЖА:

1. Халқаро савдонинг протекционистик назарияси
2. Мутлақ устунлик назарияси
3. Қиёсий устунлик назарияси
4. Ишлаб чиқариш омиллари нисбати назарияси
5. Маҳсулотнинг ҳаётий цикли
6. Халқаро меҳнат тақсимотини тадқиқ этиш йўналишлари
7. Рақобат устунлиги назарияси

1. Халқаро савдонинг протекционистик назарияси

Халқаро савдо муаммолари кўп йиллар давомида олим ва сиёсатчиларни қизиқтириб келадиган масалалардан бири ҳисобланади. Халқаро савдонинг назарий асосларини биринчи бўлиб тадқиқот предмети сифатида ўрганган ва бу йўналишда тавсиялар ишлаб чиққан оқим меркантилизм ҳисобланади.

Меркантилизм тарафдорлари бойликнинг келиб чиқиш манбайи савдода, мамлакатнинг бойлиги тўпланган пул билан ўлчанади деган фикрни илгари сурадилар. Меркантилизм икки оқимга: дастлабки ва сўнги меркантилизмга ажратилади. Дастлабки меркантилизм вакиллари давлатнинг куч қудрати пулда, шунга қараб аҳолининг турмуш тарзи шаклланади деб кўрсатишади. Демак, пулни қонуний йўл билан кўпайтириш керак. Давлат эса қимматбаҳо металлларни четга чиқармасликка, импортни чеклашга ҳаракат қилиши, четдан пул кириб келишини рағбатлантириши керак деган ғояни илгари сурадилар, сўнги меркантилистлар эса актив савдо балансига эришиш, яъни кўпроқ четга товар сотиб камроқ четдан товар сотиб олишни тарғиб этадилар.

Меркантилизм, энг аввало, давлатнинг иқтисодий сиёсатини ифода этган, унинг амалий фаолияти учун тавсиялар ишлаб чиққан. Меркантилистлар тадқиқотининг мақсади реаллик сифатидаги иқтисодиётни таҳлил қилиш эмас, балки ҳукуматга амалий маслаҳатлар беришдир. Шунинг учун улар давлатнинг иқтисодиётга фаол аралашувини қўллаб-қувватладилар, юқори солиқ ставкасини ва давлат харажатларини ҳимоя қилдилар.

Меркантилистларнинг илмий дунёқараш тамойиллари қуйидагилар билан тасвирланади: ҳар қандай олтин ва қимматбаҳо нарсаларга бойлик сифатида қараш; мамлакатга олтин ва кумушнинг оқиб келишини таъминлаш мақсадида ташқи савдони тартибга солиш; арзон хом ашёни импорт қилиш йўли билан саноатни рағбатлантириш; импорт қилинадиган саноат товарларига протекционистик тарифларни белгилаш; экспортни, айниқса, тайёр маҳсулотлар экспортини рағбатлантириш; иш ҳақининг паст даражасини ушлаб туриш учун аҳолининг ўсиши. Миллий фаровонликнинг зарурий шарти сифатидаги актив савдо баланси доктринаси, шак-шубҳасиз, меркантилизмнинг асоси ҳисобланади.

Шу нарсани қайд қилиб ўтиш керакки, узоқ йиллар давомида бойликнинг, халқ фаровонлигининг асоси-меҳнат, ер, деҳқончилик ва

чорвачилик, хунармандчилик деб келинар эди (уни биз юқорида кўриб чикдик). Лекин XV асрга келиб вазият кескин ўзгарди. Аввало, натурал-хўжалик тизимининг емирилиши, товар-пул муносабатларининг ўсиши, фан ва маданиятнинг юксалиши, айниқса, янги ерларнинг очилиши, буюк географик кашфиётлар, мустамлакачилик тузумининг пайдо бўлиши, биринчи навбатда, савдонинг тез ривожланишига туртки бўлди. Ноэквивалент савдо туфайли метрополиялар мустамлакалар ҳисобига бекиёс бойиди. Мана шу даврга келиб жамиятнинг бойишида савдонинг ўрнини асослаб беришга уринган меркантилизм қарашларида ноэластик талаб ва экспортнинг импортдан кўп бўлишининг мақсадга мувофиқлиги, капитал экспортини рағбатлантириш ва жамият ишларини кўллаб-қувватлаш тушунчалари устунлик қилган, шунингдек, “қўшнингни қуритсанг, гўёки миллат бой бўлади” каби нотўғри сиёсат илгари сурилган.

Демак, меркантилизм бозор иқтисодий муносабатларининг вужудга келиш давридаги биринчи иқтисодий тафаккурлар мактаби сифатида бир қатор *назарий – методологик хусусиятларга* эга. Уларнинг моҳиятига кўра, меркантилистлар:

- *тадқиқот предмети* (иқтисодий таҳлил) сифатида муомала соҳасини текширишни афзал кўрдилар, бунинг устига, ишлаб чиқариш соҳасидан ажралган ҳолда;

- *тадқиқот усули* сифатида асосан иқтисодий ҳодисаларнинг тасодифий юзаки ташқи кўринишини ифода этишга олиб келувчи ва иқтисодиётнинг барча соҳаларини тизимли тарзда таҳлил қилиш имкониятини истисно этувчи эмпиризм (назариядан кўра амалий фаолиятга кўпроқ мойил бўлишлик)дан фойдаландилар;

- *пулнинг пайдо бўлишини* одамларнинг сунъий ихтироси натижаси деб ҳисобладилар, пулнинг ўзини эса бойлик билан бир нарса деб қарадилар;

- *пул қиймати (қиммати)нинг* келиб чиқишини олтин ва кумуш пулларнинг «табiiй хусусияти» ва мамлакатдаги уларнинг миқдори билан боғлаб талқин қилдилар;

- *меҳнат таклифининг ошишини* юқори иш ҳақи билан эмас, балки паст иш ҳақи зарурлиги билан боғлаб кўрсатдилар;

- *иқтисодий ўсишни* давлатнинг ташқи савдони тартибга солиш ва савдо балансида ижобий сальдога эришиши туфайли мамлакат пул бойлигининг кўпайиши натижаси сифатида қарадилар.

Шу билан бирга, меркантилистик мактабнинг бу ва бошқа қоидалари иқтисодий адабиётда анъанавий равишда унинг ривожланишидаги икки босқич – дастлабки ва кейинги босқичларини ҳисобга олган ҳолда тавсифланади. Бундай босқичларга бўлиниш дастлабки ва кейинги меркантилистларнинг актив савдо балансига, яъни ташқи савдода ижобий сальдога эришиш йўлларини ҳар хил тушунганлиги сабабли келиб чиқади.

Дастлабки меркантилизм «*пул баланси*» сиёсатини олиб борган. Бу сиёсат пул муомаласини, ташқи савдони маъмурий йўл билан қаттиқ тартибга солиш асосида мамлакатнинг пул бойлигини кўпайтиришга қаратилган (мамлакатда пул қанча кўп бўлса, у шунча бой ҳисобланган).

Дастлабки меркантилизм олтин ва кумушни бойликнинг мутлақ шакли деб қаради ва уни четдан олиб келиш йўлини қидирди. Дастлабки меркантилистлар ташқи савдода ижобий сальдога эришиш учун қуйидагилар мақсадга мувофиқ ҳисобладилар:

- экспорт қилинадиган товарларга *максимум юқори баҳо ўрнатишни*;
- товарлар *импортини ҳар томонлама чеклашни*;
- *мамлакатдан олтин ва кумушнинг оқиб чиқиб кетишига йўл қўймасликни*.

Дастлабки меркантилизм даврида ҳукумат хорижий савдогарларни уларнинг пулини маҳаллий пулга алмаштириш ва кўпроқ товар сотиб олишга қизиқтириш мақсадида атайлаб чақаларни бузиб, уларнинг қийматини пасайтириш билан шуғулланган. Кейинчалик товар-пул муносабатларининг ривожланиши, ташқи савдонинг кенгайиши меркантилистларнинг бойлик муаммосига бўлган қарашини ўзгартиришга мажбур этди.

Кейинги меркантилистларнинг «*савдо баланси*» назарияси (ёки етук меркантилизм) Англияда кенг тарқала бошлади. Мазкур концепция вакиллари дастлабки меркантилистларни мамлакатдан ташқарига пул чиқаришни ман этгани, импортни ҳаддан ташқари чеклагани учун танқид қилди. Уларнинг фикрича, ҳукуматнинг ташқи иқтисодий сиёсатдаги асосий вазифаси – мамлакатда имкони борича кўпроқ пул маблағларини жамғариш эмас, балки актив савдо балансига эришишдир (экспортнинг импортдан устун бўлиши). *Экспорт ва импорт ўртасидаги фарқ (ижобий сальдо) – мамлакат бойлигининг ўсишидир*. Демак, реал бойлик бу– «ўлик пуллар» йиғиндиси эмас, балки янги пулларни, яъни пул капиталини вужудга келтирувчи пуллардир.

Шулардан келиб чиққан ҳолда, кейинги меркантилизм вакиллари актив савдо балансига эришиш учун қатор тавсияларни илгари сурдилар:

- ташқи бозорларни *нисбатан арзон* товарлар сотиш йўли билан эгаллаш ҳамда бир мамлакат товарини олиб, бошқаларига уни қимматига сотиш;
- мамлакатда фақат актив савдо балансини сақлаб турган ҳолда, *товарлар импортига рухсат этиш* (зеб-зийнат буюмларидан ташқари);
- қулай савдо ишларини амалга ошириш учун *олтин ва кумушни четга чиқариш*, пировард натижада мамлакатда уларнинг массасини кўпайтириш.

Пулнинг товарли моҳиятини тан олса-да, унинг қимматини кейинги меркантилистлар илгаригидек олтин ва кумушнинг табиий хусусиятидан деб қарадилар. Аммо айнан улар металлистик назариядан пулнинг миқдорий назариясига ва монометаллизм тизимига ўтишга сабаб бўлган. Агар дастлабки меркантилистлар пулнинг жамғариш функциясини асосий деб билган бўлсалар, кейинги ривожланган меркантилистлар – муомала функциясини асосий деб ҳисобладилар. Кейинги меркантилистларнинг ишончига кўра, пулнинг қиммати унинг миқдорига нисбатан тескари боғлиқликда, товарлар баҳоси даражаси эса пул миқдорига тўғри мутаносибликда бўлади. Улар, пул таклифининг кўпайиши унга бўлган талабни оширгач, савдони рағбатлантиради, деб бир томонлама ҳисобладилар.

2. Мутлақ устунлик назарияси

Адам Смит турли мамлакатларда товарларни ишлаб чиқаришда мутлақ харажатлардаги фарқ халқаро савдо ривожланишининг асосини ташкил этади деган тезисни асослаб берди. Унга кўра, баъзи мамлакатлар бошқа мамлакатларга нисбатан товарларни кам харажат сарфлаб, самарали ишлаб чиқаради. Бошқача қилиб айтганда, ушбу мамлакатлар мазкур товарларни ишлаб чиқаришда мутлоқ устунликка эга. Мутлақ устунлик юқори меҳнат унумдорлигида ва товарларни ишлаб чиқаришга кетадиган кам харажатларда намоён бўлади.

Савдони сунъий равишда чеклаб қўйишга А. Смит қарши чиқди ва қайси мамлакатнинг маҳсулоти арзон бўлса ўша мамлакат билан савдо қилишнинг авзаллиги тўғрисида айтиб ўтади. Масалан, А.Смит қайд қилиб ўтганидек: “Агар Франциянинг виноси Португалия виносидан яхши ва арзон бўлса ёки унинг газламаси Германия газламасидан яхши бўлса, унда Буюк Британия учун ўзига керакли чет эл виноси ва газламасини Португалия ёки Германиядан эмас, балки Франциядан сотиб олиш фойдали”. Шунингдек, Шотландияда узум етиштириш шарт эмас, чунки у ерда вино Португалияга нисбатан 30 баробар қиммат. Вино қаерда арзон бўлса ўша ердан сотиб олиш мақсадга мувофиқ.

А.Смитнинг асосий ғояси – *мутлақ харажатлар* ғоясидир. Унга кўра, мутлақ харажатлари кам бўлган мамлакатлардан товарларни импорт қилиш, ишлаб чиқариш харажатлари паст товарларни эса (уларни харид қилаётганларга нисбатан) экспорт қилиш керак.

А.Смитнинг тасдиқлашича, ҳар хил сунъий таъсир кўрсатиш ва қаршиликларга қарамасдан икки мамлакат ўртасида савдо алоқаларнинг олиб борилиши табиий, нормал ҳол ҳисобланади, у доимо фойдали, гарчи ҳар иккиласи учун фойда ҳамиша бир хил бўлмаса ҳам. “Ҳар бир ақлли оила бошлиғининг қойидаси шундан иборатки, четдан сотиб олишдан кўра, уйда тайёрлаш қимматга тушидаган нарсаларни уйда тайёрламасликка ҳаракат қилиш. Тикувчи ўзига этик тикишга ҳаракат қилмайди, балки уни этикдўздан сотиб олади. Этикдўз ўзига кийим тикишга уринмайди, балки тикувчининг хизматига мурожаат қилади”.

А.Смит бўйича, бу қоида бир бутун мамлакат учун қўлланилиши керак. Агар қандайдир бир хорижий мамлакат бизни муайян товар билан, уни ўзимизда ишлаб чиқаришга нисбатан анча арзон нархда таъминлаши мумкин бўлса, биз бирмунча устунликка эга бўлган соҳаларда ишлатилаётган саноат меҳнати маҳсулотининг маълум қисми учун ушбу товарни ундан сотиб олиш анча фойдали. Айнан шунинг учун, маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашувини танлашда, А.Смит бозорнинг ролига катта эътибор берган бўлишига қарамай, у ушбу масалани кўриб чиқишда мамлакатнинг табиий (об-ҳаво шароити, баъзи бир табиий ресурсларга эга бўлиш ва б.к.) ва қўлга киритилган (одатда, технологик ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган) устунликларини ҳисобга олишни зарур деб ҳисобланади. Экспорт қилувчи мамлакат қачонки мутлақ устунликка эга бўлган товарларни ишлаб чиқаришга ихтисослашган бўлгандагина ташқи савдодан юқори фойда

кўриши мумкин.

Лекин, А.Смитнинг бу назариясида барча товарларни ишлаб чиқаришда бир ёки бир неча мамлакатлар мутлақ устунликка эга бўлса, бундай вазиятда қандай бўлади деган савол кўриб чиқилмаган. Мазкур назария, агар мамлакатлар товарларни ишлаб чиқаришда ҳеч қандай мутлақ устунликка эга бўлмаса, улар халқаро савдода қатнашиши мумкинми деган саволга ҳам жавоб бермайди.

3. Қиёсий устунлик назарияси

А.Смитдан фарқли ўлароқ, **Давид Рикардо** мамлакатлар ўртасидаги товар айирбошlashда мутлақ харажатлардаги фарқ муҳим эмас, деб ҳисоблади. Юқорида қайд қилиб ўтганимиздек харажатларда мутлақ устунликка эга бўлмаган мамлакатлар нима қилишлари керак?

Бир қатор мисоллар билан Д.Рикардо “харажатлардаги мутлақ устунлик” мамлакатлар ўртасидаги товар айирбошlashнинг зарур шарти эмаслигини исботлаб берди. Савдо қилаётган мамлакатлар ўртасида қиёсий харажатлар фарқ қилиши кифоя.

Шу асосда Д.Рикардо “Қиёсий устунлик назарияси”ни яратди. Бу назария бутун дунё илм-фани ва савдосида ҳамма тан олган назария ҳисобланади. Мазкур назариянинг асосий қондаси шундан иборатки, ҳар бир мамлакат ўзининг муайян товарни ишлаб чиқаришга кетадиган харажатлари билан уни сотиб олишга кетадиган харажатлари ўртасидаги фарқни қиёслаб кўрган ҳолда ташқи савдода иштирок этади. Муайян товарни ишлаб чиқариш бир мамлакат учун бошқа мамлакатларга нисбатан қулайроқ бўлиши мумкин. Шу боис, “Қиёсий устунлик назарияси”га биноан, мамлакатлар харажатларни ҳисобга олган ҳолда у ёки бу маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашиши керак.

Д.Рикардо шундай мисол келтиради. Португалияда муайян миқдордаги винони тайёрлаш учун 80 кишилиқ меҳнат, газлама ишлаб чиқариш учун эса 90 кишилиқ меҳнат талаб қилинади (бир йилга). Англияда шу миқдордаги винони ишлаб чиқариш учун 120 кишилиқ меҳнат, газламани ишлаб чиқариш учун 100 кишилиқ меҳнат сарфлаш зарур. Гарчи олиб келинган газлама Португалиянинг ўзида Англияга нисбатан кам харажат эвазига ишлаб чиқарилиши мумкин бўлса ҳам, бу шароитда Португалия учун винони газламага айирбошlash фойдали. Гап шундаки, ресурсларни газлама ишлаб чиқаришдан, Англияга нисбатан катта қиёсий устунликка эга бўлган, вино тайёрлаш тармоғига ўтказиб, Португалия винони айирбошlash йўли билан 80 кишилиқ меҳнат сарфлари ҳисобига, яъни 10 кишилиқ меҳнатни тежаш эвазига, газлама олиши мумкин. Бундай айирбошlash Англия учун ҳам фойдали, негаки у ўз кучини газлама ишлаб чиқаришга сарфлаб, газламани сотиш йўли билан муайян миқдордаги винони 120 кишининг меҳнати ҳисобига эмас, балки фақат 100 кишилиқ меҳнат эвазига олиши мумкин (яъни 20 кишилиқ меҳнатни тежаш ҳисобига). Бу мисолдан шу нарса кўринадики, қиёсий устунлик мавжуд бўлса, ихтисослашув ва айирбошlash иккала мамлакат учун ҳам фойдалидир. Бундан мамлакатлар ўртасида меҳнат тақсимооти ва ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви зарурлиги келиб чиқади.

Қиёсий харажатлар ғояси – бу ўзаро фойда кўриш ғоясидир. Унга кўра “... Франция ва Португалияда вино тайёрланиши, Америка ва Полшада дон етиштирилиши, Англияда металл буюмлари ва бошқа товарлар ишлаб чиқарилиши керак”

Лекин “Қиёсий устунлик назарияси”да бир қатор соддалаштиришлар мавжуд бўлиб, ташқи иқтисодий алоқаларда бўладиган қийинчиликлар акс эттирилмаган. Д. Рикардо модели – бу икки мамлакат ўртасидаги савдо моделидир. Мазкур модель Қиёсий харажатларнинг ўзгаришини, савдо қилаётган мамлакатларнинг унумдорлик имкониятларидаги фарқларни ҳам ҳисобга олмайди.

4. Ишлаб чиқариш омиллари нисбати назарияси

Қиёсий устунлик назариясининг замонавий турланиши (кўриниши) **швед иқтисодчилари Эли Хекшер (1879–1952) ва Бертиль Олин (1899–1979)** томонидан ишлаб чиқилган **“Ишлаб чиқариш омиллари нисбати назарияси”** ҳисобланади.

Д.Рикардо ишлаб чиқариш харажатларидаги фарқларни табиий ва географик шароитлар туфайли келиб чиқадиган фарқлар билан аниқланиши нуқтаи назаридан кўриб чиққан. Бу принцип умуман тўғри, лекин етарли эмас. Жаҳон бозорида фақат нефть, пахта, апельсин билан савдо қилинмайди. Ташқи савдо айирбошланишида ишлаб чиқариш саноати товарлари ва хизматларнинг ҳиссаси тобора ортиб бораёпти. Бу маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва сотишда, жаҳон нархининг шаклланишида табиий шароитлардан кўра бошқа омиллар кўпроқ роль ўйнайди.

Масалан, Швеция ташқи бозорга мураккаб саноат маҳсулотларини – автомобиллар ва роликли подшипникларни, тоғ-кон ускуналари ва денгизда ишлатиладиган моторларни – етказиб бериш билан самарали савдо қилади. Кўп соҳаларда рақобат устунлигини қўлда ушлаб турган айнан шу мамлакатда ташқи савдо назариясининг яратилиши бежиз эмас. Мазкур назария технологияси деярли бир хил бўлган савдо қилаётган мамлакатлар ишлаб чиқариш омиллари (капитал, ишчи кучи, ер) билан бир хил даражада таъминланмаганлигига асосланади.

Қиёсий харажатлар концепциясига асосланган ҳолда, швед иқтисодчилари Хекшер ва Олин бундай харажатлар асосида нима ётишини тушунтириб беришга ҳаракат қилди. Улар, савдо қилаётган мамлакатларда ишлаб чиқариш омиллари комбинацияси умуман ўхшаш бўлган шароитда харажатлар даражасидаги фарқ асосан уларнинг ишлаб чиқариш омиллари билан таъминланганлигига боғлиқ, деб хулоса қилади.

Хекшер-Олин тадқиқотида ташқи савдода харажатлари нафақат табиий шароитлардаги фарқ билан, балки савдо иштирокчилари таъминланган ҳар хил омиллар нархи билан ҳам аниқланади. Бир хил омиллар ортиқча, бошқа бир омиллар етишмайди. Бир турдаги омилларнинг нархи нисбатан юқори, бошқа турдаги омилларнинг нархи нисбатан паст. Омилларнинг нархи уларнинг камёблиги билан аниқланади: одатда, танқис омиллар – қиммат, ортиқча омиллар - арзон. Агар мамлакатда қандайдир бир

омил бошқа омиллarga нисбатан ортиқча бўлса, масалан, арзон ишчи кучи кўп бўлса, унда бу мамлакат меҳнат талаб маҳсулотларни (тўқимачилик, кийим-кечак ва б.) ишлаб чиқаришга ва уларнинг савдосига ихтисослашади. Агар мамлакатда капитал ортиқча бўлса, унда бу мамлакатга капитал сиғимли маҳсулотларни (машиналар, асбоб-ускуналар) экспорт қилиш фойдали.

Масалан, арзон ишчи кучига эга бўлган Хитойга Жанубий Корея капитал сиғимли маҳсулотларни (автомобиль, кундалик турмуш электр асбобларини) экспорт қилади: Хитой Жанубий Кореяга меҳнат талаб маҳсулотларни (кийим-кечак, тўқимачилик) маҳсулотларини экспорт қилиш қўл келади. Швеция пўлати ва металл маҳсулотларининг рақобатдаги устунлиги шундаки, мамлакатда қазиб олинadиган темир рудасидан юқори сифатли пўлат эритиш мумкин.

Демак, Хекшер-Олиннинг ташқи савдо модели асосида харажатларнинг тузилиши, ортиқча ишлаб чиқариш омиллариининг паст нархи ётади. Мамлакат ортиқча ишлаб чиқариш омилларидаан интенсив фойдаланиб ишлаб чиқариладиган маҳсулотларни экспорт қилади, ишлаб чиқариш омиллари танқис бўлган товарларни эса импорт қилади.

“Леонтьевча зиддият”

Амалиёт шу нарсани кўрсатиб бердики, ишлаб чиқариш омиллари концепцияси ташқи савдога, миллий иқтисодиётнинг ривожланишига таъсир этувчи турли хил омиллариининг ҳаммасини ҳисобга олишга қодир эмас. Масалан, Хекшер-Олин модели, нега, Швейцария фармацевтик товарларни экспорт қилишга ихтисослашган, Америка персонал компьютерларни ишлаб чиқаришда етакчилик қилади, Япония кундалик электроника буюмларининг йирик экспортчиси ҳисобланади каби саволларга жавоб бера олмайди.

Мазкур назариянинг тўғрилигини АҚШ иқтисодчиси **В.Леонтьев** текшириб кўрди. Маълумки, Америка капитали кўп мамлакат ҳисобланади. Шу боис у капитал сиғимли товарларни экспорт, меҳнат сиғимли товарларни импорт қилади деб тахмин қилинган. Натижа унинг тескарисини, яъни АҚШ капитал сиғимли товарларни эмас, балки кўпроқ меҳнат сиғимли товарларни экспорт қилишини, капитал сиғимли товарларни эса кўпроқ импорт қилиниши кўрсатди. Бу ҳолат “Леонтьевча зиддият” номини олган.

Леонтьев олиб борган ҳисоб-китобларнинг тўғрилигини бошқа иқтисодчилар ҳам тасдиқлашган. Маълум бўлишича, ташқи савдо тузилмасида бундай мос келмаслик бошқа мамлакатларга ҳам хос бўлган. Ташқи савдо соҳаси мутахассислари, алоҳида мамлакатлар савдосига ва бир бутун жаҳон савдоси тузилмасига таъсир этувчи омиллари жуда кўп, хилма-хил ва ўзгарувчан бўлади, деган фикрга келишган. Уларнинг таъсир кўрсатиш аҳамияти ҳам ҳар хил.

5. Маҳсулотнинг ҳаётий цикли

Классикларнинг қиёсий устунлик назариясида баъзи бир саволлар ўз ечимини топмаганлиги (масалан, экспорт тузилмаси динамикаси

қонуниятлари қандай, нега бир хил тармоқлар олдинга силжиса, иккинчиси орқага сурилиб кетади) халқаро меҳнат тақсимооти муаммосига бўлган янги ёндашувларнинг келиб чиқишини тақозо этди. Шундай ёндашувлардан бири “Маҳсулотнинг ҳаётий цикли” концепцияси ҳисобланади. Бу назарияни ишлаб чиқишда **М.Познер, Г.Хуфбаужр, Л.Уэллс** ва бошқа иқтисодчилар қатнашди. Лекин биринчи марта бу назариянинг таснифий баёни 1966 й. атоқли Америка олими Р.Варроннинг **“Маҳсулотнинг ҳаётий цикли нуқтаи назаридан кўрилган халқаро инвестициялар ва халқаро савдо”** мақоласида эълон қилинган.

АҚШ экспорт тузилмасини таҳлил қилиш натижалари мазкур назариянинг яратилишига бевосита туртки бўлади. Таҳлил натижалари жаҳон бозорида рақобатбардошлик асосини ташкил этувчи тармоқлар мажмуининг ўзгариб туришини кўрсатиб берди. XX аср бошига келиб бундай тармоқлар жумласига тўқимачилик ва ўрмонтахник саноати, қора металлургия, машинасозлик киритилган. 30-чи йилларнинг охирига келиб тармоқлар мажмуи ва тартиби ўзгарди (биринчи ўринга машинасозлик чиқди, озиқ-овқат саноати илғор экспорт қилувчи тармоқлар қаторига қўшилди), 60-чи йилларнинг бошига келиб эса, транспорт воситаларини, асбоб-ускуналарни, кимёвий товарларни, электр ускуналарини ва бошқа машиналарни ишлаб чиқариш тармоқлари Американинг асосий экспорт қилувчи тармоқлари мажмуини ташкил этди.

Урушдан кейинги ташқи савдо тузулмаси таҳлили натижалари экспорт тармоқларида илмсиғимли маҳсулотларни ишлаб чиқарадиган тармоқларнинг роли ортиб бораётганлигини аниқлаб берди. Шу сабабли “Илмсиғимли тармоқлар” атамаси киритилиди. Ҳозир илмсиғимли тармоқлар олдинги қаторга кўтарилди ва улар мамлакатнинг жаҳон бозорида рақобат қудратини белгилаб бермоқда.

“Илмсиғимли” атаманинг муомилага киритилиши ишлаб чиқариш омиллари тўғрисидаги тушунчани қайта кўриб чиқишни тақозо этади. Илмсиғимли маҳсулот - меҳнат сиғимли маҳсулотнинг ўзгарган шаклидан бошқа нарса эмас. Кўпчилик илмий – техник ходимлари (барча ёлланма ишчиларнинг 50 фоизига яқини) иш ҳақининг юқорилиги ва кўп сонли юқори малакали ишчиларининг мавжудлиги туфайли илмсиғимли маҳсулотларни ишлаб чиқаришдаги умумий сарфларда ишчи кучига тўғри келадиган сарфлар ҳиссаси ҳам юқори. Бундан ташқари турли ишлаб чиқариш босқичларида ҳар бир ёлланма меҳнат эгасининг ҳиссаси ҳам ҳар хил бўлади. Демак, меҳнат омилни таркибий тузилиши жихатдан бир хил деб қараган Хекшер-Олин назариясини қўллаш хатодан ҳоли эмас. Шу боис “маҳсулотнинг ҳаётий цикл” назарияси муаллифлари меҳнатни бир қанча турларга ажратади: юқори малакали меҳнат, бошқарув меҳнати, малакасиз меҳнат ва б. Шундай қилиб, икки омилли модель кўп омилга айланди, яъни капитал омили билан бирга меҳнатнинг ҳар хил турлари амал қилади.

Ҳар бир омилни аҳамиятининг ўзгаришига мувофиқ равишда ишлаб чиқаришнинг уч фазага (улар “маҳсулотнинг ҳаётий цикли”га мос тушади) бўлиниши мазкур назариянинг келиб чиқишига яна бир сабаб бўлди.

Биринчи фазада – янги маҳсулотни ишлаб чиқаришга жорий этишда – ютуқ энг аввало фан-техника даражасига боғлиқ бўлади. Шунинг учун юқори малакали меҳнат асосий омил бўлиб хизмат қилади. Иккинчи ўринда бошқарув меҳнати туради, унинг асосий вазифаси товарларни кенг миқёсда ишлаб чиқаришга ўтишнинг энг қулай йўлини қидириб топиш ҳисобланади, мазкур босқичда ишлаб чиқариш кичик кўламда олиб борилиши туфайли капитал охирги ўринда қолади. “Маҳсулотнинг ҳаётий цикли” назариясига кўра, янги маҳсулотни ишлаб чиқаришга жорий этиш энг кучли илмий кадрлар ва юқори малакали ишчи кучи тўпланган ривожланган мамлакатларда амалга оширилади.

Иккинчи фазада оммавий ишлаб чиқариш йўлга қўйилади. Бундай ишлаб чиқариш индустриал база қувватига, ишлаб чиқариш стратегиясига боғлиқ бўлади. Бунда капитал ва бошқарув меҳнати асосий роль ўйнайди. Юқори малакали меҳнат эса, энди фақат технологик ишлаб чиқаришнинг муайян суръатини ушлаб туриш вазифасини ўтайди, ўрта ва паст малакали ишчилар меҳнати билан бирга иккинчи ўринни эгаллайди. Демак, фан-техника жиҳатдан етакчи бўлмаган, лекин ортиқча капитали кўп бўлган ўртача ривожланган мамлакатларда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг иккинчи “ҳаётий цикли” давом этади.

Учинчи фаза учун бир хил технологик асосда маҳсулотларни оммавий тарзда ишлаб чиқариш хос. Малакасиз меҳнат биринчи ўринга сурилади, у ўз мавқеини сақлаб қолган капитал билан бир қаторда туради. Олимлар, муҳандислар ва менежерлар меҳнатининг аҳамияти кескин пасаяди. Бундан шу нарсани кўриш қийин эмаски, бу фазада маҳсулот ишлаб чиқариш соддалашиб, малакасиз ишчилар заҳираси кўп бўлган ривожланаётган мамлакатларда оммавий тус олади.

Кейинчалик мазкур маҳсулотга талаб ва уни ишлаб чиқариш пасаяди, натижада унинг ўрнини қопловчи янги маҳсулот ишлаб чиқариш фазаси қайтадан бошланади.

6. Халқаро меҳнат тақсимотини тадқиқ этиш йўналишлари

Халқаро меҳнат тақсимоти тадқиқотлари бўйича танқидий йўналишнинг келиб чиқиши одатда **аргентиналик Р.Пребиш ва америкалик Г.Зингер** номи билан боғлаб тушунтирилади. Улар ҳақиқатдан ҳам биринчи бўлиб халқаро меҳнат тақсимотининг ўзаро фойдали характери тўғрисидаги тезисга қарши чиққан ва саноати ривожланган мамлакатлар аграр мамлакатлар ҳисобига бойиб боришини кўрсатиб берган тадқиқотчилар ҳисобланади. Лекин айнан шундай ғояларни бошқа атоқли иқтисодчилар – **швециялик Г.Мюрдаль, англиялик Т.Балог, франциялик Ф.Перру, бразилиялик С.Фуртадо, америкалик У.Льюис ва Хиршманлар** ҳам илгари сурган.

Бу иқтисодчиларнинг “Қиёсий устунлик назарияси”га танқидий қарашлари асосан унинг методологиясига қаратилган. Уларни мазкур назариядаги иккита жиҳат қаноатлантирмаган.

Биринчидан, “Қиёсий устунлик назарияси” мувозанатлик принципи асосида қурилган. Унинг тарафдорлари тадқиқотида иқтисодий жараёнлар маятник ҳаракатига ўхшатилади, яъни мувозанат кучларининг бузилиши эртами, кечми унинг аввалги ёки анча юқори даражада қайта тикланиши билан тугалланади. Ҳақиқатда эса ундай эмас, деб ҳисоблайди юқорида кўрсатилган иқтисодчилар ва мувозанатлик ёндашувига кумулятив (ҳаракатнинг бир томонга йўналтирилиши) принципини қарши қўяди. “Агар бир омил ўзгарса, - деб ёзади Г.Мюрдаль, - унда иккинчи бир омилда албатта ўзгариш бўлади. Натижада ўзаро таъсир кўрсатишнинг кумулятив жараёни кучайди... ёки қандайдир бир омилнинг ўзгариши, қандай сабабдан бўлишидан қатъий назар, кумулятив самаранинг ялпи таъсири туфайли барча тизимни муайян йўналишда ҳаракатга келтиради”. Бошқача қилиб айтганда, бузилган мувозанат автоматик тарзда қайта тикланмайди, балки намувозанатликни кучайтирувчи ва тизимда сифат ўзгаришига олиб келувчи кучларни келитириб чиқаради.

Т.Балогнинг “Тенг ҳуқуқли бўлмаган шериклар” асарида номувозанатликнинг кучайиши тўғрисида сўз юритилади. Унда халқаро савдо жараёнида ривожланган ва қалоқ мамлакатлар ўртасидаги узулишнинг кучайиб бориши, бундай савдо иштирокчи мамлакатлар иқтисодиётини ўзаро тўлдириб боришига таъсир кўрсатмаслиги, балки даромадлар ва ресурсларни жамғариш ва тақсимлаш имкониятларидаги кумулятив тенгсизликнинг кучайишини келитириб чиқариши кўрсатиб берилади. Гарчи халқаро савдо натижасида жаҳон даромадлари кўпайиб бориши мумкин бўлса-да, шунга қарамай, камбағал ҳудудларнинг қошшоқлашуви кучайиб бормоқда. Анча ривожланган мамлакатларга келсак, савдо уларнинг ресурсларини кўпайтириб, устунлигини яна ҳам оширмоқда.

Т.Балогнинг мулоҳазаларини мантиқан охирига етказган С.Фуртадо ҳисобланади. Унинг фикрига кўра, халқаро иқтисодий муносабатларда тенгсизлик ҳуқуқи шу даражага бориб етдики, ривожланаётган мамлакатларни хўжалик субъектлари сифатида гапириш бирон маъно касб этиши қийин. Халқаро миллий корпорацияларнинг пайдо бўлиши билан қолақ мамлакатлар ўз моҳиятига кўра иқтисодий суверенлигини йўқотди, жаҳон капиталистик хўжалигининг “қарам подсистемасига” айланди. Фуртадо қайд қилиб ўтганидек: “Қолоқ иқтисодиётда ривожланиш кўпинча хорижий корхоналарнинг кенг тарқалишига боғлиқ бўлади ва шу маънода бундай ривожланиш “халқаро” ҳисобланади. Ушбу хорижий корхоналарнинг фаолияти кўрилатган подсистема ташқарисида қабул қилинадиган қарорларга асосланади”.

Қиёсий устунлик назарияси методологияси танқидининг иккинчи, асосий йўналиши иқтисодиётнинг ижтимоий ўлчамига қаратилган. Халқаро меҳнат тақсимотининг “неоклассик концепцияси” тарафдорларли ҳам, “маҳсулотнинг ҳаётий цикл” назариячилари ҳам хўжалик юритишнинг ижтимоий масалаларини назардан четда қоладиришган. Ижтимоий масалалар эса, танқидий йўналиш вакиллариининг таъкидлашича, “соф иқтисодий” фаолиятга ўзига хос тарзда таъсир кўрсатади. Юқорида айтилганларни

У.Льюс қуйидаги мисолда тасдиқлаб беради.

Икки мамлакат – ривожланган ва қолоқ – тайёр маҳсулот ва хом ашё айирбош қияпти деб фараз қиламиз. Агар “соф” неоклассик назария нуқтайи назаридан олиб қарасак, унда айирбошлаш шак-шубҳасиз ўзаро фойдали деб тан олинади. Лекин кам ривожланган иқтисодиётнинг ўзига хослигини ҳисобга олиб салгина ўзгартириш киритсак, хулоса бутунлай бошқача чиқади. Кўпчилик қолоқ мамлакатларда жуда паст меҳнат унумдорлигига асосланган анча кўп натурал хўжалик сектори амал қилади. У ерда иш ҳақи паст бўлганлиги сабабли ортиқча ишчи кучи экспорт секторига доимо оқиб ўтади. Шунинг учун ривожланаётган мамлакатлар экспорт секторига унумдорлик қанчалик ошмасин, ундаги иш ҳақи даражаси барибир натурал хўжаликдаги паст меҳнат унумдорлиги билан аниқланади. Модомики экспорт сектор тадбиркорларнинг фойдаси, У.Льюс бўйича, халқаро миқёсда тенглашар экан, меҳнат унумдорлигининг ўсиши натижаларидан ривожланган мамлакатлар истеъмолчилари фойда кўради. Бирининг иккинчиси томонидан эксплуатация қилиниши кўриниб турибди.

Хўжаликни бошқаришнинг ижтимоий жиҳатлари таҳлили, танқидий йўналиш тарафдорларининг таъкидлашича, ўзаро тартиб ёндашувини тақозо этади, яъни иқтисодий жараёнларнинг ҳукуқий, сиёсий, маданий анъаналар, психология ва шу кабилар билан ўзаро таъсирини ўрганиш талаб қилинади. Бундай методологик кўрсатма баъзи бир ижобий натижаларга эришишга имкон берди. Масалан, мустамлакачилик ҳукмронлиги ва мустамлакачиликнинг емирилиши давридаги жаҳондаги етук мамлакатлар сиёсатини конкрет тадқиқот қилиш асосида Г.Мюрдаль, Ф.Перру ва уларнинг ҳамкасблари қарам мамлакатларда аниқ мақсадга йўналтирилган асимметрик (мувозанат бузилган) иқтисодиётни шакллантириш механизмини очиб берди ва шу билан “учинчи дунёдаги” оғир, мушкул аҳвол учун жавобгарликнинг бир қисми кимнинг бўйнига тушишини ишонарли қилиб кўрсатиб берди.

Г.Зингер, Т.Балог, С.Фуртадоларнинг “намойиш самараси” аталмиш таҳлили ўзаро тартиб ёндашувини унумли қўллашга яна бир мисол бўла олади. Бу иқтисодчиларнинг кузатиши бўйича, қолоқ мамлакатларга экспорт қилинаётган товарлар бу ерда нафақат истеъмол буюмлари вазифасини ўтайди, балки юқори ривожланган мамлакатлар турмуш тарзи тўғрисида ахборот тарқатиш вазифасини ҳам ўтайди ва бу маҳаллий аҳолининг анча бой қатламига “намойиш таъсирини” ўтказди. Ер эгалари, буржуазия ва амалдорлар ривожланган мамлакатларнинг истеъмол андозаларини қабул қилишга киришади. Натижада аввалари кўп даромад эгаларининг истеъмоли учун импорт қилинадиган товарлар энди маҳаллий саноат томонидан ишлаб чиқарилиши кучаяди. Шу билан зарурий буюмларни ишлаб чиқариш учун мўлжалланган капитал қўйилмалари қисқаради. Нега бундай жадал “ривожланиш” кўпинча аҳоли турмуш даражасининг пасайишига олиб келиши шундай кўриниб турибди.

Танқидий йўналиш вакиллари “Қиёсий устунлик” назариясининг камчиликларини ишонарли қилиб кўрсатиб берса-да, улар мазкур назарияга

қарши муқобил рақобатбоб назария тавсия эта олмади. Уларнинг батафсил ишлаб чиқилган концепцияси бўлмаганлиги сабабли, улардан фақат айрим методологик элементларни, назарий ғояларни олиш мумкин. Масалан, Г.Зингер бўйича, хом ашё ва меҳнатни иқтисод қилувчи янги техника юқори ривожланган мамлакатлар муаммосини ечиш учун мўлжалланган. Демак, уни ривожланаётган мамлакатларда қўллаш, уларнинг манфаатларига жавоб бермайди.

7. Рақобат устунлиги назарияси

Ҳозирги даврда халқаро савдо назариясида рақобатда устунликка эришиш, уни ушлаб туриш муаммоси биринчи ўринда туради. Жаҳон бозорида пешқадамликни қўлдан бермаслик учун юқори сифатли маҳсулотларни таклиф қилиш ва баҳоли рақобатга бардош бериш қурбига эга бўлиш керак.

Шу нарса аёнки, ҳеч бир мамлакат товар ва хизматларнинг барча турлари бўйича рақобатбардош бўлиши мумкин эмас. Ҳеч бир мамлакат ўзи учун мумкин бўлган рақобатдаги устунликни доимо сақлаб туришга кафолат бера олмайди. Рақобатдаги устунликка эришиш илм-фан, техника, технологик янгиликлар асосида қўлга киритилади ва кескинлашиб боради.

Алоҳида фирмалар қўлга киритилган устунликни янги технологиялардан фойдаланиш, янги ишлаб чиқариш жараёнларини ташкил этиш, ишни самарали олиб бориш йўли билан ушлаб туради.

Рақобат устунлигини ушлаб туришда давлатнинг қўллаб-қувватлаши, ўзгарувчан ва самарали ташқи сиёсатнинг роли катта. Бундай сиёсат корхоналар фаолиятини мувофиқлаштириш ва рағбатлантиришга, қулай шарт-шароитларни яратишга қаратилган. Чет эл рақобатчилари олдида устунликни қўлга киритиш ва ушлаб туришни корхоналар ўзлари амалга ошириши керак.

Ишлаб чиқариш омилларига суянган ҳолда жаҳон бозорида у ёки бу мамлакатнинг устунликни қўлга киритиши ўзига хос хусусиятга эга. Ишлаб чиқариш омиллариининг ўзи борган сари ўзгарувчан, кўчиб юрувчан бўлиб боради. Капитал инвестиция қилинади ва бошқа мамлакатларга оқиб ўтади; ишчи кучи иш ҳақи анча юқори, меҳнат шароити анча яхши мамлакатларга кўчиб ўтади; фан-техника янгиликлари ҳам экспорт, ҳам импорт қилинади. Ишлаб чиқариш омиллариининг халқаро ҳаракати назарияси ўзининг махсус хусусиятга эга. Шу билан бирга бу ерда ҳам халқаро товар ва хизматлар савдоси соҳасидаги рағбатлантириш ва қонуниятлар деярли бир ҳил амал қилади.

Ташқи савдо муносабатлари ва ишлаб чиқариш омиллариининг халқаро ҳаракати концепцияларида ва олиб бораётган сиёсатда асосий қоидалар ҳисобга олинади. Одатда, мамлакат иқтисодиёти экспорт квотаси миқдорига боғлиқлиги назарда тутилади. Кичкина мамлакатларда одатда бундай квота юқори, негаки бу мамлакатларнинг иқтисодиёти ташқи савдога анча катта даражада боғлиқ бўлади. Шу нарса ҳам аёнки, ҳар қандай мамлакат миллий хўжалигининг ҳолати ташқи савдо ва тўлов балансини аниқлаб беради. Агар

экспорт импортдан анча ортиб кетса мамлакатнинг тўлов баланси танқислиги кучаяди, бу уни ташқаридан қарз олишга мажбур этади. Натижада бундай мамлакатнинг қарзлари кўпайди, ҳар хил салбий оқибатлар кучаяди.

Шу нарсани қадт қилиб ўтиш керакки, ташқи савдо ва ташқи иқтисодий алоқалар самарадорлигини бир хил баҳолаб бўлмайди. Бу ерда универсаль мезон амал қилмайди. Самарадорлик ва фойдалилик нафақат ташқи валюта тушумларига боғлиқ, балки жаҳон ва ички нархлар динамикасига, савдо операциялари миқёсига, ҳисоб-китоб тизимига ҳам боғлиқ. Ташқи савдо назариялари ва сиёсати илдири, одатда, тўлов баланси ҳолатига бориб тақалади. Тўлов баланси миллий валютанинг ишончли ва барқарорлигини, мамлакатнинг молиявий мажбуриятлари ва қарзлари бўйича ҳисоб – китоб қилиш қурбига эга эканлигини, иқтисодий сиёсат самарадорлигини баҳолашни, ташқи иқтисодий алоқаларнинг амалий аҳамиятини кўрсатиб беради.

Ҳозирги даврда жаҳон савдосининг халқаро капитал ҳаракатига боғлиқлиги кучайиб бормоқда. Жаҳон капитали оқими товарлар оқимидан ошиб бораётти. Халқаро капитал оқимининг кучайиши евровалюта бозори ва халқаро облигациялар бозорида намоён бўлмоқда, бу бозорларнинг кўлами анча кенгаймоқда.

Юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, самарали ташқи савдога, унинг динамикаси ва тузилишига таъсир этувчи турли-туман омилларнинг барчасини ҳисобга оладиган амалиётда биронта таълимот амал қилмайди. Иқтисодий назарияларда тажрибалар умумлаштирилади, принциплар шакллантирилади, керакли хулосалар чиқарилади, лекин тайёр андозалар йўқ. Ҳамма қабул қилган, ягона халқаро айирбошлаш назарияси амал қилмайди.

Таянч иборалар: мутлоқ устунлик, нисбий устунлик, товар, меркантилизм, очик иқтисодиёт, автаркия, иқтисодий хавфсизлик, товарнинг ҳаёт цикли, Леонтьев парадокси, илмий техник революцияси.

Назорат учун саволлари:

1. Халқаро савдо моҳияти ва тушунчаси.
2. Халқаро савдонинг назарий асосларига кимлар томонидан асос солинган?
3. XX асрнинг иккинчи ярмидан бошлаб халқаро савдонинг жадал ривожланишига қандай омиллар таъсир кўрсатган?
4. Сизнинг фикрингизча, XXI асрда ташқи савдонинг ривожланишига асосан қандай омиллар таъсир кўрсатади?
5. Минтақавий интеграцион жараёнларнинг кучайиши халқаро савдонинг ривожланишига қандай таъсир кўрсатмоқда?
6. Мутлоқ устунлик назариясини тушунтириб беринг.
7. Нисбий устунлик назариясини тушунтириб беринг.
8. Халқаро савдонинг қандай янги ривожланиш назария ва моделлари бор?
9. Халқаро савдо назария ва моделларининг амалий татбиқини тушунтириб беринг.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.

2. Асосий вазиғамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазиғамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услугий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.

4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.

5. Э. Эгамов, Д. Джуманов. Замонавий иқтисодий таълимотлар. маъруза матни. Т.: "IQTISOD-MOLIYA", 2010. - 120 с

6. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

7. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17.

8. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.

9. Шодиев Р., Э.Маҳмудов. Жаҳон иқтисодиёти: Олий ўқув юртлари учун дарслик. Т.: 2005.

10. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 5-30 с.

11. Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. A Selected. Edited with an introduction and Notes by Kathrin Sutherland. – Oxford University Press, 1998, - 618 pp.

3-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОНИНГ РИВОЖЛАНИШ ШАРТ-ШАРОИТЛАРИ

РЕЖА:

1. Жаҳон хўжалигини ривожланиш босқичлари ва йўналишлари
2. Халқаро иқтисодий муносабатларнинг ривожланишининг ҳозирги даврдаги хусусиятлари
3. Халқаро меҳнат тақсимоти ва унга таъсир этувчи омиллар
4. Халқаро меҳнат тақсимоти ривожланишининг ўзига хос томонлари
5. Иқтисодий хавфсизлик ва уни таъминловчи асосий чора-тадбирлар

1. Жаҳон хўжалигини ривожланиш босқичлари ва йўналишлари

Жаҳон хўжалиги ўзининг вужудга келиши ва ривожланишида узоқ ва қийин йўл босиб ўтди. Айрим тадқиқотчилар унинг вужудга келишини Рим империяси даври билан боғлашади (эр.авв.ги II ва эрамизнинг I асрлари). Бунда улар Рим империясини ўша вақтдаги бутунжаҳон хўжалик тизими деб баҳолайдилар. Бошқа олимлар жаҳон хўжалигини фаолият кўрсата бошлаган даврни XV-XVI асрлар, яъни буюк жуғрофий кашфиётлар даври билан боғлайдилар. Айнан шу кашфиётлар қимматбаҳо тошлар, металллар, ширинликлар ва қуллар билан халқаро савдонинг тез ривожланишига сабаб бўлди. Аммо бу даврдаги жаҳон хўжалиги чекланган бўлиб, фақат савдогарларнинг сармоялари ишлайдиган соҳа бўлган эди халос.

Замонавий жаҳон хўжалиги саноат инқилобидан кейин, капиталнинг монопол босқичига ўтиши давомида вужудга келди.

XXI аср бўсағасидаги жаҳон хўжалиги - ўз миқёсига кўра глобалдир; у тўлиқ равишда бозор иқтисодиётининг тамойиллари, халқаро меҳнат тақсимотининг объектив қонуниятларига, ишлаб чиқаришнинг байналминаллашувига асосланади. Иккинчи жаҳон урушидан кейинги ўн йилликларда жаҳон хўжалигини ривожланиш етакчи тенденцияларидан бири, бу кўплаб давлатларнинг бирин-кетин ёпиқ миллий хўжаликдан ташқи бозорга юз тутган иқтисодий очик типдаги хўжаликка ўтишидир. Айнан ана шу даврда АҚШ олимлари “Очик савдо”, “Очик иқтисодиёт” деган тезислар билан чиқдилар. Бу аввало жаҳон бозорида ўз ҳукмронлигини ўтказиш билан боғлиқ эди. Иккинчи жаҳон урушидан ғолиб ва янада бойиб чиққан АҚШ ҳукумати томонидан янги иқтисодий тартиб қўлланмалари таклиф этилди. Бундай “эркин савдо” ва “очик иқтисодиёт” тезислари ҳукмрон иқтисодиётнинг камроқ ривожланган давлатларга қарши қаратилган қуроли, шунингдек америка корпорацияларининг тутиб бўлмас экспансияга интилишлари эди.

Аммо урушдан кейинги йилларда дунёда ижтимоий-иқтисодий ҳолатнинг ўзгара бориши билан боғлиқ ҳолда “Очик иқтисодиёт” ҳақидаги тезис америка экспансионизмининг манфаатларига йўналтирилганликни йўқота бориб, жаҳон хўжалик алоқаларининг байналминаллашуви маъносини ола бошлади.

Жаҳон иқтисодиётда очик иқтисодиётни шаклланишида давлат муҳим роль ўйнади. Давлат товар ва хизматлар олиб чиқишни рағбатлантириб,

хорижий фирмалар билан кооперацияларга, ташқи иқтисодий алоқаларни ривожланишига ёрдамлашиб, ўзига экспортга йўналтирилган ишлаб чиқаришни рағбатлантириш функциясини олди. Чет элдан инвестициялар, технологиялар, ишчи кучи ва ахборот воситаларини оқиб келишини енгиллаштирувчи мустахкам ҳуқуқий асос яратилди.

Жаҳон иқтисодиётида “Эркин савдо” ва “Очиқ иқтисодиёт” тушунчаларини фарқлаш лозим. “Эркин савдо” ҳақидаги концепция А.Смитнинг сиёсий иқтисодиётдан бошланиб у ва замонавий америка иқтисодчиларининг кашфиёти эмас. “Очиқ иқтисодиёт” тушунчаси аслида ишлаб чиқариш омиллари, ахборот, миллий валюталарнинг ўзаро алмашувининг эркин ҳаракатини ўз ичига олган товарлар савдоси кўринишида бўлиб, у “эркин савдо” тезисидан кенгрок тушунчадир.

Очиқ иқтисодиётни автаркия, ўз-ўзини таъминлаш иқтисодиёти, ҳаддан ташқари ўз кучига суянишнинг антиподи сифатида ҳам тушуниш лозим. Очиқ иқтисодиётнинг вужудга келиши - бу жаҳон ривожланишининг объектив тенденциясидир. Очиқ иқтисодиёт тамойилларига мос равишда ҳаракат қилиш бу – жаҳон бозори стандартларини тан олиш, унинг қонунлари асосида ҳаракат қилишдир.

Очиқ иқтисодиёт ички бозорнинг чет эл капитали, товарлари, технологиялари, ахборотлари, ишчи кучининг оқими учун ақлга тўғри келадиган даражада очиқлигини назарда тутади.

Очиқ иқтисодиётнинг афзалликлари қуйидагилардир:

- ишлаб чиқаришни ихтисослашуви ва кооперациялашувининг чуқурлашиши;
- ресурсларни мулоҳазакорлик билан самарадорлик даражасига қараб тақсимлаш;
- халқаро иқтисодий алоқалар тизими орқали жаҳон тажрибасининг тарқалиши;
- жаҳон бозоридаги рақобат томонидан рағбатлантириладиган миллий ишлаб чиқарувчилар орасида рақобатнинг кучайиши.

Шаклланиб бўлган очиқ иқтисодиёт ва очиқ иқтисодиётга ўтиш бир хил нарса эмас. Очиқ иқтисодиёт давлатнинг ташқи иқтисодий алоқаларида назоратсизлик ва ҳамма нарса мумкин, чегаралар очиқ дегани эмас. Очиқ иқтисодиёт унинг ақлга сиғадиган даражада амалга ошириш механизмини шакллантиришда давлатнинг сезиларли аралашувини талаб қилади. Ҳеч бир мамлакатда иқтисодиётнинг мутлоқ (абсолют) очиқлиги йўқ.

Очиқлик миқдорининг биринчи даражали индикаторига экспорт ва импортнинг ялпи ички маҳсулотдаги (ЯИМ) улушини киритиш мумкин. Уларнинг комбинацияси алоҳида миллий иқтисодиётларнинг жаҳон бозори билан алоқаларининг миқёси ҳақида тушунча беради. Шундай қилиб, экспортнинг ЯИМга муносабати экспорт квотаси сифатида аниқланади:

$$Эк = Э/ЯИМ \times 100\%,$$

бу ерда Эк - экспорт квотаси, Э - экспорт ҳажми.

Агар Эк 10% бўлса, иқтисодиётнинг очиклиги мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Иқтисодиёт очиклигининг бошқа кўрсаткичи импорт билан ЯИМ муносабатидан келиб чикувчи импорт квотаси кўрсаткичидир:

$$Ик = И/ЯИМ \times 100\%,$$

бу ерда Ик - импорт квотаси, И - импорт ҳажми.

Очиқликнинг комплекс кўрсаткичларидан бири деб одатда ташқи савдо квотаси кўрсатилади:

$$ТСк = ТС/ЯИМ \times 100\%,$$

бу ерда ТСк - ташқи савдо квотаси, ТС - ташқи савдо айланмасининг ҳажми.

Бу кўрсаткичнинг камчилиги унда капитал экспорти катталигининг ҳисобга олинмаганлигидир.

Шуни таъкидлаш лозимки, кўрсатиб берилган коэффициент ва кўрсаткичлар ҳар доим ҳам иқтисодиёт очиклигининг ҳолатини тўлиқ кўрсата олмайди. Масалан, ташқи савдо квотаси маълум маънода иқтисодиёт очиклигини намоён қилса ҳам, унинг синтетик кўрсаткичи бўла олмайди. Ташқи савдо квотаси асосан давлатнинг халқаро меҳнат тақсимотидаги иштирокини кўрсатади. Бу эса очиқ иқтисодиёт тушунчасининг бир қисми холос. Иқтисодиёт очиклиги кўрсаткичи эса мураккаброқ комплекс кўрсаткичдир.

2. Халқаро иқтисодий муносабатлар ривожланишининг ҳозирги даврдаги хусусиятлари

Интенсив давлатлараро иқтисодий алоқаларнинг ҳозирги даражаси қуйидагиларни кўрсатади:

-жаҳон хўжалигида халқаро меҳнат тақсимоти даражасининг чуқурлигини;

-анъанавий халқаро тайёр маҳсулотлар савдоси миқёсларининг кенгайиши ва характерининг ўзгарганлигини (у кўп жиҳатдан миллий ишлаб чиқариш жараёнларига тўғридан-тўғри хизмат қила бошлайди);

-капитал миграциясининг интенсивлашганлигини;

-илмий-техник билимлар алмашувининг тезлашганлиги ва шунингдек хизматлар соҳасининг ривожланганлигини;

-ишчи кучи миграциясининг сезиларли даражада ўсганлигини (халқаро ишчи кучи миграцияси халқаро хўжаликнинг байналминаллашувининг муҳим қисми бўлиб қолмоқда);

-давлатлар ва минтакалар ўртасидаги иқтисодий интеграциялашув жараёнларининг тезлашиши ва кенгайишини. Саноати ривожланган давлатларнинг савдо, ишлаб чиқариш ва кредит-молия соҳасида эришилган ютуқлар даражаси жаҳон хўжалигининг шаклланишини кўриниши бўлиб хизмат қилади. Унинг иштирокчилари давлат чегараларининг мавжудлигига

қарамай умумий хўжалик тизимининг таркибий қисми сифатида фаолият кўрсатадилар. Хўжалик ҳаётининг байналминаллашуви тушунчаси ортида алоҳида давлатларни глобал жаҳон мажмуига бирлаштирувчи кўп даражали жаҳон хўжалик алоқалари тизимининг самарали ишлаши туради.

Байналминаллашув алоҳида миллий иқтисодий тизимларнинг ўсиб бораётган ўзаро алоқа ва ўзаро боғлиқлигини характерлайди. XX асрда айирбошлашнинг байналминаллашуви капитал ва ишлаб чиқаришнинг байналминаллашувига айланади, ИТИ таъсирида ривожланишда сезиларли туртки олади (XX аср 50-йилларининг ўрталари). Халқаро ихтисослашув ва ишлаб чиқариш кооперацияси кескин ўсди. Йирик миқёсдаги ихтисослашган ишлаб чиқариш учун ички бозорлар доираси торлик қила бошлаб, у объектив равишда миллий чегаралардан чиқа бошлайди.

ИТИ таъсирида ишлаб чиқаришнинг байналминаллашуви шундай ҳолатни юзага келтирадики, у ҳар қандай мамлакат учун “шахсий ишлаб чиқаришга” эга бўлиш фойдасиз бўлиб алоҳида миллий иқтисодиётлар эса янада кўпроқ жаҳон хўжалигига интеграциялашадилар. Ишчи кучи ҳаракати, кадрлар тайёрлаш, мутахассислар билан алмашиш янада байналминал характерга эга бўлади.

Ушбу алоқалар ва ривожланишининг истикболи шаклланиш қонуниятларини текшириш шуни кўрсатмоқдаки, жаҳон хўжалигини ривожланишининг асосий тенденцияси бўлиб капитал, товар ва хизматларнинг ягона планетар бозорини ташкил қилиш ва алоҳида давлатларни ягона жаҳон хўжалиги мажмуига бирлаштиришга бўлган ҳаракат ҳисобланади. Бу эса глобал иқтисодиёт масалаларини халқаро иқтисодиёт муносабатлар тизими мажмуи сифатида ўрганиш заруриятини келтириб чиқаради. Бу эса халқаро иқтисодий муносабатларнинг бошқача қилиб айтганда юқорироқ даражасидир.

Жаҳон иқтисодиётида глобализация феноменини икки томонлама, яъни макроиқтисодий ва микроиқтисодий даражада кўриб чиқиш мумкин. Макроиқтисодий даражада глобализация – бу, давлатлар ва алоҳида минтақаларнинг чегараларидан ташқарида иқтисодий фаолият кўрсатишга бўлган умумий интилишлари тушинилади. Бундай интилишларнинг кўринишлари - либерализация, савдо ва инвестицион тўсиқларнинг олиб ташланиши, эркин тадбиркорлик зоналари ташкил этиш ва ҳ.к.лар ҳисобланади. Микроиқтисодий даражадаги глобализация эса корхона фаолиятининг ички бозор чегараларидан ташқарида кенгайиши тушинилади. Тадбиркорлик фаолиятининг миллатлараро ёки кўпмиллий йўналганлигидан фарқли равишда глобализация жаҳон бозори ёки “жаҳон учлиги” (Шимолий Америка, ғарбий Европа, Япония) бозорларини ўзлаштиришда ягона ёндашишни тушинилади.

3. Халқаро меҳнат тақсимоти ва унга таъсир этувчи омиллар

Дунёнинг барча мамлакатлари у ёки бу жиҳатдан халқаро меҳнат тақсимоти (ХМТ) қўшилган. Унинг чуқурлашуви илмий-техника

инкилобининг (ИТИ)нинг таъсири остида бўлган ишлаб чиқариш кучларининг ривожланишидан келиб чиқади.

Халқаро меҳнат тақсимотида иштирок этиш давлатларга кўшимча иқтисодий самара бериб, ўз эҳтиёжларини энг кам харажатлар билан тўлиқроқ қондириш имконини беради.

Меҳнат тақсимоти – бу тарихан белгиланган ижтимоий меҳнат тизимидир. У жамият ривожланиши жараёнида фаолиятнинг сифат жиҳатдан дифференциацияси натижасида келиб чиқади.

Халқаро меҳнат тақсимоти моҳияти ишлаб чиқариш жараёнининг меҳнат фаолиятини турли шаклларининг ихтисослашуви ва уларнинг кооперациялашувида, ўзаро ҳамкорлигида намоён бўлади. Меҳнат тақсимотини фақат ажратиш жараёни сифатида эмас, балки, жаҳон миқёсида меҳнатни бирлаштириш йўли сифатида ҳам кўриш мумкин.

Халқаро меҳнат тақсимоти давлатлар ўртасида меҳнатнинг ижтимоий-худудий тақсимотининг даражаси ҳисобланади. У алоҳида бир давлатлар ишлаб чиқаришларининг ихтисослашувига асосланади.

Жаҳон хўжалигини ривожлантириш учун биринчи навбатда ишлаб чиқаришда меҳнат унумдорлигини ошириш, ишлаб чиқаришда самарадорликни кўтариш, шунингдек ишлаб чиқаришда харажатларни камайитишга интилиш зарур. Халқаро меҳнат тақсимотини ривожланиши жараёнида асосий нарса, бу шу жараённинг ҳар бир иштирокчиси ўзининг ХМТдаги иштирокидан иқтисодий фойда қидириши ва топишидир.

Ҳар қандай давлатнинг халқаро алмашув жараёнида халқаро меҳнат тақсимотининг устунликларини амалга ошириши – биринчидан, экспорт қилинаётган товар ва хизматларнинг ташқи ва ички бозор нархларидаги фарқни олиш; иккинчидан, арзонроқ бўлган импортдан фойдаланиб, миллий ишлаб чиқаришдан воз кечган ҳолда ички харажатларни камайитиш имконини беради.

Жаҳон хўжалигини тизим сифатида кўриб чиққанда ХМТни бу тизимни ташкил қилган бирлаштирувчи асос деб кўриш мумкин.

Жаҳон иқтисодиётида саноати ривожланган давлатларнинг ишлаб чиқариши кўп ҳолатларда ташқи истеъмолчиларга, ички талаб эса импортга йўналган бўлади деб тахмин қилинса, ривожланаётган давлатларда эса ички бозорнинг нисбатан тез, лекин экстенсив кенгайиши тахмин қилинмоқда.

Хуллас, XX-XXI асрлар бўсағасида жаҳонда мисли кўрилмаган иқтисодий, сиёсий, ижтимоий жараёнлар рўй берган бўлиб, улар албатта халқаро меҳнат тақсимотини ривожланишига ўзининг сезиларли таъсирини кўрсатган эди.

4. Халқаро меҳнат тақсимоти ривожланишининг ўзига хос томонлари

Халқаро меҳнат тақсимотининг ривожланиши асосий йўналишини биз халқаро ихтисослашув ва ишлаб чиқариш кооперациясининг кенгайишида кўришимиз мумкин. Халқаро кооперация (ХК) ва халқаро ихтисослашув

(ХИ) халқаро меҳнат тақсимотининг шакллари бўлиб, унинг моҳиятини намоён қилади.

Турли давлатларнинг корхоналарини маълум бир товарга ихтисослашуви замонавий ИТИ билан боғлиқдир. Ишлаб чиқаришнинг технологик тизимини мураккаблашиб бориши билан тайёр маҳсулотда ишлатиладиган деталлар сони кўпайди. Масалан: енгил автомобил саноатида 20 минггатача, прокат дастгоҳларида 100 минггатача, электровозларда эса 250 минггатача деталларнинг қисмлари ишлатилиши мумкин.

Жаҳон иқтисодиётида халқаро ишлаб чиқаришни ихтисослашуви (ХИИ) иккита йўналиш бўйича – ишлаб чиқариш ва ҳудудий йўналишлар бўйича ривожланиб бормоқда. Ўз навбатида ишлаб чиқариш йўналиши:

- а) соҳалараро;
- б) давлатлар гуруҳи;
- в) алоҳида корхоналарнинг ихтисослашувига бўлиниши мумкин.

Бундан ташқари ҳудудий халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашуви эса:

- а) алоҳида давлатлар;
- б) давлатлар гуруҳи;
- в) ҳудудларнинг жаҳон бозори учун маълум товарларни ишлаб

чиқаришга ихтисослашувига бўлинади.

Халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашувининг асосий турларига:

- предметли (маҳсулот ишлаб чиқариш);
- деталли (маҳсулотни ташкил қилувчиларни ишлаб чиқариш);
- технологик ёки босқичли (яъни, алоҳида технологик жараёнларни, масалан йиғиш, бўйаш ва бошқаларни амалга ошириш) ихтисослашиш киради.

Халқаро меҳнат тақсимотининг бошқа бир шакли - халқаро ишлаб чиқариш кооперациясидир. Унинг объектив асоси бўлиб, ишлаб чиқариш кучларини ривожланишининг ўсиб бораётган даражаси, ҳамда мамлакат ичида ёки ташқарисида рўй беришидан қатъий назар мустақил корхоналар ўртасидаги барқарор ишлаб чиқариш жараёнларини бориши ҳисобланади. Халқаро ишлаб чиқариш кооперацияси ўзининг ривожланган шаклларида ҳамкорликнинг турли соҳаларини қамраб олади. Жумладан, биринчидан, ишлаб чиқаришда технологик ҳамкорлик. Ушбу ҳамкорликларга қуйидагилар киради:

- а) лицензиялар бериш ва мулкчилик ҳуқуқларидан фойдаланиш;
- б) лойиҳа конструкторлик ҳужжатларини, технологик жараёнларни, маҳсулотнинг техник даражаси ва сифатини, қурилиш ва монтаж ишлари замонавий, кооперациялашган корхоналарни ишлаб чиқиш ва мослаштириш;
- в) ишлаб чиқаришни бошқариш, стандартлаштириш, унификациялаш, сертификациялашни такомиллаштириш, ишлаб чиқариш дастурларини тақсимлаш ва ҳ.к.лар.

2. Кооператив маҳсулотни сотиш билан боғлиқ бўлган савдо-иқтисодий жараёнлар.

3. Сотилган техникага хизмат кўрсатиш.

Жаҳон иқтисодиётида кооперация алоқаларини ўрнатишда фойдаланиладиган қуйидаги уч асосий усулга алоҳида эътибор берилади:

- Ҳамкорликдаги дастурларни амалга ошириш.
- Шартнома асосида ихтисослашиш.
- Қўшма корхоналар ташкил қилиш.

Ҳамкорликдаги дастурларни амалга ошириш ўз навбатида икки асосий шаклда (пудратли ишлаб чиқариш кооперацияси ва ҳамкорликдаги ишлаб чиқариш) амалга оширилади. Шартнома асосида ихтисослашиш эса ишлаб чиқариш дастурларини ишлаб чиқариш кооперацияси иштирокчилари орасида тақсимланишини назарда тутди. Қўшма корхоналар бу интеграциялашган кооперациядир.

5. Иқтисодий хавфсизлик ва уни таъминловчи асосий чора-тадбирлар

«Иқтисодий хавфсизлик» тушунчасида энг умумий тарзда мамлакатнинг моддий ва номоддий, қайта тикланадиган ва тикланмайдиган иқтисодий салоҳияти акс этади.

Таниқли рус иқтисодчиси Л.И.Абалкин ушбу тушунча моҳиятини очиб берувчи уч омилга эътибор қаратган:

1. Иқтисодий мустақиллик. Ҳозирги жаҳон хўжалиги шароитида иқтисодий мустақиллик абсолют характерга эга эмас, чунки халқаро меҳнат тақсимоти миллий иқтисодиётларни бир-бирига ўзаро боғлиқ қилиб қўяди. Бундай жараёнда иқтисодий мустақиллик давлатнинг иқтисодий захиралар устидан назорат ўрната олиш имкониятини, жаҳон савдосида, кооперация алоқаларида, илмий-техника ютуқларини айирбошлашда тенг иштирок этишни ва рақобатбардошликни таъминлайдиган ишлаб чиқариш, самарадорлик ва сифат даражасига эришишни англатади;

2. Миллий иқтисодиётнинг барқарорлиги. Бу омил шаклидан қатъий назар, мулкчиликнинг ҳимоя қилиниши, тадбиркорлик фаоллиги учун барча шарт-шароит ва кафолатларнинг яратилишини, мамлакатдаги вазиятнинг ёмонлашувига, беқарорликка олиб келадиган ҳолатларнинг жиловланишини (яъни иқтисодиётдаги криминал тузилмаларга қарши кураш, даромадларнинг тақсимланишидаги жиддий фарқ, табақаланишнинг келиб чиқиши, ижтимоий зиддиятларнинг кескинлашиб кетишига йўл қўймаслик) тақозо этади.

3. Ўз-ўзидан ривожланишга ва тараққий этишга қодирлиги. Бу эса инвестициялар ва инновация учун қулай муҳитнинг яратилиши, ишлаб чиқаришнинг мунтазам модернизациялашуви, янгилалиши ва такомиллашиб бориши ҳамда ходимларнинг билим, касб-малака, умумий маданий даражасининг ўсиб бориши миллий иқтисодиёт барқарорлигининг зарур шартига айланишини ифодалайди.

Иқтисодий хавфсизлик иқтисодиётнинг турли субъектларига тегишли бўлиб, улар қуйидагилардан иборат: алоҳида фуқаролар; хусусий тадбиркорлик, бизнес; давлат корхоналари; миллий иқтисодиёт; давлат.

Ички иқтисодий соҳаларда хавфсизлик табиий, техникавий-иқтисодий, инфратузилмавий, ижтимоий, микро ва макроиқтисодий ривожланишнинг бошқа омиллари, шунингдек, турли беқарорликни, тангликни келтириб

чиқарувчи ички ва ташқи таҳдидлар таъсиридан ҳимоя қилувчи ички имкониятлар билан боғлиқдир.

Ташқи иқтисодий соҳадаги хавфсизлик мамлакатнинг жаҳон бозоридаги рақобатбардошлиги, миллий валютанинг барқарорлиги, давлатнинг молиявий аҳволи билан тавсифланади.

Илгари икки қарама-қарши ижтимоий-сиёсий тизим мавжуд бўлган даврда иқтисодий хавфсизлик ўз моҳиятига кўра «миллий хавфсизлик» тушунчасига тўлиқ мос келар эди. Эндиликда жаҳон социалистик лагери барбод бўлганидан сўнг бу тушунчалар ўртасидаги фарқ тобора яққол кўзга ташланмоқда. Жаҳон ҳўжалик тизимига кириб бораётган ёш мустақил давлатлар учун иқтисодий хавфсизликни таъминлаш борасидаги энг муҳим муаммо - мамлакатнинг иқтисодий мустақиллигига эришишдан иборатдир.

Алоҳида таъкидлаб ўтиш жоизки, «иқтисодий хавфсизлик» тушунчаси «риск» (таваккалчилик) категорияси билан узвий боғлиқдир. Узок йиллар давомида иқтисодиётни бошқариш назарияси ва амалиётида, айниқса, макроиқтисодиёт даражасида унинг ривожланишига қатъий белгиланган жараён сифатида қаралган. Ушбу жараёнда ҳўжалик қарорларининг кўзда тутилмаган натижаларга олиб келиши, такрор ишлаб чиқариш жараёнлари бузилишининг салбий оқибатлари назарда тутилмас эди. Бу эса «иқтисодий риск» омилларига эътибор бермаслик оқибати эди. Зеро иқтисодий риск категорияси иқтисодий хавфсизликни таъминлашда муҳим ўрин тутди. Бу ўринда рискни баҳолаш билан уни бошқаришни бир-биридан фарқ қилиш лозим. Иқтисодиётга таъсир кўрсатувчи омиллар ва қабул қилинган ҳўжалик қарорлари оқибатларининг ноаниқлиги туфайли рискни баҳолаш эҳтимоллик касб этади. Бу жараёни бошқариш фавқулодда содир бўладиган ижтимоий-иқтисодий ходисаларни олдиндан пайқаб, уларнинг оқибатларини юмшатиш, кучсизлантириш ва бартараф этиш имконини яратади. Албатта, танглик ҳолатининг пайдо бўлиш эҳтимоллигини баҳолаш билан бир қаторда у билан боғлиқ равишда кўриладиган зарар ва йўқотишларни ҳам олдиндан баҳолаш зарурати туғилади. Демак, иқтисодий хавфсизлик даражасини баҳолаш риск омилларини таҳлил қилиш билан биргаликда «йўқотиш» (зарар) категориясидан фойдаланишни ҳам тақозо этади. Йўқотиш, зарар ҳақиқий, кутилган, потенциал, компенсациявий, яъни ўрни тўлдириладиган ва тўлдирилмайдиган бўлиши ҳам мумкин.

Таянч иборалар: жаҳон ҳўжалиги, халқаро иқтисодий муносабатлар, халқаро иқтисодий муносабатларни амалга ошириш механизми, “очиқ иқтисодиёт”, автаркия, ташқи савдо квотаси, байналминаллашув, глобаллашув, меҳнат тақсимоти, ишлаб чиқаришни ихтисослашуви, кооперация, илмий-техника инқилобининг таъсири, иқтисодий хавфсизлик.

Назорат учун саволлар:

1. Жаҳон ҳўжалиги нима?
2. ХИМ тизимида нималар киради?
3. Жаҳон ҳўжалигини ривожланишининг босқичларини тавсифлаб беринг.
4. “Автаркия” нима?
5. Мамлакатларни “очиқлиги” қандай кўрсаткичлар бўйича белгиланади.

6. “Очиқ иқтисодиётнинг” мазмуни ва моҳиятини тушунтириб беринг.
7. Глобаллашув нимани англатади?
8. Ташқи савдо квотаси нимани англатади
9. Халқаро меҳнат тақсимотини моҳияти қайси олимларнинг назарияларида акс эттирилган?
10. Халқаро меҳнат тақсимотига таъсир кўрсатувчи асосий омилларни характерлаб беринг.
11. Халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашуви нима?
12. Ишлаб чиқариш ихтисослашувининг шакллари кўрсатинг.
13. Иқтисодий хавфсизлик деганда нима тушунаси?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.
2. Каримов И.А. Бизнинг бош мақсадимиз - жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир. Т. “Ўзбекистон”, 2005.
3. Спиридонов.И.А. Мировая экономика . Учебное пособие . М., 2002
4. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран. С.-П., 2003 .
5. Булатов А.С. Мировая экономика.М ., Учебник. 2003
6. Киреев А. Международная экономика. Часть 1.М ., 2004 .
7. Киреев А. Международная экономика. Часть 2 М ., 2004 .
8. Кругман П..Международная экономика. 5-е изд. Питер, 2004.
9. Ломакин В. Мировая экономика. Учебник. М., 1998, 2002, 2004 .
10. Шодиев Р.Х. Жаҳон иқтисодиёти . Т., 2004
11. Назарова Г.Ғ., Халилов.Х. ва бошқалар. Жаҳон иқтисодиёти.Ўқув қўлланма .Т., 2005
12. Назарова Г.Ғ., Ҳайдаров Н. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма.Т.,2005

4-МАВЗУ. ТОВАРЛАР ХАЛҚАРО САВДОСИ

РЕЖА:

- 1.Халқаро савдода товар биржаларининг ўрни
- 2.Озиқ-овқат товарларининг халқаро бозори
- 3.Қишлоқ хўжалиги хом ашёси бозори
- 4.Руда ва металллар халқаро бозори
- 5.Халқаро ёқилғи бозори

1. Халқаро савдода товар биржаларининг ўрни

Товар биржаси - бир ёки бир неча хил товар билан улгуржи савдотикни амалга оширувчи тижорат корхонаси, бозор иқтисодиёти инфраструктурасининг ажралмас қисми бўлиб, корхона ва ташкилотлар ўртасидаги олди-сотти алоқаларини олиб боради. Биржа ўз фаолиятини очик савдода, маълум жойда биржа қонидасига мос равишда амалга оширилади. Юқорида келтирилган биржа тўғрисидаги таъриф унинг уч фаолиятини ўзида акс эттиради: қонуний, ташкилий ва иқтисодий.

Қонуний жиҳати- товар биржалари махсус хужжат асосида бирлашманинг у ёки бу шакли эканлиги тан олинади. Бу бирлашмаларга тижорат воситалари пул маблағлари, омонатчилар (пули қўйган киши) киради ва ўз мулки ва ижарага олинган мулкни биргаликда фойдаланади. Умуман барча биржа аъзолари биржа мулкнинг эгаси бўлиб, биргаликда фойдаланувчилардир, шу билан бирга қўйилган капитал маблағлар ва олинган даромадаларнинг эгаси ҳамдир.

Ташкилий жиҳати - товар биржалари фаолияти ўзига хос кўринишга эга бўлган савдо жойини эслатади, харидор ва сотувчини учраштиради (очик биржаларда) ёки воситачи мутахассислар (брокер, дилер, маклерлар) орқали харидор ва сотувчилар ўртасида битим тузилади.

Иқтисодий жиҳати - товар биржаларининг фаолияти йирик улгуржи товар бозори ва шу билан бирга реал бозор баҳолари асоси сифатида характерлидир. Катта ҳажмдаги молия ресурслари ва товарларнинг биржаларда жамғарилиши ва марказлаштирилиши иқтисодий асосланган истиқболли баҳони аниқлаш имконини беради, товар ва пул заҳираларини ўзаро бир-бирига боғлаш, ишлаб чиқариш ва истеъмолни бирлаштириш, кўп сонли битимлар асосида хўжалик фаолиятини режалаштириш имкониятини беради.

Товар биржалари ходимлари тадбиркорлик фаолиятини мустақиллик, ўз-ўзини қоплаш, молия маблағи билан таъминлаш принципида амалга оширади. Улар ўз фаолиятларини амалга оширишда давлат органларига қарам бўлмайди. Бошқаришда амалда қўлланилаётган қонунларга таяниб иш юритишади.

Товар биржалари савдода учрашиш турига қараб қуйидагиларга бўлинади:

- ёпиқ товар биржалари. Бунда биржа аъзолари брокер, дилер, маклерлар ва уставга кўра биржа аъзолари деб қабул қилинган шахслар қатнашади.

- очик товар биржалари. Бунда биржа савдосида қатнашиш хохиши бўлган барча ходимлар иштирок этиши мумкин.
- ихтисослашган товар биржалари. Маълум турдаги товарлар билан муомала хизматини бажаради.

Товар биржалари аъзолари юридик ёки молиявий шахс, жумладан чет эл фуқароси ҳам бўлиб, биржа устави талабларига жавоб бериши ва ўз вақтида аъзолик бадалини тўлаши шарт.

Биржа аъзоси бўлиши учун жой сотиб олиши ва тегишли текширувдан ўтиши лозим, бундан ташқари биржа кенгаши тасдиғидан ўтиши керак. Банк ҳисобларида маълум миқдорда пули бўлиши ва маълум ўқув курсини ўтиб имтиҳон топширган бўлиши лозим. Биржа аъзолари ўзининг жойини ижарага бериши мумкин. Бунда ижара ҳақи томонлар келишуви асосида аниқланади. Товар биржалари брокер компанияларисиз нормал фаолият кўрсата олмайди.

Товар биржалари қуйидаги вазифаларни бажаради:

- Хўжалик субъектлари ёки қатнашувчи биржа воситачилари ўртасида биржа савдоси учун шароит яратиб бериш;
- Биржа савдосини ўтказиш, товарлар бўйича талаб ва таклифни ўрганиш, зарурият туғилганда воситачи вазифасини бажариш;
- Товарлар баҳосини аниқлаш ва уни махсус бюллетенларда чоп этиш;
- Биржа битимларини расмийлаштириш;
- Биржа операциялари бўйича тортишувларни ҳал этиш;
- Товар оборотини ўрганиш, тартибга солиш ва енгиллаштириш билан боғлиқ бўлган операцияларни бажариш;

Бозор иқтисодиётининг режали шаклланишида биржа фаолиятига бўлган эътибор каттадир. Биржа ёрдамида махсус режани ишлаб чиқиш ва унга ўзгартириш кирита оладиган махсус тизим ишлаб чиқилган бу режали ва ҳақиқий баҳоларнинг келишуви, маҳсулотга бўлган талаб ва таклифни мослаштиришни таъминлайди.

Форвард битимлар, фьючерс битимлар ва опционлар.

Товар биржаларида товарларнинг бир шахсдан иккинчисига ўтиши билан боғлиқ уч услуб мавжуд:

1. Товарни харид қилиш ва сотиш.
2. Келажакда товарларни етказиб бериш учун икки томонлама битим тузиш (форвард битим).
3. Биржа битимлари (фьючерслар ва опционлар) харид қилиш ва сотиш.

Товарларни биржада савдо қилиш одатдаги бозорда олиб бориладиган савдо сингари амалга оширилади. Харидор товарни кўргандан кейин, сифати ва бошқа кўрсаткичларига қараб унга баҳо қўйилади. Бундан ташқари, товарларнинг нуманасини ярмаркага ёки улгуржи бозорга қўйиш орқали ҳам савдо қилинади.

Товарларни биржага олиб сотувчи орқали амалга оширилади. Биржада сотилган, сотилиши ва олиб келиниши лозим бўлган товарларни сақлаш учун омборхоналар бўлиши керак.

Икки томонлама битимлар тузишда (форвард битим) сотувчи ва харидор маҳсулотни етказиб бериш баҳоси қабул қилиш унинг сифати, уни

аниқлаш услуги ва бажарилган битимга ҳақ тўлаш қондаси тўғрисида мажбурият оладилар.

Икки томонлама форвард битим истаган товарга тузилиши мумкин. Бозорда бевосита сотиладиган товарга нисбатан чекланиш шунчаки шартномада маҳсулотларнинг стандарт кўрсаткичлари мавжуд бўлади.

Лекин замонавий товар биржалари икки томонлама форвард битимлар тузиш жойи сифатида кам қўлланилмоқда, бунинг сабаби мавжуд товарлар билан савдо қилиш анча қийин, чунки сотувчи товарни биржага ташиб келиши керак, биржадан харидорга ёки у яшаб турган жойга олиб бориши керак. Булар ҳаммаси товарларни етказиб бериш доирасини чеклайди, биржа мижозлари сонини камайтиради. Бундан ташқари ишлаб чиқарувчидан биржага ундан харидорга етказишга нисбатан анча арзонга тушади. Ва ниҳоят товар ишлаб чиқарилгандан кейин реализация қилиниши мумкин. Қўшимча товар ишлаб чиқариш жараёнида бир баҳо ишлаб чиқарилгандан кейин эса бошқа баҳо қўйилиши мумкин. Шунинг учун, товарларни бевосита товар биржаларда сотиш нарх хавф хатаридан холи эмас.

Энг кўп тарқалган услуб фьючерс ёки шошилиш битимдир. Бу битимнинг мазмуни шундаки товар ишлаб чиқарувчи биржа хизматчиси брокерга ҳали етиштирмаган маҳсулотини, баъзида экилмаган экин учун битим тузишда воситачилик қилгани учун маълум миқдор пулни беради. Брокер ўз навбатида олинadиган маҳсулот хажминини мўлжаллаб, у билан узок муддатли битим тузади.

Товар ишлаб чиқарувчи яхши имконият туғилиши биланок, яъни юқори ҳосил олгандан кейин, ҳосилнинг маълум қисмини ўзида қолдириб, брокерга ҳам белгиланган улушини беради. Брокер зиён кўрмайди, у воситачилиги учун олинган ҳақни олгандан кейин шартномага кўра етиштирилган ҳосилнинг бир қисмини қабул қилади ва тузилган битим асосида тегишли шахсга ёки ташкилотга маҳсулотни беради.

Опцион – лотинча сўздан олинган бўлиб, танлов маъносини билдиради. Опцион – маълум бир активни шартномада қайд этилган баҳода олдиндан келишилган санада ёки келишилган маълум бир давр ичида сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқини (сотиб олувчи опциони учун) бошқа берилиши ҳақидаги 2 тарафлама шартномадир.

Опционлар билан битимлар. Муддатли валюта операцияларининг яна бир тури бу валюта опционларидир. Валюта опциони биринчи марта 1982 йили Филадельфия Биржасида амалга оширилган эди. Шундан сўнг, валюта опционлари билан савдо жаҳондаги кўпчилик биржаларида амалга оширила бошланди. Опциондан инвестиция портфелини муҳим элементи ва суғурталашни самарали усули сифатида фойдаланиш учун унинг қандай ишлашини билиш лозим. Опцион - бу келишилган муддат тугагунга қадар битим тузаётган пайтдаги курс бўйича маълум валютанинг маълум миқдорини сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқини, томонларнинг бирига белгиланган комиссия (мукофот) тўланган ҳолда, бериш бўйича келишиб олинган икки томонлама шартномадир.

Савдо уйлари.

Улгуржи савдода савдо уйларининг таъсир доираси ва аҳамияти катта. Савдо уйлари шахсий тижорат корхоналарининг янги авлоди бўлиб, товар биржаларига нисбатан замонавий маркетинг шароитига кўпроқ мослашган.

Бу шу билан характерлики товар биржасида савдо сотувчига ҳам, харидорга ҳам оғир. Кўп бўғинли биржани бошқариш, товар ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида минимум уч воситачи, яъни брокер - сотувчи, биржа, брокер сотиб олувчи бўлса, савдо уйи товар ҳаракатининг оддий схемасини таклиф этади. Бу ерда товар ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасида битта воситачи, яъни савдо уйи мавжуд.

Иккинчидан, савдо уйи стандарт бўлмаган товарлар, ҳар хил озиқ-овқат маҳсулотлари, қишлоқ хўжалик хомашёлари ва бошқа товарлар бўйича операциялар бажаришга яхшироқ мослашган. Йирик тайёрлов ташкилотлари сифатида маҳсулотларни катта ҳажмда камайтирилган нархда сотиб олиш мумкин.

Биржа савдоси битимларининг эгасизлигига асосланади. Бусиз брокер мижозидан воситачи бўлишни талаб қила олмайди. Шунинг учун товар биржаларида товар ишлаб чиқарувчилар истеъмолчилар билан бирга тўғридан тўғри алоқа қилишдан манфаатдор эмас. Савдо уйлари ўз акционерларига маълум афзалликларни таклиф этсада, улар таъминотчи ва истеъмолчидан ажралиб қолишдан манфаатдор эмас.

Савдо уйларининг афзалликлари улар чиқарадиган акциянинг паст баҳолиги билан ҳам характерланади. Йирик савдо биржаларининг акциялари номинал баҳосига нисбатан 20-30 баробар юқори бўлади. Савдо уйлари акциялари унча қиммат эмас.

2. Озиқ-овқат товарларининг халқаро бозори

Халқаро савдода озиқ-овқат товарларига деҳқончилик, чорвачилик, ўрмон хўжалиги, балиқчилик маҳсулотлари ва улардан олинадиган яримфабрикатлар ва баъзи тайёр маҳсулотлар киради:

- 0 бўлим. Озиқ-овқат товарлари ва тирик хайвонлар /Food and live animals
- 00. Тирик хайвонлар/Live animals
- 01. Гўшт ва гўшт маҳсулотлари /Meat and meat preparations
- 02. Сут маҳсулотлари ва тухум /Dairy products and eggs
- 03. Балиқ ва денгиз маҳсулотлари /Fish, crustaceans, mollusks and aquatic invertebrates and preparations thereof
- 04. Дон маҳсулотлари ва ундан олинадиган маҳсулотлар /Cereals and cereal preparations
- 05. Мева ва сабзавотлар /Vegetables and fruit
- 06. Шакар ва асал /Sugar and honey
- 07. Кофе, чой, какао, дориворлар /Coffee, tea, cocoa, spices
- 08. Чорва учун ем-хашак /Feeding stuff for animals
- 09. Бошқа озиқ-овқат товарлари /Miscellaneous edible products and preparations
- 1 бўлим. Ичимликлар ва тамаки /Beverages and tobacco

11. Ичимликлар /Beverages

12. Тамаки ва тамаки маҳсулотлари /Tobacco and tobacco manufactures

2 бўлимдан фақат 22 гуруҳга кирибчи Ёғ маҳсулотлари/Oil seeds and oleaginous fruits озиқ-овқат маҳсулотларига тегишли.

4 бўлим. Мойлар, ёғ, хайвон ва ўсимликлар муми /Animal and vegetable oils, fats and waxes 3 та товар гуруҳини ўз ичига олади:

41. Хайвон мойлари ва ёғи /Animal oils and fats

42. Ўсимлик мойлари ва ёғи /Fixed vegetable fats and oils, crude, refined or fractionated

43. Бошқа жойда номи зикр этилмаган хайвон ва ўсимлик мойлари /Animal and vegetable fats and oils, processed, n.e.s.

Озиқ-овқат жаҳон бозорида дехқончилик товарлари ва уни қайта ишлашдан олинган маҳсулотлар, тухум, ўсимлик ёғлари, мойлар, шротлар, мева ва сабзавот, гўшт ва гўшт маҳсулотлари, сут маҳсулотлари, кофе, какао, чой, шакар, балиқ ва денгиз маҳсулотлари асосий ўринни эгаллайди. Охириги йилларда озиқ-овқат савдосида истеъмолга тайёр бўлган товарлар тез суръатлар билан ўсиш тенденциясига эга бўлмоқда.

Жаҳон бозорида кўпгина озиқ-овқат товарлари савдоси биржаларда амалга оширилмоқда, биржадан ташқари товарлар (буғдой, маккажўхори, кофе, шакар, баъзи тухум турлари ва б.лар) нархлари эса биржа котировокларига қараб белгиланмоқда. Баъзи бир товарлар (балиқ, чой, сабзавот, мева ва б.лар) аукционларда сотилмоқда. Маълум бир озиқ-овқат товарларининг жаҳон нархлари экспорт ва импорт нархлари асосида шаклланади. Масалан, ёнғоқ, куруқ мева, асал нархлари Лондон бозорида, баъзи ем-хашак турлари, сабзавот ва мевалар – Париж улгуржи бозорида ёки Германиядаги импорт нархлари асосида аниқланади.

Турли хил омиллар таъсирида (об-ҳаво, талаб ва таклифнинг мавсумийлиги, чайқовчилик операциялари ва б.лар) кўпгина озиқ-овқат товарлари нархлари беқарорлиги билан ажралиб туради. Кўпгина товарлар нархларининг тебраниши бир йилда 100%гача бўлиши ҳам мумкин.

Озиқ-овқат товарлари нархига уларнинг ўрнини босувчи сунъий ва синтетик товарлар томонидан амалга ошириладиган рақобат катта таъсир кўрсатади. Шунинг учун ўрин босувчи товарлар табиий товарлар нархини белгилаб берувчи регулятор ҳисобланади.

Жаҳон нархлари динамикасига ташқи савдо сиёсати сезиларли таъсир кўрсатади, шунинг учун ички бозорда озиқ-овқат товарларига бўлган талаб ва таклифни мувозанатлаштириш учун таърифли ва нотаъриф усуллардан фойдаланилади

Озиқ-овқат товарлари нархининг юқори даражада тебранишини ҳисобга олган ҳолда, халқаро даражада бозорларни барқарорлаштириш чора тадбирлари амалга оширилади.

Чорвачилик маҳсулотлари

Чорвачилик маҳсулотлари бир қатор товар гуруҳларини бирлаштиради (00 гуруҳи тирик хайвонлар; 01 гуруҳи гўшт ва гўшт маҳсулотлари; 02 гуруҳи сут маҳсулотлари ва тухум)

Йирик қорамолнинг халқаро савдо айланмаси йилига 5 млн. бошдан кўп ҳисобланади, чўчка – 9-10, қўй — 15. Зотли моллар савдоси билан турли даражада деярли барча мамлакатлар иштирок этади, лекин асосий экспорт қилувчи мамлакатлар АҚШ, ЕИ мамлакатлари ва Канада ҳисобланади.

Тирик сўйиладиган моллар савдоси асосан минтақавий чегаравий характерга эга. Бундай савдо АҚШ ва ЕИ мамлакатларида кўпроқ ривожланган.

Тирик қўй ва қўзилар сотиладиган асосий минтақа Яқин Шарқ мамлакатлари ҳисобланади, чунки у ердаги диний қарашлардан келиб чиққан ҳолда ушбу минтақадаги мамлакатлар гўштни тирик молларни сўйган ҳолда истеъмол қилишади. Бу минтақага тирик қўйларни етказиб берувчи асосий мамлакатлар Австралия ва Туркия ҳисобланади. От гўшти реализация қилинадиган асосий бозорлар эса Италия, Франция, Бенилюкс мамлакатлари ва Австрия ҳисобланади.

Жаҳон гўшт бозорида ишлов даражаси турлича бўлган паррандалар (товуқ, ўрдak, курка, каптар, тустовуқ, каклик ва б.лар), мол, чўчка, қўй, эчки гўшти ва б.лар савдоси амалга оширилади. Жаҳон бозорига етказиб берилаётган гўшт маҳсулотларининг умумий ҳажмида музлатилган гўшт маҳсулотларининг улуши йилдан йилга ошиб бормоқда.

Охирги 15 йил ичида умумий йирик қорамол сони тахминан 1.05 млрд. бош даражасида бўлиб келмоқда. Асосий қорамол подаси Ҳиндистон, Бразилия, Хитой, АҚШ да жойлашган. Биринчи ўринни Ҳиндистон эгаллаган, бу у ерда гўшт саноати самарадор бўлганлиги учун эмас, балки сигир улар учун мукаддас ҳисобланади ва шунинг учун тез кўпаяди. 2000 йилларда Ҳиндистонда 275 млн. бош қорамол бўлган. Қорамол подасининг юқори ўсиш суръатлари Хитой ва Бразилияда ҳам кузатилмоқда. Мол гўштини экспорт қилувчи асосий мамлакатлар – АҚШ, Бразилия, Аргентина, Австралия, Янги Зеландия. Бунда охирги иккита мамлакат умумий ишлаб чиқарилган гўштнинг ярмидан кўпини экспорт қилади.

1 жадвал.

Йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатларида гўшт саноатининг асосий кўрсаткичлари

Мамлакат	Пода сони, 2010 й, млн. бош	Пода сони, 2011 й, млн. бош	Ишлаб чиқариш, 2010 й, минг. т.	Истеъмол минг т.а	Экспор, минг т.а	Импорт, минг т.а
АҚШ	98.0	96.9	11 698	12 539	1 118	1 383
Канада	12.7	12.6	1 250	979	575	290
Мексика	23.7	22.4	1 925	2 300	0	425
Бразилия	146.3	150.1	6 645	5 897	675	60
Аргентина	50.0	50.1	2 970	2 590	390	6
Колумбия	21.7	22.7	681	669	3	4
Уругвай	10.6	10.1	430	205	220	0
Евроиттифок	76.7	76.0	7 519	7 255	600	364
Россия	27.0	25.8	1 750	2 245	5	500
Ҳиндистон	312.6	313.8	1 740	1 410	310	0
Хитой	127.0	130.0	5 700	5 319	40	12
Австралия	26.6	27.1	1 910	690	1 210	2

Йирик мол гўшти бозорлари импортёр мамлакатларда жойлашган. Импортнинг асосий оқими Япония, Тайвань, айрим Ғарбий Европа ва Собиқ Союз мамлакатларига йўналтирилган.

2 жадвал.

Йирик импортёр мамлакатлар (мол гўшти)

Мамлакат	Ишлаб чиқариш, 2010 й.	Истеъмол	Экспорт	Импорт	Истеъмолда импортнинг улуши
АҚШ	11 698	12 539	1 118	1 383	11.03%
Япония	534	1 518	0	990	65.22%
Россия	1 750	2 245	5	500	22.27%
Мексика	1 925	2 300	0	425	18.48%
Евроиттифоқ	7 519	7 255	600	364	5.02%
Жанубий Корея	266	550	0	340	61.82%
Канада	1 250	979	575	290	29.62%
Египет	417	532	0	120	22.56%
Тайвань	1,0	100	0	99	99.00%
Гонконг	10,0	84	0	74	88.10%
Бошқалар	24 275	20 468		89	0.43%

Қўй гўшти асосан Австралия ва Янги Зеландияда ишлаб чиқарилади ва жаҳон экспорти тахминан 1 млн.т.ни ташкил қилади. Паррандаларни ишлаб чиқарувчи асосий мамлакатлар —АҚШ, ЕИ мамлакатлари, Хитой. Парранда гўштининг жаҳон экспорти тахминан йилига 3 млн.т.ни ташкил қилади. Асосий экспортёрлар АҚШ, Франция, Голландия, импортёрлар - Германия, Япония, Гонконг, Саудия Арабистони.

Жаҳон гўшт бозорида чўчка асосий товарлардан бири ҳисобланади ва умумий гўшт маҳсулотларининг 37%ни ташкил қилади. Уни жаҳон бўйича ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо динамикаси 2 ва 3 жадвал маълумотларида берилган.

Гўштан ташқари жаҳон бозорида кала-почча (жигар, оёқ, дум, тил, ўпка ва б.лар) маҳсулотлари ҳам сотилади. Бундай товарлар энг кўп сотиладиган бозор Ғарбий Европа ҳисобланади.

XIX аср охиригача сут маҳсулотлари асосан ички истеъмол учун ишлаб чиқарилган. Фақат пишлоқ халқаро савдода унча катта бўлмаган миқдорда иштирок этган. Халқаро савдода сут маҳсулотларининг иштирок этиши транспорт воситаларида музлаткичларнинг пайдо бўлиши билан ортиб борди. Сут маҳсулотлари халқаро савдосининг йиллик ҳажми 11 млн.т.дан кўпроқ ҳисобланади. Сут маҳсулотларининг энг кенг тарқалган турлари пишлоқ, сариёғ, қуруқ сут ҳисобланади. Бундай маҳсулотларни етказиб берувчи асосий мамлакатлар – ЕИ, Янги Зеландия, АҚШ, Австралия, Аргентина. Импорт ҳажми товар турига ва алоҳида мамлакатларга қараб ажралади. Жаҳон бўйича сариёғ ишлаб чиқариш тахминан 7 млн.т ни ташкил қилади, шундан 20% экспортга йўналтирилади, пишлоқ – тахминан 10 млн.т, 20% экспорт қилинади. Сут жаҳон бозорида асосан қуруқ ҳолда ёки

конденсат кўринишида сотилади ва жаҳон бўйича ишлаб чиқариш 400—450 млн.т.

90- йиллардан бошлаб жаҳонда тухум ишлаб чиқариш ва истеъмол қилиш юқори суръатларда ўса бошлади, шу билан бирга унинг халқаро савдоси ҳам ошди. 2010 йил жаҳонда тухум ишлаб чиқариш ҳажми 710 млрд. донани ташкил қилди, асосий ишлаб чиқарувчилар Хитой (45% кўпроқ), ЕИ мамлакатлари (10% кўпроқ), АҚШ (10% кўпроқ), Япония (тахминан 6%), Ҳиндистон (тахминан 4%) ва Россия (тахминан 4%). 2010 йил тухумнинг жаҳон экспорти тахминан 7 млрд. донадан ошди. Бунда барча экспортнинг ярми АҚШ (тахминан 3.5 млрд.) ҳисобига тўғри келади, 1 млрд. дан кўп Хитой, 1 млрд. дан кам Голландия экспорт қилади. Ушбу учта давлатга жаҳон экспортининг тахминан 70% тўғри келади⁴. Асосий сотиб олувчилар Япония, Гонконг, Канада ва Мексика ҳисобланади.

⁴ Кривокоченко Л.В. На мировом рынке яиц//БИКИ. 1999. №53-54.13 мая. С. 9,12.

3 жадвал. Айрим мамлакатларда чўчка гўшти ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо баланси, 2000,2007,2010 йиллар, млн.т., %⁵

Мамла кат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт						Истеъмол					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
Хитой	40	43	51	47	46	50	0,1	0,1	0,1	2	4	2	0,1	0,1	0,2	6	3	6	40	43	51	47	46	50
ЕИ-27	21	23	23	25	24	22	1,5	1,6	2,0	67	47	50	0,6	0,8	0,8	28	24	22	20	22	21	24	23	20
АҚШ	9	10	10	10	11	10	0,2	0,6	0,7	11	16	17	0,1	0,1	0,1	4	3	3	8	9	9	10	10	8
Бразилия	2	3	3	2	3	3	0,1	0,6	0,5	5	16	11	0,0	0,0	0,0	0	0	0	2	2	3	2	2	3
Дания	0	0	0	0	0	0	0,5	0,4	0,4	23	12	9	0,0	0,0	0,0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Франция	0	0	0	0	0	0	0,2	0,2	0,2	9	5	4	0,1	0,1	0,1	3	3	3	0	0	0	0	0	0
Канада	2	2	2	2	2	2	0,2	0,4	0,5	8	11	12	0,0	0,0	0,0	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Япония	1	1	1	2	1	1	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0,5	0,5	0,5	22	16	15	2	2	2	3	3	2
Россия	1	2	2	2	2	2	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0,2	0,7	0,6	10	20	18	2	3	3	2	3	3
Ж. Корея	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	1	0	0	0,1	0,3	0,3	7	10	8	1	2	2	1	2	2
Жаҳон	85	94	103	100	100	100	2,2	3,5	4,0	100	100	100	2,1	3,2	3,5	100	100	100	84	94	103	100	100	100

4 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги чўчка гўшти савдо оқими матрицаси, минг т., 2010 й.

Экспорт Импорт	Австра- лия	Брази- лия	Канада	Хитой	Дания	Герма- ния	Япония	Голлан- дия	Польша	Ж. Корея	Румы- ния	Россия	Испа- ния	АҚШ	Бошқа	Жами
Австралия	-	0	37,6	0	48,0	0,10	0	0	0,02	0	0	0	0	46,0	4,90	137
Бразилия	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,01
Канада	0	0	-	0	1,34	0	0	0,23	0,09	0	0	0	0	12,5	0	14,2
Хитой	0	0,05	33,2	-	42,7	12,5	0	0,56	0	0	0	0	22,3	37,9	0	149
Дания	0	0	0	0	-	9,07	0	2,54	2,12	0	0	0	7,48	0,11	0	21,3
Германия	0,52	0	0,44	0	4,87	-	0	8,03	1,27	0	0,09	0,06	11,2	0,28	17,5	44,3
Япония	0,37	0	127	0	133	0	-	8,05	6,24	0	0	0	15,4	177	0	468
Голландия	0,12	0	0,34	0	1,49	26,0	0	-	1,01	0	0,04	0,02	4,82	0,58	14,4	48,8
Польша	0	0	0	0	2,05	30,5	0	3,00	-	0	0	0,02	9,16	0,23	0	44,9
Ж. Корея	0,41	0	36,9	0	8,62	6,19	0,02	13,7	4,84	-	0	0	15,0	64,6	127	277
Румыния	0	0	0	0	5,75	26,5	0	3,85	3,42	0	-	0	11,6	0	57,3	108
Россия	0	227	70,2	0	64,7	107	0	4,87	4,87	0	0	-	29,6	55,4	54,5	618
Испания	0	0	0,02	0	0,68	2,04	0	1,48	0,72	0	0	0	-	0,37	32,5	37,8
АҚШ	0	0	48,7	0	30,1	0	0	2,70	1,84	0	0	0	0,03	-	11,3	94,8
Бошқа	16,4	236	122	92,1	26,0	220	0	101	85,0	0,07	1,57	0,02	204	308	-	1 413
Жами	17,85	463	477	92,1	370	440	0,02	150	111	0,07	1,69	0,12	330	703	319	3 476

⁵ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

Дон маҳсулотлари

Дон маҳсулотлари (буғдой, маккажўхори, арпа, сули, жавдар (қора буғдой) ва б.лар) жаҳон бозорида энг оммавий озиқ-овқат товари ҳисобланади. Дон маҳсулотларидан моллар учун эм-хашак, саноатда хомашё сифатида ҳам фойдаланилади. Шунинг учун ҳам ривожланган дон маҳсулотлари бозори озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги товарлари савдосига ката таъсир кўрсатади.

Дон маҳсулотлари ичида буғдой муҳим ўрин эгаллайди, чунки у кўпгина мамлакатларда стратегик товар ҳисобланади. Жаҳонда 2011 йил буғдой ишлаб чиқариш турли хил манбаларга кўра йилига 613-615 млн.т дан кўп ҳисобланади, қаттиқ турлари истеъмол мақсадида ва юмшоқ турларидан ем-хашак сифатида фойдаланилади.

Жаҳонда буғдой етиштирувчи ва истеъмол қилувчи энг йирик мамлакат Хитой (тахминан 100 млн.т) бўлиб, у жаҳон бозоридаги йирик сотиб олувчи ҳам ҳисобланади. Ундан кейинги асосий мамлакатлар ЕИ мамлакатлари (тахминан 120 млн.т), АҚШ (тахминан 60 млн.т), Ҳиндистон (тахминан 70 млн.т), Россия (тахминан 45 млн.т), Канада (тахминан 25 млн.т), Австралия, Аргентина, Покистон, Туркия ва Қозоқистон.

Бир йилда тахминан 500 млн.т буғдой экспорт қилинади. Экспортёрлар орасида АҚШ, Канада, Австралия, Аргентина, ҳамда ЕИ мамлакатлари ажралиб туради. Энг йирик импортёрлар Хитой, СНГ мамлакатлари, Япония, Бразилия, Миср, Алжир, Эрон ва Индонезия. Жаҳон бўйича буғдой ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 5 ва 6 жадвал маълумотларида берилган.

Буғдой анъанавий биржа товари ҳисобланади. Унинг жаҳон нархи асосан АҚШ бозорида шаклланади, чунки у буғдойни энг кўп экспорт қилувчи ва биржа савдолари маркази ҳисобланади. Буғдой нархининг шаклланишида Чикаго савдо палатаси (Chicago Board of Trade, CBT) катта роль ўйнайди.

2000-2010 йилларда жаҳонда маккажўхори ишлаб чиқариш тахминан 600-800 млн.т.ни ташкил қилди, жаҳон экспорти - 100 млн.т дан кўпроқ, асосий ишлаб чиқарувчи ва экспорт қилувчи мамлакат АҚШ ҳисобланади. Жаҳон бўйича маккажўхори ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 7 ва 8 жадвал маълумотларида берилган.

Арпа ишлаб чиқариш шимолий ярим шарда кўпроқ йўлга қўйилган ва 2006-2010 йилларда 136 млн.т.дан 128 млн.т га камайган. Асосий ишлаб чиқарувчилар — СНГ мамлакатлари, Канада, Буюк Британия. Ишлаб чиқарилган барча арпа маҳсулотининг 15% жаҳон бозорига келиб тушади.

Сули ишлаб чиқарувчи асосий мамлакатлар - СНГ мамлакатлари, ЕИ, АҚШ ва Канада ҳисобланади, жавдар (қора буғдой) асосан СНГ мамлакатларида ишлаб чиқарилади ва нон ёпишда ишлатилади.

Жаҳон гуруч бозори дон маҳсулотлари ичида ажралиб туради, чунки уни ишлаб чиқариш ва истеъмол қилиш ўзига хос хусусиятга эга. Гуруч бир

қатор осие ва бошқа мамлакатларда асосий озиқ-овқат маҳсулотларидан бири ҳисобланади. Шунинг учун бу маҳсулот кўп миқдорда ишлаб чиқилади ва истеъмол қилинади. Энг сифатли нави «white basmati», унинг нархи бошқа навларга қараганда икки баробар қиммат ҳисобланади. Жаҳон бўйича гуруч ишлаб чиқариш 2010 йил 468,1 млн.т ни ташкил қилди, шундан 36.3 т. халқаро савдода иштирок этди. Асосий ишлаб чиқарувчилар Хитой (33%), Ҳиндистон (23%), Индонезия (9%), Бангладеш (5%), шу билан бирга Вьетнам, Таиланд, Мьянма, Япония, Филиппин, Бразилия. Жаҳон бўйича гуруч ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 9 ва 10 жадвал маълумотларида берилган.

Дон маҳсулотларининг қолган турларини ишлаб чиқариш минтақавий хусусиятларга эга, масалан жухори ва тарик Африка ва Осиёга хос.

Жаҳон бозорига дон маҳсулотларидан ташқари нон маҳсулотлари (нон, макарон, вафли, сухарик ва б.лар) ва ун саноати маҳсулотлари (ун, сечка, солод, крахмал ва б.лар) ҳам келиб тушади. Йирик экспортёр Германия ва импортёр — Япония.

**5 жадвал. Айрим мамлакатларда буғдой ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо баланси, 2000,2007,2010
йиллар, млн.т., %⁶**

Мамл акат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт						Истеъмол					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
ЕИ-27	132	120	136	23	20	21	32	29	49	27	23	34	24	28	33	23	22	29	118	117	122	20	19	19
Хитой	100	109	115	17	18	18	0	2	0	0	2	0	1	0	1	1	0	1	110	106	110	19	17	17
Ҳиндис тон	76	76	81	13	12	12	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	4	0	67	76	82	11	12	13
АҚШ	61	56	60	10	9	9	28	33	28	24	26	19	2	2	2	2	2	2	36	29	31	6	5	5
Австра лия	22	14	26	4	2	4	19	11	16	16	9	11	0	0	0	0	0	0	5	7	6	1	1	1
Канада	27	20	23	5	3	4	19	18	18	16	14	13	0	0	0	0	0	0	7	7	8	1	1	1
Франци я	0	0	0	0	0	0	18	14	21	15	11	15	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Бразил ия	2	4	6	0	1	1	0	0	1	0	0	1	8	7	6	7	5	6	10	10	11	2	2	2
Итали я	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	6	7	7	5	7	0	0	0	0	0	0
Эрон	8	16	16	1	3	2	0	0	1	0	0	0	7	0	1	6	0	1	15	16	16	3	3	2
Япония	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	5	5	6	4	5	6	6	6	1	1	1
Голлан дия	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	4	5	5	3	4	5	0	0	0	0	0	0
Нигери я	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	11	1	2	9	1	2	3	4	0	0	1
Россия	34	49	42	6	8	6	0	14	12	0	11	8	3	0	0	3	0	0	35	38	39	6	6	6
Жаҳон	583	612	648	100	100	100	118	129	144	100	100	100	104	125	113	100	100	100	584	614	652	100	100	100

6 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги буғдой савдо оқими матрицаси, млн.т., 2010 й.

Экспорт \ Импорт	Жазоир	Аргентина	Австра лия	Брази лия	Канада	Миср	Франция	Герман ия	Италия	Япония	Голлан дия	Россия	АҚШ	Бошқа	Жами
Жазоир	-	0	0	0	0,5	0	4,2	0	0	0	0	0	0,2	0,3	5,2
Аргентина	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Австралия	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Бразилия	0	3,6	0	-	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0,5	1,8	6,3
Канада	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1
Миср	0	0	0,6	0	0,3	-	2,2	0,1	0	0	0	4,8	1,6	0,4	9,9

⁶ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

Франция	0	0	0	0	0	0	-	0,2	0	0	0	0	0	0,4	0,7
Германия	0	0	0	0	0,1	0	0,4	-	0	0	0,2	0	0	3,2	4,0
Италия	0	0	0,2	0	1,0	0	2,0	0,5	-	0	0	0,1	0,5	3,3	7,5
Япония	0	0	1,1	0	1,0	0	0	0	0	-	0	0	3,2	0,2	5,5
Голландия	0	0	0	0	0	0	2,6	1,4	0	0	-	0	0	1,2	5,3
Россия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0,1	0,1
АҚШ	0	0	0	0,2	2,2	0	0	0	0	0	0	0	-	0,1	2,5
Бошқа	0	0,4	14	1,1	12,8	0	9,8	6,6	0,3	0	0,3	6,9	21,6	63,0	136,9
Жами	0	4,0	15,9	1,3	18,4	0	21,1	8,9	0,4	0	0,5	11,9	27,6	73,9	184,0

**7 жадвал. Айрим мамлакатларда маккажухори ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо баланси,
2000,2007,2010 йиллар, млн.т., %⁷**

Мамла- кат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт						Истеъмол					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
Хитой	106	152	177	18	19	21	10	5	0	13	5	0	0	0	2	0	0	2	120	150	176	20	19	21
ЕИ-27	50	48	56	8	6	7	10	13	15	13	12	14	12	24	17	16	24	19	55	64	62	9	8	7
Бразилия	42	59	58	7	7	7	0	11	11	0	10	10	2	1	0	2	1	1	35	43	50	6	5	6
АҚШ	252	331	316	43	42	38	46	57	51	58	52	47	0	0	0	0	0	0	198	262	285	33	34	34
Аргентина	15	22	23	3	3	3	11	15	18	14	14	16	0	0	0	0	0	0	6	7	7	1	1	1
Япония	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	17	16	22	16	18	16	17	16	3	2	2
Ж.Корея	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	9	0	12	8	0	9	9	8	1	1	1
Мексика	18	24	21	3	3	2	0	0	1	0	0	1	5	8	8	7	8	9	24	32	29	4	4	3
Миср	6	6	7	1	1	1	0	0	0	0	0	0	5	4	5	7	4	6	11	10	12	2	1	1
Доминикан респ.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	8	0	3	9	1	1	1	0	0	0
Голландия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	4	3	3	3	3	0	0	0	0	0	0
Жаҳон	591	795	828	100	100	100	80	109	109	100	100	100	74	102	90	100	100	100	608	773	843	100	100	100

⁷ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

8 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги маккажўхори савдо оқими матрицаси, млн.т., 2010 й.

Экспорт Импорт	Жазоир	Арген- тина	Бра- зилия	Колу мбия	Дом. Респ.	Миср	Фран- ция	Эрон	Япо- ния	Мала йзия	Мек- сика	Голлан дия	Испа- ния	Укра- ина	АҚШ	Бошқ а	Жами
Жазоир	-	1,95	0,29	0	0	0	0,19	0	0	0	0	0	0	0,06	0,06	0,23	2,78
Аргентина	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,01
Бразилия	0	0,02	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,44	0,46
Колумбия	0	2,21	0,63	-	0	0	0	0	0	0	0,06	0	0	0	0,66	0,05	3,61
Дом. Респ.	0	0,10	0,19	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,90	6,80	7,99
Миср	0	1,10	0,11	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0	1,25	3,62	0	5,20
Франция	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0,02	0,01	0,03	0	0,28	0,35
Эрон	0	0,13	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0,10	0	3,39	3,63
Япония	0	0,88	0,65	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0,15	15,50	0	17,19
Малайзия	0	1,51	0,89	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0,07	0,60	3,08
Мексика	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0	7,94	0	7,94
Голландия	0	0,09	0,30	0	0	0	1,62	0	0	0	0	-	0	0,03	0	0,87	2,90
Испания	0	0,09	0,79	0	0	0	1,71	0	0	0	0	0	-	0,24	0,07	1,06	3,96
Украина	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0,03	0,03
АҚШ	0	0,03	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0,01	0	0	0	-	0,34	0,38
Бошқа	0	9,43	6,96	0	0	0,03	3,08	0	0	0	0,48	0,11	0,18	2,19	22,08	-	44,55
Жами	0	17,55	10,82	0	0	0,03	6,60	0	0	0	0,56	0,13	0,19	4,05	50,91	14,11	104,0

9 жадвал. Айрим мамлакатларда гуруч ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо баланси, 2000,2007,2010 йиллар, млн.т., %⁸

Мамлакат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт						Истеъмол					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
Хитой	132	130	137	33	30	30	3	1	0	14	4	2	0	0	0	1	2	2	134	127	135	34	30	30
Ҳиндистон	85	97	95	21	22	21	1	6	2	7	21	12	0	0	0	0	0	0	76	90	90	19	21	20
Индонезия	33	37	37	8	9	8	0	0	0	0	0	0	1	1	1	7	6	4	36	36	39	9	9	9
Бангладеш	25	29	33	6	7	7	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	6	0	25	31	34	6	7	8
Таиланд	17	20	20	4	5	4	6	9	9	30	30	40	0	0	0	0	0	0	9	10	11	2	2	2
Вьетнам	20	24	26	5	6	6	3	5	7	17	15	32	0	0	0	0	0	0	17	19	19	4	5	4
Покистон	5	6	5	1	1	1	2	3	4	10	9	20	0	0	0	0	0	0	3	3	3	1	1	1

⁸ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

Нигерия	2	2	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3	1	1	18	5	4	3	4	5	1	1	1
Эрон	1	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	7	0	6	3	3	3	1	1	1
Сауд. Арабистони	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	6	4	7	1	1	1	0	0	0
Филиппин	8	10	11	2	2	2	0	0	0	0	0	0	1	2	2	4	8	13	9	13	13	2	3	3
Сенегал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	3	5	4	1	1	1	0	0	0

10 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги гуруч савдо оқими матрицаси, млн.т., 2010 й.

Экспорт Импорт	Ҳинди стон	Эрон	Италия	Малайз ия	Нигерия	Покисто н	Филип- пин	Сауд. Арабист они	ЖАР	Таиланд	АҚШ	Бошқа	Жами
Ҳиндистон	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Эрон	0,22	-	0	0	0	0,19	0	0	0	0,07	0	0,66	1,13
Италия	0	0	-	0	0	0,01	0	0	0	0,02	0	0,01	0,04
Малайзия	0	0	0	-	0	0,11	0	0	0	0,18	0	0,63	0,92
Нигерия	0	0	0	0	-	0,01	0	0	0	1,16	0,06	0	1,23
Покистон	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0,01	0,01
Филиппин	0	0	0	0	0	0,15	-	0	0	0,51	0,01	1,71	2,38
Сауд. Арабистони	0,79	0	0	0	0	0,19	0	-	0	0,14	0,11	0	1,24
ЖАР	0,03	0	0	0	0	0,10	0	0	-	0,58	0	0,02	0,73
Таиланд	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0,01
АҚШ	0,06	0	0,01	0	0	0,01	0	0	0	0,39	-	0,04	0,50
Бошқа	1,38	0	0,72	0	0	3,43	0	0,01	0,03	5,55	1,91	-	13,03
Жами	2,49	0	0,73	0	0	4,20	0	0,01	0,03	8,60	2,09	3,08	20,68

Мева ва сабзавотлар

Халқаро савдода мева ва сабзавотлар дон маҳсулотлари каби муҳим аҳамият касб этмайди. Улар бутун дунё бўйлаб ишлаб чиқарилади ва иқлим шароитига ҳамда ернинг унумдорлигига қараб минтақалар бўйича фаркланади. Охирги йилларда инсонлар томонидан бу маҳсулотларни истеъмол қилиш даражаси ошиб бормоқда ва бу ўз навбатида уларни етиштирадиган ерларнинг кўпайишига олиб келмоқда.

Мевалар ичида халқаро савдода энг кўп иштирок этадиганлари цитрус мевалари ва бананлар ҳисобланади. 2006-2011 йилларда унинг жаҳон савдоси йилига 75—80 млн.т ни ташкил қилди.

Бундан ташқари халқаро савдода олма ҳам фаол иштирок этади, уни жаҳон бўйича ишлаб чиқариш 30 млн.т ни ташкил қилади ва 10 млн.т дан кўпроқ экспорт қилинади. Ҳозир Европада кулупнай, малина, олча ва бошқа меваларни эндигина узилган ва музлатилган ҳолда сотиш ривожланмоқда.

Ўзбекистон ҳам мева ва сабзавотлар халқаро савдосида фаол иштирок этмоқда. Мирзачўл қовуни – дунёда энг ширин ҳисобланади. Ўзбекистонда йил давомида қуёшли кунлар кўп бўлганлиги учун бу ерда етиштириладиган мевалар таркибида юқори даражада табиий шакар мавжуд.

Шакар

Шакар тропик зоналарда (барча шакарнинг тахминан 2/3 қисми) шакар қамишдан ва айрим минтақаларда шакар лавлагидан ишлаб чиқарилади. Шакарни асосий ишлаб чиқарувчилар (шакар қамишдан) Куба, Бразилия, ЖАР, Ҳиндистон, Хитой. Лавлаги шакар асосан саноати ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқарилади ва шакар қамишдан анча қимматроқ тушади, шунинг учун уларни ишлаб чиқаришга давлат томонидан субсидиялар ажратилади.

2006-2011 йилларда жаҳон бўйича шакар ишлаб чиқариш йилига 120 млн.т ни ташкил қилди, шундан 28%и ташқи бозорга чиқарилди. Кўпгина мамлакатларда шакар ишлаб чиқариш қишлоқ хўжалигида муҳим тармоқ ҳисобланади, шунинг учун миллий бозорлар турли хил йўллар билан ҳимояланади. Яқин келажакда шакар истеъмол қилиш йилига 1,2% кўпаяди ва бир неча йиллардан сўнг 125 млн.т. етиши кутилмоқда. Шу билан бирга озиқ-овқат саноатида шакарнинг ўрнини босувчи маҳсулотлар ҳам кенг тарқалмоқда. Ушбу маҳсулотлар кондитер маҳсулотлар, ичимликлар ва бошқа турдаги озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқаришда табиий шакарни сиқиб чиқармоқда. Бу ўз навбатида табиий шакар нархининг тушишига ва уни истеъмол қилиш даражасининг ошишига олиб келади. Шакарнинг $\frac{3}{4}$ қисми Лондон, Нью-Йорк ва Париж биржаларида сотилади.

Жаҳон шакар бозори Халқаро келишувлар асосида тартибга солинади ва унинг юқори органи Лондонда жойлашган шакар бўйича Халқаро кенгаш (International Sugar Council, ISC) ҳисобланади.

Кофе, чой, какао, дориворлар

Кофе халқаро савдода нефтдан кейинги иккинчи муҳим товар бўлиб, 70 дан ортиқ мамлакатларда, тропик иқлим зоналарида етиштирилади. Асосий нав — «арабика» (жаҳонда ишлаб чиқарилаётган кофенинг тахминан 90% ни ташкил қилади) ва асосан Африкада етиштириладиган «робуста». Айрим мамлакатларда (Либерия, Конго) «либерика» нави етиштирилади ва сифат жиҳатидан олдинги икки навга имкониятни бой беради, халқаро савдода деярли иштирок этмайди.

Кофени асосий ишлаб чиқарувчилар Бразилия, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Индонезия, Мексика, Ҳиндистон, Вьетнам. Унинг асосий қисми хом ашё кўринишида ривожланган мамлакатларга экспорт қилинади ва у ерда қайта ишланади ҳамда қадокланган ҳолда истеъмол қилинади ёки экспорт қилинади. Жаҳонда энг йирик истеъмолчи ЕИ мамлакатлари (айниқса Германия ва Франция) ва АҚШ (энг йирик импортёр) ҳисобланади.

Кофе савдоси ишлаб чиқарувчи ва истеъмол қилувчи фирмалар ўртасида тўғридан-тўғри, бундан ташқари биржа орқали, асосан Нью-Йорк ва Лондон биржаларида савдоси амалга оширилади. Реал товар шартномалари Гамбургда жойлашган эркин савдо зонасида, Европадаги энг йирик омборхонада амалга оширилади.

Кофе бозори асосий ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ассоциацияси (Association Coffee Producing Countries, АСРС) томонидан тартибга солинади.

Какао, кофе сингари, тропик зоналарда етиштирилади, кейин хом ашё кўринишида ривожланган мамлакатларга экспорт қилинади. Асосий ишлаб чиқарувчи Марказий Африка минтақасида жойлашган мамлакатлар (Кот-д'Ивуар, Гана, Нигерия, Камерун) ва Лотин Америкаси мамлакатлари (Бразилия ва Мексика), ҳамда Малайзия. Бу товар нархи турли омиллар (асосан об-ҳаво) таъсирида тез-тез ўзгариб туради ва унинг асосий истеъмолчилари АҚШ, Германия, Голландия, Буюк Британия, Швейцария. Какао савдоси кофе савдоси каби амалга оширилади.

Чой ер юзи аҳолисининг энг кўп истеъмол қиладиган ичимлиги бўлиб, дунёдаги 37 давлатда, яъни тропик ва субтропик зоналарда етиштирилади. Энг қиммат қора чой нави Кения, Шри Ланка ва Индонезияда етиштирилади ва хушбўй тилларанг чой ҳисобланади. Жаҳон бозорида Хитойнинг кўк чойи юқори талабга эга, лекин унинг мавқеи у даражада юқори эмас.

Чой ишлаб чиқарувчи асосий мамлакатлар Ҳиндистон (867 минг т.), Кения (294 минг т.), Шри Ланка (280 минг т.) ҳамда Индонезия ва Бангладеш, асосий экспорт қилувчилар – Шри Ланка (271 минг т.), Кения (264 минг т.), Ҳиндистон (205 минг т.). Ҳиндистонда чойнинг кўп қисми ички истеъмолга йўналтирилган. Чой аукцион савдонинг анъанавий товари ҳисобланади. Аукционлар чой ишлаб чиқарилувчи мамлакатларда бўлиб ўтади.

Ўсимлик ёғи

Ўсимлик ёғи гуруҳига кирувчи 10 та асосий тури қуйидагилар: соя, рапс, дуккакли ўсимликлар, пахта, кунжут, зиғир ва канакунжут мойи, кунгабоқар,

ер ёнғоқ, пальма мағзи, копра.

Жаҳон бўйича ушбу 10 турдаги товарларни ишлаб чиқариш ҳажми 2006-2010 йилларда йилига тахминан 250 млн.т.дан ортиқ бўлди. 2010 йилги маълумотга кўра мой берадиган ўсимликларни қайта ишлаш натижасида олинган маҳсулотларни асосий экспорт қилган мамлакатлар – Эрон (48,3%), Ўзбекистон (30,2%), Хитой (8%), Қирғизистон (5,2%), Тожикистон, Англия. Асосий импортёрлар – Россия ва Украина⁹.

Сояни жаҳон бўйича ишлаб чиқариш йилига 170—260 млн.т ни ташкил қилади ва асосий ишлаб чиқарувчилар АҚШ, Хитой, Бразилия, Аргентина ҳисобланади. Импортёр мамлакатлар — европа мамлакатлари ва Япония. Охирги йилларда жаҳон бўйича йилига тахминан 20 млн.т соя ёғи ишлаб чиқарилмоқда ва ундан 5 млн.т экспорт қилинмоқда. Жаҳон бўйича соя ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 11 ва 12 жадвал маълумотларида берилган.

Рапс ҳам муҳим ва кенг тарқалган мой берадиган ўсимлик ҳисобланади. Жаҳон бўйича рапс ишлаб чиқариш ҳажми йилига тахминан 30 млн.т ни ташкил қилади. Асосий ишлаб чиқарувчилар — Хитой ва Ҳиндистон, асосий экспорт қилувчи мамлакат — Канада. Рапсинг асосий жаҳон бозорилари Виннипег (Канада) ва Гамбург (Германия). Рапс ёғини жаҳон бўйича ишлаб чиқариш ҳажми йилига тахминан 1,5—2,0 млн.т.

Жаҳон бўйича *пахта чигитини* ишлаб чиқариш ҳажми йилига тахминан 40 млн.т ни ташкил қилади. Пахта ёғи эса йилига тахминан 4 млн.т ишлаб чиқарилади, ундан тахминан 1 млн.т экспорт қилинади.

Жаҳон бўйича *кунгабоқар уруғини* ишлаб чиқариш ҳажми йилига тахминан 20 млн.т, кунгабоқар ёғи аса 9 млн.т ни ташкил қилади ва шундан - 2,6-2,9 млн.т экспорт қилинади.

Жаҳон бўйича *ер ёнғоқ* ишлаб чиқариш тахминан 20 млн.т. Асосий ишлаб чиқарувчилар – Ҳиндистон, Хитой ва АҚШ. Ер ёнғоқ ёғини жаҳон бўйича ишлаб чиқариш ҳажми йилига тахминан 4 млн.т ни ташкил қилади ва шундан 300 минг т экспорт қилинади.

Жаҳон бўйича тахминан 15 млн.т пальма мойи (асосий ишлаб чиқарувчи – Малайзия) ишлаб чиқарилади, шундан 10 млн.т экспорт қилинади; *кокос ёғи*— тахминан 3 млн.т, шундан экспорт —тахминан 1,5 млн.т; *пальма мағзидан олинадиган ёғ* —тахминан 2 млн.т, шундан экспорт — 800-900 минг т; *зайтун мойи*— тахминан 2 млн.т, шундан экспорт —400минг т; *маккажухори ёғи* — тахминан 1,8 млн.т, шундан экспорт — тахминан 600 минг т; *кунжут ёғи* — тахминан 750 минг т, шундан экспорт —20 минг т.

Мой берадиган ўсимлик уруғи, ундан олинадиган ёғлар (соя, рапс, дуккакли ўсимликлар, пахта, кунжут, зиғир ва канакунжут мойи, кунгабоқар, ер ёнғоқ, пальма мағзи, копра) ва шротлар (ёғ заводи чикити) муҳим биржа товарлари ҳисобланади.

⁹ Манба: United Nations Commodity Trade Statistics Division

11 жадвал. Айрим мамлакатларда соя ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо баланси, 2000,2007,2010 йиллар, млн.т., %¹⁰

Мамлакат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт						Истеъмол					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘0	‘0	‘1	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
АҚШ	75	73	91	43	33	34	27	30	42	58	40	44	0	0	0	0	0	0	49	52	48	29	22	19
Бразилия	40	61	76	22	28	29	12	24	29	24	32	30	1	0	0	2	0	0	25	35	39	14	15	16
Аргентина	28	46	49	16	21	19	4	12	14	9	16	14	0	2	0	1	3	0	18	36	39	11	16	15
Хитой	15	13	15	9	6	6	0	0	0	0	1	0	10	31	55	23	44	61	27	50	66	16	22	26
Парагвай	4	7	8	2	3	3	2	3	5	4	5	5	0	0	0	0	0	0	1	2	2	1	1	1
Япония	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	4	3	11	6	4	5	4	3	3	2	1
Мексика	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4	9	5	4	4	4	4	3	2	1
Голландия	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	1	5	4	3	11	6	4	0	0	0	0	0	0
Германия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	3	8	5	4	0	0	0	0	0	0
Испания	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	3	6	4	3	0	0	0	0	0	0
ЕИ-27	1	1	1	1	0	0	1	2	2	2	2	2	16	17	15	35	24	17	19	16	14	11	7	5
Жаҳон	176	220	264	100	100	100	47	74	95	100	100	100	45	70	90	100	100	100	172	231	251	100	100	100

12 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги соя савдо оқими матрицаси, млн.т., 2010 й.

Экспорт Импорт	Арген- тина	Брази- лия	Канада	Хитой	Герма- ния	Япония	Мексика	Голланд ия	Парагва й	Испания	АҚШ	Бошқа	Жами
Аргентина	-	0	0	0	0	0	0	0	0,80	0	0	0	0,80
Бразилия	0	-	0	0	0	0	0	0	0,18	0	0	0	0,12
Канада	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0,23	0,01	0,24
Хитой	11,19	18,59	0,07	-	0	0	0	0	0	0	24,34	0,60	54,80
Германия	0,11	1,71	0,44	0	-	0	0	0,95	0	0	1,17	0	3,38
Япония	0	0,57	0,37	0,05	0	-	0	0	0	0	2,56	0	3,46
Мексика	0	0,05	0	0	0	0	-	0	0	0	3,59	0,14	3,77
Голландия	0,04	1,30	0,23	0	0,01	0	0	-	0,29	0	0,19	1,38	3,45
Парагвай	0,01	0,01	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0,01
Испания	0,01	1,77	0,14	0	0	0	0	0,02	0,36	-	0,79	0,05	3,13
АҚШ	0,01	0	0,39	0,02	0	0	0	0	0	0	-	0,03	0,45
Бошқа	2,25	5,09	1,13	0,09	0,03	0	0	0,18	3,02	0,01	9,48	-	21,29
Жами	13,62	29,07	2,78	0,16	0,04	0	0	1,15	4,66	0,01	42,35	2,05	94,89

¹⁰ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

Озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги ташкилоти (ФАО)

Озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги ташкилоти (ФАО) — Food and Agricultural Organization (FAO) — 1945 йил 16 октябрда ташкил қилинган. Ушбу кун ҳар йили жаҳон миқёсида озиқ-овқат куни сифатида нишонланади. ФАО БМТ тизимидаги махсус ташкилот ҳисобланади.

Қароргоҳи — Рим (Италия).

ФАО нинг асосий мақсадлари:

овқатланиш ва ҳаёт сифатини ошириш;

озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва тақсимлашни такомиллаштириш;

қишлоқ аҳолисининг турмуш шароитини яхшилаш;

жаҳон иқтисодиётининг ривожланишига ўзининг ҳиссасини қўшиш.

ФАО структураси:

Конференция;

Кенгаш, комитет;

генерал директор.

Конференция ФАО нинг юқори органи ҳисобланади, унда ҳар бир аъзо мамлакатдан бир киши иштирок этади. Навбатдаги сессиялар икки йилда бир марта ўтказилади. Конференцияда ташкилот фаолиятининг асосий принциплари аниқланади, бюджет тасдиқланади, озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалигидаги умумий вазият кўриб чиқилади, таклифлар қабул қилинади ва б.

Кенгаш аъзо давлатлар сайлаган 49 кишидан иборат. У ижрочи орган бўлиб, 5 та комитетдан ташкил топган: озиқ-овқат; балиқчилик; ўрмон хўжалиги; қишлоқ хўжалиги; бутунжаҳон озиқ-овқат хавфсизлиги.

Генерал директор Конференция томонидан 6 йил муддатга тайинланади. У Конференция ва Кенгаш назорати остида ФАО фаолиятига раҳбарлик қилади.

3. Қишлоқ хўжалиги хом ашёси бозори

Қишлоқ хўжалиги хом ашёсига 2 бўлимдаги қуйидаги товарлар киради:

21. Тери, чарм, мўйна /Hides, skins and furskins raw

23. Каучук/Crude rubber

24. Пробка ва дарахт/Cork and wood

25. Целлюлоза ва макулатура/Pulp and waste paper

26. Тўқимачилик толаси ва унинг чиқити /Textile fibers and their wastes

29. Бошқа жойда зикр қилинмаган ўсимлик ва хайвон хом ашёси /Crude animal and vegetable materials, n.e.s.

Каучук

Каучукдан асосан покришка ишлаб чиқаришда ҳамда турли хил бошқа резина маҳсулотларини тайёрлашда фойдаланилади. Жаҳонда табиий каучукни ишлаб чиқариш маркази Жанубий-Шарқий Осиё ҳисобланади, йирик ишлаб чиқарувчилар - Таиланд, Индонезия ва Малайзия. Ишлаб чиқарилаётган табиий каучукнинг тахминан $\frac{3}{4}$ қисми ушбу мамлакатлар ҳиссасига тўғри келади. Табиий каучукнинг асосий истеъмолчилари саноати ривожланган мамлакатлар ҳамда тез суръатлар билан ривожланаётган

мамлакатлар (Америка мамлакатлари 23%, Европа — 18%, Япония — 12%, Хитой — 8%) ҳисобланади.

Жаҳон бозорида натурал каучукга талаб барқарор. Сунъий каучук томонидан рақобат кўпайишига қарамай, у бир қатор соҳаларда (масалан, авиацион покришклар ва санитария соҳасидаги резина маҳсулотлар) табиий каучукнинг ўрнини тўла боса олмайди.

Халқаро каучук ташкилоти, ИНРО (International Rubber Organization, INRO) натурал каучук бозорида нархларни барқарорлигини назорат қилувчи ташкилот ҳисобланади ва у 1980 йилда ташкил қилинган. Бу халқаро ташкилот қуйидаги давлатларни бирлаштирган:

ишлаб чиқарувчилар — Таиланд, Индонезия, Малайзия, Кот-д'Ивуар, Нигерия, Шри Ланка;

импортёрлар — Япония, АҚШ, Хитой, Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Голландия, Люксембург, Дания, Финляндия, Греция, Ирландия, Италия, Испания, Швеция, Буюк Британия.

ИНРО нинг нарх механизми шундан иборатки, агар охириги 5 кун ичида каучукнинг ўртача нархи 1 кг 183 малайзия/ сингапур центгача тушиб кетса, буфер захираси раҳбари бозорда сотиб олувчи сифатида иштирок этиши мумкин.

Ўрмон хўжалиги товарлари

2000- 2010 йилларда ғўла шаклидаги ёғоч ишлаб чиқариш 3044,9 млн.дан 3484,4 млн.м³ гача, фанера - 44 млн.дан 48,3 млн.м³ гача, арраланган (тилинган) бинокорлик материаллари — 39,9 млн.дан 51,6 млн.м³ гача, ёғоч қипиқли тахта — 16,5 млн.дан 19 млн.м³ гача кўпайган. Шу давр ичида пиломатериаллар ишлаб чиқариш 441,8 млн.дан 432,4 млн.м³ гача камайган.

Ќўла шаклидаги ёғоч-тахта материалларини ишлаб чиқарувчи асосий мамлакатлар АҚШ, Хитой, Ҳиндистон, Бразилия, Индонезия, Канада, Россия, Нигерия; арраланган (тилинган) бинокорлик материаллари — АҚШ, Канада, Россия, Япония, Хитой, Ҳиндистон; фанера — АҚШ, Индонезия, Япония, Хитой, Канада, Россия, Бразилия; ёғоч қипиқли тахта — Германия, АҚШ, Канада, Россия, Франция, Хитой, Япония.

**Жаҳон бўйича ғўла шаклидаги ёғочларни сертифицициялашган ўрмонзорларда
ишлаб чиқариш хажми, 2007-2019 йиллар**

Мамлакат	Умумий ўрмон мойдонлар и (млн. га)	Умумий сертифицициялашган ўрмон майдонлари (млн. га)			Умумий сертифицициялашган ўрмон майдонлари (%)			Сертифицициялашган ўрмон майдонларида ишлаб чиқарилган ғўла шаклидаги ёғоч (млн. м3)			Сертифицициялашган ўрмон майдонларида ишлаб чиқарилган ғўла шаклидаги ёғоч нинг умумий майдонлардаги улуши (%)		
		2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
<i>Шимолий Америка</i>	470,6	164,2	181,7	180,3	34,9	38,6	38,3	210,1	232,5	230,7	13,2	14,6	14,5
<i>Ғарбий Европа</i>	155,5	80,8	84,2	82,2	52,0	54,1	52,8	166,4	173,4	169,2	10,5	10,9	10,7
<i>СНГ</i>	907,4	20,6	24,6	25,2	2,3	2,7	2,8	3,6	4,3	4,4	0,2	0,3	0,3
Океания	197,6	9,9	9,4	10,3	5,0	4,8	5,2	2,5	2,4	2,6	0,2	0,1	0,2
Африка	649,9	2,6	3,0	5,6	0,4	0,5	0,9	0,3	0,3	0,6	0,0	0,0	0,0
<i>Латин Америка</i>	964,4	12,1	15,0	14,6	1,3	1,6	1,5	2,1	2,6	2,5	0,1	0,2	0,2
<i>Осиё</i>	524,1	1,6	2,0	3,0	0,3	0,4	0,6	0,7	0,8	1,3	0,0	0,1	0,1
Жаҳон	3 869,5	291,8	319,9	321,2	7,5	8,3	8,3	385,7	416,4	411,3	24,3	26,2	25,9

Тўқимачилик толаси

Пахта (толаси) тўқимачилик толаси халқаро савдосидаги (тахминан 50%) муҳим товар ҳисобланади. АҚШ, Ўзбекистон, Австралия, Покистон, Туркменистон йирик экспортёрлар ҳисобланади, йирик импортёрлар — Россия, Япония, Корея Республикаси, Индонезия, ЕИ мамлакатлари.

Жаҳон бўйича пахта ишлаб чиқариш йилига 20—25 млн.т ни ташкил қилади.

14-жадвал.

Пахта ишлаб чиқариш (млн.т)

Мамлакатлар	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Хитой	6.85	6.20	7.20	7.50	7.60
Ҳиндистон	5.02	5.53	6.13	6.15	6.15
АҚШ	2.65	3.94	3.55	3.80	3.80
Покистон	2.03	1.75	2.05	2.15	2.20
Бразилия	1.15	1.95	2.00	2.00	1.95
Ўзбекистон	0.85	0.90	0.90	1.00	1.00
Австралия	0.39	0.90	1.15	1.15	1.10
Франк зонаси	0.46	0.50	0.64	0.65	0.65
Бошқа	2.60	2.78	3.38	3.30	3.25
Жами	22.00	24.45	27.00	27.70	27.70
% ўзгариш	-5.7	-11.1	10.4	2.6	0.0

Манба: Пахта бўйича Халқаро консултантив комитет (ICAC)

Пахта билан халқаро савдо амалга ошириладиган асосий марказлар Нью-Йорк пахта биржаси (NYCE), Чикаго гуруч ва пахта биржаси (CRCE) ҳамда Ливерпульдаги пахта бўйича воситачилик бозори.

Пахта нархининг ўзгариши талаб ва таклиф нисбатига, давлатнинг ишлаб чиқариш ва экспортни тартибга солиш даражасига, бозорда кутилмаганда йирик сотувчи ва сотиб олувчиларнинг пайдо бўлиш имкониятига, табиат омилларига, сунъий тола томонидан келадиган рақобат даражасига боғлиқ бўлади.

15-жадвал.

Пахта: талаб ва таклиф (млн.т)

	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Ишлаб чиқариш	22.0	24.25	27.0	27.7	27.7
Истеъмол	25.2	24.1	24.1	24.9	25.5
Баланс	-3.2	0.4	2.9	2.8	2.3
Заҳиралар	8.5	8.9	11.4	14.1	16.5
% ўзгариш	-27.4	4.7	28.1	23.7	17.0

Пахта бозори калта толали, ўртача толали, ингичка толали турларга ажралади. Ингичка пахта толасидан юқори сифатли ип, ўртача толалигидан — ўртача ва ингичка ип, калта толалигидан — сифати паст бўлган йўғон ип тайёрланади. Жаҳон бозорида пахта чиқиндиси савдоси ҳам амалга оширилади.

Пахта истеъмоли (млн.т)

Мамлакат	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Хитой	10.15	9.70	9.60	9.90	10.10
Ҳиндистон	4.35	4.30	4.25	4.40	4.50
Покистон	2.50	2.20	2.25	2.33	2.40
Туркия	1.30	1.10	1.15	1.17	1.20
Бразилия	0.98	0.95	0.93	1.00	1.05
Бангладеш	0.82	0.80	0.80	0.82	0.85
АҚШ	0.74	0.85	0.82	0.83	0.83
Индонезия	0.48	0.40	0.42	0.44	0.45
Таиланд	0.40	0.36	0.33	0.36	0.36
Вьетнам	0.32	0.34	0.35	0.37	0.38
Ўзбекистон	0.25	0.24	0.27	0.29	0.30
ЕИ	0.25	0.21	0.20	0.20	0.20
Бошқа	2.66	2.60	2.73	2.79	2.83
Жами	25.20	24.05	24.10	24.90	25.45
% ўзгариш	8.9	-4.6	0.2	3.3	2.2

Манба: Пахта бўйича Халқаро консултантив комитет (ICAC)

Шерст тўқимачилик толалари орасида узоқ ишлатиладиган хом ашё ҳисобланади ва унинг улуши 5%ни ташкил қилади. Жаҳон бўйича йилига тахминан 2 млн.т шерсть ишлаб чиқилади. Асосий ишлаб чиқарувчилар – Жанубий ярим шар мамлакатлари (Австралия, Янги Зеландия, Аргентина, Уругвай, ЖАР), ҳамда СНГ. Бу товарнинг халқаро савдоси асосан аукцион (Австралия ва Янги Зеландиядаги аукционларда) ва савдо уйлари орқали амалга оширилади.

Шерстнинг жаҳон бозорини шерсть бўйича Халқаро Секретария (International Wool Secretariat, IWS) тартибга солади.

Тўқимачилик толалари ичида табиий *упакнинг* улуши катта эмас, уни жаҳон бўйича ишлаб чиқариш йилига тахминан 75—100 минг т ни ташкил қилади. Асосий ишлаб чиқарувчилар – Хитой, Ҳиндистон ҳамда Италия. Жаҳон бозорига ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг 10% келиб тушади.

Жут (ҳиндистон канопи) дағал матолар (қоп, гилам, мебел матоси) ишлаб чиқаришда фойдаланилади. Жаҳон бўйича ишлаб чиқариш йилига тахминан 2,7—3,0 млн.т ни ташкил қилади. Асосий ишлаб чиқарувчилар - Бангладеш, Ҳиндистон, Хитой, Таиланд, Непал.

4. Руда ва металл халқаро бозори

Руда ва металлга 2-бўлимдаги икки товар гуруҳи киради (озик-овқат хом ашёси бўлмаган товарлар, ёқилғидан ташқари /Crude materials, inedible, except fuels):

27. табиий ўғит ва минераллар /Crude fertilizers and crude minerals

28. Металл рудалар ва металллом/Metalliferous ores and metal scrap,

Ҳамда 6-бўлимдаги бита товар гуруҳи (асосан материал бўйича таснифланган саноат товарлари /Manufactured goods classified chiefly by material):

68. Рангли металллар/Non-ferrous metals.

Минерал хом ашё саноатда қазиб олинadиган кўпгина маҳсулотларни ўз ичига олади: турли хил тузлар, асбест (тошпахта), графит, қурилиш тошлари ва б.лар. Буларнинг кўпчилиги табиатда кенг тарқалган, лекин бу маҳсулотлар кўп ҳам ишлатилмайди, уларни қазиб олиш маълум бир шароитларга боғлиқ, масалан, қазиб олиш рентабеллигига. Менерал хом ашё маҳсулотларининг кўпчилиги халқаро савдода иштирок этмайди.

Руда ва металллар бозори қуйидагиларга бўлинади:

- қора металллар бозори,
- рангли металллар бозори.

Темир рудаси, рангли металллар рудаси ва рангли металлларнинг ўзи хом ашё товари ҳисобланади, саноат товарларига эса (67 гуруҳ) — темир рудасидан тайёрланган темир ва пўлат киради. Темир рудасини етказиб берувчи асосий мамлакат Бразилия ҳисобланади. Осиёда темир рудасининг асосий импортёрлари — Хитой, Япония ва Корея Республикаси.

Жаҳон бўйича пўлат ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 17 ва 18 жадвал маълумотларида берилган.

Рангли металллар ичида мис муҳим ўрин эгаллайди. Мис бозорининг ривожланиши бошқа рангли металллар нархининг шаклланишига ва бозорига катта таъсир кўрсатади. Рангли металллар хом ашёси сифати турлича бўлганлиги учун унинг аниқ бир жаҳон нархи белгиланмаган. Хом ашё нархлари тозаланган (аралашмалардан) металл нархидан келиб чиқиб белгиланади.

17 жадвал. Айрим мамлакатларда пўлат ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш ва савдо баланси, млн.т., %¹¹

Мамлакат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт						Истеъмол					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
Хитой	129	489	627	15	36	44	5	6	0	9	9	0	5	0	1	11	1	1	138	440	600	16	33	43
Япония	106	120	110	13	9	8	1	5	5	3	7	9	0	0	0	0	0	0	80	86	68	9	6	5
Эрон	7	10	12	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	4	0	0	9	10	21	19	1	2	1
АҚШ	102	98	80	12	7	6	0	1	1	0	1	1	8	6	5	17	10	9	133	114	90	16	9	7
Россия	59	72	67	7	5	5	13	15	16	23	21	26	0	0	0	0	0	0	29	47	42	3	4	3
Украина	32	43	33	4	3	2	9	12	11	17	17	19	0	0	0	0	1	1	6	9	6	1	1	0
Бразилия	28	34	33	3	3	2	6	5	5	11	7	9	0	0	0	0	0	0	18	25	30	2	2	2
Бельгия	12	11	8	1	1	1	1	1	0	1	1	1	4	3	3	8	5	5	6	6	5	1	0	0
Ж.Корея	43	52	58	5	4	4	0	0	1	0	0	2	3	6	6	8	11	12	40	57	55	5	4	4
Италия	27	32	26	3	2	2	1	1	1	2	1	1	2	6	4	5	10	7	32	38	27	4	3	2
Таиланд	2	6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	5	4	6	8	8	7	14	16	1	1	1
Ҳиндистон	27	53	68	3	4	5	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	30	55	66	4	4	5
Жаҳон	849	1 347	1 417	100	100	100	54	69	61	100	100	100	45	60	51	100	100	100	843	1 325	1 386	100	100	100

18 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги пўлат савдо оқими матрицаси, млн.т., 2010 й.

Экспорт Импорт	Бразилия	Канада	Франция	Германия	Эрон	Италия	Япония	Мексика	Ж. Корея	Россия	Таиланд	Туркия	Украина	БАА	АҚШ	Бошқа	Жами
Бразилия	-	0,01	0	0	0	0	0	0	0	0,01	0	0	0	0	0,01	0,03	0,05
Канада	0,21	-	0	0	0	0	0	0,04	0	0	0	0	0	0	0,09	0,30	0,64
Франция	0,12	0	-	1,12	0	0	0	0	0	0	0	0	0,03	0	0	0,54	1,81
Германия	0,06	0	0,16	-	0	0,16	0	0,04	0	0,72	0	0,01	0,02	0	0	0,45	1,61
Эрон	0,02	0	0,04	0,50	-	0	0	0	0,26	1,19	0	0,39	0,19	1,2	0	0,70	4,48
Италия	0,06	0	0,16	0,11	0	-	0	0	0	1,40	0	0,06	2,51	0	0,01	0	4,30
Япония	0	0,01	0	0	0	0	-	0	0,08	0	0	0	0	0	0	0	0,09
Мексика	0,17	0,01	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0,08	0	0,16	0	0,43
Ж. Корея	1,26	0	0	0	0	0	2,44	0,28	-	1,40	0	0	0,68	0	0,01	0	6,07
Россия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0,01	0,01	0	0	0	6,18
Таиланд	0,47	0,01	0,01	0,01	0	0,01	0,07	0,05	0,04	1,26	-	0,21	0,91	0	0,01	0	3,07
Туркия	0,02	0,01	0,01	0,01	0	0,01	0	0	0	0,63	0	-	1,16	0	0	0	4,01
Украина	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,40	0	0	-	0	0	2,01	2,41
БАА	0	0	0	0	0,07	0	0	0	0	0,21	0	0,63	0,18	-	0	0	1,09
АҚШ	0,67	1,55	0	0,15	0	0	0,14	0,80	0	0,84	0	0	0,02	0	-	0	4,17
Бошқа	2,20	0,20	1,48	0,24	0,25	0	2,58	0,54	0	7,99	0	2,44	5,62	0	0,32	-	23,85
Жами	5,26	1,80	1,86	2,15	0,32	0,19	5,23	1,75	1,20	16,04	0	3,73	11,41	1,20	0,62	4,02	40,42

¹¹ Манба: *FAO, ООҲ, РЭА ҳисоб-китоблари*

Мис

Мис рудаси конлари деярли барча минтақаларда мавжуд, лекин унинг энг кўп тўпланган захиралари ҳамда қазиб олиш айрим мамлакатлардагина амалга оширилади. Буни биз 19 ва 20 жадвал маълумотлари орқали кўришимиз мумкин.

Мис хом ашёси фаол халқаро савдо объекти ҳисобланади. Асосий экспортёрлар – Чили, Замбия, Россия, Япония, Қозоқистон, Перу, АҚШ. Асосий импортёрлар – Хитой, АҚШ, Германия, Италия, Корея Республикаси. Қора металл савдоси чекланган бўлиб, асосий етказиб берувчи мамлакатлар Чили ва Перу, асосий импортёрлар – АҚШ, ЕИ мамлакатлари, ҳамда Корея Республикаси.

Мис концентратлари нархи «А» сортли мис металллар (металл таркиби 99,99%) Лондон биржаси котировкалари асосида ҳисобланади. Бунда метални тозалашга кетган харажатлар ҳисобга олинади:

$$P_{\text{конц}} = (P_{\text{мис}} - RS)(T - a) / 100 - TC,$$

бунда, $P_{\text{конц}}$ — 1 т мис концентрати нархи;

$P_{\text{мис}}$ — 1 т «А» сортли мис металлнинг Лондон биржаси котировкаси;

RS — тозалаш қиймати;

T — концентрат таркибидаги миснинг улуши;

a — технологические потери металлнинг технологик йўқотишлари;

TC — концентратни қайта ишлаш қиймати.

Мис концентрати нархи унда учрайдиган компонентлар миқдорига боғлиқ, масалан замонавий технологиялар ёрдамида ажратиб олиш мумкин бўлган бошқа рангли металллар. Кўпинча никель, олтин, кумуш, платина гуруҳига кирувчи металллар учрайди. Бундай металллар таркибида кўп бўлганда устама ҳақ (қайта ишлашдаги йўқотишларни ҳисобга олган ҳолда) тўланади.

Тахминан 50% мис электротехник саноатда фойдаланилади, машина-созликда — тахминан 25—30%, қурилишда — тахминан 15%. Электротехник саноатда мис, биринчи навбатда, кабель, генератор ва трансформаторлар тайёрлашда фойдаланилади. Бундан ташқари телекоммуникация воситаларини ишлаб чиқаришда ҳам фойдаланилади, лекин охириги пайтларда унинг ўрнини толали-оптик кабеллар эгалламоқда. Автомобилсозлик саноатида чиқарилаётган автомобилларда мис симни истеъмол қилиш ошиб бормоқда, лекин шу билан бир вақтда мис-латун радиаторлар алюминлига алмаштирилмоқда.

Мис қуёш энергияси асосидаги аппаратларда, иситиш тизимларида ва сувни шўрсизлантириш бўйича қурилмаларни яратишда фойдаланилади.

Тахминан 40—50% тозаланган мис жаҳон бозорига келиб тушади. Асосий халқаро савдо марказлари металл бўйича Лондон биржаси ва америка бозори. Қуйида мис халқаро савдосида иштирок этаётган асосий мамлакатлар ўртасидаги савдо оқими тасвирланган.

19-жадвал. Айрим мамлакатларда мис ишлаб чиқариш ва савдо баланси, 2000,2007,2010 йиллар, млн.т., %¹²

Мамлакат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
Мексика	4,7	0,3	0,2	30,6	2,2	1,7	0,1	0,1	0,1	1,2	1,1	0,8	0,2	0,1	0,1	3,2	1,2	1,2
Замбия	2,6	0,5	0,8	17,0	3,3	5,5	0,2	0,3	0,7	3,0	3,6	6,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
Чили	0,1	5,6	5,5	0,5	35,8	39,8	2,7	3,3	3,5	33,8	37,9	34,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Россия	0,6	0,7	0,8	3,7	4,8	5,4	0,6	0,3	0,5	8,0	3,2	4,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Перу	0,1	1,2	1,3	0,5	7,7	9,3	0,4	0,4	0,4	5,4	4,1	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Қозоқистон	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4	0,3	4,9	4,2	2,8	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
АҚШ	1,4	1,2	1,1	9,4	7,5	8,1	0,1	0,1	0,1	1,8	1,2	1,3	1,2	1,0	0,6	16,7	11,7	6,9
Хитой	0,1	0,9	1,2	1,0	6,1	8,3	0,1	0,1	0,0	1,5	1,4	0,4	0,8	1,7	3,4	11,2	20,4	38,1
Германия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	1,6	1,6	1,5	0,8	0,9	0,8	10,5	10,9	9,0
Италия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5	0,3	0,6	0,8	0,6	8,6	9,1	7,2
Япония	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5	0,6	4,5	5,4	5,5	0,2	0,1	0,1	3,1	1,5	0,7
Ж. Корея	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,4	1,8	1,3	0,5	0,5	0,5	6,4	6,3	5,2
Жаҳон	15	16	14	100	100	100	8	9	10	100	100	100	7	8	9	100	100	100

20 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги мис савдо оқими матрицаси, минг т., 2010 й.

Экспорт Импорт	Бельгия	Чили	Хитой	Германия	Ҳиндистон	Италия	Япония	Перу	Ж. Корея	Россия	Швейцария	Таиланд	АҚШ	Замбия	Бошқа	Жами
Бельгия	-	93,6	0,30	30,8	0,41	0,08	0,55	10,3	0	13,9	0,75	0	1,9	0	104	257
Чили	0	-	0	0	0	0	0	0,01	0	0	0	0	0,05	0	0,03	0,08
Хитой	79,4	1 413	-	17,6	407	2,80	260	84,6	104	26,1	0,03	1,50	44,4	260	683	3 383
Германия	80,9	67,3	0,06	-	0,21	9,52	0,06	3,3	0,04	156	0,67	0	3,2	0,62	482	804
Ҳиндистон	0,06	1,05	0,17	0,58	-	1,01	0,21	0	0,28	0,15	0	0,03	1,4	1,4	8,7	15,1
Италия	0,96	255	0,07	21,8	0,23	-	0,63	69,7	0	22,9	0,06	0	6,8	3,5	261	643
Япония	0,17	34,7	0,95	0,10	0,46	0,02	-	10,9	1,5	0	0	0,03	3,3	0,61	11,4	64,1
Перу	0	0,02	0,01	0	0	0	0,01	-	0	0	0	0	0,04	0	0	0,08
Ж. Корея	0,13	280	6,3	0,70	0,40	3,18	38,3	0,10	-	0,25	0	0	1,9	26,3	105	462
Россия	0	0	0	0,01	0	0,03	0	0	0	-	0	0	0,01	0	3,0	3,1
Швейцария	0,13	0	0	2,6	0	0,38	0,10	0	0	96,8	-	0	0,02	414	0	514
Таиланд	0,75	19,7	0,47	0,90	27,7	0,45	44,9	4,00	8,3	0,30	0,05	-	1,0	5,8	137	251
АҚШ	0,10	295	0,46	3,2	0,70	0,10	5,3	85,7	1,4	0,02	0	0	-	0	224	616
Замбия	0	0	0	0,02	0,13	0	0	0	0	0	0	0	0	-	38,3	38
Бошқа	80,4	1 042	30,8	71,0	466	14,0	204	96,0	19,5	141	0	1,4	69,0	0	-	2 235
Жами	243	3 502	39,5	149	903	31,6	554	364	135	457	1,6	3,0	133	712	2 057	9 285

¹² Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

Алюминий

Алюминий иқтисодиётнинг турли тармоқларида фойдаланиладиган муҳим металл ҳисобланади: транспорт соҳасида (2010 й 26% алюминий истеъмол қилинган), қурилишда (22%), хизмат кўрсатиш соҳасида (22%). 2010 йил жаҳон бўйича 40,8 млн.т. (2009 йил даражасидан 10,5% кўп) алюминий ишлаб чиқарилган. 2011 йил 1 т.а алюминийнинг ўртача нархи 2 435 долл.ни ташкил қилди.

Жаҳонда алюминийни энг кўп ишлаб чиқарувчи мамлакатлар Хитой (40%), Россия (10%), Канада (7%), Австралия (5%), АҚШ и Бразилия (4% дан). Энг кўп истеъмол қилувчи Хитой (41%). Асосий экспортёр Россия (15%), Канада (11%), Оман (10%) ва Австралия (7%). Асосий импортёрлар – АҚШ (14%), Япония (14%) ва Германия (12%). Жаҳон бўйича алюминий ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 21 ва 22 жадвал маълумотларида берилган.

21 жадвал. Айрим мамлакатларда алюмин ишлаб чиқариш ва савдо баланси, 2000,2007,2010 йиллар, млн.т., %¹³

Мамлакат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
АҚШ	4	3	2	15	7	4	0	0	0	3	2	2	3	3	3	17	14	14
Россия	3	4	4	13	10	10	3	3	3	22	18	14	0	0	0	1	0	0
Хитой	3	13	16	11	33	40	0	1	1	1	3	3	1	0	0	6	1	2
Канада	2	3	3	10	8	7	2	3	3	13	14	11	0	0	0	2	1	1
Австралия	2	2	2	7	5	5	1	2	2	10	9	7	0	0	0	0	0	0
Норвегия	1	1	1	4	4	2	1	2	1	7	9	7	0	1	1	2	2	3
Япония	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	3	18	14	14
Германия	1	1	0	3	1	1	0	0	0	3	2	2	2	2	2	10	11	12
Ж. Корея	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	6	6	7
Жаҳон	24	38	41	100	100	100	15	18	23	100	100	100	16	21	20	100	100	100

22 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги алюмин савдо оқими матрицаси, минг т., 2010 й.

Экспорт \ Импорт	Австралия	Канада	Хитой	Германия	Япония	Голландия	Норвегия	Оман	Ж. Корея	Россия	АҚШ	Бошқа	Жами
Австралия	-	0	2,3	0	1,9	0	0	0	0	0	0,4	4,1	8,8
Канада	0,3	-	0,2	1,2	0	0,2	0,0	0	0	1,3	117	16,0	136
Хитой	44,9	4,3	-	0,7	3,1	0,4	4,4	28,5	5,0	61,9	8,6	203	365
Германия	0	18,2	1,6	-	0	385	354	0,0	0	117	2,6	1 514	2 392
Япония	637	90,7	349	1,6	-	1,6	1,3	0,1	13,5	472	3,9	1 169	2 740
Голландия	0	109	2,8	22,3	0	-	242	0	0	338	0,2	0	847
Норвегия	1,5	88,6	5,5	1,9	0	8,9	-	0	0	241	0	233	580
Оман	0	0	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0,7	0,7
Ж. Корея	332	89,8	91,8	1,7	2,2	0	0	602	-	153	7,0	0	1 280
Россия	0	0	0,0	0	0	0,1	0	0	0	-	0	21,4	21,5
АҚШ	30,4	1 987	0,9	0,7	1,3	0,4	2,4	0,2	2,4	584	-	0	2 609
Бошқа	650	0	300	443	8,0	348	891	1 726	17,2	1 333	309	-	6 027
Жами	1 697	2 387	754	473	16,6	745	1 496	2 357	38,2	3 301	449	3 161	17 007

¹³ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

Қўрғошин

Қўрғошин рудасининг жаҳон бўйича геологик захиралари 70 млн.т. деб баҳоланмоқда. Энг кўп захиралар Австралии, АҚШ, СНГ мамлакатлари, Канада ва Хитойда жойлашган. Қўрғошин рудаси ва концентратини энг кўп ишлаб чиқарувчи мамлакатлар Австралия, АҚШ, Канада, Перу ва Мексика.

Қўрғошин концентратининг нархи оммага эълон қилинмайди, лекин маълум бир формулалар орқали концентрат нархи аниқланади. Аралашмалардан тозаланган қўрғошин ишлаб чиқариш ЕИ мамлакатлари, Япония, АҚШ, Австралии, Канада ва Мексикада йўлга қўйилган.

Қўрғошин қўлланиладиган асосий соҳалар - автомобиллар учун кислотали аккумуляторлар ишлаб чиқариш (умумий истеъмолнинг 60% кўпроғи), бўёқ моддалар ва бошқа химик бирлашмалар ишлаб чиқариш. У шиша саноатида ҳам кенг фойдаланилади.

Рух

Рух рудасининг жаҳон бўйича геологик захиралари 150 млн.т. деб баҳоланмоқда. Энг кўп захиралар Канада, АҚШ, Австралия ва СНГ мамлакатлари жойлашган.

Рух рудаси ва концентратини энг кўп экспорт қилувчи мамлакатлар Канада, Швеция, Перу, Мексика, асосий истеъмолчилар — Германия, Франция, Бельгия, Япония ва бошқа саноати ривожланган мамлакатлар.

Рух концентратининг нархи оммага эълон қилинмайди, лекин маълум бир формулалар орқали концентрат нархи аниқланади.

Рух қўлланиладиган асосий соҳалар - рух югуртирилган пўлат ишлаб чиқариш (тахминан 50%), ҳамда латуни ва бронза (20—25%), у асосида олинган қотишма (тахминан 15%), химикатлар (тахминан 10%).

Қалай

Қалай рудаси казиб олишда Хитой, Индонезия, Перу, Бразилия, Малайзия, Боливия ва Таиланд юқори ўринларда туради.

Жаҳон бозорига қалай концентратларини етказиб берувчи асосий мамлакатлар Австралия, Перу, Боливия ва Канада ҳисобланади. Аралашмалардан тозаланган қалай ишлаб чиқариш йилига тахминан 220минг т. ни ташкил қилади. Энг кўп ишлаб чиқарувчи мамлакатлар - Хитой, Индонезия, Малайзия, асосий истеъмолчилар — ЕИ мамлакатлари, АҚШ, Япония.

Қалай қўлланиладиган асосий соҳалар – оқ тунука ишлаб чиқариш (асосан консерва тараси чиқаришда), металлларни оқартириш, электротехник саноатда кавшар тайёрлаш, подшипник тайёрлаш учун баббитлар ишлаб чиқариш, латунь ва бронза ишлаб чиқариш ҳамда химиявий саноат.

Қалай нархи асосан Лондон металл биржаси ва малайзия бозорида (Куала-Лумпур) ўрнатилади.

Никель

Никель рудасининг жаҳон бўйича геологик захиралари 50 млн.т. деб баҳоланмоқда. Никелнинг катта қисми бошқа металл рудалари билан

биргаликда учрайди, лекин уларда никелнинг улуши кам. Никель олишнинг потенциал манбаи Тинч океани тубида жойлашган кон ҳисобланади.

Соҳалар бўйича никелни истеъмол қилишнинг икки тури мавжуд: дастлабки ва охири. Зангламайдиган пўлат ва рангли металллар билан қотишмалар ишлаб чиқариш, никель билан қоплаш, унга бошқа металл қўшиб физика-химиявий хусусиятларини яхшилаш (легирлаш) дастлабки истеъмолга киради. 65% никель зангламайдиган пўлат, 20% – бошқа металл қотишмаларини ишлаб чиқариш учун фойдаланилади. Химиявий, нефтехимик ва атом саноати (тахминан 25%), узок муддат фойдаланадиган истеъмол товарлари ишлаб чиқариш (тахминан 25%), транспорт машинасозлиги (тахминан 15%) ва автомобилсозлик (тахминан 10%) охири истеъмолнинг асосий соҳалари ҳисоблангади.

Никелни жаҳон бўйича ишлаб чиқариш 1,5 млн.т.ани ташкил қилди, бу ўтган йилга нисбатан 6% кўп. Лондон металл биржасида 1 т.а никелнинг ўртача нархи 2011 йил 25,9 минг долл.ни ташкил қилди.

Энг йирик никель ишлаб чиқарувчи мамлакатлар Россия (18%), Филиппин (16%), Индонезия (11%) ва Канада (11%) ҳисобланади. Энг йирик никель истеъмолчи – Хитой (27%). Асосий экспортёрлар - Россия (37%), Норвегия (14%), Канада (13%) ва Хитой (8%). Асосий импортёрлар - Хитой(25%), АҚШ (16%), Германия (11%) ва Япония (6%).

Никелни европа минтақасига асосан Россия етказиб беради – Германияга (8%), Голландия (33%), Швейцария (11%), Хитой (17%) ва АҚШ (14%). Норвегия қуйидаги мамлакатларга экспорт қилади: Хитой (19%), Голландия (30%) ва АҚШ (27%). Канада асосан Хитой (34%) ва АҚШга (20%) экспорт қилади. Жаҳон бўйича никель ишлаб чиқариш, истеъмол қилиш, экспорт ва импорт ҳамда йирик ишлаб чиқарувчи мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқалари 23 ва 24 жадвал маълумотларида берилган.

23 жадвал. Айрим мамлакатларда никель ишлаб чиқариш ва савдо баланси, 2000,2007,2010 йиллар, минг т., %¹⁴

Мамлакат	Ишлаб чиқариш						Экспорт						Импорт					
	млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %			млн.т.			умумийдан %		
	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10	‘00	‘07	‘10
Россия	315	273	265	24	18	18	197	256	240	30	37	37	0	0	2	0	0	0
Канада	191	255	155	15	16	11	99	128	88	15	19	13	3	2	2	0	0	0
Австралия	167	185	139	13	12	9	88	0	0	14	0	0	1	2	3	0	0	0
Норвегия	3	0	0	0	0	0	60	89	92	9	13	14	0	0	0	0	0	0
АҚШ	0	0	0	0	0	0	13	8	9	2	1	1	123	105	117	18	16	16
Германия	0	0	0	0	0	0	15	14	6	2	2	1	98	77	77	14	11	11
Голландия	0	0	0	0	0	0	30	0	0	5	0	0	66	0	1	10	0	0
Япония	0	0	0	0	0	0	1	1	11	0	0	2	58	50	44	8	8	6
Финляндия	3	4	0	0	0	0	29	43	31	4	6	5	6	15	32	1	2	4
Хитой	50	67	77	4	4	5	9	17	55	1	2	8	12	105	183	2	16	25
Индонезия	98	229	232	8	15	16	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
Филиппин	17	238	156	1	15	11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Жаҳон	1 291	1 545	1 472	100	100	100	655	688	655	100	100	100	687	670	724	100	100	100

24 жадвал. Айрим мамлакатлар ўртасидаги никель савдо оқими матрицаси, минг т., 2010 й.

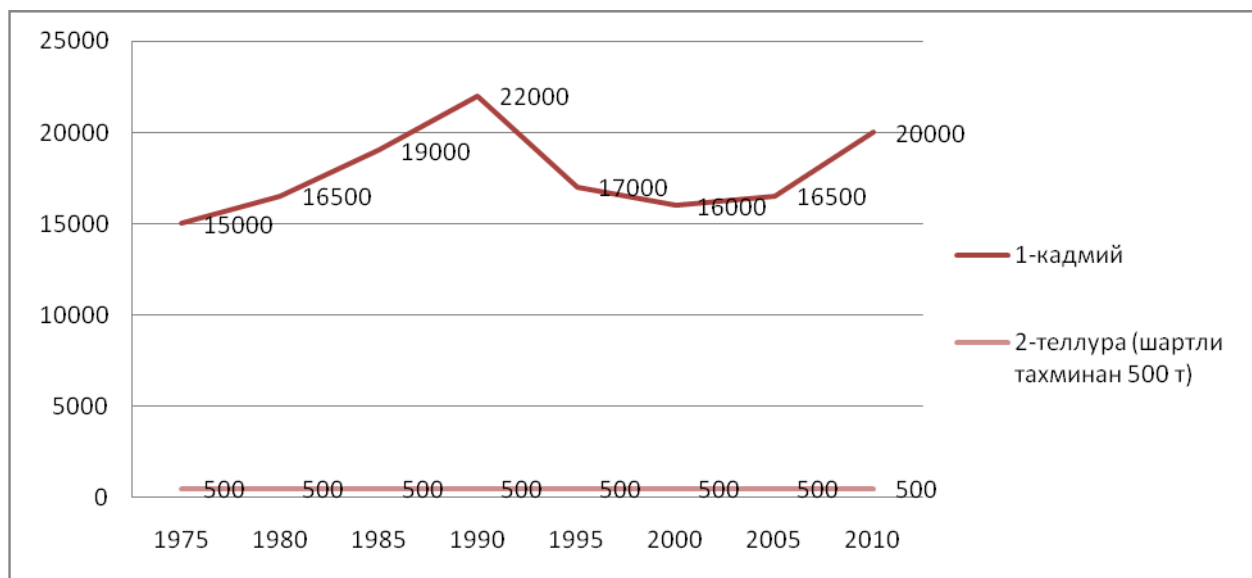
Экспорт Импорт	Австра лия	Канада	Хитой	Финлянд ия	Герман ия	Япония	Голлан дия	Норвег ия	Ж.Корея	Россия	Сингап ур	Швейцар ия	АҚШ	Бошқа	Жами
Австралия	-	0,20	0,13	0,01	0,01	0,03	0	0,25	0	0,07	0,12	0,05	0,40	1,43	2,71
Канада	0,16	-	0,05	0,03	0	0	0	0,31	0	0,36	0	0	0,93	0	1,84
Хитой	31,8	30,3	-	3,82	0	10,2	0	16,3	0,07	41,9	2,70	0	0,23	45,7	183
Финляндия	1,09	0,10	0	-	0,01	0	1,11	2,10	0	8,22	0	0	0	19,6	32,2
Германия	1,27	6,52	0,10	1,82	-	0,52	2,73	7,48	0	19,6	0	0,01	0,23	37,1	77,3
Япония	8,61	2,45	1,81	0,06	0,01	-	0,08	6,96	0	8,79	1,33	0	0,18	13,6	43,9
Голландия	0	7,28	2,18	4,90	0,36	0,02	-	25,1	0	80,4	2,52	0,03	0,04	0	123
Норвегия	0	0	0	0,04	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0,04
Ж.Корея	12,5	1,86	9,67	0	0	0,14	0	2,22	-	4,18	0,76	0	0,05	0	31,4
Россия	0	0	0	0,01	0	0,27	0,02	0,90	0	-	0	0	0,09	0,42	1,71
Сингапур	6,18	1,89	4,79	0,13	0	0,12	0	0	0,49	9,30	-	0	0,08	0	23,0
Швейцария	0,02	0,06	0,05	0	0,11	0,05	0,16	0	0	27,6	0	-	0,16	0	28,2
АҚШ	18,3	18,0	1,65	5,84	1,03	0,65	0,03	22,6	1,56	32,7	2,28	0,01	-	12,0	117
Бошқа	0	19,7	34,7	14,6	4,07	0	0	0	8,46	7,29	18,7	0	6,55	-	114
Жами	79,9	88,3	55,2	31,3	5,62	12,0	4,13	84,2	10,6	240	28,4	0,09	8,94	130	779

¹⁴ Манба: FAO, ООН, РЭА ҳисоб-китоблари

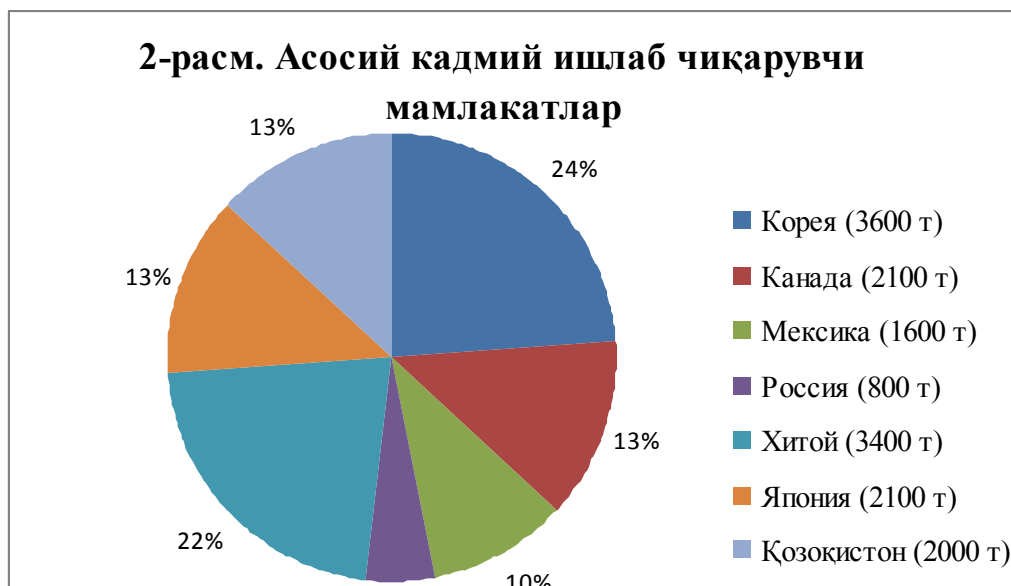
Кадмий

Кадмий (химиявий элемент, кумушсимон юмшоқ металл) рух, қўрғошин, мис ва таркибида кадмий бўлган ломдан олинадиган иккиламчи маҳсулот ҳисобланади. У жуда камёб элемент ва жаҳондаги захираси 1800 минг т. ни ташкил қилади. Қуйидаги расмда жаҳон бўйича ишлаб чиқариш кўрсатилган.

1-расм. Жаҳон бўйича кадмий ва теллура ишлаб чиқариш



Асосий ишлаб чиқарувчи мамлакатлар Корея, Япония, Канада, Хитой, Мексика, Қозоғистон, Россия, асосий истеъмолчилар - Япония, Бельгия, Франция, АҚШ.



Жами кадмий истеъмолининг 75% никель-кадмийли аккумулятор батареялари ишлаб чиқариш ҳиссасига тўғри келади. Халқаро кадмий ассоциацияси (International Cadmium Association) прогнозига асосан электродвигателли автомобиллар ишлаб чиқариш бўйича лойиҳалар амалга

оширилса, жаҳонда никель-кадмийли батареяларнинг истеъмоли ошади.

Теллур

Теллур рудасининг жаҳон бўйича геологик захиралари 40 - 50 минг т. деб баҳоланмоқда. У кўпроқ олтин конларида учрайди. Теллур манбаи мис анодларини электролиз йўли билан тозалаш натижасида пайдо бўлган шламлар ҳисобланади. Унинг бозори жуда кам ва жаҳон бўйича йилига тахминан 400 – 600 т ишлаб чиқарилади.

Асосий ишлаб чиқарувчилари – Канада, Япония, Перу, АҚШ, Хитой, Қозоғистон, Ўзбекистон, Россия. Ўзбекистонда теллур Олмалик тоғ кон металлургия комбинатида ишлаб чиқарилади. 2008 йил унинг нархи ўртача 130 – 150 долл/кг ташкил қилди.

Олтин

Жаҳонда энг кўп олтин захираларга эга мамлакатлар – Австралия, ЖАР, АҚШ, Россия, Индонезия, Чили ва Ўзбекистон. 2002 йилдан бошлаб жаҳон бозорида олтин қазиб чиқариш ҳажми камайиши билан унинг нархи 5 йил ичида 2,5 баробар ошди, бу ўсиш талабнинг таклифдан сезиларли даражада кўплигидан далолат беради: бу ерда олтин одатдаги талабга нисбатан кўп таклиф этилган, бу вазиятда нархлар тушиши керак эди. Лекин институтчионал инвесторлар фаоллиги нархнинг шаклланишига таъсир қилди.

Олтин таклифи учта асосий манба билан боғлиқ: қазиб олиш, расмий захиралар ва иккиламчи қайта ишлаш. Ўтган аср ўрталаригача олтин тўлов воситаси ҳисобланган. Бреттон-Вудс валюта тизимидан Ямайка тизимига ўтилгандан кейин олтин жаҳон бўйича алмашинув функциясини йўқотди ва асосан захира функциясини сақлаб қолди. Марказий банклар (АҚШ ФЗТ ва Европа МБ) ва халқаро ташкилотлар (ХВФ) тахминан 20% олтин захирасига эга.

Олтинни иккиламчи қайта ишлаш заргарлик буюмлари, электротехника деталлари ва эски механизмлардан ташкил топади. Турли мамлакатларда иккиламчи қайта ишлашнинг оммавийлиги бир хил эмас, бу соҳада Осиё мамлакатлари етакчи ҳисобланади. Жумладан, у ерда заргарлик буюмларини доналаб сотиш кенг тарқалган ва у одатда қайта қуйишга жўнатилади

Олтин қазиб олиш – унинг таклифини шакллантирувчи асосий омил ҳисобланади. Олтин қазиб олишнинг иккита усулини ажрата олиш керак: сочма ва рудали. Сочма олтин конлари (таркибида олтин бўлган кум) ер шарига олтиннинг асосий манбаи бўлишига қарамай, уни саноат усули билан қайта ишлаш кўп ҳолларда норентабел ҳисобланади. Сочма олтин қазиб олишнинг жаҳон бўйича ўртача кўрсаткичи 7% ташкил қилади. Россия бу борада яққол етакчи бўлиб, йилига ўртача 16% қазиб олади. Рудали конлардан қазиб олиш – олтин қазиб олишнинг энг фойдали ва кенг тарқалган усули (жаҳон бўйича тахминан 93% олтин шу йўли билан қазиб олинади).

Бутун инсоният тарихи давомида тахминан 158 минг т. олтин қазиб олинган, шунинг 1/3 қисми 1950 йилдан сўнг. Охирги 25 йил ичида олтин қазиб олиш соҳасида ката структуравий ўзгаришлар юз берди. Биринчи навбатда, бу географик ўзгаришлар билан боғлиқ. Агар 1980 йилда Ғарб мамлакатларида умумий олтин ишлаб чиқариш 944 т.ни ташкил қилган бўлса, ЖАРда – 675 т. (ривожланган мамлакатларда қазиб олинган олтиннинг 70% дан кўпроғи), 1990 йилга келиб ЖАР олтин қазиб чиқариш бўйича ривожланган мамлакатлардан орқада қола бошлади 605 т. (35% га тушди). 2006 йилга келиб ишлаб чиқариш 70-йилларга қараганда 70% га қисқарди (800 дан 254 т. га тушди) ва жаҳондаги етакчилик ролини йўқотди. Унинг ўрнини Хитой эгаллай бошлади, 2006 йил – 270 т.

1990 йиллардан бошлаб жаҳон бозорида АҚШ ва Австралия ўзининг улушини сезиларли даражада ошира бошлади. АҚШда олтин ишлаб чиқариш 294 т. гача ошди (80 йилларга нисбатан 10 марта ошди), Австралия – 244 т. (14 марта). Бундан ташқари, Тинч океани бассейни қисмидаги жанубий-ғарбий мамлакатлар ҳам йирик олтин ишлаб чиқарувчи мамлакатларга айланишди - Филиппин, Папуа – Янги Гвинея ва Индонезия ҳамда Лотин америкасидаги айрим мамлакатлар. Масалан, 1992 йил Индонезия 2 т. олтин ишлаб чиқарган, 2005 йил – 114 т. Перуда 18 т. дан 203 т. га кўпайди.

Асосан олтин экспорт қилиш эвазига кун кўрадиган қолоқ мамлакатларда ҳам қазиб олиш сезиларли даражада ошди, масалан, Ганада умумий экспортнинг 1/3 қисми олтиннинг улушига тўғри келади, Малида – ярми.

2012 йил Ўзбекистонда олтин ишлаб чиқариш 1,1% га камайди ва 90 т. ни ташкил қилди¹⁵. Ўзбекистон бу кўрсаткич бўйича жаҳонда 9 ўринни эгаллайди.

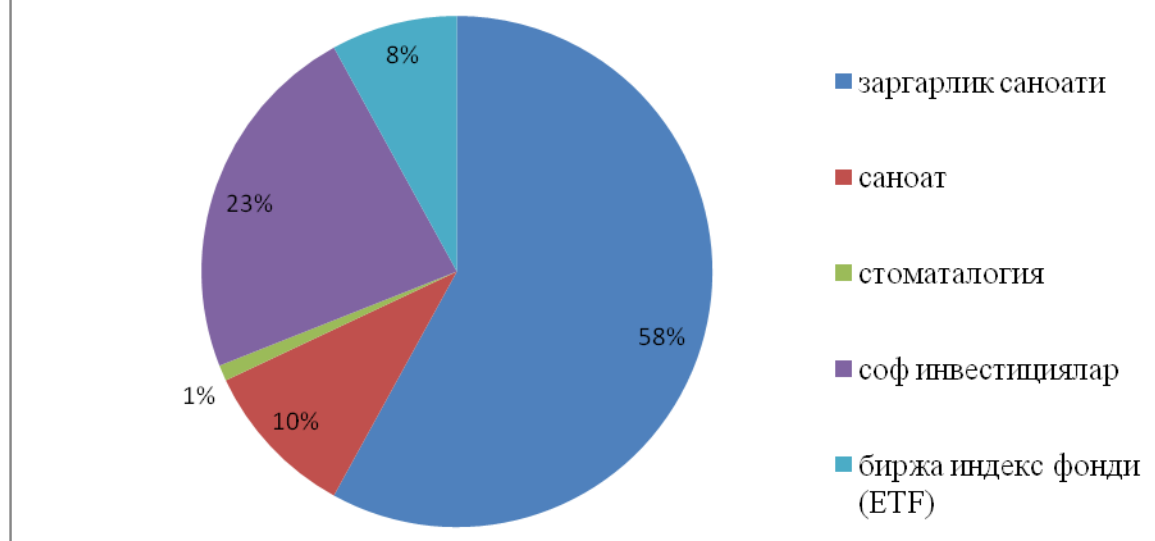
USGS маълумотларига асосан кўра қазиб олинган олтиннинг тахминан 70 % и қуйидаги 9 та мамлакат ҳиссасига тўғри келади: Хитой (370 т.), Австралия (250 т.), АҚШ (230 т.), Россия (205 т.), ЖАР (170 т.), Перу (165 т.), Канада (102 т.), Индонезия (95 т.) ва Ўзбекистон (90 т.).

Тарихан олтиннинг катта қисми Осиё мамлакатларида истеъмол қилинади. Умуман олганда истеъмолчи-мамлакатлар икки гуруҳга ажралади: 1 – олтинни асосан саноат мақсадида ишлатадиган технологик ривожланган мамлакатлар (Япония, Германия, АҚШ); 2 – олтинни заргарлик саноатида фойдаланадиган мамлакатлар (Италия, Португалия, Хитой, Ҳиндистон, Осиё мамлакатлари, Жанубий ва Шимолий Африка).

Олтин истеъмолининг 3 асосий сегменти: заргарлик саноати, саноат мақсадида ва инвестицион талаб (3- расм).

¹⁵ United States Geological Survey, USGS

3- расм. Истеъмол структураси (2008 й)



5. Ёқилғи бозори

Жаҳон ёқилғи бозори 3-гурухга тааллуқли товарларни ўз ичига олади (Минерал ёқилғи, суртиладиган мойлар ва уларга ўхшаш товарлар Mineral fuels, lubricants and related materials). У ўз навбатида 4 товарлар гуруҳини ўз ичига олади:

32. Кўмир, кокс ва брикетлар /Coal, coke and briquettes

33. Нефть, нефть маҳсулотлари ва уларга ўхшаш товарлар /Petroleum, petroleum products and related materials

34. Табиий ва сунъий газ /Gas natural and manufactured

35. Электрэнергия/Electric current.

Жаҳон ёқилғи бозорида нефть, нефть маҳсулотлари, табиий газ ва тошкўмир муҳим роль ўйнайди. Бирламчи энергоресурсларни жаҳон бўйича ишлаб чиқариш ва истеъмол қилишда асосий ўринни нефть эгаллайди (тахминан 30%), газ – тахминан 24%, кўмир—тахминан 29%, АЭС — тахминан 5%, ГЭС – тахминан 7% ва бошқа турдаги энергоресурслар — тахминан 2%¹⁶

25-жадвал.

Жаҳон бўйича бирламчи энергоресурслар истеъмоли 1965-2010 йиллар, млн.т нефть эквивалентида¹⁷

Йил	Жами	кўмир	Нефть ва нефть маҳсулотларни	Газ	Гидро-энергия	Атом энергия	Биомасса, куёш, шамол ва геотермал энергия
1965	4102	1810	1374	668	215	1	34
1970	5265	1844	2236	866	267	17	35

¹⁶ British Petroleum statistical review of world energy 2010.

¹⁷ «Нефтегазовый комплекс России», 2007 [1] ва BP statistical review of world energy, 2011[5]

1975	6059	1941	2664	1030	310	78	36
1980	7007	2223	2961	1254	378	154	38
1985	7503	2502	2767	1438	445	313	38
1990	8025	2306	3070	1654	496	460	40
1995	8405	2299	3168	1784	566	535	52
2000	8951	2241	3430	2018	604	596	62
2005	10523	2448	3815	2892	652	638	83
2010	12150	3555	4028	2858	775	626	158

Кўмир

Кўмир келиб чиқиши органик бўлган ва энг кўп тарқалган ёқилғи-энергетика ресурсларидан бири ҳисобланади. Унинг захираси нефть ва газнинг умумий захирасидан кўп (948 млрд. т.). кўмир конлари бутун дунё бўйича тарқалган бўлишига қарамай, унинг асосий захиралари қуйидаги мамлакатларда жойлашган: АҚШ (27,6%), Россия (18,2%), Хитой (13,3%), Австралии (8,9%). Кўмир ишлаб чиқарувчи асосий мамлакатлар қуйидаги жадвал маълумотида берилган.

26-жадвал.

Кўмир ишлаб чиқариш (млн.т.) ¹⁸									
Мамлакатлар	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Улуш	Захиралари қанчага етади (йил)
 Хитой	1722.0	1992.3	2204.7	2380.0	2526.0	2782.0	3050.0	45.6 %	38
 АҚШ	972.3	1008.9	1026.5	1053.6	1040.2	1062.8	973.2	15.8 %	245
 Ҳиндистон	375.4	407.7	428.4	447.3	478.4	521.7	557.6	6.2 %	105
 ЕИ	638.0	628.4	608.0	595.5	593.4	587.7	536.8	4.6 %	55
 Австралия	351.5	366.1	378.8	385.3	399.0	401.5	409.2	6.7 %	186
 Россия	276.7	281.7	298.5	309.2	314.2	326.5	298.1	4.3 %	500+
 Индонезия	114.3	132.4	146.9	195.0	217.4	229.5	252.5	3.6 %	17
 ЖАР	237.9	243.4	244.4	244.8	247.7	250.4	250.0	3.6 %	122
 Германия	204.9	207.8	202.8	197.2	201.9	192.4	183.7	2.6 %	37
 Польша	163.8	162.4	159.5	156.1	145.9	143.9	135.1	1.7 %	56
 Қозоғистон	84.9	86.9	86.6	96.2	97.8	111.1	101.5	1.5 %	308
Жаҳон	5,187.6	5,585.3	5,886.7	6,195.1	6,421.2	6,781.2	6,940.6	100 %	119

2009 йиллардан сўнг жаҳон бўйича кўмир казиб олиш ҳажми 5 млрд. т. дан ошди, ушбу кўмирнинг 65% (энергетик кўмир) электро-энергия ишлаб чиқариш учун ишлатилади. Коксланадиган кўмир фаол ишлатиладиган тармоқ металлургия ҳисобланади. Халқаро савдода энергетик кўмир коксланадиган кўмирга қараганда устунликка эга.

Энг кўп кўмир экспорт қилувчи мамлакатлар Австралия, АҚШ, ЖАР,

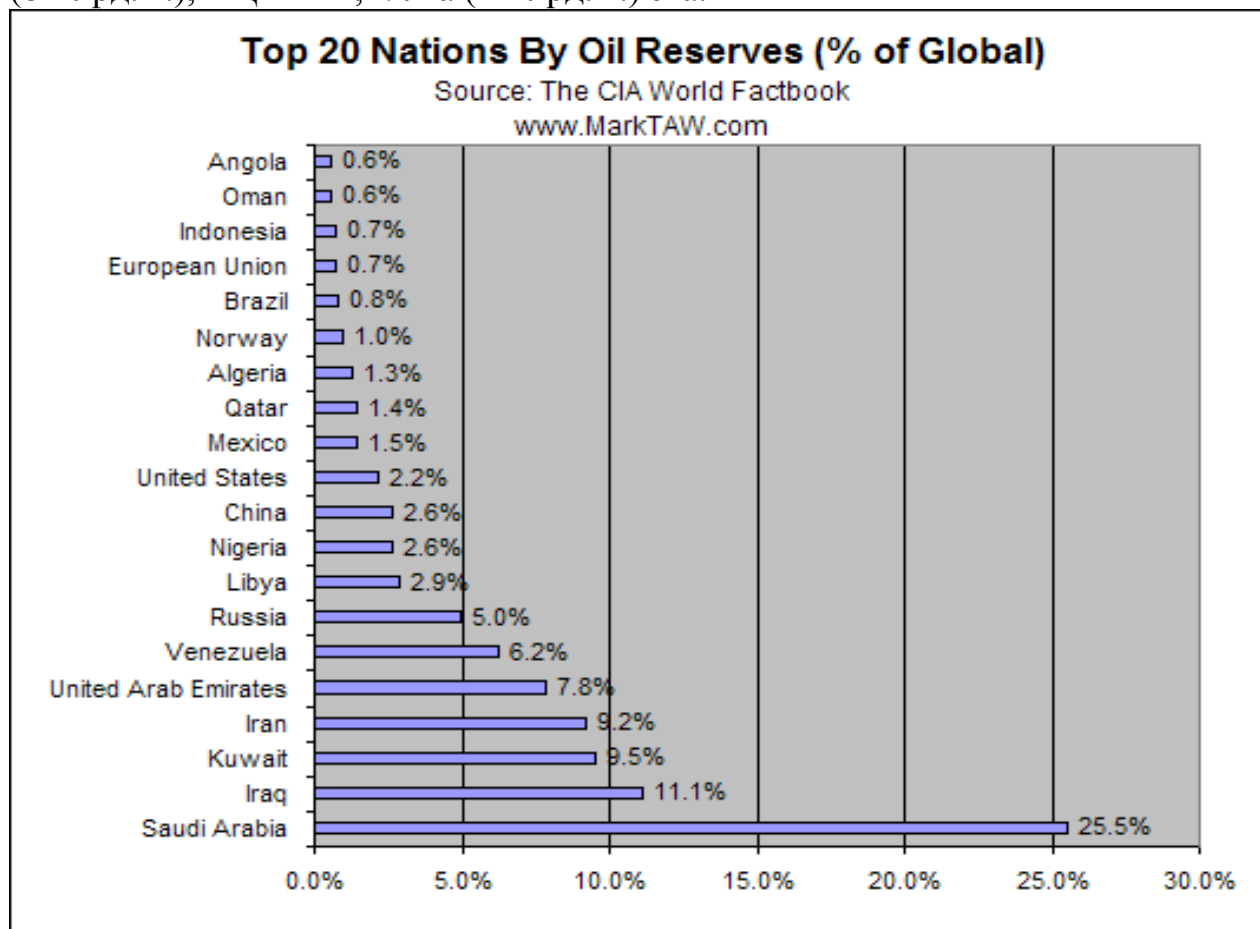
¹⁸ BP Statistical Review of World Energy 2010

Россия, асосий импортёрлар — Япония ва ЕИ мамлакатлари. ЕИ мамлакатларда кўмир конлари мавжуд, лекин уни қазиб олиш харажатларининг юқорилиги ва атроф муҳитни ҳимоя қилиш бўйича қаттиқ талаблар мавжуд бўлганлиги учун ҳам улар кўмир қазиб олишни қисқартиришмоқда. Бу жараён 60-йиллардан бошланди. 1970 йилда Голландиядаги охирги кон ёпилди, 1992 йил – Белгияда ҳамда Буюк Британиядаги бир қатор конлар ёпилди.

Жаҳон кўмир бозорида нарх воситасида рақобат кучайган. Бунда кўмирни очиқ ҳолда қазиб олувчи мамлакатлар устунлик қилмоқда, масалан ЖАР ва Австралия.

Нефть

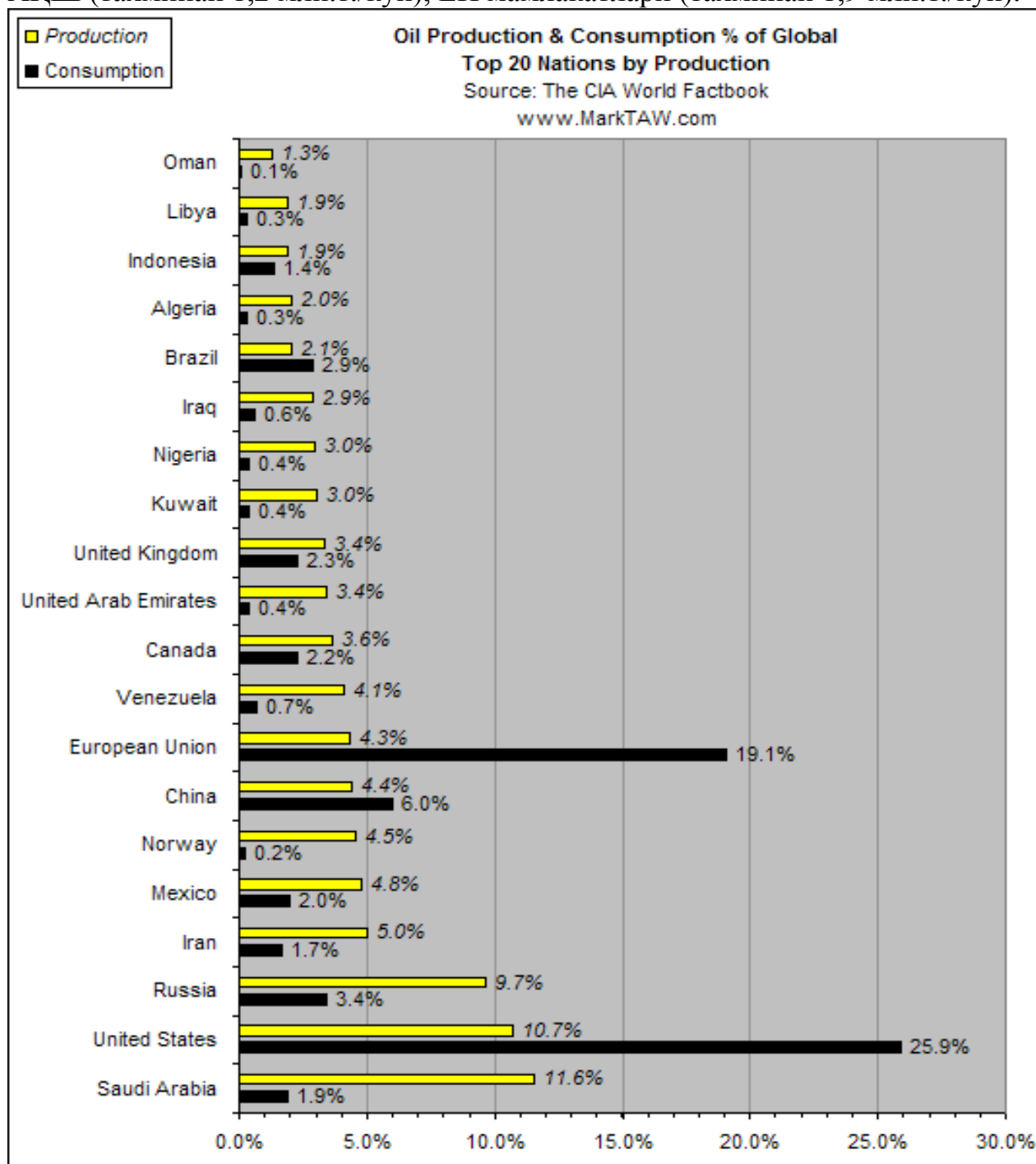
Ёқилғи бозорида нефть етакчи ўринни эгаллайди. Жаҳон бўйича нефть захиралари тахминан 137 млрд. т. ни ташкил қилади. Энг кўп нефть захираси – тахминан 25% (35 млрд. т. дан кўп) Саудия Арабистонида жойлашган. Нефть захираларининг кўплиги жиҳатидан дунёда иккинчи ўринда турувчи мамлакат – Ироқ (16 млрд. т, 11%). Россия жаҳон нефть захирасининг 5,5% (8 млрд. т.), АҚШ - 2,2% га (4 млрд. т.) эга.



Қайта ишланган нефтнинг ярмидан кўпи ёқилғи ва мойлаш материаллари сифатида ишлатилади. Бундан ташқари нефть нефтехимиявий саноатда синтетик мато ва каучук, пластмасс ва бошқа товарларни ишлаб чиқариш учун фойдаланилади.

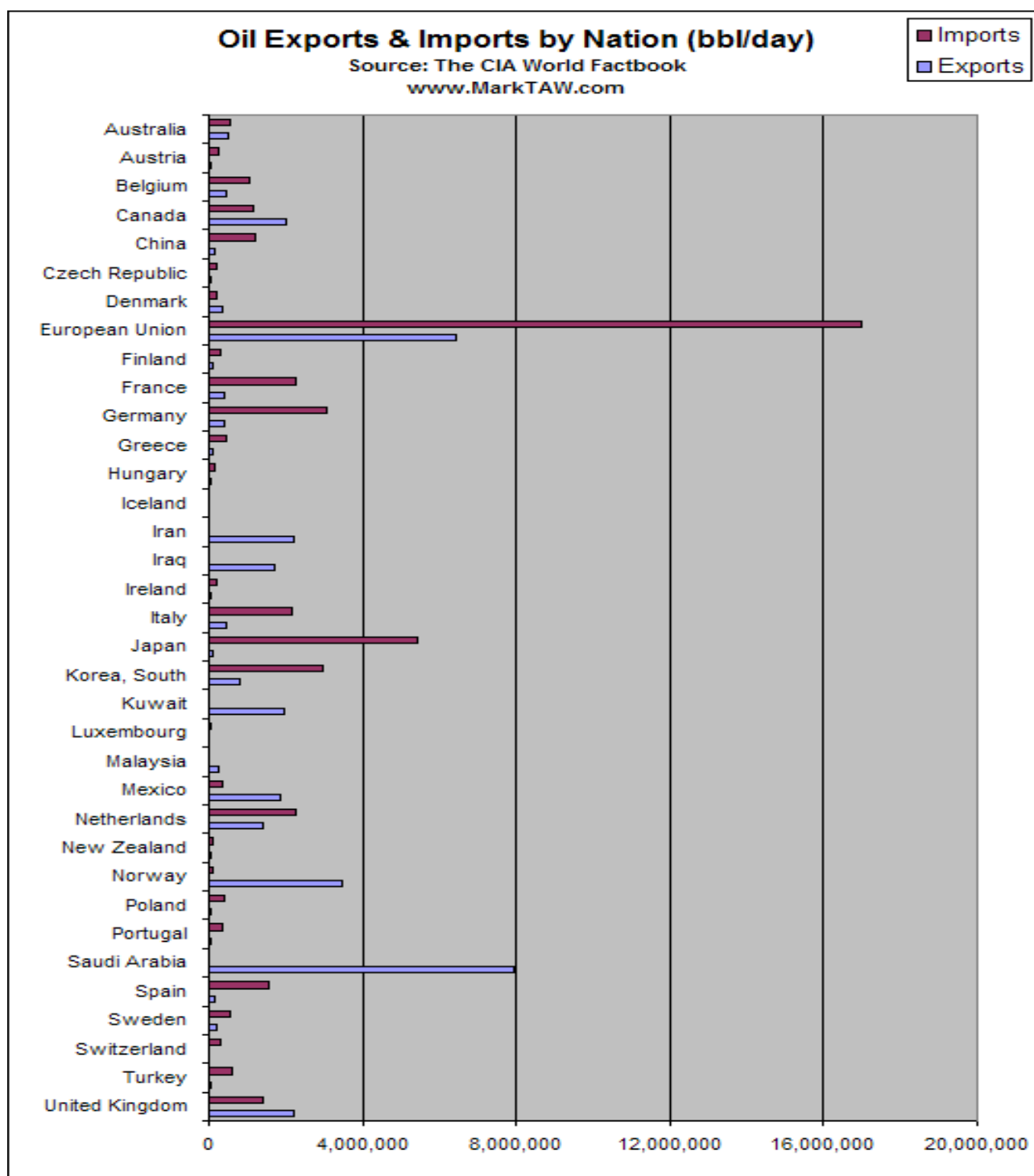
Мамлакатлар бўйича нефть ишлаб чиқариш ва истеъмол қилиш

Саудия Арабистони нефть казиб олиш бўйича жаҳонда етакчи ҳисобланади (тахминан 2,6 млн.т./кун). Истеъмол қилиш бўйича етакчи – АҚШ (тахминан 1,2 млн.т./кун), ЕИ мамлакатлари (тахминан 1,9 млн.т./кун).



Жаҳон бўйича нефть экспорт ва импорти

Ҳозирда нефть импорти бўйича етакчи мамлакат АҚШ – тахминан 1,5 млн.т./кун ва ЕИ мамлакатлари – у ерда ҳам тахминан 1,5 млн.т./кун. Экспорт қилиш бўйича етакчи Саудия Арабистони – 1,2 млн.т./кун ва Россия 0,7 млн.т./кун.



Экспертлар жаҳон бўйича нефть заҳираларини, уни ишлаб чиқариш ва истеъмол қилиш кўрсаткичларини таҳлил қилиб, аниқланган нефть заҳиралари яна 27 йилга етишини прогноз қилишмоқда. Агар нефть истеъмоли жаҳонда йилига 5% га ўсадиган бўлса, у ҳолда заҳиралар 15 йилга етади. Лекин нефтнинг жаҳон бўйича умумий заҳиралари миқдори аниқ эмас, жумладан очилмаган заҳиралар миқдори.

ОПЕК

Нефть экспорт қилувчи мамлакатлар ташкилоти — Organization of the Petroleum Exporting Countries (ОПЕК) 1960 йил Бағдодда (Ироқ) бўлиб ўтган

конференцияда асос солинган. Устави 1965 йил Каракасда (Венесуэла) бўлиб ўтган конференцияда қабул қилинган.

Қароргоҳи — Вена (Австрия).

ОПЕК га асос солган мамлакатлар – Венесуэла, Эрон, Ироқ, Қувайт, Ливан, Саудия Арабистони.

ОПЕК иштирокчилари - Жазоир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Эрон, Ироқ, Қатар, Қувайт, Ливан, Нигерия, БАА, Саудия Арабистони.

ОПЕК нинг асосий мақсадлари қуйдагилар:

- аъзо давлатлар нефть сиёсатини ўзаро мувофиқлаштириш ва унификация қилиш;

- аъзо давлатларнинг индивидуал ва жамоавий манфаатларини самарали ҳимоя қилиш воситаларини аниқлаш;

- жаҳон нефть бозорида нархларнинг барқарорлигини таъминлаш;

- аъзо давлатларга барқарор даромад олиш имкониятини яратиб бериш, истеъмочи мамлакатларни нефть билан бир зайил таъминлаб туриш, даромадларни самарали тақсимлаш;

- атроф муҳитни ҳимоялаш.

ОПЕК қуйидаги структуралардан ташкил топган:

Конференция, комиссия;

Бошқарув кенгаши;

Иқтисодий комиссия;

Секретариат.

Газ

Жаҳонда табиий газнинг тасдиқланган заҳиралари 2011 йил 187,49 трлн м³ ташкил қилди, бу заҳираларнинг умумжаҳон бўйича ўртача таъминланганлик даражаси 63 йил деб баҳоланмоқда. Бунда потенциал газ заҳиралари миқдори кўпроқ баҳоланмоқда. Хусусан АҚШ геология хизмати маълумотларига кўра ҳали очилмаган газ заҳиралари - 137,5 трлн м³, қазиб олиниши мураккаб бўлган конлар - 85,2 трлн м³, мавжуд конлардан қўшимча - 66,7 трлн м³, яъни табиий газнинг жами заҳираси - 289,4 трлн м³ деб баҳоланади.

Газ заҳиралари билан энг кўп таъминланган мамлакатлар - Россия (23,7% умумий заҳираларга нисбатан), Эрон (15,8%), Қатар (13,5%), Туркманистон (4,3%) ҳамда Саудия Арабистони, АҚШ, БАА, Венесуэлла, Нигерия, Жазоир. 2009 йилги маълумотларга асосан Ўзбекистоннинг газ заҳиралари 1.68 трлн м³ (0.9%) ҳисобланади¹⁹.

Энг кўп газ қазиб олувчи мамлакатлар АҚШ (тахминан 20% жами қазиб олинган газга нисбатан) ва Россия (17,6%). Лекин охириги йилларда АҚШ да газ заҳиралари камайиб бораётганлиги учун ҳам у ерда ишлаб чиқариш пасайиш тенденциясига эга. Кейинги ўринларда Канада (5,4%), Эрон (4,4 %), Норвегия (3,5) ва Қатар (3,0%). Ўзбекистон бу кўрсаткич бўйича 10 етакчи мамлакат қаторига киради (2,2%).

¹⁹ Dolgikh.com

Жаҳонда газ истеъмоли бўйича етакчиликни саноати ривожланган мамлакатлар эгаллаб келмоқда. Лекин охирги йилларда бу мамлакатларда иқтисодий ўсиш суръатларининг пасайиши натижасида газ истеъмол қилиш даражаси камаймоқда. Асосий истеъмолчи мамлакатлар – АҚШ, Россия, Эрон, Канада, Хитой, Япония, Буюк Британия, Германия. Табиий газ истеъмол қилинадиган асосий соҳалар саноат, қишлоқ хўжалиги, хизмат соҳаси, транспорт ва энергетика тармоғи. Жаҳонда табиий газнинг энг кўп миқдори электроэнергетика ва коммунал соҳаларда ишлатилади (тахминан 77%).

Асосий ва энг йирик экспортёр Россия бўлиб, жаҳон экспортининг 21% унинг ҳиссасига тўғри келади. 2009 йилги маълумотларга кўра 10 та йирик-экспортёрлар - Россия, Норвегия, Канада, Қатар, Жазоир, Голландия, Индонезия, Малайзия, АҚШ ва Австралия жаҳон бозорига 76% табиий газ етказиб беришди. Асосий импортёрлар - АҚШ, Германия, Япония, Италия, Франция, Буюк Британия, Испания, Жанубий Корея, Туркия ва Россия жаҳон бўйича 66% газни импорт қилишади.

Таянч иборалар: Товар биржалари, ёпиқ товар биржалари, очиқ товар биржалари, ихтисослашган товар биржалари, форвард битимлар, фьючерс битимлар, опционлар, савдо уйлари, кофе, чой, какао, соя, рапс, дуккакли ўсимликлар, пахта, кунжут, зигир, канакунжут мойи, кунгабоқар, ер ёнғоқ, пальма мағзи, копра, каучук, мис, алюминий, қўрғошин, рух, қалай, никель, кадмий, теллур, нефть, нефть маҳсулотлари, табиий газ, тошкўмир, ОПЕК

Назорат учун саволлар:

1. Мамлакатнинг халқаро савдода иштирок этишини кўрсатиб берувчи кўрсаткичларни таснифланг.
2. Иқтисодий қарамлик, иқтисодий жиҳатдан ўзаро боғланганлик, иқтисодий хавфсизлик тушунчаларига таъриф беринг.
3. Ташқи савдода кичик, ўрта, йирик ва трансмиллий компанияларнинг ўрни қандай.
4. Электрон савдо тушунчасига таъриф беринг.
5. Жаҳон нархлари қандай омиллар таъсирида шаклланади.
6. Ҳозирги босқичда товар муомаласининг ўзига хос хусусиятлари нималарда кўринади.
7. Халқаро савдода озиқ-овқат товарларининг ўрни қандай ва структурасини кўрсатинг.
8. Товар биржаларининг қандай турлари мавжуд ва уларнинг ҳар бирини изоҳлаб беринг.
9. Қишлоқ хўжалиги хом ашёси бозори ва ёқилғи бозорининг ўзига хос хусусиятлари нимадан иборат.
10. Ўзбекистоннинг товарлар бозоридаги иштирокини кўрсатиб беринг.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

15. Ислон Каримов. 2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга

кўтарадиган йил бўлади. – Т.: “Ўзбекистон”, 2012. – 36 б.

16. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2011 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2012 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – “Ўқитувчи” НМИУ, 2012. – 282 б.

17. И.А.Каримов. Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади: 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган ЎзР Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. – Т.: Ўзбекистон, 2011. 48 б.

18. И.А.Каримов. Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси: Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси. Т.: Ўзбекистон, 2010. – 56 б.

19. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг 2010 йил 12 ноябрдаги қўшма мажлисидаги “Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. Т.: “Иқтисодиёт” 2010 – 281 б.

20. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 446 с. - (Серия «Высшее образование»)

21. Гулямов С.С. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебник/ С.С. Гулямов; С.С. Гуломов, Ю.Т. Додобоев, Н.Н. Халилов. - Т., 2002. - 202 с

22. Филиппова И.А. Организация международной торговли: Учебное пособие. –Ульяновск: УлГТУ, 2002. - 140 с.

23. Мировая экономика и международный бизнес. CD. Электронный учебник./ В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - Москва: КноРус, 2010. (Шифр - 550693)

24. Мировая экономика и международный бизнес. практикум./ В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - Москва: КноРус, 2011. - 400 с

25. Мировая экономика и международный бизнес. Учебник./ В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - М.: КНОРУС, 2008

26. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пособие по курсу Мировая экономика/ П.В. Сергеев. - Москва: Новый Юрист, 1998

27. Симионов Ю.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебное пособие./ Ю. Ф. Симионов. - Москва: Ростов н/Д Феникс, 2005. - 384 с

5-МАВЗУ. ХИЗМАТЛАР ХАЛҚАРО САВДОСИ

РЕЖА:

1. Халқаро хизматлар савдоси ҳақида тушунча
2. Хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимлари
3. Халқаро туризм хизматлари
4. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг халқаро тизими

1. Халқаро хизматлар савдоси ҳақида тушунча

Ҳозирги даврдаги халқаро иқтисодий муносабатларнинг хусусиятларидан бири шундан иборатки, унда товарлар халқаро савдоси билан бир қаторда хизматлар савдоси ҳам кенг ривож топган. Товарлар ва хизматлар халқаро савдоси ўзаро боғлиқдир.

Хорижга қанча кўп товарлар сотилса, шунча кўп хизматлар ҳам кўрсатилади, яъни улар ўз ичига бозорларни таҳлил қилишдан товарларни транспортда ташишгача бўлган жараёнларни қамраб олади.

Хизматлар - бошқа шахслар эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган тадбиркорлик фаолияти бўлиб, меҳнат ҳуқуқига оид муносабатлар асосида амалга ошириладиган фаолият бундан мустасно.

Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт вазирлигининг белгилашига кўра **экспорт қилинадиган хизматларга** хорижий юридик ва жисмоний шахслар билан тузилган шартномаларга (ёки уларга тенглаштирилган бошқа ҳужжатларга) мувофиқ, белгиланган тартибда республиканинг хўжалик юритувчи субъектлари томонидан кўрсатиладиган хизматлар (ишлар) киради.

БСТ нинг низомига асосан хизматлар қуйидаги 12 секторга бўлинади:

- бизнесга кўрсатиладиган хизматлар;
- қурилиш хизматлари;
- алоқа хизматлари (почта, курьерлик ва телекоммуникация);
- дистрибьюторлик хизматлари (савдо агентларининг хизматлари, чакана ва улгуржи савдо, франчайзинг);
- транспорт хизматлари;
- молиявий хизматлар;
- таълим хизматлари;
- медицина хизматлари;
- туристик хизматлар;
- рекреацион хизматлар;
- атроф муҳитни муҳофаза қилиш бўйича хизматлар;
- бошқа тавсифланмаган хизматлар;

Бошқа таснифга кўра хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимларига транспорт хизматлари, инжиниринг (муҳандислик-техника хизматлари), ижара муносабатлари (лизинг), туристик хизматлар, информатика ва бошқаришни такомиллаштириш соҳасидаги маслаҳат хизматлари, суғурталаш каби хизматлар киритилади.

Хизматлар соҳаси моддий ишлаб чиқаришга нисбатан давлат томонидан хориж рақобатидан ҳимоя этилади. Халқаро хизматлар савдоси асосий

тамойилларининг тартибга солиниши ТСББ доирасидаги музокараларнинг Уругвай раундининг мунозарали масалаларидан бири бўлди. Ушбу музокараларнинг бошидаёқ ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар ўртасида келишмовчиликлар пайдо бўлди.

Биринчи гуруҳ мамлакатлари хизматлар савдоси ҳам халқаро савдони тартибга солишнинг умумий тизимига киритилиши тарафдори бўлсалар, иккинчи гуруҳ мамлакатлари хизматлар моддий товарлардан ажратилиши тарафдори эдилар. Шу сабабли Уругвай раундининг бошида хизматлар бўйича алоҳида музокара гуруҳи тузилди.

Музокараларни олиб бориш учун намуна ва асос сифатида ТСББ олинди, лекин товарлар ва хизматларнинг чегаралараро ўтказилишида сезиларли фарқлар мавжуд бўлганлиги туфайли янги битим – Хизматлар савдоси бўйича бош битим (ХСББ) расмийлаштирилди.

2. Хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимлари

Дистрибьюторлик хизматлари. Экспорт-импорт операциялари бевосита ёки билвосита бўлиши, яъни товар соҳиблари ёки воситачилар томонидан амалга оширилиши мумкин. Воситачилар сифатида брокерлар, дилерлар, коммиссионерлар, консигнаторлар, улгуржи харидорлар, савдо агентлари фаолият кўрсатиши мумкин. Экспорт-импорт операцияларидан ташқари иқтисодий иқтисодий фаолият амалиётида товарларни сотиш учун иқтисодий савдонинг савдо, аукцион (кимошди савдоси) ва биржа сингари махсус шаклларида ҳам фойдаланади.

Илмий-техник тадқиқотлар натижалари савдоси. Хизматлар иқтисодий савдосида илмий-техник тадқиқотлар натижалари савдоси ва муаллифлик ҳуқуқлари савдоси алоҳида ўрин тутди. Илмий-техника билимларини айирбошлашга доир келишувлар нафақат илмий, балки тижорат қийматида ҳам эга бўлган илмий-тадқиқот ишлари якунларининг олди-сотдиси билан боғлиқдир. Илмий-техника билимлари савдосига доир операцияларда патентлар, лицензиялар, товар белгилари, саноат намуналари шаклида майдонга чиқадиган интеллектуал меҳнат маҳсулотлари, шунингдек «ноу-хау» тушунчаси билан бирлаштирилган техник билимлар ва тажриба иштирок этади.

Молиявий хизматлар. Иқтисодий савдо алоқалари молиявий алоқалар билан боғланади, зеро молия савдо пайдо бўлиши билан ва савдо ҳосиласи сифатида пайдо бўлади. Молия – пул оқимида, пулларнинг ўзликсиз борадиган оборотида юзага келадиган муносабатлар тизимидир. Бошқача қилиб айтганда, молия-пул фондлари шаклланиши ва улардан фойдаланишда ҳамда пул маблағлари обороти пайтида юзага келадиган муносабатлари тизимидир. Молия учта функцияни бажаради:

- фондларни шакллантириш ва нақд пул маблағларини олиш;
- пул фондлари ва нақд пул маблағларидан фойдаланиш;
- пул фондлари ва нақд пул маблағларини шакллантириш ва улардан фойдаланиш устидан назорат қилиш.

Халқаро кредитлаш, халқаро суғурталаш, халқаро банк хизматини

кўрсатиш (ҳисоб-китоблар, депозитлар ва бошқа банк операциялари) молиявий иқтисодий иқтисодий алоқалар шакллари ҳисобланади.

Ишлаб чиқарувчи кучларнинг ривожланиши ва жаҳон иқтисодиётида фан-техника тараққиёти ишлаб чиқаришга оид ва инвестицион иқтисодий иқтисодий алоқаларнинг пайдо бўлиши ва чуқурлашишига олиб келди.

3. Халқаро туризм хизматлари

Халқаро туризмнинг иқтисодий моҳияти ва мазмуни. Халқаро туризм хизматларни халқаро айирбошлаш қисми ҳисобланади. Давлатлараро мулоқотларнинг ривожланиши билан хизматлар соҳаси алоҳида мамлакатлар доирасидан чиқди ва иқтисодий алоқаларнинг энг муҳим шаклларида бирига айланди. Унинг молиявий натижалари алоҳида мамлакатларнинг тўлов баланслари якунига борган сари кўпроқ таъсир кўрсатмоқда.

Жаҳон савдосининг деярли 1\4 қисмини унинг кўринмас деб номланадиган моддалари ташкил этади ва улар товарлар билан халқаро савдога қараганда анча тез ўсади, бунинг устига ўсиш суръатлари тезлашмоқда. Кўринмас моддалари бўйича савдонинг ўсиши шу жиҳат билан қизиқарлики, у ҳатто жаҳон иқтисодиётидаги бухрон ҳодисалари кучайиши муносабати билан жаҳон товар оборотининг ўсиш кўламлари пасайган даврда ҳам содир бўлган.

Халқаро хизматлар соҳаси иқтисодий алоқалар жараёнида шакли бўйича ҳам, ўзининг ижтимоий-иқтисодий мазмуни бўйича ҳам товар алмашишга хизмат кўрсатиш, сармоя ҳаракатланиши ва мазкур мамлакат хорижий валютада тушум ва тўловларига эга бўлган бошқа фаолият турлари бўйича энг хилма-хил жорий операцияларни бирлаштиради. Бунга биринчи навбатда халқаро туризм, транспорт воситасида ташишлар, суғурта операциялари, банк фаолияти ва хорижга капитал қўйиш билан боғланган хизматлар ҳамда кўп сонли бошқа операциялар: маданият соҳасида алмашиш, ахборот, эксперт ва бошқа хизматлар киради.

Халқаро хизматларнинг энг салмоқли таркибий қисмларидан бири иқтисодий фаолиятининг ўсувчан соҳасини тақдим этувчи, жаҳоннинг кўплаб мамлакатларида катта бизнеснинг гуркираб ўсувчи жабҳасига айланган **халқаро туризм** ҳисобланади.

Туристик бизнес улушига жаҳон ялпи миллий маҳсулотининг салкам 6 фоизи, жаҳон истеъмол харажатларининг 11 фоизи ва барча солиқ тушумларининг 5 фоизи тўғри келади. 1995 йилда жаҳондаги ҳар бир 16-чи иш ўрни туризмга тўғри келар эди. Халқаро туризмнинг улуши жаҳон экспортнинг салкам 7 фоизини ташкил этади, бу эса экспортдан тушган даромадлар суммасида туризм нефть ва нефть маҳсулотларини экспорт қилишдан ва автомобилларни экспорт қилишдан даромадлардан кейин учинчи ўринни эгаллайди демакдир.

2011 йилда Жаҳон туристик ташкилоти томонидан 625 млн туристик ташрифлар қайд этилди, улардан олинадиган дармад бир йилда 9 фоиз кўпайиб, 445 млрд. АҚШ долларини ташкил этди, бу эса туризмни жаҳон ҳўжалигининг етакчи жабҳаларидан бири айланиш йўлида қўйилган катта

қадамни англатади. У ҳатто айрим ноқулай сиёсий ва иқтисодий шароитларга қарамай жадал ривожланишни давом эттирмоқда. Жаҳон туристик ташиқлотининг прогноз-ларига қараганда, жаҳон ялпи миллий маҳсулотини яратишда туризмнинг салмоғи 2013 йилда 12-14 фоизга етади.

Туристтик бизнес тадбиркорларни озгинагина бошланғич инвестициялар, уларнинг тез қопланиш муддатлари, туризм хизматларига доимий талаб, ишлаб чиқариш харажатлари рентабеллигининг юқори даражаси билан жалб этади. Иқтисодиёт ривожланишининг муайян босқичида саёҳат қилишга эҳтиёж кескин ошганда, ана шундай саёҳатлар учун хизматларни ишлаб чиқарувчилар ҳам пайдо бўлишди. Бу алоҳида турдаги товар - туризмнинг шаклланишига олиб келди.

Шундай қилиб, аввал туризм истеъмолчилар бозорида сотиб олиш ва сотиш мумкин бўлган товар сифатида вужудга келди. Туризм товар сифатида хизматлар (моддий ва номоддий) шаклида сотилади. Туристларга (саёҳат қилаётган кишиларга) хизмат кўрсатиш учун мўлжалланган хизматларни ишлаб чиқарувчилар «туризм» соҳасига бирлашишди. Туризм биринчи ҳаётий зарур товар ҳисобланмайди, шунинг учун инсоннинг фақат унинг даромадлари муайян даражада ва жамиятнинг бойлиги муайян даражада бўлганда зарурий эҳтиёжи бўлади.

Туризм одамларнинг турли туристик йўналишлар бўйича ҳаракатланиши натижасидир;

-туризм ҳар доим икки унсурни ўз ичига олади: тайинланган жойга саёҳат ва у ерда тўхташ;

-туризм - туристнинг туристик йўналиш бўйича вақтинча ҳаракати, яъни турист қанчадир вақтдан кейин ўзининг доимий яшаш жойига қайтади;

-туризм - фойда олиш бўйича фаолиятини ўзига олмаган саёҳатдир.

Туризм аҳолининг бир минтақадан (туман, шаҳар, мамлакат) бошқасига, агар у яшаш жойи ёки иши ўзгариши билан боғлиқ бўлмаса, вақтинча кўчиши билан тавсифланади. Туризм – дам олиш, даволаниш, маданий, илмий ёки амалий учрашувларда иштирок этиш мақсадида саёҳат қилиш билан боғлиқ ҳаловатдир.

Туризмда эҳтиёжни туғдирадиган омиллар учта асосий гуруҳга киритилиши мумкин: маърифий, минтақавий, иқтисодий.

Тарихий-маданий диққатга сазовор жойларга тарихий ва археологик ёдгорликлар, музейлар, бадий галереялар, театрлар ва бошқа объектларни киритиш лозим.

Алоҳида қизиқишни этнографик жиҳатдан диққатга сазовор сифатида тавсифланадиган урф-одатлар, кийим-кечак, таомлар ва халқ ижодининг бошқа кўринишлари уйғотади.

Хўжалик юритишдаги диққатга сазовор нарсаларга хўжаликни юритишнинг ўзига хос шакллари киритиш лозим.

ҳоказо), ярмаркалар, карнаваллар, кўргазмалар ва ҳоказолар киради.

Туризм ички ва халқаро бўлади. Халқаро туризм иштирокчиси хорижлик турист деб аталади.

«Хорижлик турист» атамаси (халқаро шартномаларда – оддийгина «турист») ҳозирги вақтгача тугамаган узоқ эволюцияни босиб ўтди.

БМТ бир неча бор хорижлик турист таърифини кўриб чиқди. БМТнинг 1963 йилдаги Халқаро туризм ва саёҳатлар бўйича Рим конференцияси томонидан ифодаланган таърифга кўра хорижда бўлган талабалар ва ўқувчилар ҳам турист ҳисобланишади.

Туристларнинг қуйидаги асосий гуруҳлари белгиланган эди:

-йиғилишлар, курултойларга (илмий, маъмурий, спорт ва бошқа) борадиган фуқаролар;

-хизмат ишлари бўйича борадиган фуқаролар;

-мамлакатда ишга жойланиш учун шартнома тузиб ёки шартномасиз келадиган фуқаролар;

-мамлакатга доимий яшаш учун шартнома тузиб ёки шартномасиз қоладиган фуқаролар;

-чегаранинг бир томонидан яшайдиган, иккинчи томонида эса ишлайдиган чегара туманлари аҳолиси турист деб ҳисобланмайди.

Бироқ кўплаб давлатлар халқаро даражада «турист» атамасининг аниқ ва бир турдаги изоҳини ишлаб чиқмаган ва шу билан халқаро туризм соҳасида ўзларининг ҳамкорлиги тўғрисида халқаро шартномалар ва битимлар мавзуини аниқлашмаган.

Туризм хизмати умуман хизмат каби фойдали самарада ифодаланадиган муайян истеъмолчилик ҳаракатидир, у одатда, намоён бўлганда инсоннинг у ёки бу эҳтиёжини қондиради. Бунда хизмат ё буюм, яъни буюм (товар) ёрдамида, ёхуд жонли меҳнатнинг ўзининг фаолият кўрсатиши жараёнида кўрсатилиши мумкин.

Хизматлар ишлаб чиқаришининг кўрсатилган икки усули хизматлар ўзининг ҳам икки турини шартлайди. Биринчи хизмат тури - бу шундай хизматларки, буюмда бевосита ифодаланиб, истеъмол товарлари билан дахлдордир. Бу турдаги хизматларни кўрсатиш ўзининг мазмунига кўра моддий ишлаб чиқаришдаги меҳнат жараёнидан фарқ қилмайди, унга айнан ўхшаш, сабаби бу ерда меҳнат жараёнини барча бешта унсури яққол: меҳнат воситалари, меҳнат предметлари, меҳнатнинг ўзи (яъни инсоннинг мақсадга йўналтирилган фаолияти), технология ва ташкил этиш. Бу биринчи турдаги хизматларни моддий (ишлаб чиқаришга доир) деб аташга асос беради. Турист учун озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўйича хизматлар хизматининг ушбу турига мисол бўлиб ҳисобланади.

Истеъмол қиймати сифатида меҳнат одамларнинг аниқ эҳтиёжини қондиради. Бундай хизматни истеъмол қилиш бошқа шундай товар каби шу меҳнат берадиган алоҳида истеъмол қиймати хизмат деб аталади, чунки меҳнат хизматни буюм сифатида эмас, балки фаолият сифатида кўрсатади.

Номоддий хизматлар уларни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган жамоат меҳнати харажатларига эквивалент қийматга ҳам эга.

Номоддий хизматларни ишлаб чиқариш жараёнида ҳам аниқ меҳнат, ҳам мавҳум меҳнат сарфланадики, у билан уларнинг ҳам истеъмол қиймати яратилади.

Туристтик хўжалик юритувчи субъектнинг бутун фаолияти туристларга турли хил хизматларни тақдим этиш билан боғлиқ. Туристлар туризм хизматларини ишлаб чиқариш ва ушбу хизматларни сотишни амалга оширувчи хўжалик юритувчи субъектлар ишлаб чиқарадиган хизматлар истеъмолчилари бўлиб майдонга чиқишади.

Хизматларни истеъмол қилишни сотиш ва ташкил этиш жараёнида туристларга хизмат содир бўлади, чунки истеъмолни сотиш ва ташкил этиш бўйича фаолият – хизмат кўрсатиш жараёнидир. Ушбу учта функциянинг мавжудлиги хўжалик юритувчи барча туристик субъектларни ягона соҳа - туризмга бирлаштиришга имкон беради.

Ҳозирги вақтгача халқ хўжалиги соҳаларининг амалдаги таснифида туризм аниқ ишлаб чиқариш ва ижтимоий-иқтисодий мақомга эга эмас. Бу ҳозирги замонда бозор иқтисодиётининг фаолият кўрсатиши шароитларига жамоат ишлаб чиқаришни таснифий чизма қурилишининг соҳавий принципи номувофиқлиги натижасидир.

Жамоат ишлаб чиқаришининг диверсификацияси ўсишида соҳанинг жамоат эҳтиёжларини қондиришдаги функционал роли унинг мезони бўлади. Шунинг учун аҳолининг истеъмол воситаларига (бирга олинган товарлар ва хизматлар) эҳтиёжларини қондирувчи ижтимоий соҳалар таркибида туризм кирадиган ижтимоий–маиший инфратузилманинг соҳавий мажмуи ажратилади. Соҳанинг мезони маҳсулотнинг предметлиги эмас, унинг аҳамияти бўлади. Шунинг учун ҳам истеъмол предметлари (озик-овқат, ёдгорликлар ва ҳоказо) ишлаб чиқариладиган туризм, бу маънода ягона функционал мезонга эга.

Туризмнинг халқ хўжалиги мажмуи соҳалари таркибидаги ўрнини қуйидаги позициялардан баҳолаш керак.

Туризм янги моддий қийматни яратади ва уни хизматлар шаклида сотади ҳамда туристларга хизмат кўрсатиш бўйича номоддий хизматларни бажаради ва сотади, шунинг учун ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш функцияларига эга.

Туризм соҳасида содир бўладиган хўжалик жараёни ишлаб чиқариш-хизмат кўрсатиш жараёни ҳисобланади.

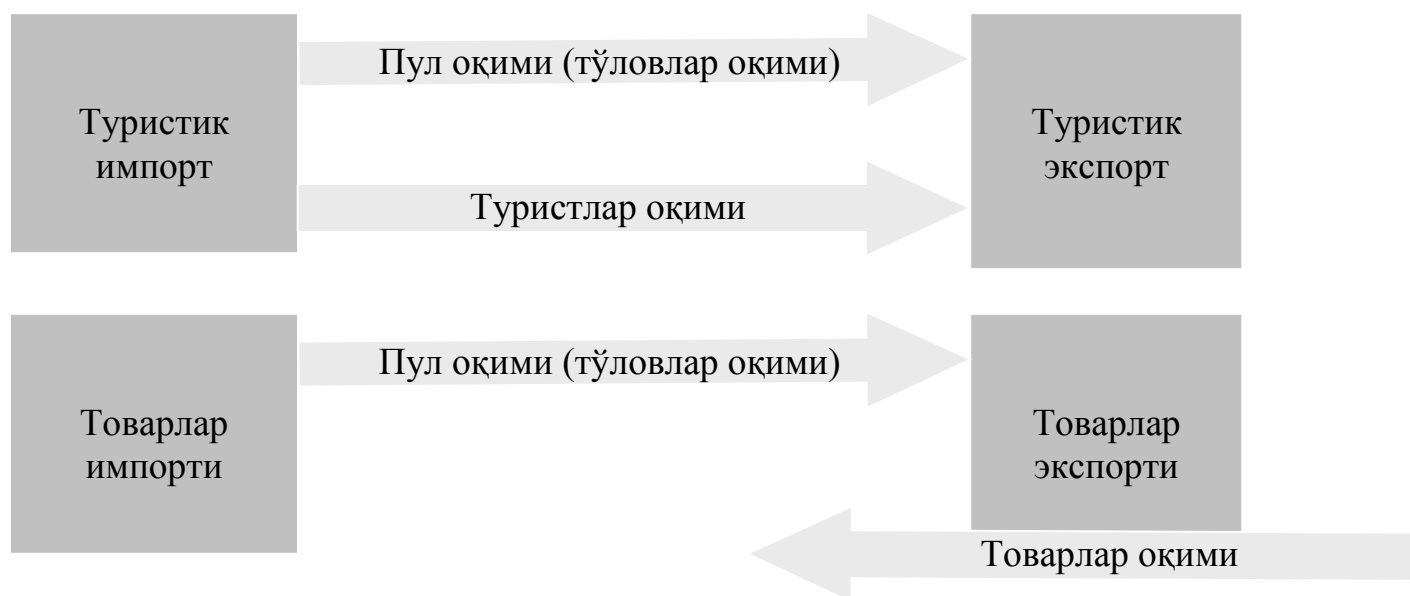
Туристтик экспорт, импорт ва туристик бозор тушунчаси ва мазмуни. Туризмни товар сингари мамлакатга импорт қилиш ва ундан экспорт қилиш мумкин.

Жаҳон туристик ташкилоти томонидан қуйидаги таърифлар қабул қилинган: туристларни етказиб берувчи мамлакатлар ва туристларни қабул қилувчи мамлакатлар.

Туризм хизматларни сотиш учун тўловлар, яъни пул оқимлари қабул қилувчи мамлакатга тушганда, **бу туризмни экспорт қилишни** англатади. Хорижлик турист бу мамлакатга келар экан, қабул қилаётган тараф унга тақдим этадиган ўзининг пулларини ўз туристик эҳтиёжларини қондиришга сарфлайди. Демак, туристларни қабул қилаётган мамлакат туристик маҳсулотларини экспорт қилади ва туристнинг пуллари унинг ҳудудида қолиб кетади. Бир вақтнинг ўзида бу турист пул олиб чиқадиган мамлакат

учун **туристик импортни** англатади.

Бу туристик экспортнинг муҳим хусусияти ва унинг товарларни экспорт қилишдан фарқидир, чунки товарларни экспорт қилганда пул оқими қарама-қарши йўналишда ҳаракат қилади (1-расм).



1-расм. Туристтик экспортнинг товарлар экспортидан фарқи.

Хизматлар савдоси тўғрисидаги бош битимнинг (ГАТС) 1-моддасида «хизматлар савдоси» тушунчаси бор, унда бир мамлакатнинг ҳудудида истеъмолчига савдо воситасида иккинчи мамлакат хизматларини тақдим этиш (яъни туризмга нисбатан қулланилганда - мамлакатга келаётган хорижлик туристларга хизматлар) иқтисодий иқтисодий, экспорт деб тан олинади дейилган, чунки ушбу ҳолда олувчи мамлакат фуқаролари томонидан хизматларни етказиб берувчи мамлакат ҳудудида хизматларни истеъмол қилиш ўрни бор.

Бунда шу нарсани назарда тутиш керакки, кўрсатилган битимлар ҳар доим ҳам жойнинг ўзида бўлмайди, масалан, меҳмонхонада туристларни қабул қилиш жойида ёки туроператорлар битимлари содир бўладиган жойда. Битим туризм хизматлари сотувчиси ва харидорни бевосита жалб этмай тузилиши мумкин. Масалан, телекс, телеграмма, факс орқали, телефон кўнғироғи ёрдамида ёки чек бўйича. Бунинг сабаби бўлиб, туристик бозор махсус жой ёки географик зона билан чекланмагани ҳисобланади.

Туристтик бозор - бу туризм хизматларни (турлар, туристик маҳсулот) сотишнинг ижтимоий-иқтисодий шароитларидир. Туристтик бозорда туризм хизматларига турист тақдим этадиган талаб ва туристик фирма томонидан туризм хизматларига таклиф тўқнаш келади.

Туризм хизматлари ишлаб чиқарувчилари - бу туристик фирмалардир (туроператорлар, турагентлар), улар фойда олиш мақсадида ва туристларнинг эҳтиёжларини қондириш учун ишлайди.

Туристтик индустрия ўзида меҳмонхоналар ва жойлашишнинг ўзга воситалари, транспорт воситалари умумий овқатланиш объектлари, кўнгил очиш объект ва воситалари, маърифий, амалий, соғломлаштириш, спорт ва ўзга аҳамиятдаги объектлар, туроператорлик ва турагентлик фаолиятини амалга оширувчи ташкилотлар ҳамда экскурсия хизматлари ва гид-таржимонлар хизматларини тақдим этадиган ташкилотларни жамлайди.

Келтирилган чизма туризмга талаб туристларнинг талаб кўрсатувчи сифатида муайян шарт-шароитлари билан шартланганини кўрсатади: туристик эҳтиёжли ва саёҳат қилиш хоҳиши бор одамлар; юқори харид қобилиятига эга одамлар, уларнинг талаби энг нуфузли турларга, оригинал саёҳатларга, туристик хизмат кўрсатишнинг юқори даражасига қаратилган (комфорт, хизмат кўрсатувчи ходимларнинг алоҳида эътибори, индивидуал гид-таржимон ва автотранспортнинг берилиши ва ҳоказо); харид қилиш хулқи одамлар. Турист – бу туризм хизматлари харидори. Туристнинг харид қилиш хулқи уни рекламага муайян тарзда муносабат билдиришга мажбур этадиган барча табиий, рухий, ижтимоий ва бошқа сабабларга тегишли. Бу туристик бозорнинг самарали фаолият кўрсатиши жуда муҳим омилдир. У туристик бозорни алоҳида секторларга бўлишни талаб этади, уларни ўрганиш туризм хизматларига таклиф ва талабни энг мақбўл қўшишга эришишда ёрдам беради.

Туристтик бозор исталган мамлакат иқтисодиётига нисбатан икки цикллилига билан тавсифланади (чизма). Бу шу нарсада ифодаланадики, юқори даражада ривожланган туристик бозор давлатни бойитишга олиб боради ва аксинча.

Туризмнинг ривожланаётган иқтисодиёти туристларнинг барча эҳтиёж ва хоҳишларининг қондириш имкониятларига эга эмас. Туристтик ресурсларнинг мўллиги туризмнинг анча мураккаб ва кўп қиррали моддий – техник базасини яратишни назарда тутди. Туристтик индустриядан иқтисодий самарани оширишда даромаднинг бир қисмидан янги туристик эҳтиёжларни қондириш учун фойдаланилади, иккинчи қисми эса иқтисодиётнинг бошқа соҳалари, жумладан саноатни ҳам ривожлантириш учун йўналтирилиши мумкин.

Туризмнинг иқтисодий фаоллиги унинг таркибий соҳалари ривожланиши билан бевосита боғланган. Туризм ривожланишининг муҳим омили ижтимоий барқарорлик ҳисобланади, чунки туризм бутун иқтисодиётнинг ривожланиши ва мамлакатдаги сиёсий аҳволга боғлиқ. Бундан ташқари, туризм шаклларида кўпчилиги туристик хизматларга мавсумий талаб билан боғланган.

Туризмни бир томонлама ривожлантириш мумкин эмас. Туризмнинг тез юксалтирилиши учун мамлакат иқтисодиёти барча тармоқларининг уйғун ривожланиши ва бир вақтда улар иқтисодий фаоллигининг кўпайиши талаб этилади.

Туризмнинг шакллари, турлари ва хиллари. Туризмнинг фаолият кўрсатишининг иқтисодий самарадорлиги кўп томондан унинг шакллари таснифи билан белгиланади. **Туризм шакллари таснифи** деганда, уларнинг

муайян амалий мақсадларига боғлиқ бўлган бир турдаги гуруҳларини тушуниш лозим.

Туризм шаклларида ҳар бири туристларнинг ўзига эҳтиёжлари билан тавсифланади ва бу эҳтиёжларни қондирувчи тегишли хизматлар тўпламини назарда тутди.



2-расм. Туристтик бозорнинг икки циклиги.

Туризм шакли турист ўз мамлакатининг давлат чегарасини босиб ўташи билан боғланган, яъни туризмни шаклларга бўлиш асосида мамлакатга оид аломат ётади.

Ушбу аломатга кўра туризмнинг икки шаклини ажратишади: ички ва иқтисодий.

Ички туризм - ўз мамлакатининг ичида маҳаллий туризм, шу ерда доимий истиқомат қилаётган шахсларнинг ўз мамлакати чегараларидаги саёҳати.

Халқаро туризм - бу бошқа мамлакатга туризм, яъни хорижий туризм. У кириш ва чиқишли бўлади. Чиқиш туризми – бир мамлакатда доимий яшовчи фуқароларнинг иккинчи мамлакатга саёҳати. Кириш туризми –

муайян мамлакат чегараларида бу ерда доимий яшамайдиган шахсларнинг саёҳати. Халқаро туризм кўплаб омиллар таъсирида ривожланади, уларни уч гуруҳга киритиш мумкин: **демографик, иқтисодий, ижтимоий**.

Демографик омилларга жаҳон аҳолисининг ўсиши, аҳолининг тўпланиши ва ҳаётининг ҳаракатчан стереотипига олиб келадиган урбанизация жараёни киради. Йирик шаҳарлар аҳолиси жисмоний ва маънавий кучлар сарфларини тиклаш учун муҳитни ўзгартириш заруриятини кескин ҳис этишади. Умумий қардош тилга эга турли мамлакатлар халқларининг бир бирларига қизиқиши ошади, бу авваламбор тил тўсиғининг йўқлиги, тарих ва маданиятнинг умумийлиги билан боғланган.

Иқтисодий омиллар жаҳон иқтисодиётининг ривожланиши билан боғланган бўлиб, бу ерда товарлар ишлаб чиқариш билан таққослаганда хизматларни ишлаб чиқариш кўпайиши таъйини ва бунинг натижаси сифатида аҳолининг умумий истеъмолида хизматларни (шу жумладан туризм хизматларини) истеъмол қилиш улуши кўпайиши кузатилмоқда. Иқтисодий омилларга туризм тармоғида илмий–техник тараққиётининг жадаллашиши, аҳоли даромадларининг кўпайиши киради. Хорижий туризм моддий-техник базасининг ривожланиши, туристларни қабул қилиш ва хизмат кўрсатишнинг янги шакллари яратиш туристик ҳаракатларини интенсивлашга, янги жойларнинг рекреацион соҳасига жалб этишга кўмак беради.

Ижтимоий омиллар - инсоннинг ҳаёт шароитлари ва фаолияти билан боғланган омиллар. Халқаро туризмнинг ривожланишига ҳақ тўланадиган таътил давомийлигининг кўпайиши ҳамда йил давомида икки марта саёҳат (ёзда ва қишда) қилиш имконини берадиган таътилни икки бўлиш бевосита таъсир қилади. Туризмнинг ривожланишига пенсияга чиқиш ёшини камайтириш ҳам кўмаклашади, бу эса у ёши ҳисобига учинчи ёшда деб номланмиш туристларнинг пайдо бўлишига олиб келди.

Туризм тури мамлакат ёки унинг минтақаси бюджетида молиявий натижаларни акс эттириш спецификаси билан боғланган. Мазкур аломатга кўра туризм шаклларида туризмнинг икки тўрини ажратишади: фаол ва пасив.

Мамлакатга хорижий туристлар ёки мазкур минтақага маҳаллий туристларнинг келиши фаол туризм ҳисобланади. Фаол туризм мазкур мамлакат ёки минтақага пул (валюта) олиб кириш омили бўлиб хизмат қилади.

Бир мамлакат фуқароларнинг бошқа давлатларга саёҳат қилиши ёки туристларнинг мазкур мамлакат минтақасидан чиқиши пасив туризм ҳисобланади. Пасив туризм мазкур мамлакат ёки минтақадан пул (валюта) ни олиб чиқиш омили ҳисобланади.

Саёҳатнинг асосий мақсадидан келиб чиқиб туризмнинг қуйдаги турлари ажратилади: рекреацион, маърифий, илмий, амалий.

Рекреацион туризм – дам олиш, соғломлаштириш ва даволаниш мақсадидаги туризм. Бунда фуқароларнинг санаторийларда бўлиши

(касаллик варақаси бўлган ва бўлмаган тақдирда ҳам) туризмга кирмайди, чунки мазкур ҳолда санаторий–касалхонанинг бир туридир. Одамларнинг дам олиш кунлари хордиқ чиқариш, хурсандчилик қилиш, спорт билан шуғулланиш мақсадида ҳаракат қилиши «ҳафта охири» туризми деб аталади.

Маърифий ёки маданий туризм – муайян дастурга кўра тарихий–маданий диққатга сазовор жойлар ва ноёб табиий объектлар билан таниши мақсадида саёҳат қилишдир.

Илмий туризмда конгресслар, симпозиумлар ва ҳоказоларга ташриф буюриш устун бўлиб, бунда у одатда экскурсион сафарлар билан тугайди.

Саёҳатни ташкил этиш тавсифига кўра индивидуал, гуруҳли, уюшган ва ташаббускор (уюшмаган), стационар ва кўчма туризмга ажратишади.

Бир кишининг туманларни кўриш тўхташлар давомийлиги, ётоқ шароитлари ва ҳоказолар таърифини ўз ичига олган шахсий режага кўра саёҳати индивидуал саёҳат деб аталади, худди ўша шароитларда ёки туристик хўжалик юритувчи субъект режасига кўра одамлар гуруҳи (шу жумладан оиланинг ҳам) саёҳати гуруҳли туризм деб аталади.

Бир турист ёки туристлар муайян муддатга олдиндан сотиб олинган йўлланма бўйича туристик хизматлар мажмуи билан таъминланади (турбазаларда, санаторийларда, дам олиш уйларида, курсовкалар бўйича дам олаётганлар). Уюшган туристларга туристик хизматларнинг бир қисминигина муайян муддатга сотиб олганлар ҳам киради (мисол учун, фақат овқатланиш учун курсовка).

Туристик хўжалик юритувчи субъект билан ўзаро ҳеч қандай мажбуриятлар билан боғланмаган алоҳида турист ёки туристлар гуруҳининг саёҳати ташаббускор (уюшмаган) туризм деб аталади.

Ташаббускор туризм – ҳаракатланишнинг фаол усуллари кўллаш билан туристлар томонидан ташкил этиладиган саёҳатдир.

Стационар туризм туристни туристик йўлланманинг бутун амал қилиш муддатида доимий жойлаштириш ўрни билан боғланган. Кўчма туризм – саёҳат билан боғланган туризмдир (круизлар, турлар).

Ижтимоий туризм – бу давлат томонидан ижтимоий эҳтиёжларга ажратиладиган маблағлар ҳисобидан таъминладиган саёҳатлардир.

Туристик йўлланмаларнинг интенсивлиги бўйича доимий в амавсумий туризм фарқланади. Туристик минтақаларга йил бўйи ва нисбатан бир маромда борилиши доимий туризм деб аталади. Бу авваламбор машҳур цивилизация, маданият, соғломлаштириш марказлари учун хосдир: жаҳоннинг машҳур шаҳарлари, курортлар, ноёб минерал сув ва балчикларга эга бўлган жойлар.

Айрим минтақалар туристларни кўпроқ йилнинг муайян вақтида жалб этади. Бунда туризм мавсумий туризм ҳисобланади. Йилнинг фақат муайян вақтида бориб кўриладиган туристик минтақалар (мисол учун, ёзда ёки қишда) бир мавсумли туристик минтақалар сифатида тавсифланади. Йилнинг исталган вақтида (қишда ҳам, ёзда ҳам) бориб кўриладиган минтақалар икки мавсумли деб аталади. Мазкур туристик минтақани туристларнинг келиб кўриш мунтазамлигига қараб мавсумлар юқори даражада (яъни тўлиб

кетган), сокин (ўртача даражада) ва жимжит (сокин, туристлар деярли келмайдиган) мавсумларга бўлинади.

Туристларнинг саёҳатда бўлиш давомийлигига қараб қисқа муддатли ва давомий туризмга ажратилади. Қисқа муддатли туризм – саёҳат 3 суткадан кўп давом этмайдиган туризмдир.

Давомий туризм – саёҳат муддати уч суткадан ошадиган туризмдир. Саёҳатда бўлиш муддатидан келиб чиқиб туризмнинг эҳтиёжлари жиддий равишда ўзгаради.

Саёҳат вақтини муайян (доимий) йўналишда қисқартириш туристнинг транспорт таркибийлиги улуши (яъни унинг транспортга сарфлари) харажатларининг кўпайишига олиб келади. Туристларнинг ёшидан келиб чиқиб болалар, ёшлар, катта ёшлар туризми ажратилади.

Ҳамкорлик қилиш шаклига қараб туристик гуруҳлар билан валютасиз ва валютали алмашишни ажратиш мумкин. Валютсиз алмашиш муайян кунлар давомида кўрсатиладиган хизматларнинг тенглиги асосида туристик гуруҳларнинг ўзаро бориб келишларидан иборат. Валюта асосида шерикчилик туристик гуруҳларнинг хўжалик юритувчи субъектлар билан ҳамкорлик қилиш кўрсатиладиган хизматлар учун шериклар келишиб олган валютадаги тўловлар назарда тутади: қоидага кўра икки тарафлама битимларда бир кунлик комплекс хизмат кўрсатишнинг валюта қиймати белгиланади.

Халқаро туризмнинг урушдан кейинги амалиётида тез кўламларда парадорес ва таймшер ривожлана бошлади.

Парадорес (ингл. parade - томошага чиқариб кўйиш) мамлакатнинг миллий архитектура меросини сақлаб қолиш учун қадимги қалъа ва саройларни туристик меҳмонхоналар ва экскурсия мақсадларида фойдаланишдан иборатдир.

Таймшер (ингл. time share - вақтни бўлиш) – туристик бизнесда кўчмас мулкдан, ундан муайян вақт давомида пул бадалига мутаносиб равишда фойдаланиш имкони билан биргаликда эгалик қилишдир. Фойдаланиш вақти уч рангга (қизил - энг қиммат, оқ ва кўк) жамланган ҳафталарда ўлчанади ва мавсумлар бўйича талаб ўсишини акс эттиради.

1971 йилда RSI (Recort Condominiums International) глобал тизими яратилди, яъни бу деярли бутун жаҳондаги (2400 отел ва курортлар) машҳур курортларнинг коттежларини узоқ вақтга ижарага олиш (25-30 йилга) ва алмаштириш тизимидир.

Туризмни молиялаштириш. Йилдан йилга саёҳат қилувчиларнинг сони кўпайиб бормоқда ва улар ўз ўзидан чет элда ўз харажатларини тўловни амалга оширишлари лозим бўлади. Банклар чет эл валютаси ёки йўл чеклари ва хизматларнинг асосий етказиб берувчилари бўлиб ҳисобланадилар. Улар алмашув бюрolari билан рақобатлашадилар. Алмашув бюрolarининг асосий вазифаси валюта алмаштириш ва йўл чеклари бўйича тўловни амалга оширишдир. Лекин алмашув бюрolarининг иш вақти банкларнинг иш вақтига қараганда узоқроқдир. Уларда комиссия тўловлар юқорироқ. Ҳозирги кунда туризмни молиялаштириш билан қурилиш жамоалари ҳам

катнашмоқдалар, улар эса асосий рақобатчи бўлиши ҳам мумкин.

Банклар туризмни молиялаштириш ва суғурталаш билан шуғулланадилар, лекин одатда туризм агентликлари уларга жидий зарба кўрсатадилар. Туризм агентликлари туристларга юкори даражадаги хизматлар йигиндисининг ёки бронь қилинган татиллари таклиф этадилар.

Туристлар ўз мамлакатларида ҳам, чет элда ҳам камроқ нақд пул олиб юришга ҳаракат қиладилар, чунки ҳар қандай вақтда хавф-хатар руй бериши мумкин. Лекин барибир туристлар баъзи бир жойларда нақд пул олиб юришга мажбур бўладилар. Чунки ҳамма ҳудудларда ҳам йўл чеклари ва кредит карточкаларини ишлатиш хали яхши ривожланмаган.

Чет эл валютаси. Кўпчилик саёҳатчилар чет элга кетаётганда йўл чеклари ва ҳ.к. лардан ташқари нақд пул олиб кетадилар, чунки улар тунда ёки байрам ва дам олиш кунларида етиб борсалар, йўл чекларини нақд пулга алмаштириш имкони бўлмайди. Шунинг учун банклар ҳар қандай чет эл валюталарини сотадилар. Агар қандайдир чет эл валютаси камроқ тарқалган бўлса, уни банкнинг валюта савдоси бўлимига буюртма қилиш мумкин.

Лекин ҳамма давлатларга ҳам чет эл банкнотлари ва тангаларини эркин олиб кириш ва олиб чиқиш рухсат берилмаган. Бу шуни англатадики банк баъзи бир жойларга валютани етказиб бера олмайди ва валютани олиб кириш ва олиб чиқишда баъзи бир чеклашлар мавжуд бўлади. Валюта алмаштириш билан шуғулланувчи шахс бундай чеклашлар ҳақида миждозга маълумот бериши керак. Буюк Британияда валюта чегараланиши 1979 йилгача мавжуд бўлган, кейинчалик эса бу бекор қилинган. Европа Иқтисодий Ҳамкорлиги ўз чегараси орасида валюта чегараланишларини олиб ташлаш бўйича ўз олдига мақсад қўйди.

Тангаларни алмаштириш одатда амалга оширилмайди, чунки уларга ишлов бериш банкнотларга қараганда қимматроқ туради.

Чет эл валютасини олишнинг афзалликлари:

1. Кўп ташриф буюриладиган давлатларнинг валютасини қийинчиликсиз олиш мумкин.

2. Бирон бир давлатга етиб келиш билан валютани ишлатиш мумкин, банк очилишини кутиб ўтирмай. Барча харидларни нақд пулга қилиш мумкин, чунки четроқ жойлашган ҳудудларда бошқа тўлов усулларини ишлатиб бўлмайди.

Чет эл валютасини олишнинг камчиликлари:

1. Йўқотиб қўйиш ёки ўғирлатиб қўйиш хавф-хатари юз бериши мумкин.

2. Кетиш олдидан валютани фунт стерлингга тўлаш керак бўлади

3. Агар валюта кўп миқдорда олиб чиқиб кетилаётган бўлса, у кўп жой эгаллаши мумкин.

4. Кам ташриф буюриладиган давлатлар валютасини олишда қийинчилик бўлиши мумкин.

5. Бир қанча давлатларга саёҳат қилинса шунча хил валюталарни олиб ўтиш керак бўлиши мумкин.

6. Кетишдан олдин валюталарни банкдан олиш шарт.

7. Валюталарни олиб ўтишда валюта чегараланишлари мавжудлиги сабабли қийинчиликлар келиб чиқиши мумкин.

Йўл чеклари. Йўл чеклари кенг тарқалган бўлиб, улар валюта банкноталарига нисбатан кам жой эгаллайдилар. «Томас Кук» йўл чекларини ишлатиш бўйича пионер эди ва ҳозирги кунда «Мидленд Бзик» банкининг филиали бўлиб ҳисобланади. Бундай чеклар фунт стерлингларда чиқарилиши мумкин ёки Буюк Британиянинг банкларида қўрилиш жамиятларида почта Бошқарувида ва телеграфларида бошқа асосий бўлган валютада чиқарилиши мумкин. Бошқа валюталарда ҳам чеклар берилиши мумкин, лекин одатда 3 банк гуруҳларидан бири, яъни «Американ Экспресс», Виза» ва «Мастеркард» бундай чекларни чиқаради ва сафарга отланувчи уларга имзо қўйиши керак, уларни тартиб рақамларини ўрнатиб чеклар ишончли жойда эканлигига ишонч билдиришлари керак, чунки акс ҳолда йўқотиш ёки ўғирлик содир бўлган тақдирда улар ўз пулларини қайтариб ололмайдилар. Агар чек берилиш шартлари ҳақиқатда бузилмаган бўлса, чек берувчи 24 соат ичида тўлаб бериши керак. Саёҳатчи йўл чекларини бўйича нақд пул олмоқчи бўлса, у банкга бориб кассада чекларга имзо қўйиши керак. Бу имзо эса биринчи имзо билан текширилади. Шундай йўл билан фақатгина чекнинг эгасигина олиши мумкин. Баъзи бир меҳмонхоналарга ва дўконларга чек билан тўлаш рухсат этилган, лекин бу ҳали кенг тарқалмаган.

АҚШда фунт стерлингдаги йўл чеклари хатто банклар томонидан ҳам қабул қилинмайди. Лекин АҚШ долларидаги йўл чеклари шундай кенг тарқалганки, баъзи пайтларда у нақд пул ўрнига ўтиши мумкин. Саёҳат сўнгида ишлатилмаган фунт стерлингдаги йўл чеклари мижознинг жорий ҳисоб рақамига ўтказилиб юборилади.

Йўл чекларнинг ижобий томонлари:

1. Йўл чекларини онсон олиш мумкин.
2. Фунт стерлинг ёки бошқа валюта танлаш имкони.
3. Улар олиб юриш учун ишончли ва қулайдир.
4. Инкассация қилишда улар кенг тарқалгандир.
5. Агар улар йўқотиб ёки ўғирлатиб қўйилса, улар бўйича дарҳол тўлов амалга оширилиши мумкин.

Йўл чекларининг камчилиги:

1. Йўл чекларини нақд пулга алмаштириш банкларда амалга оширилиши сабабли, банкларнинг ишлаш вақти бўйича муаммолар келиб чиқиши мумкин.

2. Йўл чекларига товар ва хизматларни харид қилиб бўлмайди. Шу туфайли банкга бориш учун ҳам вақт кетиши мумкин.

3. Йўловчи ўзида йўл чеклари йўқотиб қўйилган тақдирда у бўйича тўловни олиш учун йўл чекларининг серия рақамларини ёзувини сақлаши керак.

4. Тўлов сафар олдидан амалга оширилиши керак.

5. Чек берилаётган пайтда комисион тўловлар тўланади.

6. Улар сафар олдидан банкдан олиниши керак.

Кредит карточкалари. Юқорида айтиб ўтилгадек, кредит карточкалари билан операция қилувчи барча Британия компаниялари қуйидаги икки халқаро гуруҳга тегишлидир:

«Виза» («Барклейкард», «Транскард») ва «Мастеркард» («Аксесс»). Бу шуни англатадики Британия кредит карточкалари бутун дунёда товар ва хизматлар харид қилиш учун маҳаллий валютада ўтиши мумкин.

Саёҳатчи шунингдек нақд пулни шу гуруҳга тегишли банклардан олиши мумкин, лекин кредит карточкалари берувчи компаниялар хизмат учун тўловлар олиши мумкин. Фоизлар қўйилган вақтдан бошлаб олиниши мумкин, агар кредит карточкаси харид учун эмас нақд пул олиш учун ишлатилаётган бўлса кредит карточкалари орқали чет эл валютасини ёки йўл чеклари ҳам олиш мумкин ва бу бўйича харажатларни кредит карточка бўйича қилиш мумкин.

Кредит карточкаларининг чет элда ишлатишнинг ижобий томонлари:

1. Олдиндан ҳеч қандай келишувлар тузилмайди.
2. Олдиндан тўловлар тўланмайди.
3. «Виза» ва «Мастеркард» карточкалари миллионлаб савдо марказларида қабул қилинади, шунинг учун банкга ҳам кам борилади.
4. Ташриф буюриш вақтига қараб товар харид қилинаётган пайтда фоизсиз кредит олиниши мумкин.
5. Саёҳатчи фақат бир жойда унча катта бўлмаган карточкани сақлаши керак.
6. Кредит карточкасини барча ташриф буюриладиган давлатларда ишлатиш мумкин.
7. Кредит карточкасининг компанияси бошқа туризм хизматларини кўрсатиш мумкин.
8. Кўзда тутилмаган харидлар қилиниши мумкин.

Кредит карточкасини чет элда ишлатишнинг камчиликлари:

1. Кредит карточкаси бўйича бўнақлар олиш қимматига тушиши мумкин.
2. Шарқ давлатларида ёки ривожланаётган давлатларда кредит карточкалари умуман қабул қилинмаслиги мумкин.
3. Кредит карточкаларининг компаниялари тўлов гувоҳномаси ишлаб чиқилмагунча қиймати ноаниқ бўлиб қолади.
4. Ҳисобламай пул ишлатиш натижасида, қарзлар билан ҳисоблашишга тўғри келади.

Тўлов карточкалари. Тўлов карточкалари худди кредит карточкалари сингари тўлов воситаси сифатида кенг қўлланилади, лекин кредитлаш манбаларини таклиф қилмайди, чунки ҳар бир ҳисоблар бўйича ҳар ойнинг охирида ҳисоблаш керак бўлади. Бундай карточкаларга мисол қилиб «Райнерс Клаб» ва «Американ экспресс» компанияларини келтириш мумкин. Ижобий ва салбий томонлари худди кредит карточкалари сингаридир. Бўнақалар нақд пулда олиниши мумкин.

Чет элга пул ўтказмалари. Чет элга пул ўтказишнинг турли хил усуллари мавжуд:

- Унча катта бўлмаган пуллар миқдорини почта бошқаруви

агентликлари ва телеграф орқали ёки халқаро банк орқали ўтказиш мумкин.

- Банк траттаси – бу банк томонидан ўзининг чет элдаги ҳисобига ёзилган чеки бўлиб ҳисобланади. Тратталарни асосан фирмалар чет элдаги сотиб олинган товар ва хизматлар учун тўлов воситасида ишлатадилар. Бу саёҳатчилар учун қулай эмас, уларни ишлатиш узоқ вақт талаб этади.

- Почта ўтказмаси – бу бир банк томонидан чет элдаги банкга бирор бир суммани тўлаб бериш тўғрисидаги тўлов топшириқномаси бўлиб ҳисобланади. Бу авиакомпания орқали юборилади.

Агар мижоз бўнака тўловни чет эл меҳмонхонасига ёки яна кимгадир амалга ошириш керак бўлса, у қуйидаги йўллар билан амалга ошириши мумкин.

- Почта ўтказмаси. Мижоз чет элдаги олувчининг банк реквизитларини билиш керак.

- Халқаро ўтказма. У почта ўтказмасига қараганда арзонроқ.

- Банк траттаси.

Қисқа муддатли туризм хизматлари. Клиринг банклари саёҳат ва таътилларини суғурта қилишда суғурта брокерлари сифатида қатнашадилар. Банklar суғурта полисларини таклиф қилиш билан бирга, бошқа шу соҳадаги фирмалар билан рақобатлашадилар. Туризм бизнесида қатнашадиган банklar:

- Уларда ўз бўлим ва пунктларида автоматлаштирилган пул ўтказишларнинг воситалари мавжуд.

- Саёҳатчиларга маслаҳатлар берадилар ва чет элда паспорт, виза ва кўча йўл ҳаракати қоидаларини эслатиб ўтадилар.

- Бизнесменларга чет элдаги бозорлар ҳақида ахборотлар берадилар ҳамда турли хил танишувларни ташкиллаштирадилар.

- Саёҳатчилар қайтиб келганда сўнг йўл чеклари бўйича тўловларни амалга оширадилар.

4. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг халқаро тизими

Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг моҳияти ва турлари. Иқтисодий алоқаларни суғурталаш - давлатнинг, унинг хўжалик юритувчи субъектлари ва фуқароларининг муайян воқеалар содир бўлганда (суғурта ҳоллари) улар томонидан тўланадиган суғурта мукофотлари (яъни бадаллари)дан шаклланадиган пул фондлари ҳисобига мулкый манфаатларини ҳимоя қилиш бўйича халқаро иқтисодий муносабатлардир.

Суғурта мукофоти (ёки бадал) – суғурта учун ҳақ бўлиб, уни суғурталанувчи суғурталовчига суғурта шаҳодатномасига (полисига) мувофиқ киритишга мажбур.

Суғурта шаҳодатномаси (полиси) (франц. police, итал. Polozza - тилхат, тўлов қоғози) – суғурталовчи томонидан суғурта қилиш тўғрисида гувоҳнорма сифатида бериладиган суғурталаш (ёки қайта суғурталаш) тўғрисида ёзма шартнома.

Иқтисодий алоқаларни суғурталаш жараёнида иккита субъект иштирок этади: шаҳодатнома (полис) соҳиби ва суғурталовчи.

Шаҳодатнома (полис) соҳиби (суғурталанувчи) – суғурта қизиқишини ифодаловчи, суғурта мукофотини тўлайдиган ва қонун кучи ёки икки томонлама битим (суғурта шартномаси)га кўра суғурталовчи билан аниқ суғурта муносабатига кирадиган хўжалик юритувчи субъект ёки фуқародир.

Шаҳодатнома (полис) соҳиби бўлиб суғурталовчи билан суғурталаш шартномалари тузган ёки қонун кучига кўра суғурталанувчи бўлган шахс тан олинади.

Суғурта шартномасини тузганда шаҳодатнома (полис) соҳиби суғурталовчига иқтисодий хатарни баҳолаш учун аҳамиятга эга бўлган, унга маълум бўлган барча вазиятларни ҳамда суғурта қилишнинг мазкур объектига нисбатан тузилган ёки тузилаётган барча шартномалар тўғрисида хабар бериши керак. Суғурта вазияти содир бўлганда полис соҳиби суғурта қилинган мол-мулкка зарар етишини олдини олиши ёки камайтиши учун барча зарур чораларни кўришга мажбур.

Суғурталовчи суғурта фаолиятини амалга ошириш учун яратилган хўжалик юритувчи субъект ҳисобланиб, суғуртани ўтказувчи ва суғурта фондининг яратилиши ва сарфланишини юритувчи бўлади.

Мамлакатнинг тўлов балансида суғурта операциялари шаҳодатнома (полис) соҳиби (яъни суғурталовчи) ёки суғурталовчи норезидент бўлганда акс эттирилади.

Иқтисодий алоқаларни суғурталаш иқтисодий хатарларни суғурталашни англатади ва у ёки бу шаклдаги халқаро ҳамкорликнинг маҳаллий ва хорижий иштирокчилари манфаатларини таъминловчи суғурта турларининг мажмуидан иборатдир.

Иқтисодий алоқаларни суғурта қилиш умуман суғурта каби мол-мулкнинг шахсий суғуртаси, жавобгарликни суғурта қилишни ўз ичига олади.

Шахсий суғурта фуқароларнинг суғурта ҳимоясини амалга оширишни англатади. Мулкий суғурта қилишда суғурта муносабатларининг объекти бўлиб турли турдаги мол-мулк ва мулкий манфаатлар чиқади. Мулкий суғуртанинг иқтисодий аҳамияти суғурта вазияти оқибатида вужудга келган зарарни қоплаш ҳисобланади.

Жавобгарликни суғурта қилишда **суғурта муносабатларининг объекти** шаҳодатнома (полис) соҳибининг (яъни суғурталанувчининг) бирор-бир ҳаракати ёки ҳаракатсизлиги оқибатида жисмоний ёки юридик учинчи шахслар олдидаги жавобгарлик ҳисобланади. Полис соҳибига (суғурталанувчига) фуқароларнинг, хўжалик юритувчи субъектларнинг шахсий мол-мулки ва уларнинг мулкий манфаатлари тааллуқли бўлган мулкий суғурта қилишдан фарқли равишда ва суғурта қилинганлар ҳаёти ва соғлиғи билан боғлиқ бўлган муайян ҳодисалар содир бўлиши ҳолатига ўтказиладиган шахсий суғурта қилишдан фарқли ўлароқ, жавобгарликнинг суғурталашнинг мақсади ҳар бир суғурта ҳодисасида ўзининг аниқ пул ифодасини топадиган эҳтимол бўлган зарар келтирувчилар манфаатларини суғуртавий ҳимоя қилиш ҳисобланади. Жавобгарликни суғурталаш суғурта

суммаси ва суғурталангани, яъни зарарнинг ўрни тўланиши керак бўлган фуқаро ёки хўжалик субъектини белгилашни назарда тутмайди.

Суғурта қилинган ва суғурта суммасининг қиймати суғурта ҳодисаси содир бўлганда, яъни учинчи шахсларга зарар етганда аниқланади.

Иқтисодий алоқаларнинг энг кўп тарқалган турига туристларни суғурта қилиш, иқтисодий савдо юқларини (юк ва транспортни) ташиш, валюта хатарларидан суғурта қилиш, хорижий инвестицияларни суғурта қилиш, тўланмаган кредит учун қарздор жавобгарлигини суғурта қилиш ҳисобланади.

Суғурталашнинг кўпгина турлари учун уларнинг юридик жиҳатдан тузилиши илҳтиёрий ҳисобланади. Бироқ товар етказиб бериш тўғрисида, туристик хизматлар тўғрисида, қурилиш ва ташишга пудрат тўғрисида, у ёки бу мол-мулкнинг ижараси ва бошқалар тўғрисида битимлар тавсифи, қоидага кўра, суғурталашни шартнома амал қилишининг зарурий шарт-шароити сифатида ҳисобга олади. Тегишли контрактларнинг мазмунига боғлиқ ҳолда суғурталаш харажатларини тарафларининг исталгани олиши мумкин, у ўз манфаатларига ва маҳаллий суғурта ташкилотларига мўлжал қилиб суғурта компанияси ва суғурталаш шартларини танлайди (3-расм).



3-расм. Иқтисодий алоқаларни суғурталаш.

Таянч иборалар: хизматлар савдоси, товар экспорти, товар импорти, туризм, туризмни молиялаштириш, суғурта, ВТО, иқтисодий омиллар, ижтимоий омиллар, ташқи алоқалар, шаҳодатнома, суғурта шаҳодатномаси (полиси).

Назорат учун саволлар.

1. Халқаро хизматлар савдоси нималардан иборат?
2. Хизматлар бўйича қандай иқтисодий савдо битимлари мавжуд?
3. Халқаро туризмнинг иқтисодий моҳияти ва мазмуни нимадан иборат?
4. Туристик экспорт, импорт ва туристик бозор тушунчаси ва мазмуни.
5. Туристик экспортнинг товарлар экспортидан фарқи изоҳлаб беринг.
5. Халқаро туризм қайси омиллар таъсирида ривожланади?
6. Ташқи савдони суғурталаш моҳияти ва мақсади.
7. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг моҳияти нима?
8. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг қандай турлари мавжуд?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислоҳ Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.

2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услугий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.

4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.

5. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

6. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17

7. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.

8. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.

9. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008.11-21 с.

10. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.

11. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

12. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

13. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2009-2012 йилларга мўлжалланган, жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг салбий оқибатларини имкон қадар камайтиришга қаратилган “Инқирозга қарши чоралар” Дастури.

6-МАВЗУ. ХАЛҚАРО ВА ТАШҚИ САВДО СИЁСАТИ. ТАШҚИ САВДОНИ ДАВЛАТЛАРАРО ТАРТИБГА СОЛИШ РЕЖА:

1. Ташқи савдо сиёсатининг мақсади ва йўналишлари.
2. Божхона тарифлари ва уларнинг таъсир этиш механизми.
3. Бож тарифларининг афзалликлари ва зиддиятлари
4. Импорт квоталари ва лицензияларни тақсимлаш услублари
5. Экспорт субсидиялари ва компенсацион импорт божлари
6. Экспорт божлари ва экспортни ихтиёрий чеклаш

1. Ташқи савдо сиёсатининг мақсади ва йўналишлари

Ташқи савдо сиёсати деганда, давлатнинг бошқа давлатлар билан савдо алоқаларига қаратилган мақсадли ҳаракати тушунилади. Иқтисодий савдо сиёсатидан кўзланган асосий мақсадлар куйидагилардан иборат:

-муайян давлатнинг халқаро меҳнат тақсимотида иштироки даражаси ва йўналишларини ўзгартириш;

-иқтисодий савдо структураси, экспорт ва импорт ҳажмини ўзгартириш ва давлатни ўзи учун танқис ресурслар билан таъминлаш (хом ашё, энергия ва ҳ.к.);

-экспорт ва импорт нархлари ўртасидаги фарқларни ўзгартириш.

Иқтисодий савдо сиёсатини асосий иккита йўналишга ажратиш мумкин:

- эркин савдо сиёсати;

- протекционизм.

Эркин савдо сиёсати (free trade) – бу, соф ҳолда, давлатнинг бозордаги асосий назоратини сақлаган ҳолда унинг иқтисодий савдога бевосита таъсирини чеклайди. Лекин бу давлатнинг иқтисодий савдодаги таъсири умуман йўқ, дегани эмас. Бунда давлат бошқа давлатлар билан келишувлар орқали ўз хўжалик субъектларига максимал эркинликни вужудга келтиради.

Эркин савдо сиёсати, давлатларининг бир-бирига боғлиқлиги даражасини оширган ҳолда ижобий сиёсий натижаларга олиб келади. Бундан ташқари эркин савдо сиёсатининг олиб борилиши ва давлатларнинг бир-бирлари билан иқтисодий алмашинуви натижасида кўпроқ даромадга эришадилар. Бироқ эркин савдо сиёсати ҳозиргача соф ҳолда ҳеч қайси давлат ҳудудида қўлланилмаган.

Протекционизм (protectionism) - бу миллий иқтисодиётни хорижий рақобатдан ҳимоя қилишга қаратилган иқтисодий сиёсатдир. Протекционизмда эркин савдо сиёсатидан фарқли ўлароқ бозор муносабатлари эркин амал қилмайди, чунки бу йўналиш вакиллари жаҳон бозорида давлатларнинг иқтисодий салоҳияти ва улар ишлаб чиқарадиган маҳсулотларининг рақотбардошлиги ҳар хил бўлади, шунинг учун бозор муносабатларининг эркин амал қилиши барча давлатлар учун, айниқса, кам ривожланганлари учун фойдали бўлавермайди, деб ҳисоблайдилар.

Иқтисодий савдо сиёсатининг дастаклари ўз ичига давлатлараро икки ва кўп томонлама келишувлар тизимини олади. Бироқ ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида, давлатлар кўп ҳолларда хўжалик юритувчи

субъектларнинг иқтисодий савдодан оладиган даромадларини кўпайтириш ва камайитиришга таъсир ўтказиш мақсадида бошқа дастаглардан ҳам фойдаланади. Бундай дастагларга тариф (tariffs) ва нотариф (nontariffs barriers) тўсиқлар киради.

Эркин савдо ҳудудлари ва божхона иттифоқлари. Юқорида иқтисодий савдо сиёсати инструментларининг ишлаш механизми алоҳида олинган давлат мисолида кўриб чиқилди. Лекин иқтисодиётда шундай ҳолатлар мавжудки, бунда давлатлар иқтисодий савдо сиёсатини ўтказиш йўлида бирлашадилар ва бир бирларига имтиёзлар яратилиши натижасида божхона божлари олиб ташланади. Агар мамлакатлар бир бирларига имтиёзлар белгилаши натижасида учинчи мамлакатга нисбатан келишилган ҳолда бож белгиланса, бундай келишувни **эркин савдо ҳудуди (free trade area)** дейиш мумкин: Европа эркин савдо ассосацияси (ЕАСТ, 1959). Агар мамлакатлар бир бирлари учун божхона божларини олиб ташлари натижасида учинчи мамлакатга нисбатан бир хил бож белгиланса, бундай келишувни **божхона иттифоқи (customs union)** дейиш мумкин: Франция-Монако (1865), Швеция-Лихтенштейн (1923).

Энди божхона иттифоқи тузилиши натижасида халқаро савдо алоқаларида қандай ўзгаришлар бўлишини кўриб чиқамиз.

1. Янги товар оқимларининг вужудга келиши. Тасаввур қилайлик бирор бир товарни уч мамлакат ҳар хил Х нархларда ишлаб чиқаради:

А мамлакат-100;

В мамлакат-105;

С мамлакат-110.

В мамлакатда импортга 20% ли бож қўйилган. Бу ҳолатда В мамлакат бу товарга бўлган эҳтиёжни ўзи қондиради, чунки А ва С мамлакатдан ушбу товарни экспортга субсидиясиз импорт қилиш мумкин эмас. Агар А ва В мамлакатлар ўзаро божхона иттифоқини тўзса, В мамлакатда Х товарни ишлаб чиқариш ҳажми А мамлакатдан импорт қилиш ҳисобига камаяди.

2. Товар оқимларининг ўзгариши. Фараз қилайлик, яна ўша уч мамлакат У товарни ҳар хил нархларда ишлаб чиқаради:

А мамлакат-130;

В мамлакат-105;

С мамлакат-100.

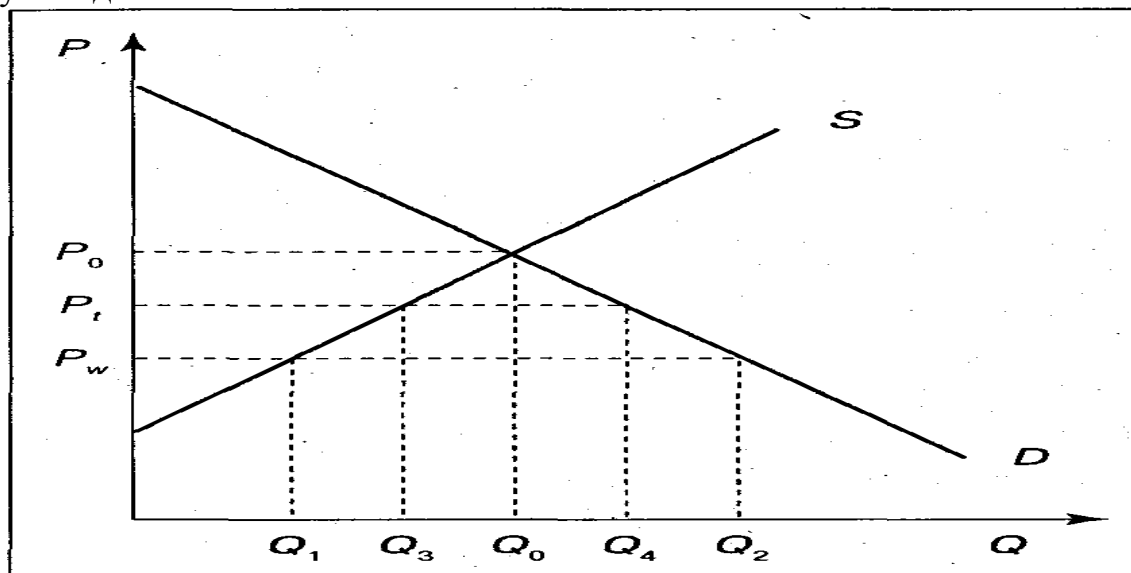
Божхона иттифоқи тузилгунга қадар А мамлакат импортга 20 фоизли бож белгилаши натижасида, У товарга бўлган талабни С мамлакатдан импорт қилиши ҳисобига қондирар эди. Бироқ А ва В мамлакат ўртасида божхона иттифоқи тузилиши натижасида А мамлакат У товарни ишлаб чиқариш С мамлакатга нисбатан қимматга тушушига қарамай В мамлакатдан сотиб ола бошлади.

Шундай қилиб божхона иттифоқи тузилган мамлакатлар ҳудудида учинчи мамлакатлар маҳсулотларининг рақобатбардошлиги паст бўлади.

2. Божхона тарифлари ва уларнинг таъсир этиш механизми

Иқтисодий савдо сиёсатининг асосий ва классик дастаги бўлиб, божхона тарифлари ҳисобланади.

Божхона тарифи - бу тизимлаштирилган божхона божлари ставкаларининг рўйхати. Божхона божи деганда, давлатнинг чегарасини кесиб ўтган вақтда импортга ва экспортга солинадиган солиқ тўловлари тушунилади.



1-чизма. Импорт тарифларининг ҳаракат механизми.

Импорт божларининг ҳаракат механизмини кўриб чиқамиз. Тасаввур қилинг, қайсидир A давлатда қандайдир маҳсулот ишлаб чиқарилади ва истеъмол қилинади, масалан, олма. 1-чизмада S чизиғи олма таклифини, D - талаб, P_0 - ички нарх (мувозанат нархи) ни билдиради. Бу нархда олманинг ишлаб чиқарилиши ва истеъмол қилиниши Q_0 га тенг. Бундай вазият автократик давлатларда мавжуд бўлиши мумкин.

Тасаввур қилинг, A давлат божхона чегарасини жаҳон нархидаги (P_w) олмалар учун очди. Лекин бу нарх ички нархдан паст бўлиб, олма учун ички нархнинг пасайишига олиб келади, бу эса ўз ўзидан A мамлакатда олма ишлаб чиқариш ҳажмини Q_0 дан Q_1 гача пасайтиради, ушбу товарнинг истеъмоли эса Q_0 дан Q_2 гача ўсади. Нархнинг пасайиши оқибатида ўсган истеъмол эса импортнинг ўсиши билан қондирилади ($Q_2 - Q_1$). Ички ишлаб чиқарувчиларнинг қизиқишларини химоя қилиш мақсадида A мамлакат олма импортига (T) божи белгилайди. Фараз қилайлик A мамлакат кичкина бўлиб, олманинг жаҳондаги нархларига таъсир ўтказа олмайди. Бу ҳолатда олмага ички нарх P_t белгиланади. Натижада, ички ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 дан Q_3 га ўсади. Божнинг ўрнатилиши хорижий товарларнинг нархининг ошишига олиб келади (бизнинг мисолимизда олманинг). Миллий ишлаб чиқарувчилар айнан шундай товарни (шу сорт ва сифатдаги) сотаётганлиги учун, товарнинг нархини оширишни фойдали ва мумкин деб ҳисоблашади. Лекин бу нархнинг ошиши жаҳон нархининг ошиши билан тўғри келмаслиги мумкин.

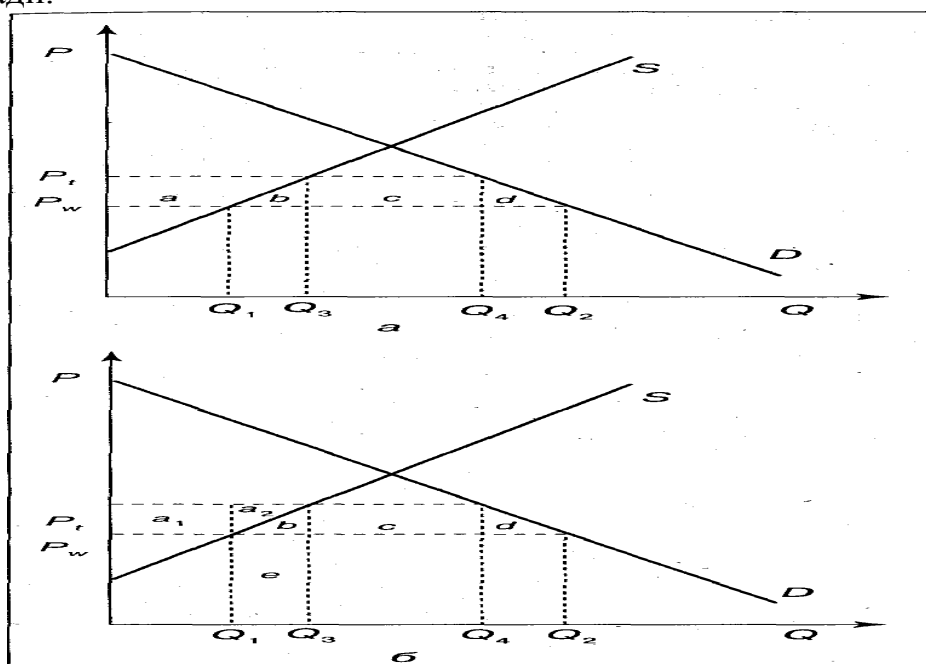
Бизнинг мисолимизда тўғри келиши тасаввур қилинган. Натижада, жаҳон нархида (P_w) товарни ишлаб чиқаришни ўзи учун фойдасиз деб билган миллий ишлаб чиқарувчилар, ўзлари учун бирмунча фойдали бўлган P_t нархида товарларни сота бошлайдилар.

Олма нархининг ошиши А мамлакатда ушбу товар истеъмолини Q_2 дан Q_4 га пасайтиради ва бу ҳолат товар импортининг ҳам пасайишига олиб келди. Бу биринчидан, ички ишлаб чиқаришни оширади. Бунинг таъсир доираси ички таклиф эгри чизиғининг эгилувчанлигидан келиб чиққан ҳолда ҳар хил бўлади. Иккинчидан, бу товарга бўлган ички истеъмол камаяди. Бу камайишнинг ҳажми ҳам ички талаб эгри чизиғининг эгилувчанлигидан келиб чиққан ҳолда ҳар хил бўлади. Натижада, импортга божнинг белгиланиши турли товарларга турлича таъсир қилади.

Энди эса импортга божнинг ўрнатилиши истеъмолчилар, ишлаб чиқарувчилар ва ҳукумат фаровонлигига қандай таъсир қилишини кўриб чиқамиз (3-расм). Бунда истеъмолчилар олма учун қимматроқ нарх тўлайди, бу уларнинг қўшимча фойдасининг йўқолишига олиб келади, Қуйидаги майдон истеъмолчиларнинг ютқизишини ифодалайди:

$$S_a + S_b + S_c + S_d$$

Ички ишлаб чиқарувчилар олма нархининг ошиши натижасида қўшимча фойдага эга бўладилар. Ишлаб чиқарувчиларнинг қўшимча фойдаси, расмдаги таклиф эгри чизиғининг юқорисидаги икки нарх чизиғи ўртасидаги майдонни ташкил этади ва S_a га тенг. Ҳукумат ҳам импортга бож белгилаш орқали иқтисодий самарага эришади. Ҳукуматнинг фойдаси импорт ҳажмига белгиланган бож ставкаси билан тенгдир. Ҳукумат бождан тушган барча маблағни божхона тизимига сарфламайди, даромад иқтисодий тизимлар ўртасида тақсимланади ва ўз ўзидан иқтисодий фаровонликнинг ошишига олиб келади.



2-чизма. Импорт божларининг давлат фаровонлигига таъсири.

Шундай қилиб истеъмолчиларнинг $S_a + S_b + S_c + S_d$ га тенг бўлган ютқизиши, S_a га тенг бўлган ишлаб чиқарувчиларнинг ҳамда S_c га тенг бўлган ҳукуматнинг фойда кўришига олиб келади. $S_{(a+b)}$ нинг ўсиши эса ҳеч нарсага таъсир қилмайди, яъни «ўлик оғирлик нархи» тарифи (deadweight cost) дейилади ва кичик давлат мисолида умумдавлат фаровонлиги кўрган зарарни ифода этади.

Шундан кўриниб турибдики импортга божнинг белгиланиши бир томондан ушбу товарга ички истеъмолни камайтирса, иккинчи томондан миллий ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий рақобатчилардан муҳофаза қилади. Иқтисодиётда ички муҳофаза даражаси турли товарларга турлича бўлади. Шу билан бирга ички муҳофаза ҳам ҳар доим сезилавермайди, чунки кўпгина товарлар бож ўрнатилиши мумкин бўлган хом ашё ёки ярим тайёр маҳсулотлар ҳисобига ишлаб чиқарилади. Энди эса протекциянинг ҳақиқий даражасини кўриб чиқамиз (effective rate of protection). Тасаввур қилайлик, ички бозорда эркин савдо шароитида костюмнинг нархи 150 долларни ташкил этади, 100 доллар мато, 50 доллар қўшилган қиймат. Энди фараз қилайлик, давлат ушбу товарга 20% бож ўрнатди. Товарнинг нархи 30 долларга қимматлашди, яъни 180 долларни ташкил этади. Бунинг натижасида ички ишлаб чиқарувчилар учун қўшилган қиймат 50 дан 80 долларга ошди. Бу ўз ўзидан миллий ишлаб чиқарувчиларнинг ривожланишига катта туртки бўлади.

Хорижий ишлаб чиқарувчилар учун қўшилган қиймат ўзгармайди. Протекциянинг ҳақиқий даражаси қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$\Phi = \frac{D' - D}{D} 100\%,$$

Бу ерда,

D_1 - эркин савдо тизимида ички қўшилган қиймат;

D_2 - импортга бож белгилангандан кейинги ички қўшилган қиймат.

Бизнинг мисолимизда Φ қ 60%.

Энди давлатнинг матога нисбатан иккинчи божни белгилангандан кейинги ва уларнинг нархи 10% га ортган ҳолатни кўриб чиқайлик. Матога нисбатан қўшилган қийматнинг ошиши натижасида, костюм ишлаб чиқариш 70 долларга тушади, ҳақиқий протекциянинг даражаси эса 40% ни ташкил этади.

Божхона божлари орқали бир соҳанинг муҳофаза этилиши, бевосита бошқа соҳа товарларига ҳам таъсир этади.

Божхона божлари қуйидаги мезонлар бўйича таснифланади:

1. *Товарнинг ҳаракат йўналишига қараб.* Товарнинг ҳаракат йўналишига қараб **импорт, экспорт ва транзит божларига** бўлинади.

2. *Божнинг белгиланиш усулига қараб.* Божнинг белгиланиш усулига қараб **адвалор, специфик ва комбинациялашган божларга** бўлинади.

3. *Бож ставкасига кўра.* Ҳар бир давлат автоном равишда ҳеч қандай келишувларисиз қонун ҳужжатларида кўрсатилган божхона тарифларининг биринчи устунида жойлашган максимал бож ставкаларини белгилашга

ҳаракат қилади. Лекин, икки ва кўп томонлама келишувлар натижасида божхона тарифларининг иккинчи устунда жойлашган минимал бож ставкалари белгиланади. Бу божлар одатда **конвенциал (келишилган)** бўлади. Учинчи устунда эса **преференциал**, яъни иккинчи устундаги бож ставкаларидан паст бўлган божлар жойлашган.

4. *Божнинг йўналтирилганлигига қараб.* Божнинг йўналтирилганлигига қараб божлар икки йўналишга, яъни **преференциал ёки дискриминацион божларга** бўлинади. Преференциал божлар муайян давлатда бирор бир товарнинг ишлаб чиқарилишига қулай муҳит яратиш учун минимал бож ставкаларининг яратилишидир. Дискриминацион бож ставкалари биринчи устундаги бож ставкаларидан юқори бўлиб, улар ўз ичига **компенсацион, антидемпинг ва жавоб тариқасидаги божларни** олади.

3. Бож тарифларининг афзалликлари ва зиддиятлари

Божхона тарифларини киритишнинг афзалликлари қуйидагилардан иборат:

- мамлакат мудофа саноатини ҳимоя қилиш имконини беради;
- мамлакатда бандлилик даражаси ўсишини таъминлайди ва ялпи талабни рағбатлантиради, импортнинг нисбатан чекланиши натижасида соф экспорт ўсади ва жорий операциялар бўйича тўлов баланси ҳолати яхшиланади;
- миллий иқтисодиётдаги янги тармоқларни ҳимоя қилиш имконини беради;
- давлат бюджети даромадларини тўлдириш манбаи бўлиб хизмат қилади;
- миллий ишлаб чиқарувчиларни демпинг кўринишидаги чет эл рақобатидан ҳимоя қилади;
- иқтисодиёт тузилишини қайта қуришни бошқариш воситаси ҳисобланади ва улар ёрдамида мамлакат иқтисодиётидаги инновацион ўзгаришлар рағбатлантирилади ва ҳ.к.

Миллий иқтисодиётнинг тикланиши шароитида кўпгина давлатлар ўз ишлаб чиқарувчиларини чет эл рақобатидан ҳимоя қилиш мақсадида протекционизм сиёсатини қўллайдилар. Акс ҳолда, маҳаллий корхоналар «синиши» жамиятда ишсизлик хавфини туғдиради.

Мамлакатларда таъриф механизми орқали ташқи савдо сиёсатини юритиш, биринчи навбатда ушбу мамлакатнинг асосий тармоқлари ва янги ишлаб чиқариш соҳаларининг ҳимояланганлигига таъсир қилади.

Ўзбекистонда автомобилсозлик янги ва истикболли соҳа (тармоқ) ҳисобланади ва табиийки, тарифли ҳимояга муҳтож. Тармоқни тарифли ҳимояланишининг ҳақиқий даражасини қуйидаги мисолда кўриб чиқамиз. Масалан, Ўзбекистонда янги машиналар учун импорт божи 40 фоизни ташкил қилсин. Ушбу машинани ишлаб чиқариш учун зарур бўладиган эҳтиёт қисмлар асосан четдан келтирилсин ва унга импорт божи 25 фоиз миқдорида ўрнатилсин. Бир донa машинанинг нархи 10000 АҚШ долларига

тенг бўлса, яъни битта автомобиль учун зарур бўлган эҳтиёт қисмларининг нархи 7000 доллар, қўшилган қиймат эса 3000 долларни ташкил этсин. Автомобиль импортига 40 фоиз тариф белгиланганлиги учун ҳар бир автомобиль нархи 4000 долларга ўсиб, тариф билан бирга 14000 долларни ташкил этади. Эҳтиёт қисмлар импортига 25 фоизли тариф киритилиши уларга қилинадиган харажатларни 1750 долларга ошириб 8750 долларга етказди. Оқибатда маҳсулот бирлигига эҳтиёт қисмлар харажати 1750 долларга ошди. Қўшилган қиймат эса 2250 долларга ($4000 - 1750 = 2250$) ўсди. Шундай қилиб, тариф киритилгандан сўнг маҳсулот бирлигига тўғри келадиган қўшилган қиймат 5250 долларни ($3000 + 2250 = 5250$) ташкил этди.

Энди эса соҳа (тармоқ)нинг самарали ҳимояси формуласидан фойдаланамиз.

$$E_p = (Y_A - V_A) / Y_A.$$

Бу ерда: E_p - соҳанинг тариф билан ҳақиқий ҳимояланганлик даражаси;

Y_A - божхона тарифи киритилгандан кейинги қўшилган қиймат;

V_A - божхона тарифи киритилишидан олдинги қўшилган қиймат.

$$E_p = ((3000 + 2250) - 3000) / 3000 = 2250 / 3000 = 0,75 \text{ ёки } 75\%$$

Бу шуни билдирадики, тайёр автомобилларга 40% тариф ва эҳтиёт қисмларга 25% тарифни жорий қилиб, давлат миллий автомобилсозликни ҳақиқатда 75% тарифли ҳимояланганлигини таъминлайди.

Протекционизм сиёсатининг муҳим тамойили ҳам шундаки, давлат тайёр маҳсулотларга божни кўтариш ва ярим тайёр маҳсулотларга эса унинг миқдорини пасайтириш орқали тармоқнинг ҳақиқий ҳимояланганлигини янада оширади.

Агар мамлакатлар божхона иттифоқига бирлашсалар, унда божхона тарифи, барча иштирокчи мамлакатлар учун уларнинг савдо муносабатларида ягона бўлиб қолади. Божхона тарифлари миқдори алоҳида мамлакатлар иқтисодиётида ва жаҳон хўжалигида юз бераётган жараёнлар таъсирида юзага келади. Жаҳонда импортга божхона божларининг пасайиш тенденцияси кузатилмоқда ва у икки томонлама ҳамда кўп томонлама музокаралар асосида мамлакатлар томонидан рағбатлантирилади ва назорат қилинади. Асосан, ГАТТ доирасида ўтказилган бундай музокаралар натижасида кўпинча божларни камайтириш ҳақида битимлар тузилади.

Божхона божларини жорий қилишнинг зиддиятлари ҳам мавжуд. Чунки санаб ўтилган натижаларга бошқа усуллар билан камроқ йўқотишлар ҳисобига ҳам эришса бўлади деган фикрлар ҳам қайсидир даражада асослидир.

Биринчидан, импорт тарифлари истеъмолчилар турмуш даражасининг пасайишига олиб келади.

Иккинчидан, импорт тарифлари киритилиши оқибатида улар воситасида ҳимоя қилинаётган тармоқларда ресурслар самарасиз сарфланади.

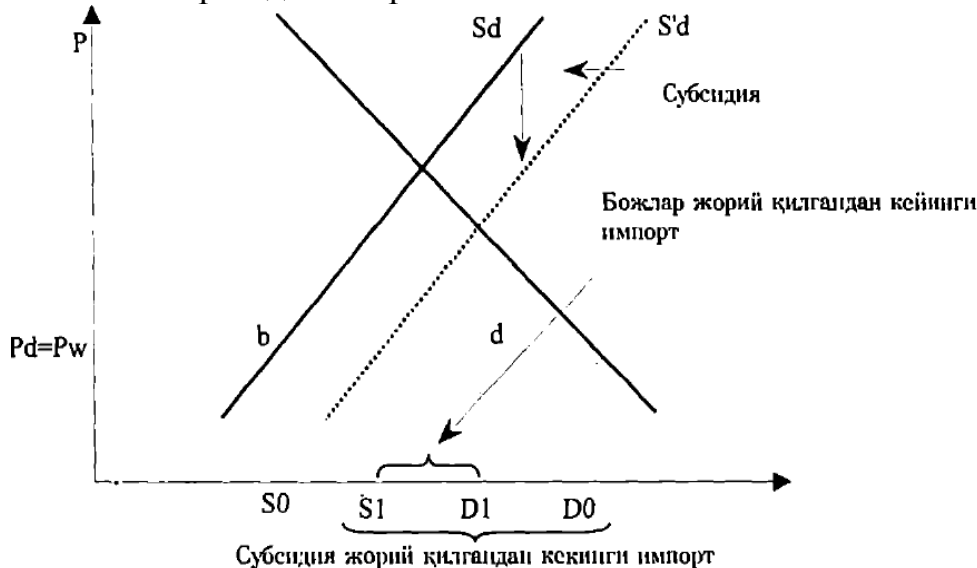
Учинчидан, тарифларни киритиш ва улар ставкасини белгилаш масаласида мамлакат имкониятлари халқаро битимлар билан чекланган.

Миллий ишлаб чиқарувчиларни хорижий фирмалар рақобатидан ҳимоя қилишнинг муқобил усули уларга бевосита субсидия бериш ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш субсидиясининг тарифлардан афзаллиги шундан иборатки, у бир томондан, миллий ишлаб чиқаришни S_0 дан S_1 гача ўсишини таъминласа (3- чизма), иккинчи томондан, истеъмолнинг мутлоқ камайишига олиб келмайди. Чунки, ички нархлар жаҳон нархларидан қимматлашмайди.

Субсидия шароитида ишлаб чиқарувчилар учун ички нархлар даражаси P_d , жаҳон нархлари P_w даражасига тенг. Шунинг учун, ҳақиқий истеъмол ҳажми D_0 га тенг. Тариф киритилган шароитда эса у D_1 гача камайган бўлар эди. Мамлакат фаровонлигидаги мутлақ йўқотиш эса «b» соҳасидангина иборат бўлади. Айни пайтда ишлаб чиқаришга берилган бевосита субсидиялар ишлаб чиқариш харажатларининг самарали тақсимланишини кафолатламайди.

Чунки, айнан қайси тармоқни халқаро рақобатдан ҳимоя қилишни билиш қийин бўлади. Субсидияларни жорий қилгандан сўнг уларни бекор қилиш қийин бўлади, рақобат муҳити йўқолади ҳамда бу харажатларни молиялаштириш муаммоси кучайиб бораверади. Шунинг учун иқтисодиётни тартибга солиш, бандлик даражасини ошириш ва ялпи талабни қондириш мақсадида фискал ва пул-кредит сиёсатлари қўлланилади. Ушбу сиёсатларни қўллашдан асосий мақсад мамлакат ишлаб чиқаришини халқаро рақобатдан ҳимоя қилиш, ишсизлик даражасини энг паст ҳолатга келтириш ва халқ фаровонлигини оширишдан иборат.



3-чизма. Ишлаб чиқарувчиларга субсидия берилишининг иқтисодий оқибатлари

4. Импорт квоталари ва лицензияларни тақсимлаш услублари

Жаҳон амалиётида ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишнинг билвосита усулларига қараганда бевосита усуллари кенгроқ фойдаланилади. Бевосита усуллар мазмунига кўра, иқтисодий, маъмурий, меъёрий - ҳуқуқий кўринишга эга бўлиши мумкин. Лицензиялаш ва

квоталаш иқтисодий характердаги бевосита усуллар ичида кенг тарқалгани ҳисобланади.

Лицензиялаш — бу ташқи иқтисодий операцияларни амалга оширишга давлат ташкилотларидан рухсат олишнинг маълум тартибидир. Ташқи иқтисодий операцияларга маҳсулотлар, ишчи ва хизматчилар экспорти ҳамда молия операцияларини ўтказиш, хорижга ишчи кучини ишга жойлаштириш ва бошқалар киради.

Ўзбекистонда лицензиялар фақат давлат рўйхатида қайд этилган ташқи иқтисодий фаолият қатнашчиларига берилади. Уларни бошқа юридик шахсларга бериш тақиқланган.

Маҳсулотлар экспорти ва импортини лицензиялаш давлатга улар оқимини қаттиқ тартибга солиш, баъзи ҳолларда уларни вақтинча чегаралаш ва шу асосда ташқи иқтисодий тақчиллик ўсиши бартараф этилади ҳамда савдо балансининг тенглаштириш имконини беради. Умуман, импорт маҳсулотларга бериладиган лицензиялар қуйидаги усуллар ёрдамида жойлаштирилади.

1. Очиқ аукцион — давлат лицензияларни юқори нархларни таклиф қилган ишлаб чиқарувчиларга бериши.

2. Афзал кўриш тизими — давлат биринчи навбатда лицензияларни ишлаб чиқариш ҳажми жиҳатдан йирик бўлган фирма ва компанияларга ҳеч қандай шарт ва талабларсиз беради.

3. Харажат усули — давлат лицензияларни йирик ишлаб чиқариш қувватларига ва ресурсларга эга бўлган фирма ва компанияларга беради.

Маҳсулотлар, шунингдек, ишчи ва хизматчилар экспорти ва импортига лицензиялар бериш ҳуқуқига Ўзбекистон Республикасининг қуйидаги бошқарув ташкилотлари эга: Вазирлар Маҳкамаси, Молия, Адлия, Ички ишлар, Соғлиқни сақлаш, Халқ таълими вазирликлари, шунингдек, Марказий банк.

Белгиланган чегаралар доирасида амалга ошириладиган битимларга лицензиялар ҳар бир алоҳида битим учун мол етказиб бериш ҳажми ёки қийматига қараб Ташқи иқтисодий алоқалар вазирлиги томонидан берилади. Молия операцияларини ўтказишга лицензиялар асосан Республика Молия вазирлиги ва Марказий банк томонидан ўз ва хорижий банкларга, молия муассасаларига берилади. Улар молия-кредит муассасаларига мамлакат ичида ва унинг ташқарисида чет эл валютаси билан операцияларни амалга ошириш, хорижий молия-кредит муассасаларига эса ички бозорда юридик ва жисмоний шахсларга хизмат кўрсатиш ҳуқуқини беради.

Лицензиялаш билан бир каторда жаҳон амалиётида маҳсулотларни, шунингдек, ишчи кучи экспорт ва импортини чегаралаш мақсадида квоталаш кенг қўлланилади.

Бу усулнинг моҳияти шундан иборатки, унда ваколатли давлат ёки халқаро ташкилот алоҳида маҳсулотлар, хизматлар, мамлакатлар ва мамлакатлар гуруҳи бўйича маълум даврга экспорт ва импортга миқдорий ёки қиймат чегараларини белгилайди. Давлат томонидан тартибга солиш тадбири сифатида квоталаш тўлов балансларини ички бозорда талаб ва

таклифни мувозанатлаштириш учун музокараларда ўзаро келишувга эришиш учун қўлланилади.

Ўзбекистонда квоталаш халқ истеъмоли молларини ва стратегик хом ашёнинг муҳим турларини олиб чиқишни чегаралаш усули сифатида қўлланилмоқда.

Квоталаш фақат маҳсулот оқимларинигина эмас, балки ишчи кучи оқимларини тартибга солишда ҳам қўлланилади. Кўпгина ривожланган мамлакатлар ички меҳнат бозорини ҳимоялаш мақсадида хориждан ишчи кучи импортига квоталар ўрнатади.

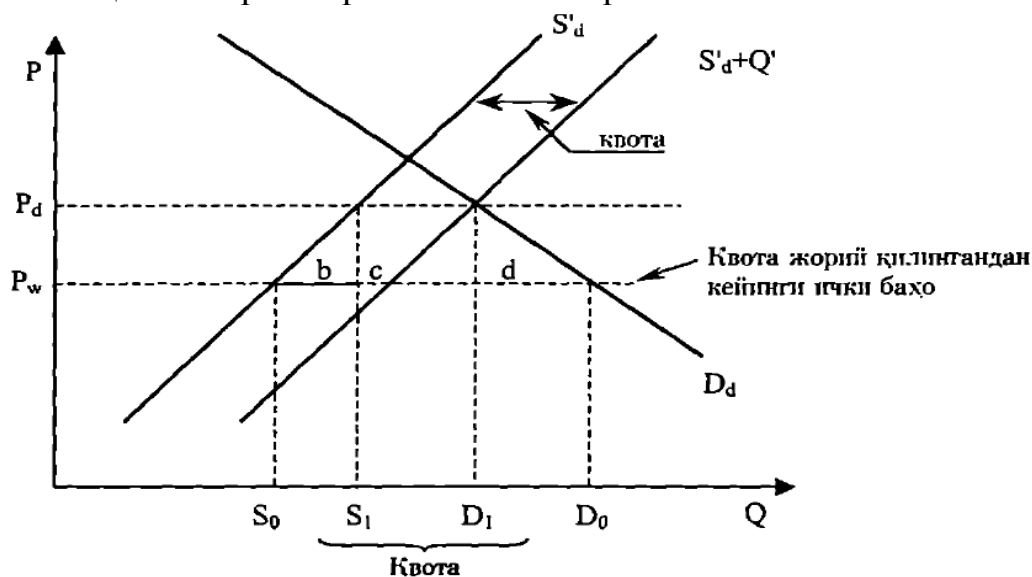
Ҳозирги вақтда квоталаш божларга нисбатан кўпроқ қўлланилишига иккита сабаб бор:

1. Тариф ставкалари халқаро савдо келишувларига асосан белгиланади. Айрим ҳолларда, мамлакатлар тариф ставкасини ошира олмайдилар ва шунинг учун иқтисодий рақобатдан ҳимоя қилиш мақсадида квоталарга эътиборни қаратишга мажбур бўлади.

2. Ҳимояга муҳтож тармоқлар ҳам импортга квоталар жорий қилишни қўллайди. Чунки, тарифни жорий қилишга нисбатан имтиёзли лицензиялар олиш осонроқдир.

Импорт квоталари эркин рақобат шароитига кўпроқ мос келади. Қуйидаги - чизмадан кўриниб турибдики, квоталар жорий қилиниши натижасида умумий фаровонликдаги йўқотишлар, тарифлар киритилганидаги сингари «в» ва «d» соҳалардан иборат бўлса, «с» соҳа рухсат этилган импортга устама нархларни кўрсатади ва аҳолидан лицензия берувчи ташкилотларга бериладиган трансфертни характерлайди.

Тарифларга нисбатан квоталарни жорий қилишдан кўриладиган фаровонликдаги йўқотишлар икки ҳолатда кўп бўлади. Биринчидан, квоталар маҳсулотлар импорт қилаётган миллий ишлаб чиқарувчилар ёки хорижий фирмалар монопол ҳукумронлиги даражасини оширса. Иккинчидан, импортга лицензиялар самарасиз жойлаштирилса.



4-чизма. Ташқи савдода квоталар қўлланилишининг иқтисодий оқибатлари

5. Экспорт субсидиялари ва компенсацион импорт божлари

Кўпчилик ҳолларда экспортни давлат томонидан рағбатлантириш тадбири сифатида кўпгина мамлакатларда экспорт субсидиялари қўлланилади. Бунда тажриба–конструкторлик ишлари ва экспортга мўлжалланган ишлаб чиқаришни бевосита молиялаштириш ёки бу мақсадларга давлат бюджетидан имтиёзли кредитлар бериш кўзда тутилади.

Экспорт субсидиялари турли шаклларда қўлланилади. Буларга:

- экспортёр фирмаларга ёки хорижий шерикларга паст фоизли кредитлар бериш;
- реклама харажатларини давлат ҳисобидан қоплаш, бозор конъюктураси ҳақида текин ахборот етказиб бериш;
- фирмаларга ишлаб чиқариш ҳажмидаги экспорт улушига мувофиқ солиқ имтиёзларини бериш;
- бевосита субсидиялаш киради.

Амалиётда энг кўп субсидия олувчи тармоқ қишлоқ хўжалиги ҳисобланади.

Экспорт субсидияларининг берилиши миллий ишлаб чиқарувчиларнинг ташқи бозорда рақобатбардошлигини оширади. Аммо импортёр давлатлар томонидан киритиладиган компенсацион импорт божлари бу ютуқни йўққа чиқариши мумкин. Оқибатда экспортёр давлат бюджети йўқотишга учрайди, импортёр давлат бюджети эса қўшимча даромад кўради. Бу тадбир демпингга қарши кураш кўринишларидан биридир.

Демпингга қарши қаратилган божлар жаҳон амалиётида кенг қўлланилиб, ўзида қўшимча импорт божларини акс эттиради. Улар одатда, жаҳон нархларидан ёки импорт қилаётган мамлакат ички нархларидан паст нархлар бўйича экспорт қилинаётган маҳсулотларга ўрнатилади. Бу божларни белгилаш ҳақидаги қарорни халқаро суд маҳаллий ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар мурожаатидан сўнг чиқаради ҳамда унинг миқдорини ва тўлаш тартибини белгилайди. Масалан, демпингга қарши божлар ўз валюта ресурсларини тўлдириш мақсадида жаҳон бозорига хом ашё ресурсларини экспорт қилишни кўпайтирган собиқ иттифоқдош республикаларга нисбатан фаол қўлланилмоқда.

6. Экспорт божлари ва экспортни ихтиёрий чеклаш

Экспортга тарифлар ёки экспорт божлари киритилишининг оқибати импорт божлари киритилиши оқибатининг айнан аксидир. 5-чизмадан кўриниб турибдики, экспорт божлари шароитида маҳсулотлар ички нархи (P_d) унинг ташқи нархидан (P_w) кам. Бундай вазиятларда ички истеъмол D_0 дан D_1 гача ўсади, ишлаб чиқариш S_0 дан S_1 гача, экспорт эса X_0 дан X_1 га камаяди.

Экспортга божларни жорий қилиш натижасида миллий ишлаб чиқарувчиларда ($a+b+c+d$) соҳаларда йўқотишга дуч бўладилар. Халқаро нархларга нисбатан ички нархнинг камайишидан истеъмолчилар «а» соҳада ютуққа эришса, давлат эса «с» соҳада даромадга эга бўлади. Соф йўқотишлар ($b+d$) соҳалардан иборат бўлади. Ихтиёрий равишда экспортни чеклаш

экспорт квоталарининг бир тури бўлиб, хориж мамлакатларининг айримларига “ихтиёрий” экспорт миқдорларини чеклашдан иборат.

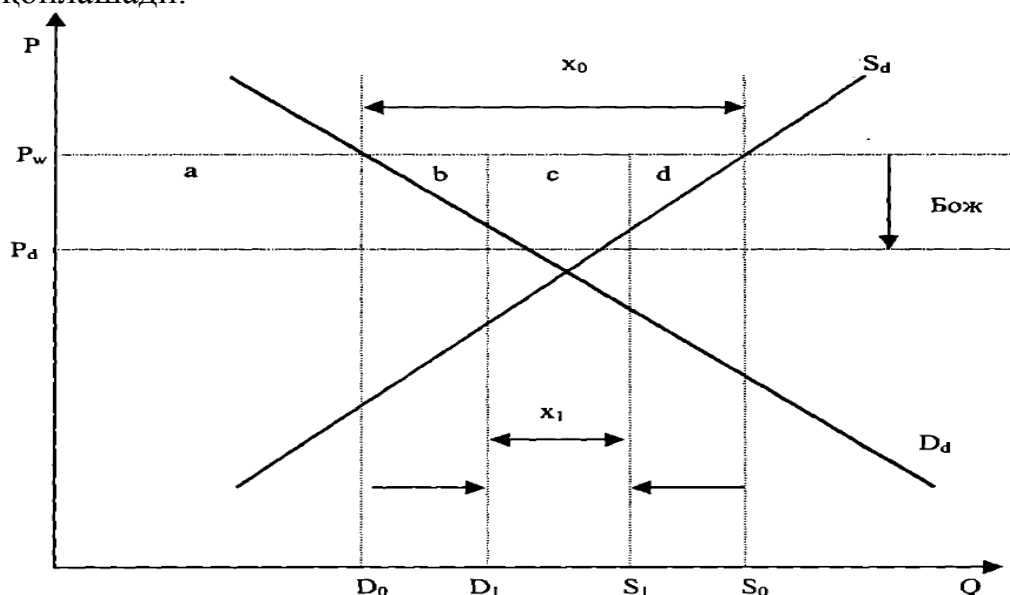
Бу ерда «ихтиёрий сўзи» шартли характерга эга. Чунки, экспорт қилаётган мамлакат савдо сиёсатида ўз ҳамкорлари томонидан бирорта нохушликка дуч келмаслиги учун экспорт миқдорини чеклайди.

Ихтиёрий равишда экспортни чеклаш икки хил хусусиятга эга:

1. Ихтиёрий равишда экспортни чеклаш миллий истеъмолчилар учун тариф ва квоталарни белгилашга нисбатан анча сезиларсиз. Шунинг учун истеъмолчилар уларни эътиборсиз қабул қиладилар ва ҳукуматга норозилик билдирмайдилар.

2. Ихтиёрий равишда экспортни чеклаш шароитида хориж истеъмолчилари улар сотиб олаётган экспорт маҳсулотига юқориноқ нарх белгилашлари мумкин.

Шундай қилиб, хорижликлар ихтиёрий равишда экспортни чеклаш шароитида экспортёр кўрган йуқотишларни нархларни ошириш ҳисобига қоплашади.



5-чизма. Экспорт тарифлари (экспорт божлари) жорий қилинишининг иқтисодий оқибатлари

Савдо сиёсатини амалга оширишнинг кўриб ўтилган усуллариининг ҳар бири ижобий жиҳатлари билан бирга салбий оқибатларга ҳам эга. Мамлакат иқтисодиётининг рақобатбардошлиги даражаси кучайиб боргани сари ташқи савдо либераллаштириб борилади. Мамлакатнинг халқаро савдо ташкилотларига аъзо бўлиши бу жараёнининг қонуний натижаларидан биридир. Ташқи савдони эркинланггирилиши иқтисодиётда бозор муносабатларини янада ривожлантиришга олиб келади.

Таянч иборалар: савдо сиёсати, ташқи савдо, халқаро савдо, божхона, тариф, нотариф, маъмурий тўсиқлар, лицензия, квота, демпинг, БСТ, қулай савдо режими.

Назорат саволлари:

1. Ташқи савдо сиёсатининг мақсад ва вазифалари.

2. Ташқи савдони тартибга солишнинг классик инструментларига тариф беринг.
3. Тарифларнинг миллий иқтисодиётга таъсири.
4. Ташқи савдони эркинлаштириш деганда нимани тушунаси?
5. Импортга тарифларнинг киритилишидан кўриладиган жамиятнинг соф йўқотишларини тушунтириб беринг.
6. Импортни ёқловчи фикрларга изоҳ беринг.
7. Ишлаб чиқарувчиларга субсидияларнинг импортга тарифлардан афзаллиги ва камчилиги нимада?
8. Импорт квоталарини киритилишининг иқтисодий оқибатлари нималарда кўринади?
9. Экспортни субсидиялаш усуллари моҳиятини тушунтириб беринг.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.
2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.
4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.
5. Ахмедов Д. Қ., Ишмухамедов А. Э., Жумаев Қ.Х., Жумаев З.А. Макроиқтисодиёт (Дарслик) - Т.: ТДИУ, 2004, 240 бет.
6. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
7. Тенденции развития международного торговля. Г.Муҳамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17
8. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.
9. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.
10. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

7-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОДА ЖАҲОН НАРХЛАРИ

РЕЖА:

1. Жаҳон нархлари тизими ва унга таъсир этувчи омиллар.
2. Халқаро савдода нархлар шаклланишига таъсир қилувчи омиллар.
3. Халқаро савдода нарх шаклланиши ва унинг асосий турлари
4. Халқаро савдо амалиётида нархни белгилашда экспорт харажатлари.
5. Халқаро савдода нархларни ҳисоблаш усуллари

1. Жаҳон нархлари тизими ва унга таъсир этувчи омиллар.

Жаҳон нархларини жамият учун ишлаб чиқарилган сифатли товарнинг жаҳон бозоридаги қийматининг пулдаги ифодаси билан аниқлаш мумкин.

Агар товар қуйидаги талабларга жавоб берса, товар нархини жаҳон нархига тенглаштириш мумкин:

1. Халқаро савдода доим йирик-йирик келишувнинг бўлиши;
2. Келишувлар махсус эмас. Тижоратга оид бўлиши лозим;
3. Келишувларни фақат эркин конвертирланувчи валютада тузиш;
4. Келишув ё экспорт, ёки импорт келишуви бўлиши лозим;
5. Барча операциялар бозорда эркин тартибда амалга оширилиши

зарур.

Амалиётда нарх даражасига ва динамикасига ҳар қандай ўзгаришлар, чунончи, ишлаб чиқаришда, тақсимлашда, айирбошлашда ва маълум бир товарни истемол қилишда юз берган ҳамда кўзда тутилган ўзгаришлар таъсир кўрсатади. Жаҳон нархи турли омиллар таъсири остида ташкил топади, бу омилларнинг энг муҳим хиллари қуйидагилар ҳисобланади:

1. Қиймат ва истемол таъсири;
2. Талаб ва таклифнинг нисбати;
3. Валюта курси (номинал ва реал) таъсири;
4. Йирик хўжалик юритувчи субъектлар ва ҳукумат институтлари таъсири;
5. Муайян келишувларни тузишдаги шартларнинг ўзига хос томонлари.

Қийматнинг пайдо бўлишида қийматнинг технологик асоси: фан-техника тараққиёти (ФТТ)нинг конструкторлик тармоғи узоқ муддатга мўлжалланган товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг асоси бўлиб, маҳсулот бирлиги учун сарфланадиган ресурслар сарфини камайтиришни шарт қилиб қўяди.

ФТТ конструкторлик тармоғи номенклатурадаги маҳсулотларни ишлаб чиқаришни кенгайтиришни ва хилларини кўпайтиришни, функционал хоссаларини яхшилашни таъминлайди. Бу қоидага кўра, илмий-тадқиқот ишлари ва ечимларига сарфланаётган харажатлар ўсиб боради. Бу сифатлироқ ва қимматроқ ресурслардан фойдаланиш ҳисобига бўлади.

Янгиликларни ишлаб чиқаришга жорий этиш босқичида маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар ошади, лекин ишлаб чиқариш жадал (интенсив) ривожлана бошлагандан кейин, янгилик орқасида тежамкорликка эришилгандан кейин маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар кенг миқёсда камаяди. Маҳсулот бирлигига сарфланадиган ресурслар сарфи

жисмоний меъёрининг камайтирилиши ресурслар нархининг кўтарилишига олиб келади.

Инфляция шароитида маҳсулот бирлиги учун белгиланган харажатлар ва маҳсулот нархи жисмоний меъёр харажат омилларини камайтириш ҳисобига ишлаб чиқариш омиллари нархига нисбатан секин ўсади. Бошқача қилиб айтганда, барча омиллар ишга солинган ишлаб чиқариш суръати қанча юқори бўлса, яъни маҳсулот бирлигига меҳнат ва капитал сарфи тез камайиб борса, маҳсулотга қўйиладиган нарх шунча секинлик билан ўсади.

Талаб ва таклиф нисбати. Таклифнинг эҳтиёждан ошиб кетиши маҳсулот етказиб берувчилар ўртасидаги рақобатни кучайтириб, маҳсулот нархининг пасайишига олиб келади. Нархнинг пасайиши эса, ўз навбатида, эҳтиёжнинг кенгайишига олиб келади ва эҳтиёж таклифдан ошиб кета бошлайди. Шундан кейин харидорлар ўртасида рақобат кучайиб, нархлар ўса бошлайди. Бу, ўз навбатида, эҳтиёжни маълум миқдорда қисқаришига олиб келади. Таклиф эҳтиёждан оша бошлайди. Баҳонинг қуйи чегараси самарали ишлаб чиқаришлар томонидан маҳсулот бирлигига қилинган харажат билан белгиланади; юқори чегараси самарали фаолият кўрсатилган ишлаб чиқарувчиларнинг маҳсулот бирлигига сарфланган харажатлари билан белгиланади. Мана шу билан “тебранувчанлик принципи” ифодаланади.

Нархларнинг тебраниш миқдори ўзининг тармоқ хусусиятларига эга. Хомашё тармоқларида нархларнинг ўзгариш диапазони қайта ишлаш саноатидаги нархларнинг ўзгариш диапазонида анча юқори.

Ташқи савдо валюта курсининг таъсири. Маълум бир давлатдан товар ва хизматлар экспортининг ўсиши чет элда миллий валютага бўлган эҳтиёжни оширади ва бир вақтнинг ўзида мазкур давлатда хорижий валютага бўлган таклифни шакллантиради. Маълум бир давлатда товар ва хизматларга импортнинг ошиши у ерда чет эл валютасиги бўлган эҳтиёжни вужудга келтиради ва хорижликлар учун миллий валюта таклифини шакллантиради.

Инфляцияни келтириб чиқарувчи омиллар. XX асрнинг иккинчи ярмида дунё бозорида нархларнинг кўтарилиши “таклиф инфляцияси” деб номланган ҳолат билан боғлиқ бўлган. Ушбу ҳолатда умумий нархнинг ўсиши табиий ресурсларга бўлган харажатларнинг ўсиб кетганида ифодаланади: нефть ва бошқа энергия манбаларини қазиб олиш ва анча қиммат бўлган энергия манбаларидан фойдаланиш муносабати билан уларнинг боҳоси ошиб кетган.

Классик назарияда инфляция – давлат бюджети тақчиллиги натижасида содир бўлиб, жаҳон бозорида долларда ифодаланган нархларга камроқ таъсир этади.

Инфляцияни тийиб туриш омили – ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш бўлиб. “таклиф инфляцияси” ишлаб чиқаришда материал ва энергия ҳажми сарфини камайтириш йўли билан босиб турилади, классик инфляция меҳнат ва капитал сарфини камайтириш орқали тийиб турилади.

Йирик хўжалик юритувчи субъектлар ва ҳукумат институтлари таъсири. Жаҳон ҳамжамияти дунё бозорида нархларни барқарор бўлишидан манфаатдор бўлиб, бу қуйидагиларда ифодаланади:

- барқарор нархлар жаҳон хўжалигининг мувозанатлашган ва жадал (интенсив) ривожини таъминловчи қулай инфляцион муҳитни ташкил этиш ва сақлашга имкон туғдиради;

- нархларнинг кескин ўзгариши товар ишлаб чиқарувчилар ҳамда товарлар ва хизматларни истеъмол қилувчилар манфаатларига зарари тегиши билан ижтимоий муносабатларни бевосита кескинлашувига олиб келади.

Ишлаб чиқарилаётган товар ва хизматларнинг жаҳон нархлари икки асосий даражада, яъни миллий ва халқаро даражада тартибга солинади. Нархлар иқтисодий ва маъмурий усуллар ёрдамида тартибга солинади.

Нархларни давлат томонидан тартибга солиш дейилганда бутун тизимнинг барқарор ривожланишига ёрдам бериш мақсадида нархларга қонунчилик, маъмурий ва молия-бюджет таъсирини ўтказиш тушунилади. Нархни давлат томонидан тартибга солиш шакллари турлича бўлади:

- ишлаб чиқариш соҳасида ва товар муомаласида давлатнинг бевосита иштироки;

- товар бозорида талаб эҳтиёжини ва таклиф мувозанатига таъсир ўтказиш;

- монополияга қарши қонунчилик воситасида таъсир этиш;

- даромадлар сиёсатини олиб бориш;

- пул муомаласи орқали бозор конъюнктурасини тартибга солиш;

- пул муомаласини аниқ ҳолатини ҳисобга олган ҳолда мазкур усулларни уйғунлаштириш;

- нархларни тартибга солишда бевосита ва билвосита усуллардан фойдаланиш.

Бевосита тартибга солиш усулидан асосан жамиятга хизмат қилувчи тармоқларда (энергетика, транспорт, алоқа, сув таъминоти ва ҳ.к.) фойдаланилади.

Нархлар ва тарифлар қоидага кўра, монополияларга нисбатан даромаднинг катта бўлмаган нормаси ва уларнинг аҳолига реализация қилинган товарларидан келган даромаднинг юқори нормасидан келиб чиқиб ўрнатилади.

Давлат нархлари ҳам аҳолига хизмат қилувчи тармоқларни рағбатлантириш ҳамда миллий иқтисодиёт ривожининг юқори суръатларини таъминлаш мақсадида тартибга солиувчи восита ҳисобланади.

Тартибга солишнинг бевосита усули сифатида (АҚШ, Франция, Бельгия, Нидерландия ва бошқа мамлакатлар) маъмурий нарх ўрнатиш усулидан фойдаланилади.

Нархларни тартибга солишнинг бу усули йирик монополиялар учун жуда қўл келади, улар товар ва хизматларни анча паст бўлган маъмурий нархларда сотиб олиб, фойда кўрадилар.

Нархларни билвосита тартибга солиш усулида қийматнинг шаклланишини аниқлаб берувчи омилларнинг таъсири кўзда тутилади. Энг аввало, ялпи талаб ва таклифни фискал-пул кредит ва валюта сиёсати орқали тартибга солиш кўзда тутилади. Бу ишлаб чиқариш ва бандликни рағбатлантириш ва шу орқали истеъмол бозорини тартибга солиш имконини

беради. Бундан ташқари, давлатнинг инвестиция, амортизация, табиий ренталар, иш ҳақи сиёсатлари чора-тадбирларидан ҳам нархларни билвосита тартибга солишда фойдаланади.

Давлат томонидан нархларни тартибга солиш, айниқса, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқариш ва сотишда кенг қўлланилади. Нархларни давлат томонидан тартибга солиш фермерлар ишлаб чиқарган маҳсулотлар нарhini бир хил даражада ушлаб туриш билан маълум миқдорда даромад олишлари ва жамғарма жамғаришларини таъминлашга ҳам қаратилган. Бу, ўз навбатида, қишлоқ хўжалигида кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнини таъминлаш имконини беради. Шунинг учун АҚШда қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг кафолатланган нархи даражасидан бозор нархи пасайиб кетгудек бўлса, давлат фермерларга федерал бюджетдан субсидиялар беради.

Ҳукумат ёки йирик хўжалик юритувчи субъектлар (ТМК, монополия ва бошқалар) жаҳондаги нарх даражасига демпинг орқали таъсир ўтказишлари мумкин. Бундан кўзланган мақсад маълум бир товар ёки товарлар гуруҳини жаҳон бозорида ички бозордаги нархга нисбатан арзонроқ сотиш билан ташқи бозорни эгаллашдан иборат. Бундан кўриладиган зарар ташқи бозордаги нархни кўтариш ҳамда импорт қилувчи мамлакатлар иқтисодиётига суқилиб кириш билан қопланади.

2. Халқаро савдода нархлар шаклланишига таъсир қилувчи омиллар

Алоҳида шартномалар асосида етказиб берилувчи малум бир товар ёки хизмат тури нархлари айнан шу хилдаги товар ва хизматларнинг жаҳон бозоридаги нарх даражасидан фарқ қилиши мумкин. Бу ҳолат товарнинг ўзига хос сифат белгалари, товарни юклаш ва ўрови, юкланган туркум (партия)нинг ҳажми, ҳар икки томон муносабатларининг характери билан боғлиқ ҳолда тузилган шартноманинг ўзига хос талаблари билан изоҳланади.

Халқаро савдода нархлар турларининг кўплиги шарт-шарроитларнинг ҳар хил эканлигини акс эттиради, мана шундай шароитда олди-сотди актлари тузилади. Кузатишлар жаҳон нархининг ўзгариб туриш тенденцияси ана шу шарт-шароитларга ҳам боғлиқ эканлигини кўрсатади. Товарларнинг ўзгарувчан нарhini аниқлаш твар сифатининг доимийлигини, бир хил шароитдаги юклаш ва тўловларнинг таққослаб кўришни талаб қилади. Шунинг учун товарнинг ташқи савдо нарhini асослаш, аниқлаш ва келишиб олишда келишувнинг ўзига хос томонларини белгилаб берувчи табиати ҳақида аниқ тушунча тасаввурига эга бўлиш керак.

Мисол учун технологик машина маҳсулотлари, мураккаб техника товарлари савдосини олиб кўрайлик, бу савдо ишлаб чиқарувчи – сотувчи ва истеъмолчи – харидорнинг бевосита иштирокида ўтказилиб, товарни етказиб беришнинг барча шарт-шароитлари келишиб олинади.

Келишув хизмати хилига қараб баҳонинг қуйидаги турлари мавжуд:

- эркин конвертирланадиган валютада тўланадиган савдо битимлари нархи;

- эркин конвертирланмайдиган валютада тўланадиган савдо битимлари нархи;

- клиринг келишувлари бўйича шаклланадиган нарх;
- носавдо операциялари бўйича шаклланган нарх;
- трансферт нархлар (фирма ичида).

Товар ва хизматларни олиб кириш – олиб чиқилишига қараб нархлар. FAS ва FOB экспорт нархларига ажратилади. Бу нархлар бўйича экспорт қилувчи фирма импорт қилувчига товар нархига транспорт харажатларини ҳам ўз ичига олган нархда сотади. Бунда товарни кема бортига (FAS) етказиб бериш, ёки юклаш харажатларини қўшиб ҳисоблаб кема бортига чиқариб бериш кўзда тутилади.

CIF импорт нархлари – FOB нархидан ташқари юкни экспорт қилувчи ёки импорт қилувчи мамлакат чегарасигача транспортда етказиб бериш ва суғурта харажатларини ўз ичига олади.

Келишувларни ўрнатиш қоидалари:

- шартнома нархи томонлар келишуви асосида белгиланади. Қоидага кўра, турли давлат ҳукуматлари ўртасидаги шартнома ва келишувлар асосида аниқланади;

- биржа котировкалари, аукцион савдолар нархлари;

- йирик фирмаларнинг таклиф нархлари ва амалдаги битимлар нархи;

- халқаро битимларда иштирок этувчи мамлакатларнинг ички улгуржи нархлари, бу нархлар экспорт ва импортнинг божхона божидан ва солиқлари ҳажмидан фарқ қилади.

Экспорт қилувчи мамлакатнинг экспорт нархи, асосий хомашё етказиб берувчи мамлакатлар нархлари, Ғарбий Европадаги йирик бозорларнинг импорт нархи жаҳон нархи бўла олиши мумкин.

Алюминий бўйича – Канаданинг экспорт нархи, ёғоч-тахта материаллари бўйича Швейцария нархи, каучук бўйича Сингапур биржасининг нархи, мўйна бўйича Нью-Йорк, Лондон ва бошқалар аукционлар нархларидир.

Амалиётда жаҳон бозорида ўз товарининг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида турли чегирмалар қўлланилади. Чегирмалар қўлланилганда ўрнатилган сумма олиб ташланган базис нарх –жаҳон нархи ҳисобланади.

Амалиётда қуйидаги чегирмалардан фойдаланилади:

- товарни нақд пулга сотиб олингандаги миқдори;

- прејскўрант баҳосидан умумий чегирмалар (асосан кичик ҳажмдаги товарлар учун белгиланади);

- деллерлик чегирмалари;

- махсус чегирмалар (идораларнинг имтиёзга эга категориялари учун).

Чегирма ўлчовининг ҳар бири аниқ бир ҳолатда алоҳида аниқланади ва қоида бўйича биринчи таклиф этилган баҳосидан 2-10 % атрофида бўлади. Аниқ шароитларда чегирма миқдори биринчи таклиф нархининг 20-30%ига етиши мумкин.

Жаҳон нархи даражаси, уннинг ўзгариб туриш тезлиги жуда кўп омиллар таъсирида бўлади:

- қиймат омили – ижтимоий зарурий меҳнат сарфининг ўзгариши;
- конъюнктура омили – талаб ва таклиф нисбатининг ўзгариши билан боғлиқ;

- давлат томонидан тартибга солиб туриш омили – давлатнинг халқаро савдо соҳасида олиб борадиган иқтисодий сиёсати;

- валюта-молия омили – валюта бозорининг аҳволи;

- сиёсий омил – ҳарбий сиёсий вазият.

XX асрнинг иккинчи ярмида мамлакатлар, дунё хўжалиги ҳамда иқтисодий муносабатларнинг иқтисодий-сиёсий ривожланиши ўзига хослиги жаҳон бозорида нархларнинг шаклланишида ўз ифодасини топади.

XX асрнинг иккинчи ярмида жаҳон нархларининг шаклланиш хусусиятлари:

1. XX асрнинг иккинчи ярмида экспорт нархлари ўсиши динамикасида кўтарилиш тенденцияси кузатилди, айниқса, хомашё гуруҳидаги ёнилғи нархи кўтарилди, озиқ-овқат маҳсулотлари нархларида унчалик катта кўтарилиш бўлмади. Нархларнинг биринчи марта кўтарилиши Иккинчи Жаҳон уруши билан боғлиқ бўлган бўлса, иккинчиси 1970 йил ўрталари бўлиб ўтган энергетика инқирози натижасида рўй берди.

2. XX асрнинг 50-60 йиллари жаҳон экспортининг барча товарларининг индекс нархи ўртача кўтарилиши билан характерланади;

3. XX асрнинг 80-90 йилларида озиқ-овқат маҳсулотлари, хомашёларнинг баъзи бир турлари, ёнилғи, тайёр маҳсулотлар нархи пасайди.

3. Халқаро савдода нарх шаклланиши ва унинг асосий турлари

Халқаро савдо операцияларида нархларнинг тўғри белгиланиши товарнинг сифати, тўлов лаёқати ва зиммасига олинган мажбуриятларни бажаришда ишончлилик билан бир қаторда фирманинг нуфузини белгилаб беради. Ҳар бир фирманинг тижорат муваффақиятига эришиш айнан нархларга боғлиқ бўлади, чунки самарали нарх сиёсати товарни сотишдан олинувчи фойда миқдорида бевосита таъсир кўрсатади. Фирманинг ташқи бозордаги барқарорлиги эса биринчи навбатда халқаро нарх тизимини ишлаб чиқиш ва кетма-кетликда амалга ошириш, уларни шакллантиришда белгиланган стратегияларга риоя қилишни талаб қилади. *Халқаро савдонинг базис нархлари, шартнома нархлари, ҳақиқий (реал) импорт (экспорт) нархларини ажратиб кўрсатиш мумкин.*

Базис нархлари аввалги даврда нарх динамикасининг умумий йўналишини ифодалайди. Одатда ташқи савдо (экспорт-импорт) шартномалари тузишда нарх шаклланишини таҳлил қилишда фойдаланилади.

Шартнома нархлари муайян шартномада қайд қилиниб, тузилган халқаро савдо битимларини ҳисоблаб туради. Шу сабабли у нарх тўғрисида энг тўлиқ маълумотларни беради. У одатда тижорат сири ҳисобланиб, шартноманинг битим шартларини шакллантирувчи конфиденциал қисмида кўрсатилади ва ошкор этилиши тақиқланади.

Реал экспорт (импорт) нархлари шартномани бажариш натижасида олинган амалдаги сотув (харид) нархидир. Одатда у шартномада кўрсатилган нархга мос келиши керак, бироқ баъзида томонларнинг ўзаро келишувлари асосида муайян шартномани бажаришда юзага келувчи шарт-шароитлардан келиб чиққан ҳолда қўшимча ёки чегирмалар миқдорига фарқ килиши мумкин. Халқаро савдо шартномаларини имзолашда хомашё қиймати, иш ҳақи ва транспорт харажатлари каби харажат омилларининг барқарор эмаслиги яққол кўзга ташланиб турганда харажатларда бўлажак ўзгаришлар ҳақида шартномага қайд этиб қўйиш мақсадга мувофиқ. Савдо алоқаларини амалга оширишда БМТнинг 1980 йилдаги «Халқаро товар олди-сотди шартномалари тўғрисида»ги Конвенциянинг асосий моддаларига асосан юзага келган халқаро савдо удумлари ва амалиётини ҳисобга олган ҳолда томонларнинг мажбуриятларини аниқ белгилаш муҳим аҳамият касб этади.

Халқаро бозорда қўлланувчи нарх стратегиялари ўртасида қуйидагиларни ажратиш кўрсатиш мумкин:

1. *«Қаймоғини олиш» стратегияси.* Бу стратегия халқаро бозор субъекти кучли рекламадан фойдаланган ҳолда ўз товарини ишлаб чиқариш нархларидан катта фарқ қилувчи нисбатан паст нархларда сотиш орқали юқори молиявий натижаларга эришишини назарда тутди. Одатда мазкур стратегия ишлаб чиқарувчи танланган бозор сегментида харид қобилиятининг юқорилигига ишонч ҳосил қилган пайтда янги товарларни сотишда қўлланади. Унинг афзаллиги шундаки, фирма қисқа вақт ичида ташқи бозордаги маркетинг харажатларини қоплаш ва иложи борица келажакда ўз маҳсулоларини чет эллик ҳамкорларга (харидорларга) сотишда маҳсулот нархини пасайтириш механизми-дан фойдаланиш имкониятига эга бўлади.

2. *«Кириб бориш» стратегияси.* Бу стратегия фирманинг қисқа вақт ичида катта бозор улушини эгаллаб олиш мақсадида нисбатан паст нархларда товар билан ташқи бозорга кириб боришни назарда тутди ва баъзида «ёриб кириш» стратегияси деб ҳам номланади. У халқ истеъмоли товарлари оддий технологиялар учун ишлаб чиқариш-техника йўналишидаги маҳсулотлар учун характерлидир. Ташқи бозорга ёриб кирилгандан сўнг нарх нормал даражагача кўтарилади. Ушбу стратегиянинг камчилиги халқаро бозорга кириб олгандан сўнг фирма узоқ вақт мобайнида мос келувчи нархларни бозордаги ўртача нархларга яқинлаштириш учун ҳаракат қилишидан иборат, чунки бу пайтда харидорлар дастлабки паст нархларга кўникиб қолган бўлади.

3. *«Сиқиб чиқариш сиёсати» стратегияси.* Мазкур кўп ҳолларда стратегия халқаро бозор субъектлари томонидан бошқа сотувчиларнинг худди шундай товарлари пайдо бўлишининг олдини олувчи жуда паст нархлардан фойдаланиш ҳисобига амалга оширилади. Бундай нарх сиёсатини фақатгина юқори сифатли ва оммавий ишлаб чиқарилувчи модификацияланган товар ишлаб чиқарувчи йирик компания ва фирмалар қўллаши мумкин. Гарчи бу товарлар дастлабки шаклида халқаро бозорда ҳаётийлик даврини яқинлашга яқин бўлса ҳам.

4. *«Нарх етакчиси» стратегияси.* У етакчи фирма ва ишлаб чиқарувчи компаниянинг нарх шаклланиш механизмидан фойдаланади. Бу эса етакчи «айёрлик» қилмаётган ва адашмаётган ҳолларда эргашиб боровчи фирмалар учун ўзига хос афзалликларга эга.

5. *«Табақалаштирилган нарх» стратегияси.* Ушбу стратегия осон сегментланувчи ташқи бозорда талаб даражаси юқори, шунингдек, харидорларнинг тақсимланган нархларни қабул қилиш имкониятлари мавжуд ҳолларда самарали бўлади. Мазкур стратегия халқаро бозорнинг турли қисмларида турли маҳсулотларни турли нархларда сотишни рағбатлантириш ёки ушлаб туришга имкон беради. Бундан ташқари, халқаро бозорда нарх стратегиясини ишлаб чиқишда нарх сиёсати шаклланишининг рақобатчиларга йўналиши, экспорт нархларининг халқаро сифат ва мослик стандартлари даражасига боғлиқлиги, халқаро бозор конъюнктурасининг, айниқса, қишлоқ хўжалик маҳсулолари соҳасида барқарор эмаслиги каби омилларни ҳам инобатга олиш зарур.

Халқаро бозорга чиқишда нарх *дискриминацияси* деб номланувчи сиёсатни амалга ошириш катта қизиқиш уйғотади. Бу сиёсатга кўра бир хил товар ёки хизматга жами ишлаб чиқариш ва муомала харажатларидан қатъий назар турли хил сотув нархларининг белгиланиши кўзда тутилади. Мазкур нарх сиёсатини сотувчи халқаро бозорни талабнинг турли нарх мослашувчанлигига эга бўлган алоҳида истеъмолчилар гуруҳларига тақсимлаш имкониятига эга бўлган ҳоллардагина амалга ошириш мумкин. Бундай шароитларда сотувчи харид нархини ўзи учун мақбул деб ҳисобловчи чет эллик харидорлар учун бир нарх, бундай юқори нархда сотиб олишга рози бўлмаган харидорлар учун эса арзонроқ нарх белгилайди. Бунда халқаро бозорнинг турли сегментларидаги харидорлар гуруҳларини бир-биридан ажратиб қўйиш учун мос келувчи чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ.

Халқаро бозорда мамлакатимиздаги фирмаларнинг нарх сиёсатини шакллантириш кўп жиҳатдан давлатнинг нархларни тартибга солишига боғлиқ бўлади. Маълумки, замонавий шароитларда мамлакатимиз иқтисодиётида ташқи иқтисодий фаолиятини маълум даражада эркинлаштириш йўли танланган бўлиб, бу йўлни ички инқироз характерида эга бўлган сабаблар, жумладан қуйидагилар асослаб беради:

- мамлакатимизда ишлаб чиқарилувчи товар маҳсулотларининг рақобатбардошлик кўрсаткичлари пастлиги;
- кўпчилик корхоналарнинг оғир молиявий аҳволи;
- жаҳонда маҳсулотларнинг истеъмол ва экология тавсифномаларига, шунингдек, маҳсулотнинг хавфсизлигига бўлган талаб кучайиб бораётган бир пайтда мамлакатдаги экспорт маҳсулотларини сертификациялаш ва назорат қилиш тизимларининг етарлича ривожланмаганлиги;
- мамлакатимиздаги ишлаб чиқарувчиларнинг халқаро бозорга кириб бориш шароитларини етарлича таъминлай олмайдиган бозор инфратузилмасининг мукамал эмаслиги;

- халқаро бозорда мамлакатимиздаги аксари корхоналар фаолиятининг мувофиқлаштирилмаганлиги ва кўп ҳолларда уларнинг махсус билимлари, маҳсулот ва хизматлар экспорти соҳасидаги тажрибаларининг камлиги;

- собиқ иттифоқ ҳудудидаги ва узоқ хориж мамлакатлари билан анъанавий ишлаб чиқариш-тижорат алоқаларининг бузилиши.

Булар ҳукумат томонидан халқаро савдо айланмаси барча иштирокчиларининг ташқи иқтисодий нарх стратегиясини тартибга солувчи ва ташкил этувчи асосий қонун ҳужжатларининг қабул қилинишига сабаб бўлди.

Ўзбекистонда нархни қўллаб-қувватлашнинг асосий йўналишлари қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- товар ва хизматлар экспортини билвосита солиққа тортишни камайтириш тадбирлари;

- экспортчиларни экспорт товар ва хизматларини реклама қилиш учун солиқ тўловларидан қисман озид қилиш;

- хўжалик судларида товар ва хизматларини ишлаб чиқариш ва экспорт қилиш билан боғлиқ даъво аризалари учун давлат божлари ҳажмини камайтириш;

- ўзбек экспортчилари илтимосига биноан дастлабки маркетинг тадқиқотларини амалга ошириш;

- бозор нархлари кафолатланган даражадан ҳам кескин пасайган ҳолларда давлат бюджетидан субсидия бериш шаклида дипломатик қўллаб-қувватлашни таъминлаш.

Экспорт нархлари шаклланишида давлатнинг роли мамлакатимизда ишлаб чиқарилувчи товарларнинг рақобатбардошлик кўрсаткичларини оширишга кўмаклашишдан иборат. Бундай ёрдам кўпинча яширин характерга эга бўлади. Экспорт қилиш мўлжалланган товарлар солиққа тортилмайди ёки кам миқдорда солиққа тортилади. Давлатнинг нархга таъсир кўрсатиш усулларида бири *демпинг*, яъни ташқи бозорда товарларни ички бозордаги нархдан паст нархга – айрим ҳолларда маҳсулот таннархидан ҳам арзонга сотиш ҳисобланади. Демпинг натижасида кўрилувчи зарар одатда ички бозорда монополия натижасида олинувчи жуда катта миқдордаги фойда ҳисобига қопланади. Демпинг фаолиятида бюджет маблағлари ҳисобига демпингни амалга оширишга ҳам мисол келтириш мумкин.

Маълумки, ҳар қандай экспорт нархларининг асосини жаҳон бозоридаги нархлар ташкил қилади. Шу сабабли жаҳон нархларини билиш мамлакатимиздаги ишлаб чиқарувчиларнинг тижорат муваффақияти гарови ҳисобланади. Товарларнинг халқаро савдо муомаласи ривожланиши, ишлаб чиқаришнинг байналминлашуви (халқаро миқёсда меҳнатнинг умумлашувини акс эттиради) билан маҳсулот қиймати байналминал тоифа(категория)га айланади. Айрим мамлакатларнинг миллий меҳнатлари жаҳон хўжалигида умумий меҳнатнинг бир қисми сифатида тан олинади, харажатлар эса индивидуал харажатлар шаклида намоён бўлади. Шунинг учун ҳам товар айирбошлаш халқаро товар айирбошлаш асосида амалга

оширилади. Бундай айирбошлаш асосида товарнинг миллий эмас, балки байналминал қиймати ётади. Бу қиймат дунёдаги ўртача нормал ишлаб чиқариш учун ижтимоий шароитларда товарни ишлаб чиқариш ва сотиш учун зарур бўлган вақт ёрдамида аниқланади.

Ишлаб чиқаришнинг байналминал нархи байналминал қийматнинг ўзгартирилган шаклини намоён этади. Бироқ бозор ҳўжалигида товар нархи талаб ва таклиф таъсири остида шаклланади. Сотувчи ҳар доим ўз товарини юқори нархда сотишга, харидор эса ўз навбатида, уни иложи борида арзон нархда сотиб олишга интилади. Талаб таклиф мутаносиблиги юзага келгандан сўнггина олди-сотди битими иштирокчиларини қониқтирувчи нарх юзага келади.

Талаб ва таклиф нуқтаи назаридан халқаро бозорнинг ўзига хослиги шундан иборатки, ишлаб чиқариш катта харажатлар билан амалга оширилувчи мамлакатлар ўз бозорларига нисбатан паст харажатлар билан ишлаб чиқарилган товар олиб киришни чеклаб, баъзида эса умуман тақиқлаб қўйиши мумкин бўлиб, бунга кўпинча божхона қоидалари асосида амалга оширилади. Халқаро бозорда рақобатчилик кураши жараёнида жаҳон миқёсидаги харажатлардан (ишлаб чиқаришнинг байналминал нархи) ташқари мазкур ишлаб чиқариш шароитларида товарнинг инсоннинг эҳтиёжларини қондириш қобилиятини ифодаловчи товарнинг истеъмол қиймати ҳам шаклланади. Демак, товарнинг истеъмол хусусиятлари ҳам нархнинг шаклланишига таъсир кўрсатади. Агар фирма халқаро бозорга юқори сифатли товар таклиф эта олса уларни юқори нархда сотиши ҳамда кўпроқ фойда олиши мумкин.

Шу тариқа, *жаҳон нархи* истеъмол қийматига эга бўлган сифатли товар ишлаб чиқаришнинг пул шаклидаги байналминал нархини ифодалайди. Бундан ташқари, жаҳон ҳўжалигида нарх шаклланишига дунёнинг кўплаб мамлакатларида ишлаб чиқариш корхоналарига эга бўлган ва бир қатор маҳсулотларни ишлаб чиқаришни монополлаштиришга ҳаракат қилувчи йирик трансмиллий корпорация ва концернлар ҳам таъсир кўрсатади. Нархни ошириш учун бу компаниялар сифат монополиясидан фойдаланадилар ҳамда айрим маҳсулот турларига ишлаб чиқаришнинг байналминал нархларидан фарқ қилувчи нархларни белгилайдилар. Бундай йирик концернлар таркибида бўлинмалар ўртасида тижорат операцияларини амалга оширишда қўлланувчи *трансферт нархларидан фойдаланилади*.

Замонавий халқаро бозор учун нархларнинг кўп сонлилиги, яъни битта товарнинг ўзига бир неча хил нархларининг мавжудлиги хосдир. *қуйидаги нарх даражалари мавжуд*:

- оддий тижорат битимлари бўйича нархлар, тўловларни эркин конвертацияланувчи, қисман конвертацияланувчи ёки умуман конвертацияланмайдиган валютада амалга ошириш асосида;

- клиринг келишувлари бўйича нархлар;

- халқаро ёрдам дастурлари бўйича нархлар.

Жаҳон нархлари даражаси ва динамикасини ўрганишда бу нархлар тўғрисидаги маълумотларнинг асосий манбаларини билиш зарур. Бу қаторга қуйидагиларни киритиш мумкин:

Газета, журнал, махсус бюллетень ва экспорт прејскурантларида чоп этилувчи *справочник нархлари*. Битимни имзолаш жараёнида ҳақиқий нархлар даражаси пастроқ бўлади. Бироқ ориентир нуқтаи назаридан жаҳон нархларини таҳлил қилиш ва дастлабки музокараларни ўтказиш даврида ушбу справочник нархлари катта роль ўйнайди. Бундай маълумотлар аввало нефть, кўмир, қора металл каби маҳсулотларнинг жаҳон нархига тааллуқлидир.

Халқаро савдо статистика нархлари халқаро савдодаги ҳақиқий нархларни акс эттиради. Одатда улар экспорт ва импорт қийматини уларнинг сонига тақсимлаш йўли билан аниқланади. Бу нархлар айрим муайян товарларнинг қийматини акс эттиради, чунки статистика ҳисоботларида товар позициялари товарларнинг техник тавсифномалари бўйича бир турдаги гуруҳларга тақсимланади. Халқаро савдо статистика нархлари айрим мамлакатлар халқаро савдо нархлари ва жаҳон нархларининг динамикасини тўғри тавсифлаб беради.

БМТ статистика бошқармаси ҳар ойда нарх индексларини, шунингдек, халқаро савдода иштирок этувчи энг муҳим товарларнинг нархларини «Monthly Bulletin Statistics» халқаро статистика бюллетенида чоп эттиради. Ўзбекистонда чет эл тижорат ахбороти бюллетени мунтазам юритилади.

Биржа котиловкаси товар биржаларида сотилувчи товарларнинг ҳақиқий нархларини акс эттиради. Биржа котиловкалари махсус биржа бюллетенларида ҳамда даврий матбуотда нашр этилади. Бироқ биржаларда чайқов операциялари кенг тарқалганлигини ҳисобга оладиган бўлсак, биржа котиловкаларидаги ўзгаришлар доим ҳам нарх ҳаракатидаги ҳақиқий тенденцияларни акс эттиравермайди.

Сўнгги пайтларда тобора кучайиб бораётган ахборот хизматлари бозори фақат босма(нашр) кўринишда бўлмасдан, электрон вариантларда бўлиши ахборотлар билан компьютер ёрдамида ишлашни анча осонлаштиради. Компьютер техникалари ёрдамида ахборот тўплаш, сақлаш ва узатиш суръатлари шиддат билан ўсмоқда. Бунда етакчи ўрин бутунжаҳон Интернет тармоғига тегишли бўлиб, у дунёнинг исталган бурчагида – миллий бозорлардан то етакчи халқаро бозорларгача - жаҳон нархлари ва конъюнктура ахборотларининг ўзгариши ҳақида бир зумда ва тўлиқ ахборот олишга имкон беради. Масалан, Тошкентда Халқаро биржа доимий ишлаб турувчи маълумотлар тўпламини яратиш мақсадида Интернет тармоғи имкониятларидан фойдаланган ҳолда «Электронинформсервис» тизимини модернизациялади. Халқаро биржада яратилган электрон-ахборот тизими ўз ичига асосий товарларнинг нархларига доир маълумотлар тўпламини ҳам киритади. У нарх даражасининг ўзгариши, айрим озиқ-овқат ва истеъмол маҳсулотлари нарх динамикаси ҳақидаги ҳар ойлик таҳлилий маълумотлар олишга имкон беради.

4. Халқаро савдо амалиётида нархни белгилашда экспорт харажатлари.

Халқаро савдо нархларининг шаклланишида тижоратчилар маҳсулотларни бошқа мамлакатга етказиб бериш билан боғлиқ қўшимча харажатларни ҳам инобатга олиши лозим. Одатда экспортчи олдига қуйидаги вазифалар қўйилади:

- товарни ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича барча харажатларни ҳисоб-китобларга киритиши мумкинми?

- ўз товарини унинг бевосита энг юқори харажатларини (материаллар, ходимлар, товар упаковки ва уни жўнатиш харажатлари) қисман қоплаши мумкин бўлган нархда сотишга мажбурми?

Экспорт нарх калькуляцияси ички нарх калькуляциясидан сотувчи бўйича қўшимча харажатларга, жумладан, қуйидагиларга фарқ қилади:

- сотувчи ва вакилларга комисион тўловлар;
- харидор мамлакатдаги импорт бўйича божхона харажатлари;
- мамлакат ташқарисидаги транспорт харажатлари;
- халқаро суғурта харажатлари;
- чет эллик харидорга мўлжалланган упаковка харажатлари;
- кутилмаган харажатларни қоплаш учун зарур бўлган заҳиралар;
- халқаро шартномаларни тузиш, сертификат ва бошқа ҳужжатларни расмийлаштириш учун харажатлар.

Халқаро савдо амалиёти харажатларни ҳисобга олган ҳолда нарх шаклланишининг иккита асосий йўналишини ажратиб кўрсатади: а) ўртача харажатлар плюс товар таннархига белгиланган устама кўринишидаги реал олиниши мумкин бўлган фойда; б) ишлаб чиқариш харажатлари, муомала харажатлари, юклама харажатлар плюс кутилаётган фойда.

Харажатларни ҳисоблаш ва уларни қисқартиришнинг асосий йўллари ишлаб топиш халқаро бозорни танлаган ишлаб чиқарувчилар учун нарх шаклланиши механизмининг асоси бўлиб хизмат қилади. Бозорда мавжуд талабни ҳисобга олган ҳолда нархни ҳисоблаш моделини танлашда мазкур товар бозорининг ҳолатини – унинг сегментацияси, талабнинг нарх эластиклиги ва харидор хулқ-атворида таъсир кўрсатувчи бошқа қўллаб омишларни ўрганиш зарур. Бу ҳолда ишлаб чиқариш харажатлари нархнинг энг кам даражасини ҳисоблаш учун белги вазифасини бажаради. Ташқи бозорга чиқишда экспортчи нарх ўзгарган ҳолатда талабнинг ўзгариш интенсивлигини акс эттирувчи талабнинг нарх эластиклик даражасини белгилаши муҳим. Эластик талабда бу коэффициент бирдан катта, ноэластик талабда эса бирга тенг ёки ундан кичик (нарх ва сотиш ҳажми бир хил ўзгарганда) бўлади. Нарх эластиклигини таклифга, яъни товар ишлаб чиқаришга нисбатан ҳам қўлласа бўлади. Нархнинг ўзгариши ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгаришига олиб келган ҳолларда таклиф ҳам эластик ҳисобланади. Ноэластик таклиф нарх ўзгаришида ишлаб чиқариш ҳажми тескари томонга ўзгариши билан тавсифланади.

Нархни ҳисоблашда бозор рақобатчилигидан келиб чиққан ҳолда бир вақтнинг ўзида товар нархи, жами харажатлар ва бозор талаби даражаси

ўртасидаги нисбатларда барқарор ҳолатни сақлаб қолиш қийин. Биринчи ўринга рақобатчиларнинг позицияси- уларнинг нархи, жами харажатлари, ҳисоб-китоб ва тўлов шакллари чиқади. Бундай ҳолатда асосий рақобатчининг нархига эътибор қаратиш, шартнома шартларини шакллантиришга ҳаракат қилиш, асосий рақобатчиларга қараганда жозибадор ва фойдалироқ сервис хизматини тақдим этиш лозим.

Экспортчи харидорлар қизиқишини ўз товарларига жалб қилиш ва халқаро бозордаги улушини кенгайтириш учун кўп ҳолларда янги товарга пасайтирилган нарх стратегиясини қўллайди. Экспорт нархлари одатда фирманинг халқаро савдо бўлими ходимлари томонидан «товарни ким сотса, унинг нархини ўша белгилайди» тамойили бўйича белгиланади. Экспорт қилувчи сотувчи зиммасидаги барча харажатлар маҳсулот нархига киритилади ва кўп ҳолларда товар нархининг ярмини ташкил этади. Одатда нархни ҳисоблаш бевосита ишлаб чиқариш харажатлари (асосий ва қўшимча материаллар қиймати, энергия манбалари, ишчи кучи, асосий фондлар амортизацияси) ва бевосита ишлаб чиқариш харажатларининг камида 25 %ини ташкил этувчи юклама харажатларни киритади. Бунда нафақат харажатларни қоплаши, балки ишлаб чиқаришнинг ривожланишини таъминловчи маълум бир фойда миқдорини ҳам ҳисобга олиш зарур. Бу миқдор бугунги кунда 15 %дан 50 %гача бўлиши мумкин.

6. Халқаро савдода нархларни ҳисоблаш усуллари

Экспорт нархини ҳисоблаш механизми ўз ичига қуйидагиларни киритади:

- мавжуд маълумотлардан экспорт қилиниши лозим бўлган товарга ўхшаш товарларнинг охириги йиллардаги нархлари тўғрисидаги маълумотлар танлаб олинади;

- сотиш тавсия этилаётган товарнинг асосий техник-иқтисодий кўрсаткичлари, жумладан, етказиб бериш шартлари ва нархлар олдиндан тайёрлаб қўйилган жадвалга киритилади;

- тижорат ўзгартишлари ёрдамида сотиш таклиф этилаётган товар нархи танланган бозорда сотиш шартларига келтирилади. Бунда мазкур товарнинг рақобатчи товаридан техник-иқтисодий фарқлари ҳисобга олинади (агар фарқ сизнинг фойдангизга бўлса, нарх ўсади, акс ҳолда эса - камаяди);

- рақобатчи товарлардан бир нечасини танлаш мақсадга мувофиқлиги сабабли ўртачалаштирилган нархни олиш зарур. Бу нарх харидор билан музокараларда бошланғич нарх вазифасини ўтайди. Экспортчи ўзининг тижорат таклифларида бошланғич нархни 10-20 %га ошириб қўяди ва аста-секинлик билан харидор учун мақбул даражагача туширади.

Импорт нархни ҳисоблашда унинг шаклланишидаги ўзига хосликларни ҳисобга олувчи бошқача тартиб белгиланган:

1. Харидор асосий ишлаб чиқарувчи фирмалардан ўзига керакли товарни етказиб бериш бўйича таклифларни сўрайди. Бу мақсадда ишлаб чиқарувчилар манзилига керакли маҳсулотга бўлган техник-иқтисодий талаблар ва уни етказиб беришнинг асосий шартлари юборилади.

2. Жавоб тариқасида олинган тижорат таклифлари (оферта) олдиндан тайёрлаб қўйилган ва таклиф этилаётган товарга қўйилган талаб бўйича техник-иқтисодий кўрсаткичлар, шунингдек, харидор фирмалар томонидан таклиф этилган нарх ва етказиб бериш шартлари кўрсатилган жадвалга киритилади.

3. Бу маълумотлар ҳар бир фирма бўйича тўғирлашлар ёрдамида ягона базисга келтирилади ва унинг асосида товарнинг келтирилиш нархи яратилади.

4. Жадвалдаги энг кичик нарх сотувчи билан келишишда асос қилиб олинади ва харидор учун қулай нархга келгунча туширилади.

Нархни ҳисоблаш бўйича барча жадваллар ҳар бир фирма томонидан товарнинг экспорт ва импорт нархининг шаклланиши ва тижорат айланмасидаги контрагентларнинг хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда алоҳида тузилади. Базис нархни аниқлаб олгач, фирма музокаралар жараёнида унинг даражасини ва бошқа тижорат шартларини дастлабки келишувларга нисбатан ўзгартириши мумкин. Шартномада музокараларда келишиб олинган базис нарх ва унинг таркибий қисмлари улуши, материаллар нархи ва инфляцияни ҳисобга олган ҳолда иш ҳақи ставкалари, шунингдек, белгиланган давр учун бу катталикларни аниқлаш тартиби, нарх ўзгаришлари қабул қилинишига сабаб бўлувчи манбалар қайд этилади.

Нархлар индекси нарх динамикасини акс эттирувчи нисбий кўрсаткичларни ифодалайди. Юқорида айтиб ўтилганидек, ҳукумат статистика органлари алоҳида товар гуруҳлари бўйича ички ва халқаро савдо индексларини мунтазам чоп этиб борадилар. Нархлар индекси доимо базис йилни кўрсатган ҳолда келтирилиб, унда индекс қиймати 100 га тенг деб олинади. Индивидуал ва умумий (гуруҳ) индексларни ажратиб кўрсатиш мумкин.

Индивидуал индекс (Т) ҳисобот давридаги (Я) муайян товар нархининг базис давридаги (Яр) нархга нисбати сифатида аниқланади. *Умумий индекс* агрегат индекс асосида аниқланади ва суръатда ҳисобот даврида ишлаб чиқарилган товарлар нархи суммаси, махражида эса ҳисобот даврида ишлаб чиқарилган товарлар суммасининг базис даврдаги нархга нисбатини акс эттиради. *Гуруҳ индексини* аниқлаш эса «тортиб кўриш» схемаси асосида амалга оширилади.

Тижорат ўзгартишларидан фойдаланиш ҳисоб-китоб учун жалб қилинувчи барча рақобатчи материаллар нархининг товарни сотиб олишга ягона тижорат шартларига келтирилишини англатади. Бу мақсадда рақобатчи материаллардан бири эталон деб қабул қилинади, қолганлари эса шу даражага келтирилади, яъни эталон сифатида қабул қилинган товарга ўхшаш товарни сотиб олиш учун тижорат шартларига ўзгартишлар киритишни ҳисобга олган ҳолда коррективовкаланади. Энг муҳим ва кенг тарқалган тижорат ўзгартишлар қаторига савдолашиши ўзгартишини киритиш мумкин.

Савдолашиши ўзгартиши дастлабки юқори кўтарилган нархдан чегирмалар берилишини ифодалайди. Унинг ҳажми одатда ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, жумладан, тижорат ва валюта таваккалчиликлари,

махсулотни тайёрлаш ва сотишда юзага келиши мумкин бўлган хатолар, шунингдек, рақобатчиларнинг нархи ва фирмаларнинг айнан сизнинг буюртмангизни олишдан манфаатдорлигига боғиқ бўлади. Бунга фирманинг молиявий барқарорлиги, унинг нуфузи ва жаҳон бозорида оммавийлиги, имиджи, харидорга муносабати, мамлакатдаги сиёсий ва иқтисодий вазият, ҳукумат субсидияларини олиш эҳтимоли ва шу кабилар ҳам таъсир кўрсатади.

Етказиб бериш муддатига ўзгартиш киритиш ҳам жуда муҳим бўлиб, ишлаб чиқариш харажатлари даражасини аниқлаб беради ва айниқса, ўзига хос машинасозлик қурилмалари ҳақида гап борганда муҳим аҳамият касб этади. товарни етказиб бериш муддатига киритилувчи ўзгариш катталиги, яъни ишлаб чиқариш харажатларида номинал иш ҳақи ставкалари динамикаси ишлаб чиқариш даврида материаллар нархини ҳисобга олиш буюртма берилган махсулотни ишлаб чиқариш жааёнининг узоқлиги ва ишлаб чиқарувчи мамлакатдаги инфляция суратларига бевосита боғлиқ бўлади.

Рақобатчи материал санасига ўзгартиш киритиш. Жаҳон нархлари даражасини аниқлаш ва кейинчалик шу асосда экспорт ёки импорт нархларини ҳисоблашда ўхшаш товарларнинг ўтган йиллардаги нархлари жалб қилинади. Бу нархлар етказиб берувчи мамлакатнинг мос келувчи экспорт нархлари индекси ёрдамида ва валютанинг харид қилиш қобилиятидаги ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда халқаро савдо нархи белгиланган йилдаги нарх даражасига яқинлаштирилади.

Етказиб бериладиган товарларнинг нархи қуйидагича аниқланади:

$$Ц = C + И + Я$$

бу ерда $Ц$ — асбоб-ускуна нархи; C — лойиҳалаш ва тайёрлаш қиймати; $И$ — ишлаб чиқариш харажатлари; $Я$ — нархнинг ўзгармас қисми (фойда, амортизация чегирмалари, юклама харажатлар);

Тўлов шартларига ўзгартиш киритиш. Шартнома муносабатларини расмийлаштиришда томонлар ҳисоб-китоб шаклларига катта эътибор қаратади: тўлов нақд пул кўринишида амалга ошириладими, аванс кўринишида амалга ошириладими, кредитгами ёки бошқа шаклдами? Халқаро нарх шаклланишида кредит бериш бўйича ўзгартишлар кўзда тутилади.

Аванс тўловлари маълум маънода таъминловчини импортчи томонидан кредитлаш шаклини ифодалайди. Шу сабабли аванс тўловлари мавжуд бўлган ҳолларда товар нархи одатда авансиз етказиб берилувчи товар солинувчи солиқдан кам бўлади. Тижорат ўзгартишлари қаторига юкни етказиб беришдаги қиймат ва шартларни ҳисобга олувчи ўзгартишларни ҳам киритиш мумкин. Масалан, агар товар СІР шартларида етказиб бериладиган бўлса унинг нархига **денгиз фрахти** ва суғурталаш қиймати ҳам қўшилади.

Халқаро маркетинг бўлими ходимларининг нарх динамикасини таҳлил қилиш ва уларни башорат қилишда халқаро савдо нархлари индексацияси ва тижорат ўзгартиришлари механизмларидан тўғри фойдаланиши муҳим аҳамият касб этади.

Ҳозирги пайтда нархларни ҳисоб-китоб қилишнинг бир қатор усуллари мавжуд, хусусан:

«Ўртача харажатлар плюс фойда» усули моҳиятининг ишлаб чиқарилган товар таннархига маълум миқдорда қўшимча нарх қўйилишидан иборат. Нарх ҳосил бўлиш жараёнини шаклантиришда стандарт қўшимча нархлардан фойдаланиш мантиқан тўғри келмайди. Оптимал нархни белгилаш учун ҳар бир минтақадаги рақобат ва жорий талабнинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олиш зарур. Шундай бўлсада, қўшимча нарх асосида нархларни ҳисоблаш услубияти тадбиркорлар орасида кенг тарқалиши ва қўлланишига бир қатор сабаблар мавжуд. Биринчидан, сотувчилар талабга қараганда харажатлардан кўпроқ хабардор бўлади. Нархни харажатларга боғлаб қўяр экан, сотувчи ўзи учун нарх ҳосил бўлиш муаммосини соддалаштиради. Унинг талабга қараб нархни тез-тез ўзгартириб туришига тўғри келмайди. Иккинчидан, агар бу усулдан тармоқдаги барча фирмалар фойдаланса бу фирмаларнинг нархлари деярли бир хил ва ўхшаш бўлади. Шу сабабли нарх рақобати минимумга тенг бўлади. Учинчидан, кўпчилик «ўртача харажатлар плюс фойда» усулини харидорларга нисбатан ҳам, сотувчиларга нисбатан ҳам адолатли ҳисоблайди. Талаб юқори бўлганда сотувчилар харидорлар ҳисобига бойлик орттирмайди ва шу билан бир пайтда киритилган капитал учун адолатли фойда нормасини олиш имкониятига эга бўлади.

Товарнинг ҳис қилинувчи қиймати асосидаги усулга кўра – нархни ҳисоб-китоб қилишда ўз товарларининг ҳис қилинувчи қийматидан келиб чиқилади. Нарх ҳосил бўлишининг асосий омили сотувчининг харажатлари эмас, балки товарнинг харидорлар томонидан қабул қилиниши, товарнинг у ёки бу хусусиятига харидорларнинг жавоби ҳисобланади. Истеъмолчилар онгида товарнинг қиймати ҳақида тасаввур уйғотиш учун маркетинг мажмуаларида харидорларга таъсир кўрсатишнинг нарх билан боғлиқ бўлмаган усуллари қўлланади. Бунда нарх товарнинг ҳис қилинаётган қийматига мос келиши, фирманинг нарх билан боғлиқ бўлмаган ютуқларини мустаҳкамлаши лозим бўлади. Бу масалан, турли жойдаги нуфузли супермаркетларда бир хил товарларнинг нархи турлича (масалан, сервис даражасидан келиб чиққан ҳолда) бўлишида намоён бўлади. Фирма тескари алоқа чора-тадбирлари асосида истеъмолчилар онгида рақобатчиларнинг товарлари ҳақида қайси қиймат тасаввурлари борлиги ва улар таклиф билан боғлиқ бўлган ҳар бир фойда учун қанча пул тўлашга тайёр эканликларини аниқлаши зарур. Агар сотувчи харидорнинг товар қиймати учун қабул қилиши мумкин бўлган нархдан қиммат сўраса фирманинг сотув ҳажми кутилгандан кам бўлиши мумкин. Кўплаб компаниялар ўз товарлари нархини сунъий равишда ошириб бориши сабабли уларнинг бозорда сотилиши қийин кечади. Қайсидир паллада бу ёндашув ўзини оқлайди ва бу ҳолда амалга оширилувчи агрессив нарх сиёсати бозорнинг чекланган сегментида муваффақият қозониши мумкин бўлади. Бошқа фирмалар эса, аксинча, ўз товарларига жуда паст нарх белгилайди. Бундай товарлар бозорда жуда яхши сотилсада, фирмага уларни ўз қийматига тенг бўлган нархда сотилгандан

кўра камроқ фойда келтиради.

Нархни жорий нархлар даражасида белгилаш усули бу – нархнинг жорий нарх даражаси асосида ўрнатилишидир. Фирма асосан рақобатчилар нархларидан келиб чиқади ва ишлаб чиқариш харажатлари ёки талаб даражасига кам эътибор қаратади. У нархни ўз рақобатчилари билан бир хил ёхуд улардан кам ёки кўп белгилаши мумкин. Олигополик соҳаларда барча фирмалар одатда бир нарх белгилайди. Кичикроқ фирмалар етакчи фирмалар ортидан бориб, ўз нархларини ишлаб чиқариш харажатлари ёки талабнинг ўзгаришига қараб эмас, балки етакчи фирмалар нархларига қараб ўзгартириб боради. Айрим фирмалар кичик миқдорда қўшимча мукофот белгилаши ёки чегирма бериши ва бу фарқни доимий равишда бир хил ушлаб туриши мумкин.

Нарх ҳосил бўлишининг бу усули жуда кенг тарқалган. Талабнинг мослашувчанлигини ўлчаш жуда қийин бўлган ҳолларда фирмалар назарида жорий нарх даражаси тармоқдаги жамоавий оқилликни (оқилоналик), адолатли фойда нормасига эга бўлишнинг кафолатини акс эттиргандай бўлади. Бундан ташқари, улар жорий нарх даражасини қўллаб-қувватлаш тармоқ доирасида мувозанатни сақлаб туришнинг гарови эканлигини ҳис қиладилар.

Ёпиқ савдо (харид) асосида нархни белгилаш усулининг моҳияти нархни белгилашда фирма нарх ва ишлаб чиқариш харажатлари ёки талаб кўрсаткичлари ўртасидаги алоқадан эмас, балки рақобатчиларнинг кутилаётган нархларидан келиб чиқишидан иборат. Фирма шартнома имзолашни истайди, бунинг учун эса бошқаларга нисбатан пастроқ нарх сўраш керак бўлади. Бироқ бу нарх маҳсулот таннархидан кам бўлмаслиги лозим, акс ҳолда фирманинг молиявий жиҳатдан зарар кўришига тўғри келади.

Якуний нарх белгилашда фирма юқоридаги барча усулларнинг мақсадини амалга ошириши – товарнинг якуний нархи белгиланиши лозим бўлган нарх диапазонини кичрайтириши лозим. Истеъмолчилар учун товар нархининг жозибадорлиги ва сотув ҳажмини ошириш мақсадида нархни тартибга солиш бўйича бир қатор чора-тадбирлар қўлланади. Булардан энг муҳими чегирма ва талабга йўналган ҳолда тартибга солиш ҳисобланади. Талабга йўналган ҳолда тартибга солиш истеъмолчиларнинг товар ва унинг нархига бўлган нуктаи назарини акс эттиради. У психологик нарх ҳосил бўлиши, нархларни бир қаторга қўйиш ҳамда имтиёзли нарх ҳосил бўлиш ёрдамида амалга оширилиши мумкин. Бунда фойдаланилувчи ёндашувлар асосан истеъмол товарлари бозорида истеъмолчилар психологиясини ўрганишга асосланган психологик нарх ҳосил бўлишида қўлланади.

Чакана савдода кўпинча нархларни бир қаторга қўйиш номи билан маълум бўлган усул қўлланади. Шунингдек, нарх линиялари ҳам мавжуд бўлиб, улар товарларни ҳар бир нарх маълум бир сифат даражасини акс эттирувчи нархлар диапазонида сотиш билан боғлиқ бўлади. Имтиёзли нарх ҳосил бўлиши нархнинг нормал нархдан пастлиги натижасида жозибадорлигига асосланади.

Халқаро савдода нарх ҳосил бўлишини такомиллаштиришнинг асосий йўна-лишлари каторида биринчи ўринда автоматлашган маълумотлар тўпламларини яратиш ҳисобига нарх билан боғлиқ ишларни компьютерлаштириш туради. Бу товар ва хизматларни етказиб беришнинг умумий тижорат ва техник-иқтисодий шароитларини ҳисобга олган ҳолда экспорт ва импорт нархларни аниқлаш механизмларини шакллантиришда қўлланувчи ахборот ҳажмини кўпайтиришга имкон беради. Автоматлашган маълумотлар тўпламларидан фойдаланиш ахборот излаб топиш учун сарфланувчи вақтни кескин қисқартириш, фойда-ланувчилар сўровларига асосан товар номенклатурасига доир маълумотларни сақлаш ва тақдим этиш масалаларини тезкорлик билан ҳал қилишга хизмат қилади. Бунда конъюнктура маълумотлар тўпламини шакллантиришнинг барча босқичларининг меҳнат сиғими анча камаяди.

Компьютер техникаларидан фойдаланиш куйидагилар ҳисобига нархни ҳисоб-китоб қилиш жараёнларини такомиллаштиришга имкон беради:

1) иқтисодий кўрсаткичларни танлаб олиш техникасининг бирламчи босқичи механизмларини такомиллаштириш. Кўрсаткичлар каторидан энг муҳимларини танлаб олиш учун компьютер ёрдамида ишлаб чиқилган дастур асосида барча асосий кўрсаткичларнинг жуфтли (нарх-кўрсаткич) корреляция коэффицентлари аниқланади, ундан сўнг олдиндан белгиланган қийматдан кичик (айтайлик, 0,8-0,9) бўлган корреляция коэффицентлари ва кўрсаткичлари автоматик равишда чиқариб ташланади;

2) регрессия тенгламасини танлаш. Регрессия тенгламасини танлаш (нархнинг математик модели) билан боғлиқ бўлган барча ҳисоб-китоблар автоматик равишда бажарилади. Компьютер стандарт алгоритм бўйича регрессия тенгламасини ечади ва нархни ҳисоблаш реал (ҳақиқий) нархлардан энг кам фарқ қилганларини танлаб олади;

3) нархни ҳисоблашнинг барча вариант ва моделларини оптималлаш. Мавжуд рақобатли материаллардан моделга техник-иқтисодий кўрсаткичлар ($X_1, X_2, \dots, X_n$) киритилади ва компьютер кўрсаткичларнинг турли хил рақамли қийматларида изланаётган оптимал нарх қийматини аниқлаб беради.

Шундай қилиб, конъюнктура-нарх ишларини компьютерлаштириш нархни ҳисоблашнинг математик моделини энг кам харажатлар билан ишлаб чиқиш ҳамда халқаро савдо иштирокчиларининг тижорат фаолияти самарадорлигини ошириш учун зарур шарт-шароитлар яратади.

Таянч иборалар: нарх, жаҳон нархлари, экспорт нархи, импорт нархи, жорий нархлар, келишув нархлари, биржа нархлари, очик савдо нархлари, аукцион нархи, денгиз фрахти, тижорат нархи.

Назорат учун саволлар:

1. Бошланғич шартнома ва реал нархларнинг моҳияти нимада?
2. Халқаро бозорда нарх стратегияси қандай?
3. Ўзбек товарлари экспорти нархини қўллаб-қувватлашнинг асосий йўналишларини айтиб беринг.
4. Экспорт нархларини шакллантиришда давлатнинг роли қандай?
5. Жаҳон нархлари тушунчасини изоҳлаб беринг.

6. Жаҳон нархлари тўғрисидаги маълумотларнинг қандай манбалари мавжуд?

7. Экспорт ва импорт нархлари қай тариқа ҳисобланади?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлан-тиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.

2. Асосий вазиғамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазиғамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услугий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.

2. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқироzi, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.

3. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

4. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17

5. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.

6. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.

7. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.

8. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вўзов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.

9. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

10. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

8-МАВЗУ. ХАЛҚАРО ҲИСОБ-КИТОБЛАР МЕХАНИЗМИ РЕЖА

1. Халқаро ҳисоб-китоблар тушунчаси ва унинг зарурлиги.
2. Халқаро савдода банк ўтказмаларининг ўрни ва аҳамияти.
3. Очиқ ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китоблар, уларнинг ўзига хос хусусиятлари ва амалга ошириш усуллари.
4. Халқаро ҳисоб-китобларда инкассонинг ўрни, унинг турлари ва амалга ошириш тартиби.
5. Халқаро савдода тўловларни суғурталаш борасида ҳужжатлаштирилган аккредитивнинг роли, унинг шакллари ва амалга ошириш тартиби.
6. Чек шаклидаги ҳисоб-китоблар, унинг турлари ва ўзига хос хусусиятлари.
7. Халқаро ҳисоб-китобларда SWIFT тизими.

1. Халқаро ҳисоб-китоблар тушунчаси ва унинг зарурлиги

Бозор иқтисодиёти шароитида тижорат банклари нафақат мамлакат ичкарасида, балки бошқа мамлакатлар билан ҳам турли хил операцияларни олиб борадилар. Бундай операцияларга халқаро операциялар дейилади.

Халқаро операциялар халқаро савдода иштирок қилувчилар ўртасидаги муносабатларни, ссуда капитали бозорида инвестиция фаолиятини юритувчи субъектларни, туризм, хорижий қимматли қоғозларни сотиб олиш ва сотиш, валютани айирбошлаш, чек, вексель, инкассация учун банк акцептларини қабул қилиш билан шуғулланувчи мижозлар томонидан талаб қилинадиган хизматларни ўз ичига олади.

Халқаро операциялардан банкларга тушадиган даромаднинг энг асосий қисмини кредит беришдан тушадиган даромадлар ташкил қилади.

Халқаро савдони банк томонидан кредитлаш товар ва товар ҳужжатларини гаровга олиш асосида кредит бериш, вексель бўйича ва акцепт кредитларини, банк ссудаларини бериш шаклида амалга оширилади. Ташқи савдони кредитлашнинг янги шаклларига лизинг, факторинг ва форфейтинглаш кабиларни киритиш мумкин.

Халқаро операцияларнинг яна бир тури бу банкларнинг валюта операциялари ҳисобланади. Банкнинг бир валютани бошқа валютага алмаштириш билан боғлиқ халқаро операциялари валюта операциялари дейилади. Уларни амалга ошириш зарурияти мавжудлигининг асосий сабаби халқаро савдо, халқаро кредит ва хизматлар бўйича ҳисоблашишларда ягона тўлов воситасига эга бўлиши зарурлиги ҳисобланади.

Банклар бир-бири билан бевосита (ёки брокерлар орқали) мижозлари билан валюта операцияларни халқаро банклараро валюта бозорида ва биржаларда олиб боради. Валюта шартномаларининг асосий қисми халқаро банклараро валюта бозорида тижорат банклари ўртасида имзоланади.

Валюта чекланишлари йўқ ёки сезиларли бўлмаган давлатларда (АҚШ, Япония, ГФР, Буюк Британия, Гонконг, БАА ва бошқ.) валюта операцияларини ихтиёрий банк амалга ошириш мумкин. Миллий валюта

конвертирланмаган давлатларда валюта операцияларини фақатгина давлат рухсат берган банклар амалга оширади. Улар нафақат валютани сотади ва сотиб олади, балки хорижий валюта захираларини сақлайди ва валюта курсларини аниқлайди.

Халқаро ҳисоб-китобларнинг вужудга келиши ва такомиллашиб бориши биринчи навбатда, товар ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятининг ривожланиб миллий доирадан четга чиқиши ҳамда байналминаллашуви, халқаро меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви билан боғлиқ. Халқаро ҳисоб-китобда товарларни ишлаб чиқариш ва сотиш даврининг бир-бирига мос келмаслиги натижасида қийматларнинг алоҳида ҳаракати юзага келади. Халқаро ҳисоб-китоблар товар ва хизматлар бўйича ташқи савдони, мамлакатлараро кредит ва капиталлар ҳаракатини, чет элда объектларни қуриш, ривожланаётган мамлакатларга иқтисодий ёрдам бериш ва бошқа турдаги нотижорат операцияларини ўз ичига олади.

Халқаро ҳисоб-китоб - бу турли мамлакатлардаги юридик ва жисмоний шахсларнинг ўзаро иқтисодий, сиёсий ва маданий алоқа қилишлиги натижасида юзага келадиган пулли талаб ва мажбуриятлар бўйича тўловларни амалга ошириш механизмидир. Халқаро ҳисоб-китоб, бир томондан, мамлакатлараро қабул қилинган қонуний ҳужжат ва анъаналарга риоя қилса, иккинчи томондан, тижорат банкларининг ҳар кунлик амалий фаолиятида муҳим ўрин тутади. Халқаро ҳисоб-китобларда асосий ролни жаҳонда етакчи ўринни эгаллаган йирик банклар ўйнайди. Уларнинг халқаро ҳисоб-китобга таъсир кўрсатиш даражаси ушбу банклар жойлашган мамлакатларнинг ташқи иқтисодий алоқалар масштаби, миллий валютасининг жаҳон оборотида тутган салмоғи, ихтисослашуви, молиявий ҳолати, бизнес оламида эришган обрўси каби муҳим иқтисодий кўрсаткичларга боғлиқ. Банклар ўзаро ҳисоб-китоб операциясини бажариш учун “ностро” (ушбу банкнинг хорижий банкдаги) ёки “востро” (хорижий банкнинг ушбу банкдаги) ҳисобварағини очиш орқали чет эллик банклар билан ўрнатилган вакиллик муносабатидан ва чет элдаги бўлинмаларидан фойдаланадилар. Вакиллик келишувида ҳисоб-китоб юритиш тартиби, комиссия миқдори, сарфланган маблағларни тўлдириш усули каби муҳим масалалар ҳал қилинади. Халқаро ҳисоб-китобларни ўз вақтида ва самарали амалга ошириш учун банклар турли валюталарда бажариш керак бўлган тўловларнинг таркиби ва муддатига мос равишда валюта позицияларини ташкил қиладилар, ўз валюта захиралари бўйича диверсификация сиёсатини олиб борадилар. Мумкин қадар юқори даромад олишга интилиш мақсадида банклар «ностро» ҳисобварағида минимал маблағ қолдиғини жойлаштириб, жаҳоннинг ссуда капиталлар бозорига, шу жумладан евробозорга, валюта активларини жойлаштиришни афзал кўрадилар.

Халқаро ҳисоб-китоб борасидаги банкларнинг фаолиятини, бир томондан, ички миллий қонунчилик меъёrlари бошқарса, иккинчи томондан, халқаро қонун-қоида ва анъаналар кўринишидаги ҳужжатлар ёки алоҳида мамлакатларнинг ўзаро келишуви асосида тартибга солинади.

Ҳозирги даврда мамлакатлараро иқтисодий алоқаларда қўлланиладиган ҳисоб-китобларнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

1. Банк ўтказмаси;
2. Очiq ҳисобварағи бўйича ҳисоб-китоблар;
3. Инкассо;
4. Хужжатлаштирилган аккредитив;
5. Чек ва векселлар.

Халқаро ҳисоб-китобларнинг қуйидаги хусусиятлари мавжуд:

1. Импортёрлар, экспортёрлар ва уларнинг банклари товар ҳамда тўлов ҳужжатларини расмийлаштириш, жўнатиш, қайта ишлаш, шунингдек, тўловнинг ўзини амалга ошириш билан боғлиқ ташқи савдо шартномасидан мутлақо алоҳида, бироқ унга асосланган ҳолда ўзаро муносабат ўрнатадилар.

2. Халқаро ҳисоб-китоблар миллий қонунчилик норматив актлари ҳамда халқаро банк қоида ва анъаналари орқали тартибга солинади.

3. Халқаро ҳисоб-китоб операцияларини умумлаштириш зарурияти мавжуд.

Бунга объектив сабаб – ҳўжалик алоқаларининг байналминаллашуви ва банк операцияларининг универсаллашув жараёни дунё бўйлаб юз бераётганидир. Масалан, 1930 ва 1931 йилларда Женева конференциясида Вексель ва Чек конвенцияси қабул қилинган. Бу конвенциялар халқаро ҳисоб-китобларда вексель ва чек муомаласи бўйича юзага келиши мумкин бўлган мураккабликларнинг олдини олишга хизмат қилади. Бундан ташқари Халқаро Савдо Палатаси томонидан ишлаб чиқилган ҳужжатлаштирилган аккредитив ва инкассо бўйича умумлаштирилган қоидалар ушбу операцияларни амалга оширишда турли мураккабликлардан ва рисклардан сақланиб операцияларнинг муваффақиятли кечишига ёрдам беради.

4. Халқаро ҳисоб-китоблар, одатда, ҳужжатлаштириш ҳарактерига эга бўлади, яъни молиявий ва тижорат ҳужжатларига асосида амалга оширилади. Молиявий ҳужжатларга қуйидагилар киради:

- оддий вексел;
- ўтказма вексел;
- чек;
- тўлов тилхати.

Тижорат ҳужжатларига қуйидагилар киради:

- Ҳисоб-фактура;
- Транспорт ҳужжатлари (коносамент, темир йўл, автомобиль ва авиаташув ҳужжатлари, почта квитанцияси, юк ташишнинг аралаш транспорт ҳужжатлари);
- Суғурта ҳужжатлари (суғурта полиси, суғурта сертификати);
- Бошқа ҳужжатлар - келиб чиқиш ва сифат сертификати, спецификация, божхона ва консуллик ҳисобварақлари ва шу кабилар. Банк ушбу ҳужжатларнинг мазмунига ва тўлиқлигига жиддий эътибор билан текширади.

5. Халқаро ҳисоб-китоблар турли валюталарда амалга оширилади. Шунинг учун ҳам улар валюта операциялари билан бевосита узвий боғлиқдир. Валюта курсларининг тебраниши халқаро ҳисоб-китоблар динамикасига таъсир кўрсатади.

Халқаро ҳисоб-китоб шакллариининг танланишига қатор омиллар таъсир кўрсатади:

- товар тури (мисол учун асбоб-ускуна ва озиқ-овқат маҳсулотлари бўйича олиб бориладиган ҳисоб-китоб шакллари уларнинг хусусиятларидан келиб чиқиб бир-биридан кескин фарқ қилади);
 - кредит шартномасининг мавжудлиги;
 - ташқи савдо бўйича контрагентларнинг тўловга қобилияти ва бизнес оламидаги обрўси;
 - жаҳон бозоридаги мазкур товарга бўлган талаб ва таклиф даражаси.
- Битимда халқаро ҳисоб-китобларнинг шарти ва шакли қатъий белгиланади.

2. Халқаро савдода банк ўтказмаларининг ўрни ва аҳамияти.

Банк ўтказмаси бир банкнинг бошқа бир банкка олувчига (бенефициарга) муайян бир суммани тўлаш ҳақидаги топшириғини ўзида ифодалайди. Ўз маблағларини маълум бир мақсадда ўтказмоқчи бўлган мижознинг кўрсатмасига асосланган ҳолда банк бундай топшириқни бериши мумкин. Бунда валюта маблағлари бенефициарга ҳеч бир шартсиз ёки маълум бир ҳужжатларни тақдим қилиш асосида берилиши мумкин.

Банк ўтказмаси шаклида тижорат операциялари бўйича ҳисоб-китоблар қуйидагича амалга оширилади:

1) Экспортёр ва импортёр томонидан шартнома имзоланади. Шартномада ҳисоб-китоб шакли ва шартлари белгиланади.

2) Экспортёр битимда кўрсатилган вақт ичида товарни жўнатади.

3) Экспортёр юк ташувчи ташкилотлардан транспорт ҳужжатларини олади.

4) Транспорт ҳужжатларини бошқа ҳужжатлар тўплами билан бирга импортёрга юборади.

5) Ҳужжатларни олгандан сўнг товарга эгалик ҳуқуқи импортёрга ўтади ва у ўз банкига пулни ўтказиш тўғрисидаги аризани тақдим қилади.

6) Импортёрнинг банки аризага асосланган ҳолда тўловни бажариш топшириғини экспортёрнинг банкига почта ёки телеграф орқали узатиш йўли билан ўтказмани амалга оширади.

7) Экспортёрнинг банки тўлов топшириғини олгандан кейин унинг тўғри тўлдирилганлигини текширади (агар бенефициарнинг номи, адреси ноаниқ ёки хато кўрсатилган бўлса, банк тўловни бажармай қайтариб юбориши ҳам мумкин) ва экспорт тушумини бенефициарнинг ҳисобварағига ўтказиш, сўнгра экспортёрга хабар беради.

Шартномада импортёр томонидан экспортёрга кредит берилиши, яъни етказиб бериладиган товар учун олдиндан аванс тўловини амалга ошириш кераклиги кўзда тутилган бўлиши ҳам мумкин. Бундай ҳолатларда импортёр битимда кўрсатилган вақт ичида экспортёрга валютани ўтказиш тўғрисида ўз

банкига кўрсатма беради. Шундан сўнгина экспортёр товарни жўнатади ва ҳужжатлар тўпламини импортёрга юборади.

Банк ўтказмаси шаклидаги ҳисоб-китобларда шартномада қатнашувчи томонлардан бири доимо маълум даражада риска тортилган бўлади. Экспортёр учун товар тўлиқ жўнатилгандан сўнг якуний ҳисоб-китоблар амалга оширилмай қолиш хавфи ва импортёр учун эса аванс тўловлари бажарилгандан сўнг товар етказилмай қолиш хавфи мавжуд, шунинг учун ҳам жаҳон амалиётида етказиб берилган товарлар учун ҳисоб-китобнинг ушбу шакли маълум даражада чекланган бўлиб ҳар доим ҳам қўлланилавермайди, одатда халқаро ҳисоб-китобда бошқа ҳисоб-китоб шакллари (ҳужжатлаштирилган аккредитив ва инкассо) билан биргаликда қўлланилади. Масалан, етказилиб бериладиган товарлар учун аккредитив бўйича инкассога олинган ҳужжатлар бўйича товар суммасининг 10-15 %и тўланилиб, 75-80 % суммасига эса векселлар ёзилиши ва қолган 5-10 %и банк ўтказмаси тариқасида олдиндан аванс сифатида ёки импортёр томонидан товарлар текширилгандан сўнг тўланиши кўзда тутилган бўлиши мумкин.

Бундан ташқари олинган тижорат кредитларини қоплашда ва инкассони тўлашда банк ўтказмасидан фойдаланилиши мумкин.

Сўнгги йилларда транспорт воситалари орқали товарни етказиб бериш муддати тезлашаётганлиги сабабли халқаро ҳисоб-китобларда шартномага кўра товар қийматининг тўлиқ тўлови бўйича банк ўтказмаларининг қўлланилиш ҳиссаси ошиб бормоқда. Бунда товар жўнатилганлиги тўғрисида экспортёр томонидан хабар берилгандан сўнг ва тижорат ҳужжатлари бевосита харидорга жўнатилгандан сўнг банк ўтказмаси амалга оширилади. Бундай ҳолатларда импортёр томонидан товарни ўз вақтида тўлаш тўғрисидаги банк кафолати тўловнинг таъминоти сифатида хизмат қилади.

Банк ўтказмаси шаклидаги ҳисоб-китоблар қўлланилишида ўзининг соддалиги билан бошқа ҳисоб-китоб шаклларида ажралиб туради, чунки валюта маблағларини ўтказувчи мижозга аризадан бошқа тижорат ҳужжатларини расмийлаштириш ва банкка тақдим этишни талаб қилмайди.

Ўзбекистон Республикасида бугунги кунда ваколатли банклар экспорт ва импорт операциялари бўйича банк ўтказмаси шаклида ҳисоб-китобларни амалга оширмоқдалар. Ваколатли банклар экспорт қилинган товарлар ва кўрсатилган хизматлар бўйича ҳисоб-китобларни амалга ошираётганда Ўзбекистон Республикаси ҳудудида жойлашган бенефициар фойдасига тўловни ўтказиш тўғрисидаги хорижий банклар топшириғини бажарадилар, бунда тўланаётган сумманинг қандай қопланилиши кўрсатилган бўлиши керак.

Тўлов топшириғи бенефициар томонидан маълум тижорат ёки молиявий ҳужжатлар тақдим қилингандан сўнггина (ҳужжатлаштирилган ўтказмада) унга тўланишини кўзда тутиши мумкин. Бундай ҳолатларда тегишли ҳужжатлар тақдим қилингунича бенефициар ҳисобварағига шартли равишда сумма ўтказилади. Агарда сумма ўтказилган кундан бошлаб 15 кун ичида экспортёр ҳужжатларни тақдим қилмаса, унинг ҳисобварағидан ўтказма суммаси ҳисобдан чиқарилади ва хорижий банкка ўтказма хусусида

кўрсатма берилиши ҳақида сўров юборилади.

Импорт қилинган товарлар ва хизматлар учун банк ўтказмаси шаклидаги ҳисоб-китоблар ўрнатилган тартибда тўлдирилган ўтказма аризасига асосланган ҳолда амалга оширилади. Бунда ариза берувчи шахс қуйидагиларни эътиборга олиши зарур:

❖ агар шартномада кўрсатилган товарларни баҳолаш валютаси ва тўлов валютаси турлича бўлса, аризада қайта ҳисоблаш курси ёки курсни аниқлаш усули кўрсатилган бўлиши шарт. Бунда қайта ҳисоблашда юзага келадиган курслар орасидаги фарқ ариза берувчи шахснинг ҳисобидан қопланади;

❖ агар ваколатли банкларда ҳисобда турган ҳужжатларни (масалан, векселларни) тўлаш учун ўтказма амалга ошириладиган бўлса, у ҳолда ҳужжат рақами, тўлов муддати ва манзили (банк, шаҳар, мамлакат), асосий қарз ва кредит учун фоиз суммаси кўрсатилган бўлиши керак;

❖ агар Ўзбекистон Республикасига экспорт қилинган товар учун тўлов амалга ошириладиган бўлса, мамлакатга товарнинг етиб келиш муддати ҳам кўрсатилган бўлиши лозим;

❖ бенефициарнинг номи ва манзили, унинг банки, махсус техник терминлар инглиз тилида тўлдирилган бўлиши керак.

Бенефициарнинг номи ва манзилида, хорижий валютанинг номи ва суммасида хатоликка йўл қўйилиб, устидан ўчириб тўғирланган бўлса, бундай ариза бўйича тўлов амалга оширилмайди. Бошқа реквизитлардаги тўғрилашларга аризани имзолаган шахслар томонидан қайд этилган ва тасдиқланган бўлсагина йўл қўйилади.

Ариза берувчи корхона раҳбарияти ва бош бухгалтери (ёки уларнинг ўринбосарлари) томонидан ариза имзоланади ҳамда корхона шахсий муҳри билан муҳрланади.

Ҳозирги даврда Ўзбекистонда экспорт ва импорт бўйича банк ўтказмаси орқали тўловлар кенг тус олган. Бунга асосий сабаб мамлакатимиз банкларида бундай операцияни бажариш ва ҳужжатларни расмийлаштириш соддалигидадир. Бундан ташқари шуни ҳам айтиш керакки, республикамызда шартнома суммасининг 15 %игача олдиндан аванс сифатида тўлашга рухсат берилган. Бу эса ўзбек импортёрларига нисбатан тўловга қобиллик нуқтаи-назаридан ҳали ҳам хорижий фирмаларнинг ишончсизлиги мавжуд бўлганлиги сабабли катта аҳамиятга эга. Бундай шарт-шароитларда кўпгина импорт шартномалари қуйидаги схемада амалга оширилади: қарши томон банкининг кафолати эвазига шартнома суммасининг 15 %и олдиндан аванс сифатида тўланади ва қолган 85% ига эса аккредитив очилади. Бундай схема ўзбек импортёрларга шартномада кўрсатилган сифат ва ҳажмда товарнинг етиб келмаслик хавфининг олдини олишга имкон беради.

Бироқ шундай бўлсада, импортёрлар учун ҳақиқатда етиб келган товарлар бўйича ҳисоб-китоб қилиш шакллари ичида энг қулайи бўлиб банк ўтказмаси ҳисобланади, чунки импортёр товар ва ҳужжатларни банк орқали эмас, бевосита ўзи қабул қилади ва шундан кейингина тўловни бажаради.

3. Очик ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китоблар унинг турлари ва амалга ошириш тартиби.

Халқаро иқтисодий муносабатлар амалиётида очик ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китоблар маълум даражада кенг тус олган (айниқса, иқтисодий ривожланган мамлакатларда бундай ҳисоб-китоблар тез-тез учрайди). Фирмалар ҳисоб-китоб операцияларини амалга ошириш учун контрагентларининг қарздорлиги акс эттириладиган ҳисобварақни бир-бирларига ўз китобларида очадилар. Одатда, очик ҳисобварақ бўйича олиб бориладиган ҳисоб-китоблар банкларнинг иштирокисиз амалга оширилади, банклар бунда фақат операциянинг якуний босқичида - тўловни амалга оширишдагина қатнашадилар. Товарлар жўнатишга юклатилгандан сўнг сотувчи харидорга товар ва транспорт ҳужжатларини юборади, сўнгра унинг ҳисобига юкланган товарлар суммасини ёзиб қўяди. Харидор ўз қарздорлигини қоплаш мақсадида (агар шартномада бартер ҳисоб-китоби кўрсатилган бўлса) товар етказиб бериши ё хизмат кўрсатиши, ёки (агар сотувчи ва харидор ўртасида ўзаро қарз ва мажбуриятлар мавжуд бўлса) ўзаро қарз ва мажбуриятларини кечиб юбориши (клиринг), ёки банк ўтказмаси орқали қарзини тўлаб бериши, ёки ўз мажбуриятларини қоплаш учун чек ёки оддий вексел ёзиб бериши, ёки сотувчи томонидан тақдим қилинган ўтказма вексел (тратта)ни акцептлаши мумкин.

Ҳисоб-китобнинг ушбу шакли қўлланилаётганда харидор ҳақиқатда ҳам товар учун тўловни амалга оширишининг кафолатланишини сотувчи одатда талаб қилиши лозим бўлади. Чунки шериклар ўртасидаги доимий алоқа ва ўзаро ишончни қозониш ҳамма вақт ҳам етарли бўлавермайди. Шу сабабли шартномада товар учун тўлиқ сумма тўланмагунича товарга эгалик қилиш ҳуқуқи сотувчида эканлиги қайд қилиниши мумкин.

Баъзи ҳолларда тўловни таъминлаш мақсадида ташқи иқтисодий фаолиятда қатнашувчи томонлар етук корхона акцияларини гаровга қўйишлари ҳам мумкин. Бу тоифадаги мажбуриятларни бажаришнинг таъминлаш шакли етарли даражада ишончли ҳисобланади. Бундай ҳолатда томонлар ўртасида алоҳида гаров шартномасини тузишга эҳтиёж туғилмайди, балки ташқи савдо шартномасида гаров берилаётгани, гаровнинг суммаси, қай ҳолатда гаровга қўйилган акциялар тўловни қоплаш учун мажбуран сотилиши кўрсатилса бас. Лекин акциялар гаровга олинганда уларнинг ҳақиқий қийматини тегишли ҳужжатлар билан тасдиқланишнинг талаб қилиниши лозим. Бундан ташқари акциялар вақт ўтиши билан нархининг ўзгаришини ҳам эътиборга олиши керак.

Очик ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китоб харидорга тижорат кредити сифатида товар етказиб беришини ўзида ифодалаганлиги сабабли экспортёрнинг манфаатларига у мос келавермайди, чунки бундай ҳисоб-китоб усули юқори хавф-хатар даражасига эга. Шунинг учун ҳам очик ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китобларни узоқ вақт давомида ўзаро бизнес алоқада бўлган ва ўзаро ишончни қозонган фирмалар, гоҳ сотувчи, гоҳ харидор сифатида алоқа қиладиган хўжалик субъектлари, йирик компанияларнинг филиаллари ва бошқалар қўллашлари мумкин. Ўзбекистон

Республикаси ҳудудида жойлашган корхоналар бундай талабга жавоб бермаганлиги сабабли очик ҳисобварақлар бўйича ҳисоб-китоблар деярли қўлланилмайди.

4. Халқаро ҳисоб-китобларда инкассонинг ўрни, унинг турлари ва амалга ошириш тартиби.

Ҳисоб-китобларнинг инкассо шакли банк ўтказмасига нисбатан анча ишончлироқдир. Инкассога шартли равишда қуйидагича таъриф бериш мумкин:

инкассо экспортёрнинг (кредиторнинг) ўз банкига импортёрдан (қарздордан) бевосита ёки бошқа банк (лар) орқали маълум бир суммани тўлатиб олиш ёки белгиланган муддат ичида сумма тўланишини тасдиқлатиш тўғрисидаги топшириғини ўзида ифодалайди.

Бугунги кунда халқаро савдода акцептли инкассо шаклидаги ҳисоб-китоблар кенг тус олган. Бунда инкассо ҳам нақд тўлов шартида олиб бориладиган ҳисоб-китобларда, ҳам тижорат кредити шартида олиб бориладиган ҳисоб-китобларда қўлланилади.

Маълумки, халқаро ҳисоб-китоблар халқаро миқёсда ўзаро келишилган қонун-қоидаларга асосланган ҳолда олиб борилади. Шу жумладан, инкассо шаклидаги ҳисоб-китоблар ҳам Париждаги Халқаро Савдо Палатаси томонидан ишлаб чиқилган «Инкассо бўйича умумлаштирилган қоида ва анъаналар»га таянган ҳолда амалга оширилади. Мазкур қоидада инкассонинг турлари: тўлов ҳужжатларини тақдим қилиш, тўловни амалга ошириш ва акцептлаш тартиби; тўловнинг бажарилганлиги, акцептланганлиги ёки тўлов бажарилмаганлиги (акцептланмаганлиги) ҳақидаги хабарни узатиш тартиби каби муҳим масалалар атрофлича кенг ёритилган. Гарчи ушбу қоидани амалда қўллаш ҳар бир мамлакат учун мажбурий эмас, балки тавсия характерида бўлсада, жаҳоннинг деярли барча мамлакатларида инкассо бўйича операцияни амалга оширишда асос сифатида ушбу қоида қўлланилади.

Умумлаштирилган қоидада ҳар бир инкассонинг тури бўйича таъриф берилган, инкассо операциясини амалга ошириш усули ва тартиби кўрсатилган, инкассо операциясида ишлатиладиган турли терминларга ягона изоҳ берилган ва бошқа муҳим масалалар кўриб чиқилган. Бу эса ташқи иқтисодий фаолият билан шуғулланувчи банкларнинг амалиётида юзага келиши мумкин бўлган келишмовчиликларни ҳал қилиш ва уларнинг олдини олишда катта аҳамиятга эга.

Инкассо бўйича ҳисоб-китобда қатнашувчи манфаатдор томонларнинг ўзаро келишувига асосан мазкур қоидадан четга чиқишга рухсат берилади, бироқ бу ҳолда агар томонлар ўртасида бирон келишмовчилик юз берса, томонлар Халқаро Хўжалик (арбитраж) Судига мурожаат қилиш ҳуқуқидан маҳрум бўладилар.

Инкассо таърифи. Умумлаштирилган қоидага мувофиқ инкассо бу банк операцияси бўлиб, у:

- 1) акцептни ёки тўловни қабул қилиш;

2) қарши томондан акцепт ёки тўлов амалга оширилсагина ҳужжатларни тақдим этиш;

3) бошқа шартларда ҳужжатларни тақдим этиш мақсадида ҳужжатлардаги олинган кўрсатмаларга асосланган ҳолда амалга оширилади (ҳар бир ҳолат учун алоҳида).

Бошқача қилиб айтганда, инкассо бу ҳисоб-китоб банк операцияси бўлиб, бунда эмитент-банк ўз мижозининг кўрсатмаларига қатъий риоя қилган ҳолда ва мижози тақдим этган ҳужжатларига кўра қарздордан (импортёрдан) акцептни ёки тўловга қарши тижорат ҳужжатларини бериш ёки ҳар бир ҳолат учун алоҳида ўзга шарт билан ҳужжатларни бериш ва операцияни амалга ошириш бўйича ўз зиммасига олган мажбуриятдир.

Одатда, эмитент-банк мижозининг кўрсатмаларини бажариш учун бошқа (инкассоловчи) банк хизматидан фойдаланади. Мижознинг кўрсатмасида белгиланган банк, агар бундай кўрсатма берилмаган бўлса, эмитент-банк танлаган ихтиёрий банк ёки акцепт ва тўлов содир бўлаётган мамлакатда жойлашган бошқа бир банк инкассаловчи банк сифатида фаолият кўрсатиши мумкин.

Инкассаловчи банк қарз тўловчига ҳужжатларни бевосита тақдим қилади ва шунинг учун тақдим қилувчи банк деб ҳам юритилади.

Банк мижозининг кўрсатмасини бажариш учун бошқа бир банкнинг хизматидан фойдаланар экан, у инкассоловчи банкнинг хизмат ҳақини ўз мижози ҳисобидан тўлаб беради. Бундан ташқари агар чет эл қонун-қоидаларига ва одатларига кўра маълум даражада мажбуриятлар мижознинг топшириғини бажарувчи банк зиммасига юклатилса, у ҳолда мижоз бу мажбуриятларни пул кўринишида қоплаб бериши шарт.

Инкассо операциясида қўлланиладиган ҳужжатлар Умумлаштирилган қоидаларда икки гуруҳга ажратилади:

I. молиявий ҳужжатлар (ўтказма вексел (тратта), оддий вексел (соло), чек, тўлов тилхати ва тўловни амалга ошириш учун ишлатиладиган бошқа ҳужжатлар)

II. тижорат ҳужжатлари (юкни ортиш ҳужжатлари, мулкка эгалик ҳуқуқини берувчи ҳужжатлар, сифат сертификати, келиб чиқиш сертификати, суғурта полиси ва бошқа молиявий ҳужжат ҳарактерига эга бўлмаган ҳужжатлар).

Шу сабабли инкассонинг 2 тури мавжуд:

- «соф» инкассо, яъни фақат молиявий ҳужжатлар қўлланиладиган инкассо;

- «ҳужжатлаштирилган» инкассо, яъни молиявий ҳужжатлар билан тижорат ҳужжатлари биргаликда ёки фақат тижорат ҳужжатларининг ўзи қўлланиладиган инкассо.

Умумлаштирилган қоидалардан фойдаланишнинг қулайлиги шундаки, у инкассо бўйича ҳисоб-китоб операциясини бажариш амалиётида юзага келадиган кўпгина масалалар ва терминларни ягона талқин қилиш имконини яратади.

Халқаро Савдо Палатаси қоидаларга амал қилиш мажбурий ҳисобланган мамлакатларда инкассо шаклидаги ҳисоб-китобларни қўллашда банклар ва ушбу банкларнинг миждозлари учун ҳам умумлаштирилган қоидаларга риоя қилиш мажбурийдир.

Инкассо бўйича ҳисоб-китобларни амалга ошириш тартиби қуйидагича:

1. Экспортёр ва импортёр ўртасида шартнома тузилади. Мазкур шартномада, одатда, қайси банклар воситасида ҳисоб-китоб амалга оширилишини томонлар келишиб оладилар.

2. Битимга мувофиқ экспортёр товарларни жўнатиш учун юклатади.

3. Экспортёр юк ташувчи ташкилотдан транспорт ҳужжатларини олади ва ўзининг банки орқали импортга юбориладиган ҳужжатлар тўпламини тайёрлайди. Ушбу тўпламга, агар битим шартида кўзда тутилган бўлса, харидор томонидан акцептланиши зарур бўлган ўтказма вексель ҳам киритилади.

4. Экспортёр ҳужжатлар тўпламини инкассо топшириғи билан ўз банкига тақдим қилади. Умумлаштирилган қоидага кўра инкассога ҳужжатларни тақдим қилган экспортёр - «ишонувчи», экспортёрнинг банки эса ремитент-банк деб юритилади.

5. Ремитент-банк дастлаб тақдим қилинган ҳужжатларни инкассо топшириғи ва шартнома шартларига мос келишини текширади, сўнгра ҳужжатларни топшириқ билан бирга хорижий вакил-банкка жўнатади. Инкассо топшириғида ремитент-банк импортёрдан олинadиган маблағларни ўтказиш ва агар шартномада траттанинг иштирок этиши қайд қилинган бўлса) ўтказма векселни акцептлаш хусусида импортёрнинг банкига кўрсатма беради.

6. Инкассо операциясида қатнашувчи импортёрнинг банки («инкассоловчи банк») импортёрга («тўловчига») ҳужжатларни текшириш ҳамда битимга мувофиқ тўловни амалга ошириш ёки векселни акцептлаш мақсадида инкассо топшириғини ва ҳужжатлар комплектини тақдим қилади.

Агар экспортёрнинг банки билан импортёрнинг банки ўртасида бевосита вакиллик муносабатлари ўрнатилмаган бўлса, экспортёрнинг банки импортёрнинг мамлакатада жойлашган ва вакиллик муносабатлари ўрнатилган бошқа бир учинчи банкка мурожаат қилади. Бундай ҳолатда учинчи воситачи банк «инкассоловчи банк» ҳисобланади ва у бевосита ўзи ёки импортёрнинг банки орқали ҳужжатларни тўловчига тақдим қилади. Ҳужжатларни тўловчига тақдим қилган банк «тақдим қилувчи банк» деб юритилади.

7. Инкассоловчи банк импортёрдан тўловни ёки траттани қабул қилади.

8. Инкассоловчи банк ремитент-банкка телеграф (телекс) орқали валюта маблағларини ўтказди ёки акцептланган векселни почта орқали узатади.

9. Ремитент-банк валюта маблағларини экспортёрнинг жорий валюта ҳисобварағига ўтказиб қўяди ёки (агар вексел иштирок этган бўлса) акцептланган векселни экспортёрга тақдим қилади (ушбу векселни экспортёр муддати етиб келгунча ўзида сақлаб туриши ёки индоссамент ёзуви бўйича бошқа бир шахсга тўлов воситаси сифатида ўтказиб юбориши мумкин).

Инкассо топшириғида хужжатлар хусусида куйидаги кўринишидаги кўрсатмалар берилган бўлиши мумкин:

- 1) импортёрга хужжатларни тўловга қарши тақдим қилиш;
- 2) импортёрга хужжатларни акцептга қарши тақдим қилиш;
- 3) тўлов амалга оширилмасданоқ хужжатларни тақдим этиш.

Юқорида тўловга қарши хужжатларни тақдим этиш кўрсатмаси қўлланилган инкассо бўйича ҳисоб-китобни олиб бориш кетма-кетлиги кўрсатилди.

Акцептга қарши хужжатларни тақдим этиш кўрсатмаси бериладиган инкассо тижорат кредити бўйича ҳисоб-китоблар амалга оширилаётганда қўлланилади. Бунда импортёр инкассо топшириғи билан бирга юборилган ўтказма векселни акцептлагандан сўнггина товарга эғалик ҳуқуқини берувчи хужжатларни олади. Акцепт воситасида импортёр белгиланган муддатда тўловни амалга ошириш мажбуриятини ўз зиммасига олади.

Қисқа муддатли кредит (одатда 3 ойгача бўлган муддатда) импортёрга тақдим қилинганда вексель билан таъминланиш талаб қилинмаса, банклар экспортёрнинг топшириғига кўра тўлов амалга оширилмасданоқ хужжатларни импортёрга беришлари мумкин. Бундай ҳолатларда экспортёр шартномада назарда тутилган тўловларнинг импортёр томонидан банк кафолати билан таъминланишига эришишга интилади. Бундан ташқари тўлов амалга оширилмасданоқ тўловчининг белгиланган аниқ бир муддат ичида пулни ўтказишини тасдиқловчи ёзма мажбурияти асосида ҳам хужжатлар берилиши мумкин.

Инкассо бўйича ҳисоб-китобларда иштирок этувчи банклар воситачи сифатида фаолият олиб борадилар ва улар қарздор томонидан тўловнинг амалга оширилишлиги ёки тратталарнинг акцептланмаслиги учун жавобгар ҳисобланмайдилар, балки уларнинг масъулияти импортёрга ёки (агар шартномада кўрсатилган бўлса) бошқа учинчи банкка ё тўлов, ё акцепт учун хужжатларни (траттани) тақдим этиш билан чекланади. Агарда импортёр тўловни амалга оширишдан бош тортса ёки векселни акцептламаса, импортёр банки бу ҳақда экспортёрга ва унинг банкига ўз вақтида хабар бериши лозим.

Инкассо шаклидаги ҳисоб-китоблар импортёр учун кўпроқ манфаатлироқ, чунки унинг товарга эғалик қилиш ҳуқуқини банклар хужжатлар тўпламини ёки траттани акцептланишига қадар ҳимоя қиладилар. Бундан ташқари инкассо бўйича операцион харажатлар нисбатан юқори эмас. Товарга эғалик қилиш ҳуқуқини берувчи хужжатлар тўлов амалга оширилганидан сўнг импортёр тасарруфига ўтади.

Текширув учун импортёр қабул қилган хужжатлар тўлов амалга оширилмагунча ёки вексель акцептланмагунча банкнинг ихтиёрида қолади ва агарда пул тўланмаса ёки тратта акцептланмаса, сабаби кўрсатилган ҳолда банкка хужжатлар қайтариб берилади.

Баъзи ҳолларда хужжатлар банклар орқали етиб келгунча импортёр товарни қабул қилган бўлиши мумкин (масалан, коносамент оригиналларида бири экспортёр томонидан импортёр ўзаро келишувга

биноан банклар орқали эмас, балки бевосита почтадан юборилганда). Бундай ҳолатларда экспортёр учун тўлов асоссиз ушланиб қолиши ёки умуман тўлов амалга оширилмаслиги каби хавф-хатари ошади.

Инкассо шаклидаги ҳисоб-китоблар тўловнинг ўз вақтида олиниши устидан назорат ўрнатишга банклар учун имконият яратади, бироқ бунда банклар ҳужжатлар бўйича тўловни ёки акцептни тезлаштириш мақсадида таъсир кўрсатиш реал дастагига эга бўлмайдилар.

Импортёр корхонанинг раҳбари ҳамда бош бухгалтери томонидан имзоланган ва муҳрланган бош мажбурият асосида Ўзбекистон банкига инкассо ва ҳужжатлаштирилган аккредитив бўйича келиб тушган ва инкассога олинган товарга эгалик қилиш ҳуқуқини берувчи ҳужжатларни импортёр текшириш учун олади. Ушбу мажбуриятда корхона ҳужжатлар ва чет элдан юклатиб келинган товарлар банкнинг ихтиёрида тўлов амалга оширилмагунча қолишини импортёр корхона тасдиқлайди.

Инкассо шаклидаги ҳисоб-китобда ҳужжатлар банклар орқали импортёрга тақдим қилинганда бир неча ҳафталар ўтиб кетиши мумкинлиги сабабли тўлов ёки акцепт бажарилиши чўзилиб кетиши ва умуман импортёр баъзи объектив ёки субъектив сабабларга кўра тўловдан (акцептдан) воз кечиши мумкин. Шунинг учун ҳам инкассо бўйича ҳисоб-китобда тўловнинг қўшимча таъминланиши ёки тезлаштирилиши усуллари қўлланилиши эҳтимолдан ҳоли эмас.

Мазкур усуллардан бири бу инкассони телеграф (телекс) орқали амалга ошириш. Бунга кўра томонларнинг ўзаро келишувига асосан шартнома бўйича тўлов экспортёр томонидан инкассога ҳужжатларни тақдим қилганлиги тўғрисида ремитент-банкнинг телеграф (телекс) хабари узатилиши биланоқ импортёр ёки унинг банки томонидан амалга оширилади. Бундай ҳолатда ремитент-банкдан инкассоловчи банкка ҳужжатлар телекс билан бирга ёки тўлов қабул қилингандан сўнг юборилади.

Тижорат кредити бўйича ҳисоб-китобларда одатда ҳужжатлар ва векселлар импортёрнинг ўз банкига экспортёр фойдасига тўлов кафолатини бериш тўғрисидаги топшириғи билан инкассога қабул қилинади. Ушбу тўлов кафолатининг мазмуни шундан иборатки, мабодо импортёр тўловни ўз вақтида турли сабабларга кўра бажара олмай қолса, тўловни кафолатловчи банк тўлайди. Бундан ташқари банк кафолати инкассога йўналтирилган векселларни акцептлаш хусусида ҳам берилиши мумкин.

5. Халқаро савдода тўловларни суғурталаш борасида ҳужжатлаштирилган аккредитивнинг роли, унинг шакллари ва амалга ошириш тартиби.

Ҳужжатлаштирилган аккредитив халқаро савдода тўловни суғурталаш борасида энг самарали ва кўп ёқлама усул ҳисобланади. Ташқи савдо ҳукумат назорати остида бўлган мамлакатлар билан савдо-сотик ишларини олиб борилаётганда кўпинча ҳужжатлаштирилган аккредитивни қўлламасдан экспорт ва импорт бўйича тўловларни амалга оширишнинг имконияти бўлмайди.

Экспортёр учун энг қулай ҳисоб-китоб шакли бўлиб ҳужжатлаштирилган аккредитив ҳисобланади, чунки ҳужжатлаштирилган аккредитивда экспорт тушумини ўз вақтида олиш муаммоси тўлиқ ҳал қилинган бўлади. Халқаро микёсда банкларо ҳисоб-китобда аккредитивни ташқи савдо операциялари бўйича қўллаш Халқаро Савдо Палатаси томонидан ишлаб чиқилган «Ҳужжатлаштирилган аккредитив бўйича умумлаштирилган қоида ва анъаналар» қонун-қоидаси асосида тартибга солинади. Бугунги кунда ушбу қонуннинг 1993 й.да нашр қилинган МТП № 500 шакли қўлланилади.

Умумлаштирилган қоидада ҳужжатлаштирилган аккредитивга таъриф берилган, унинг турлари, амалга ошириш усуллари ва тартиби, томонларнинг мажбурияти, аккредитив ҳужжатида қўйиладиган талаб ва шартлар, амалиётда қўлланиладиган турли терминларга ягона изоҳ ва шунингдек аккредитив бўйича ҳисоб-китобларни олиб борилганда юзага келадиган турли муаммо ва масалалар кенг ёритилган. Мазкур қоидани қўллашга қўшилган барча банклар ва уларнинг мижозлари қонунда кўрсатилган барча талабларга риоя қилишлари шарт.

Ҳужжатлаштирилган аккредитив импортёрнинг топшириғи асосида экспортёр фойдасига ҳал қилинган банкнинг пулли мажбуриятини ўзида акс эттиради. Ҳужжатлаштирилган аккредитив бўйича мажбуриятни тақдим қилувчи банк экспортёрга тўловни (ёки тратталарининг акцептланишини) амалга ошириши ёхуд учинчи бир воситачи банк орқали тўловни (ёки тратталар акцептини) таъминлаши шарт. Бундай мажбурият шартли ҳарактерга эга, чунки уни амалга оширишда экспортёр томонидан ҳам маълум шартлар бажарилиши талаб қилинади (энг аввало аккредитив бўйича барча шартларни экспортёр бажараётганини тасдиқловчи ҳужжат банкка тақдим қилиниши зарур).

Умумлаштирилган қоидада ҳужжатлаштирилган аккредитив қандай номланиши ёки белгиланишидан қатъий назар келишув деб қаралади. Унга кўра ҳужжатлаштириладиган аккредитивда банк ўз мижозининг кўрсатмасига мувофиқ равишда агар аккредитивнинг барча шартларига риоя қилинган бўлса, учинчи шахсга (яъни экспортёрга) ёки унинг буйруғига кўра бошқа бир шахсга тўловни, ёки ушбу шахс тақдим қилган тратталарнинг тўловини ё акцептланишини, ёки бошқа бир банкка тўловни амалга ошириш ёхуд тратталарни ё тўлаш, ё акцептлаш ё неогоциация қилиш (яъни сотиб олиш ёки ҳисобга олиш) борасида ваколат берилишини таъминлашни кўзда тутилади.

Ҳужжатлаштирилган аккредитив шаклида ҳисоб-китоблар нақд тўловни назарда тутувчи ёки қисқа муддатли (1 йилгача) тижорат кредитини асосида тузилган шатномалар учун кўпроқ хос. Ҳужжатлаштирилган аккредитив воситасида ўрта ва узоқ муддатли тижорат кредити сифатида етказиб берилган товарлар учун ҳисоб-китобда қўллаш ҳолатлари банк амалиётида кам учрайди. Етарли даражада узоқ муддатга тижорат кредит сифатида етказиб берилган товарлар бўйича ҳисоб-китобнинг аккредитив шаклида фойдаланишга томонлар келишган бўлса, одатда аккредитив ҳисоб-китобнинг бошқа шакллари билан биргаликда қўлланилади ва ундан асосан

банкка тижорат ҳужжатлари тақдим қилишга қарши тўлов (яъни нақд тўлов) амалга ошириладиган товар қийматининг қисмини қоплашда ишлатилади.

Тижорат кредити бўйича ҳисоб-китобда аккредитивни ижро этувчи банкка ёки импортёрга тақдим қилинган бенефициарнинг (экспортёрнинг) муддатли траттасини акцептлаш учун ҳам аккредитив очилиши мумкин. Бундай ҳолатларда аккредитивни ижро этувчи банк тратталарни акцептлайди (ёки акцептни ҳам тўловни ҳам амалга оширади). Акцепт воситасида банк аккредитив бўйича ўз мажбуриятларини бажаради. Сўнгра томонлар вексель бўйича ҳуқуқ нормалари асосида ҳуқуқий муносабатларга киришади (бундай муносабат экспортёр учун ҳам қулай, чунки жаҳоннинг кўпгина мамлакатларида вексель қонунчилиги умумлаштирилган).

Эмитент-банк аккредитивни ўзи бажариши ёки экспортёрнинг банкига ё бенефициарга тўловни ўтказиш, ё неготиация қилиш, ё унинг тратталарини акцептлаш орқали аккредитивни бажариш борасида ваколат бериши мумкин. Бундай ҳолатда аккредитивни ижро этувчи банк эмитент-банкдан ёки (эмитент-банк кўрсатган) учинчи банкдан экспортёрга тўланадиган суммани қоплаб беришни иложи борица тезкор усулда (масалан, SWIFT телекси орқали) амалга оширишни талаб қилади. Аккредитив бўйича тўловни талаб қилишга **рамбурс** дейилади.

Ҳужжатлаштирилган аккредитив бўйича ҳисоб-китобларни амалга ошириш кетма кетлиги қуйидагича:

1. Экспортёр ва импортёр ўртасида битим тузилади. Ушбу битимда етказиб берилган товарлар учун ҳужжатлаштирилган аккредитив шаклида ҳисоб-китоб олиб бориш кераклиги кўрсатилади. Шартноманинг тўлов тартибини аниқлаштирувчи бўлимида аккредитивни қайси банк очишлиги ва қайси банк орқали ушбу аккредитив экспортёрга авизоланиши (хабар берилиши) белгиланади. Бундан ташқари битимда аккредитивнинг тури, экспортёр тўловни олиши учун аккредитив бўйича банкка тақдим қиладиган ҳужжатлар рўйхати, характери ва уларни расмийлаштиришдаги қўйиладиган талаблар ва бошқа саволлар келишиб олинади.

2. Шартнома имзолангандан кейин экспортёр товарни жўнатишга тайёрлайди ва импортёрга (одатда телекс орқали) хабар беради.

3. Харидор бундай хабарни олгандан кейин ўз банкига аккредитив очиш тўғрисида ариза беради ва аризада аккредитивнинг ҳамма шартларини (жумладан, кимнинг фойдасига аккредитив очилганлиги, муддати, суммаси, ҳужжатлар рўйхати; товарни етказиб бериш муддати ва бошқа шартларни) кўрсатади. Аккредитив очишга ариза берувчи импортёр - буйруқ берувчи деб, аккредитивни очувчи банк эса - эмитент-банк деб юритилади.

4. Аккредитив очилгандан сўнг эмитент-банк экспортёрнинг (бенефициарнинг) банкига бу ҳақда хабар беради.

5. Бенефициарнинг банки эмитент-банкдан аккредитив бўйича маълумот олгандан кейин унинг ҳақиқийлигини текширади. Сўнгра бенефициарнинг банки экспортёрга аккредитивни авизолайди (хабар беради), шунинг учун ҳам бенефициарнинг банки авизоловчи банк деб юритилади.

Авизоловчи банк бенефициардан аккредитив бўйича ҳужжатларни қабул қилишга, уларни текширишга ва эмитент-банкка жўнатишга ваколатли ҳисоблангани учун аккредитив хатини ёки телексини қабул қилади.

6. Бенефициар аккредитивни олгандан сўнг битим шартларига мос келишини текширади. Агарда битим шартларига нисбатан номувофиқлик аниқланса, бенефициар аккредитивни шартли равишда қабул қилиши ёки умуман ундан воз кечиши мумкин. Агарда аккредитив шартномага тўла мос келса ва ундан бенефициар рози бўлса, экспортёр товарларни жўнатишга юклатади.

7. Юк ташувчи ташкилотдан транспорт ҳужжатларини олади.

8. Аккредитив бўйича талаб қилинадиган бошқа ҳужжатлар билан бирга (спецификация, сифат ва келиб чиқиш сертификатлари, суғурта полиси, тратта ва бошқалар) транспорт ҳужжатларини ўз банкига топширади.

9. Авизоловчи банк ушбу ҳужжатларни шартномага солиштириб текширади, сўнг эмитент-банкка тратта ва ҳужжатларни тўлов ёки акцепт ёки неогоциация учун илова хат билан бирга жўнатади (илова хатда валюта тушуми қандай ўтказилиши кўрсатилади).

10. Эмитент-банк ҳужжатларни олгандан кейин уларни текшириб чиқади, сўнг ўз импортёр мижозининг ҳисобварағини тўлов суммасига дебетлаб бенефициарнинг банки вакиллик ҳисобварағини кредитлайди ва SWIFT канали орқали бенефициарнинг банкига телекс хабарини узатади.

11. Экспортёрнинг банки тушумни бенефициар ҳисобварағига ўтказди.

12. Импортёр эмитент-банкдан ҳужжатларни олгандан сўнг барча товарга эгалик ҳуқуқи унга ўтади.

Агар шартномага кўра харидорга қисқа муддатли кредитни бериш назарда тутилган бўлса, импортёрга ҳужжатлар тўлов суммаси ҳисобварағидан олинмасданоқ берилади. Бироқ бундай ҳолат экспортёр учун тўловнинг қафолатланиш даражаси камайганлигини англатмайди. Аккредитив банкнинг шартли равишдаги пулли мажбуриятини ифодалайди ва шу боис агар экспортёр-ўз мажбуриятларини бажарса, тўловни сўзсиз ҳар қандай ҳолатда ҳам олиши таъминланган бўлади. Бу ерда энг муҳими аккредитив муддати тугагунича экспортёр ўз мажбуриятларини бажарганлигини тасдиқловчи ҳужжатларни банкка тақдим қилишидир, айнан шундагина мазкур ҳужжатлар тўплами бўйича банкнинг тўловни бажариш тўғрисидаги мажбурияти (ушбу фурсатга келиб аккредитивнинг муддати тугаганлиги ёки тугамаганлигидан қатъий назар) кучга киради.

Ҳужжатлаштирилган аккредитивнинг қуйидаги кўринишлари мавжуд:

- ◆ чақириб олиннадиган ва чақириб олинмайдиган аккредитив;
- ◆ тасдиқланган ва тасдиқланмаган аккредитив;
- ◆ ўтказма (трансферабель) аккредитив;
- ◆ қайта тикланадиган (револьверли) аккредитив;
- ◆ қопланган ва қопланмаган аккредитив.

Чақириб олинадиган аккредитив эмитент-банкнинг аккредитив шартларига ихтиёрий вақтда томонларни огоҳлантирмасданок ўзгартириш киритиши ёки хатто бекор қилиб юбориши мумкинлигини англатади.

Чақириб олинмайдиган аккредитивда эса аксинча, аккредитивнинг бирон-бир шартига ўзгартириш киритиш ёки бекор қилиш учун барча томонларнинг розилиги талаб қилинади. Шунинг учун ҳам халқаро савдода асосан чақириб олинмайдиган аккредитив қўлланилади.

Умумлаштирилган қоида аккредитивда чақириб олишлик ёки чақириб олмаслик шартини аниқ қилиб кўрсатилишини талаб қилганлиги учун кўпчилик банклар аккредитив хатида (типографик йўл билан) чақириб олинмаслик шартини алоҳида кўрсатадилар.

Умумлаштирилган қоидада кўрсатилишича, чақириб олинадиган аккредитивда агар бенефициар томонидан ҳужжатларни тақдим қилинишига қарши ёки маълум бир муддатдан сўнг тўловни амалга оширишга эмитент-банк ваколат берган, банк тўловни аккредитив чақириб олинишидан аввал экспортёрга ўтказиб қуйган бўлса, эмитент-банк ушбу банкка тўлов суммасига мос равишда зарарини қоплаб бериши керак.

Тасдиқланган ёки тасдиқланмаган аккредитив эмитент-банк ҳисобланмаган бошқа банк томонидан тўловнинг қўшимча кафолати тасдиқлашини кўзда тутати. Аккредитивни тасдиқловчи банк аккредитив шартига кўра агар тўловни эмитент-банк амалга оширишдан бош тортса, ўз ҳисобидан аккредитив суммасини тўлаб бериш мажбуриятини олади. Халқаро ҳисоб-китоб амалиётида импортёр банки томонидан очиладиган аккредитивларни одатда экспортёрнинг банки тасдиқлайди.

Ўтказма (трансферабель) аккредитив экспортёрнинг ўз банки ва эмитент-банк орқали импортёрга юборган товарга эгалик қилиш ҳуқуқини берувчи ҳужжатлари асосида (баъзан хали товар етиб келмасиданок) импортёр томонидан товарлар бошқа бир ёки бир неча харидорларга қайтадан сотиб юборилишини (яъни қайта экспорт операцияси содир бўлишини) ифодалайди. Бунда импортёрга аккредитив шартномасида иккинчи бенефициар сифатида қаралади.

Қайта тикланадиган (револьверли) аккредитив шартномада қайд қилинган график бўйича вақти-вақти билан товар етказиб туриш кўзда тутилган ҳолатларда аккредитивни ҳар сафар янги очмаслик учун қўлланилади. Револьверли аккредитив қўлланилгандан сўнг автоматик тарзда ҳар сафар дастлабки аккредитив суммаси (квотаси) қайта тикланиши кўзда тутиши мумкин. Аккредитивда асосан квотадан фойдаланиш муддати (ҳар ойда бир, ҳар чоракда бир марта ва х.к.) кўрсатилади. Одатда, револьверли аккредитив очилганда банклар квотанинг суммасини, аккредитивнинг неча марта ва қандай чегарагача (лимитгача) қайта тикланишини кўрсатадилар.

Қопланган аккредитив очилганда эмитент-банк ўз мажбуриятлари кучга кирган муддат даврига ижро этувчи банк ихтиёрига аккредитив суммасида валюта маблағларининг тўловини амалга ошириш учун ишлатиб юбориш мумкинлиги шарти билан (қоплаш мақсадида) тақдим қилади. Аккредитивни қоплаш тариқасида валюта маблағларини тақдим қилиш учун эмитент-банк

ижро этувчи банк билан агар вакиллик алоқасини ўрнатган бўлса, вакиллик ҳисобварағини кредитлайди ва агар бундай алоқа ўрнатилмаган бўлса, учинчи банк орқали пулни ўтказди. Шу йўсинда эмитент-банк аккредитивни бажариш вақти келганда ижро этувчи банкда юритиладиган ҳисобварақни дебетлаш орқали тўловни бенефициарга ўтказиш ҳуқуқини олади. Эмитент-банк аккредитивни валюта маблағлари билан қоплаш учун ижро этувчи банкда депозит очиши мумкин.

Экспорт бўйича ҳисоб-китоб юритиლაётганда аккредитив хорижий банклар томонидан очилади. Экспортёрга хизмат кўрсатувчи ваколатли банк орқали экспорт аккредитивининг авизоланиши ва ушбу банкнинг ижро этувчи банк сифатида тайинланиши Ўзбекистонлик экспортёр учун энг қулай ҳисобланади. Бундай ҳолатда ваколатли ўзбек банки тўлов суммасини максимал даражада тез усулда ўтказишни талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлади (масалан, аккредитивни очган банкка ёки ушбу банк кўрсатган ва рамбурс талабини тўлашга ваколатли ҳисобланган бошқа банкка телеграф орқали рамбурслашга талаб қилиш ҳуқуқи).

Ижро этувчи банк сифатида хорижий банк фаолият кўрсатаётган аккредитивлар бир мунча экспортёрлар учун ноқулай ҳисобланади, чунки бунда ҳужжатларнинг банклараро почтаси орқали бир-бирига ўтказилиши учун кетадиган даврга тўловни қабул қилиш фурсати чўзилиб кетади.

Ўзбекистон Республикаси корхоналари импорт қиладиган товарлари учун ҳисоб-китобда қўлланиладиган аккредитивда чет эллик экспортёрдан келиб тушадиган ҳужжатларга қарши тўловни ваколатли ўзбек банкида амалга ошириш шарти акс этса, бундай аккредитив ўзбек импортёрлари учун қулай ҳисобланади. Тўловнинг бундай тартиби хорижий банк билан ваколатли ўзбек банки ўртасида ўрнатилган вакиллик ҳисобварағидаги валюта маблағларининг аккредитивни бажариш муддатига тегишли суммада музлатилиши (яъни оборотдан чиқариб юборилиши) ва ўз навбатида банк ўз импортёр мижозининг жорий валюта ҳисобварағидаги тегишли суммага валютани музлатиши ҳолатининг олдини олиш имконини беради.

Ҳисоб-китобнинг аккредитив шакли экспортёр учун энг қулай шакл ҳисобланади, негаки аккредитив товар жўнатилишидан аввало тўлов ишончли даражада таъминланганлигини англатади. Аккредитив бўйича тўловни (агар, албатта, экспортёр тақдим қилган ҳужжатлар унинг шартини тўлиқ ифодаласа) харидорнинг товар учун пул тўлаш ёки тўламаслик хоҳишига қарамасдан амалга оширилади. Бундан ташқари экспортёр мумкин қадар тез усулда ва хатто баъзан товар импортёрнинг мамлакатига етиб келмасданок тўловни қабул қилиш имкониятига эга.

Юқорида айтилганлардан ташқари яна шуни ҳам айтиш керакки, бенефициар банкдан имтиёзли кредит олиш учун аккредитивни ишончли гаров сифатида қўйиши ҳам мумкин (бу ҳолат айниқса воситачи-брокерлар учун катта аҳамиятга эга).

Лекин шу билан бир қаторда экспортёр учун аккредитив маълум даражада мураккаб ҳисоб-китоб шакли ҳисобланади, чунки у тўлов суммасини олиш бир қанча ҳужжатларни ўз вақтида ва тўғри

расмийлаштирилган ҳолда банкка тақдим этиш билан боғлиқ. Банклар ҳужжатларнинг расмийлаштирилишида аккредитив шартларига тўла мос тушишини талаб қилиш йўли билан импортёрнинг манфаатларини ҳимоя қиладилар, чунки улар аккредитивда импортёрнинг кўрсатмасига асосланган ҳолда ҳаракат қиладилар.

Аккредитив бўйича операцияларни олиб бориш учун (аккредитивни очиш, авизолаш, тасдиқлаш, ҳужжатларни қабул қилиш ва текшириш ва х.) банклар аккредитив суммасига боғлиқ равишда комиссия оладилар. Шунинг учун ҳам халқаро савдода контрагентлар орасида банк харажатларини тақсимлаш амалиёти қўлланилади, бунда ҳар бир контрагент ўз мамлакати ҳудудидаги банкнинг комиссиясини тўлайди. Аккредитив бўйича ҳисоб-китоб олиб боровчи ўзбек корхоналарига барча банк харажатларини иложи борида чет эллик контрагент ҳисобидан тўланишига эришиш мақсадга мувофиқдир.

Ҳужжатлаштирилган аккредитив бўйича битимни амалга ошириш қуйидаги босқичлардан иборат:

1. Импортёр ва экспортёр ўртасида маълум товарларни етказиб бериш (ёки хизмат кўрсатиш) шартномаси тузилади ва бу шартномада аккредитив орқали ҳисоб-китоб қилиниши белгиланади. Аккредитивнинг муҳим шартлари шартноманинг ўзидаёқ кўрсатилиши лозим.

2. Импортёр ўз банкига аккредитив очиш тўғрисида ариза беради.

3. Аккредитив очган банк (эмитент-банк) экспортёрнинг мамлакатадаги вакил банкка импортёрнинг топшириғи ҳақида хабар беради.

4. Банк аккредитивни бенефициарга (экспортёрга) авизолайди.

5. Экспортёр товарни жўнатишга юклайди.

6. Экспортёр юк ташувчи ташкилотдан транспорт ҳужжатларини олади.

7. Экспортёр авизоловчи банкка аккредитивда кўрсатилган ҳужжатларни топширади.

8. Авизоловчи банк ҳужжатларнинг аккредитив шартларига нисбатан мувофиқлигини текширади. Агар банкка тўловни амалга ошириш ваколати берилган бўлса ва аккредитив шартларини экспортёр тўлиқ ҳамда бенуқсон бажарган бўлса, ҳужжатлар бўйича тегишли суммани бенефициарга тўлаб беради

9. Авизоловчи банк эмитент-банкка ҳужжатларни юборади.

10. Бенефициарга тўланган сумма тўловчи-банкдан ремитент-банкка олдиндан келишилган йўл билан ўтказилади (юқорида қайд қилинганидек, баъзан бундай банклараро ҳисоб-китобда учинчи банк ҳам иштирок этиши мумкин).

11. Эмитент-банк ҳужжатларни импортёрга топширади ва бир вақтнинг ўзида унинг жорий валюта ҳисобварағини аккредитив суммасига дебетлайди.

12. Импортёр товарларни олишда ҳужжатлардан фойдаланади ва шу вақтдан бошлаб товарга эгалик ҳуқуқи тўлалигича унга ўтади.

Гарчи аккредитив ўз табиатига кўра алоҳида шартнома бўлса-да, у савдо-сотик битимига асосланади, бироқ банк учун бундай битим шартларига нисбатан ҳеч қандай боғлиқлик мавжуд эмас. Шу билан бирга аккредитив

шартнома шартларига мувофиқ равишда импортёрнинг (бўйруқ берувчининг) кўрсатмаси асосида очилади. Шартномада қуйидагилар аниқ қилиб кўрсатилиши зарур:

- 1) аккредитивнинг тури;
- 2) эмитент-банкнинг номи (импорт бўйича - ўзбек импортёрга хизмат кўрсатувчи ваколатли банк, экспорт бўйича - чет эллик харидорга хизмат кўрсатувчи ваколатли банк);
- 3) авизоловчи ва ижро этувчи банкнинг номи;
- 4) аккредитив суммаси;
- 5) аккредитивни реализация қилиш усули;
- 6) бенефициар тақдим қиладиган ҳужжатлар рўйхати ва уларнинг тавсифи;
- 7) ҳужжатларни тақдим қилиш ва товарни юклатиш муддати, суғурталаш шартлари, фрахт тўлови;
- 8) бошқа ҳужжатлар.

Ҳар бир аккредитивда унинг чакириб олинадиган ёки чакириб олинмайдиган тури эканлиги кўрсатилиши шарт. Агарда шундай кўрсатма аккредитивда кўрсатилмаган бўлса, унга чакириб олинадиган аккредитив деб қаралади.

Аккредитивлар тўловнинг таъминланишига қараб қопланган ёки қопланмаган аккредитивларга ажралади.

Қопланган аккредитивда эмитент-банк ижро этувчи банк ихтиёрига тўлов суммасига тенг суммада валюта маблағларини аккредитив амал қилиш даврига бериб туриши ва бу маблағлар зарур бўлганда аккредитив тўловини амалга ошириш учун ишлатиб юборилиши мумкинлиги кўзда тутилади. Валюта маблағлари билан аккредитивни қоплашда қуйидаги усуллардан бирини қўллаш мумкин:

- ижро этувчи банкнинг эмитент-банкдаги ёки бошқа хорижий банкдаги вакиллик ҳисобварағини аккредитив суммасига кредитлаш;

- ижро этувчи банкда эмитент-банк томонидан аккредитив суммасига депозит очиш.

Умумлаштирилган қоидага биноан ҳар аккредитивда қайси йўл билан тўлов амалга оширилиши кўрсатилган бўлиши шарт, яъни ҳужжатларни тақдим қилишга - қарши ёки маълум муддатга кечиктирилган тўлов, бенефициарнинг тратталарини акцептлаш ёки неготиация қилиш ва бошқалар аккредитивда акс эттирилган бўлиши керак.

Иштирок этувчи томонлар битимда акс эттиришган муайян тижорат шартларига кўра аккредитивни қуйидаги усулларда амалга оширишлари мумкин:

❖ белгиланган ҳужжатлар бенефициар томонидан ижро этувчи банкка тақдим қилинишига қарши тўловни амалга ошириш (ижро этувчи банк сифатида авизоловчи банк ёки эмитент-банк ваколат берган бошқа бир банк бўлиши мумкин);

❖ ижро этувчи банк томонидан аккредитивда белгиланган муддатга кечиктириш кўзда тутилган тўловни амалга ошириш;

❖ тақдим қилиниш муддатига (ёки шартномада кўрсатилган бошқа муддатга) кўра аккредитивнинг буйруқ берувчисига (яъни импортёрга) ёки эмитент-банкка ёки ушбу банк ваколат берган бошқа банкка бенефициар тақдим қилган тратталарни ижро этувчи банк томонидан неогоция қилиниши;

❖ бенефициар ижро этувчи банкка ёки (траттада кўрсатилган муддатда тўловни ёинки акцептни таъминлаш мажбурияти эмитент-банкка юклатиш шарти билан) аккредитивнинг буйруқ берувчисига (импортёрга) тақдим қилган тратталарни акцептлаш.

Аккредитивда ижро этувчи банк аниқ қилиб кўрсатилган бўлиши лозим. Эмитент-банкнинг ўзи, авизоловчи банк, тасдиқловчи банк ёки эмитент-банк ваколат берган бошқа банк ижро этувчи сифатида фаолият кўрсатиши мумкин.

Аккредитивнинг махсус турлари. Аккредитивнинг махсус турлари мавжуд. Энг кўп учрайдиган турлари:

1. Ўтказма (трансферабель) аккредитив (Transferable Credit)
2. Қайта тикланадиган (револьверли) аккредитив (Revolving Credit)
3. Захирали (стенд-бай) аккредитив (Standby Letter of Credit)
4. Қарама-қарши аккредитив (Back-to-back)
5. Қизил хошияли аккредитив (Packing Credit «Red Clause»)
6. Яшил хошияли аккредитив (Packing Credit «Green Clause»)

Трансферабель аккредитиви бўйича бенефициар аккредитивдан қисман ёки тўлалигича бир ё бир неча шахслар (иккинчи бенефициарлар) фойдаланиши мумкинлигини кўзда тутувчи ҳуқуқни акцепт ёки тўлов амалга ошираётган банкка, шунингдек, неогоция қилишга ваколат берилган ихтиёрий банкка тақдим қилади.

Қайта тикланадиган (револьверли) аккредитивда (агар бошқа шарт кўриб чиқилмаган бўлса) ҳужжатларни тақдим қилиш муддати ва ўрнатилган умумий сумма лимитида ҳар бир тўловдан сўнг аккредитив суммаси (квотаси) автоматик равишда қайта тикланади. Револьверли аккредитив шартида квотадан фойдаланиш муддати (бир марта ҳар ойда, кварталда ва ҳоказо) кўрсатилади.

Захирали аккредитив (ёки бошқача айтганда стенд-бай аккредитив) аккредитивнинг махсус тури бўлиб, уни баъзан соф аккредитив деб ҳам юритилади. Ўз моҳиятига кўра у кўпроқ банк кафолатининг махсус кўринишини акс эттиради. Бундай аккредитивлар (30-й.лар жаҳон инкирозидан сўнг) АҚШда юзага келган, чунки АҚШнинг қонунчилигига кўра банклар бевосита кафолат операцияси билан шуғулланишга рухсат берилмайди ва шунинг учун ҳам улар кафолат ўрнини қоплайдиган ўзгача янги бир усулни қўллашган. Биринчи галда экспортёрнинг манфаатларини ҳимоя қилувчи аккредитивнинг бошқа турларидан фарқли уларок стенд-бай аккредитив тўловни таъминловчи инструмент сифатида нисбатан универсаллик ҳарактерига эга.

Хусусан, захирали аккредитив инкассо ва банк ўтказмаси шаклидаги ҳисоб-китобларда тўловнинг қўшимча таъминоти сифатида қўлланиши ҳам

мумкин. Шу билан бирга захирали аккредитив импортёр томонидан олдиндан тўланган аванс тўловларининг қайтарилишида ёки экспортёр битим шартларини тегишли тартибда бажармаганда унга солинадиган жарималарни тўлатишни таъминлашда (яъни импортёрнинг манфаатларини ҳимоя қилган ҳолда аванс кафолати ёки шартномани бажариш кафолати сифатида) ҳам қўлланиши мумкин.

Захирали аккредитивда бенефициар томонидан тратталар тақдим қилинишига ёки аккредитив бўйича буйруқ берувчи контрагентнинг ўз мажбуриятларини бажармаганлигига шаҳодат берувчи ҳужжат (ариза) тақдим қилинишига қарши банклар тўловни амалга оширадилар. Бу ҳолатда банклар бундай аризининг асослилигини (яъни импортёр ҳақиқатда ҳам тўловни (акцептни) бажарган ёки бажармаганлигини) текширишга мажбур эмаслар (одатда буни истамайдилар ҳам), яъни ким аслида тўловни ҳеч бир шартсиз, сўзсиз бажарадилар.

Қизил хошияли аккредитивда хали юклатилмасданок товарлар учун тўловни амалга ошириш кўзда тутилади. Муайян бир суммагача аванс тўловини экспортёрга ижро этувчи банк томонидан берилиши назарда тутилган, аккредитивнинг ихтиёрий тури (чақириб олиннадиган, чақириб олинмайдиган, тасдиқланган, тасдиқланмаган ва бошқалар) қизил хошияли аккредитив бўлиши мумкин.

Бундай аванслар (товарлар харидорга жўнатишга юклатишдан аввало) бенефициарга товарларни экспорт қилиш учун зарур бўладиган харид ва тўловларни амалга ошириш учун керак бўлиб қолиши мумкин (масалан, юк ташувчи ташкилотлар хизматидан фойдаланиш учун). Банклар аванс тўловини экспортёр томонидан «товарлар юклатилишини бажариш мажбурияти» ёки шунга ўхшаш бошқа ҳужжат берилсагина амалга оширишлари мумкин. «Қизил хошияли» аккредитив очилганда эмитент-банк товарлар хатто жўнатишга юклатилмаган тақдирда ҳам тўланган аванс суммасини ижро этувчи банкка қоплаб бериш мажбуриятини ўз бўйнига олади. Банклар бу турдаги аккредитивларни таъминланмаган кредит сифатида қарашади ва шу сабабли уларни камдан-кам ҳолатларда очишади.

6. Чек шаклидаги ҳисоб-китоблар, унинг турлари ва ўзига хос хусусиятлари.

Бу миқдорнинг жорий-ҳисобварағини олиб борувчи банкка миқдор томонидан берилган буйруқ бўлиб, унга кўра банк чекни тақдим қилувчига, ёки чекда кўрсатилган бошқа шахсга муайян бир суммани тўлаб бериши кўзда тутилади. Миқдор банкда жорий валюта ҳисобварағини очганда чек китобчасини олади. Ушбу китобча бўйича миқдор жорий ҳисобварағидаги маблағлар қолдиғи доирасида чек ёзиш ҳуқуқига эга бўлади (агар банк билан миқдор ўртасида овердрафтга ижозат бериш тўғрисида ўзаро келишув мавжуд бўлса, чек орқали миқдор ҳисобварағидаги маблағлар қолдиғидан ҳам ортиқроқ сарфлаши мумкин).

Чекда қуйидаги реквизитлар кўрсатилиши шарт:

- банкнинг номи;

- суммани тўлаш тўғрисида буйруқ;
- пулни қабул қилувчи бенефициар;
- чек ёзиб берилган сана ва жой;
- чек ёзиб берувчининг шахсий имзоси.

Чек ихтиёрий, эркин шаклга эга бўлиши ва оддий қоғозга ёзилиши мумкин. Бироқ одатда чек шаклининг махсус ўрнатилган андозаси банк амалиётида қўлланилади, айниқса, халқаро ҳисоб-китобларда чекнинг махсус шакли қўлланилади.

Чек бланкасининг ўнг бурчаги юқорисида банкнинг код рақами кўрсатилади. Ушбу код рақами чекни тахлашда ишлатилади. Чекнинг пастки қаторида магнит сиёҳида ёзилган ва компьютер воситасида қайта ишлаш учун қўлланиладиган рақамлар ёзилади:

Чапдан ўнгга қараб - чекнинг номери, банкнинг код рақами, мижоз ҳисобварағининг рақами, чек суммаси.

Чек кимнинг номига ёзилганлигига қараб қуйидаги турларга бўлинади:

- номланган чек (pay to the name of N) - фақат Nга тўланг;
- ордерли чек (pay to the order of N) - Nга ёки унинг буйруғига кўра тўланг;
- тақдим қилиш чеки (pay to the bearer) - тақдим қилувчига тўланг.

Ордерли чек чекни қабул қилган шахсга ўтказма ёзув - индоссамент (endorsement) ёрдамида пулни олиш ҳуқуқини бошқа шахсга ўтказиш имкониятини беради. Айтайликки, ордерли чекда: «Pay to the order of John Wild» кўрсатмаси берилган бўлсин. Чекнинг орқа тарафида Джон Уайлд: «Pay to the name of Robert Green» кўрсатмасини бериши, имзолаши ва санасини кўрсатиши мумкин. Бу шуни англатадики, пулни банкдан олиш ҳуқуқи индоссамент ёзуви бўйича бошқа шахсга (Роберт Гринга) ўтди.

Индоссаментнинг тўртта тури мавжуд. Улар:

Бланкали индоссамент. Чекни қабул қилган шахс чекнинг орқа тарафига ўз имзосини қўяди ва шундан сўнг чек тақдим қилиш чекига айланади. Бунинг натижасида чекни ушлаб турувчи ихтиёрий шахс банкдан чекда кўрсатилган суммада пулни олиши мумкин бўлади.

Номланган индоссамент. Чекни қабул қилган шахс чекнинг орқа тарафига ўз имзосини қўяди ва чек бўйича пулни олиш ҳуқуқини ўтказётган шахснинг номини кўрсатади.

Мақсадли индоссамент. Чекни қабул қилган шахс чекнинг орқа тарафига бошқа шахсга нима сабабдан чекни ўтказганини кўрсатади ва чек бўйича пулни олиш имкониятини маълум даражада чеклаб қўяди. Кўпгина ҳолларда бундай чек «фақат депонент учун» белгисига эга бўлади. Айрим ҳолларда ушбу индоссамент номланган тури билан биргаликда қўлланиши ҳам мумкин («Жаноб . . . га тўланг, фақат депонент учун»).

Айланмайдиган индоссамент. Агар чекни қабул қилган шахс чек бўйича пул тўланмай қолиш ҳолати юз берганда унга нисбатан эътироз билдириш имкониятини чекламоқчи ёки умуман олдини олмақчи бўлса, индоссамент ёзувига «айланмайдиган» сўзини киритади. Бироқ бундай индоссамент

қонуний кучга кириши учун чек бўйича пул ўтказилаётган банк ўз индоссаменти ёрдамида тасдиқлаши зарур.

Банк индоссаментларнинг кетма-кетлигини текшириб чиқиши шарт, аммо у индоссаментларнинг сифати учун жавобгар ҳисобланмайди, яъни бошқача айтганда индоссантлар имзосининг сохта ёки ҳақиқийлиги учун масъул ҳисобланмайди.

Кроссланган чек (crossed check). Чекнинг олди томонига иккита паралел чизиқлар қўйилади. Бу шуни англатадики, чек бўйича тўланиши керак бўлган сумма чекни тақдим қилган шахснинг ҳисобварағига шу банкнинг ўзида ёки бошқа банкка нақд пулли тўлов билан эмас, балки нақд бўлмаган пулни ўтказиш орқали тўланиши кўзда тутилади. Чекларни кросслаш чеклар ўғирланганда улардан фойдаланишни мураккаблаштиради, чунки бундай чеклар бўйича нақд пулни олиш мумкин эмас. Чеклар типографик йўл билан олдиндан кроссланган бўлиши мумкин, яъни бунда банк мижози чек китобчасини олганда ундаги барча чеклар кроссланган бўлади.

Чекларни кросслашнинг турли шакллари мавжуд. Масалан, чек «махсус» шаклда (special crossing) кроссланиши мумкин. Бунда чизиқлар орасига банкнинг номи ва пулни олувчи шахснинг ҳисобварағининг рақами аниқ қилиб кўрсатилади ёки банкнинг номи ҳамда «айланмайди, қабул қилувчининг ҳисобварағи» ёзуви («Smalltown Bank, not negotiable, account of payee») қайд қилинган бўлади. Айрим ҳолларда қачонки пул ўтказилаётган банкнинг номи номаълум бўлса, чизиқлар орасига қуйидагича ёзувлар киритилади: «and Co», «Not negotiable», «A/c payee» (умумий кросслаш).

Тасдиқланган чек (certified check). Банк ўзининг махсус ёзуви билан мижознинг имзоси ҳақиқийлигини ва чек бўйича тўланиши керак бўлган сумманинг мавжудлигини тасдиқлайди. Банк бундай чек бўйича тўловни амалга оширишга масъул ҳисобланади ва тўловдан воз кечишига рухсат берилмайди. Гап шундаки, чек тасдиқланаётган вақтда чекни ёзиб берувчи мижознинг ҳисобварағидан тегишли сумма олинади ва махсус ҳисобвараққа ҳисобга киритилади. Чекнинг олд тарафига «certified» муҳри босилади ва сана, банкнинг номи ҳамда масъул ходимнинг имзоси қўйилади. Гарчи банк чекни тасдиқлаши шарт бўлмаса-да, жаҳоннинг йирик банкларида ушбу операция кенг тарқалган. Айниқса нақд пулларга эквивалент воситаларга эга бўлиш муҳим бўлган жойларда мазкур чекдан (масалан, қимматли қоғозлар билан олиб бориладиган операцияларда) кенг фойдаланилади.

Хазиначининг чеки (cashier's check) - бу банк хазиначисининг имзосига эга бўлган чек бўлиб, у банк томонидан (ўз мажбуриятларини тўлаш, ўз эҳтиёжлари учун асбоб-ускуналарни сотиб олиш ва бошқа сабабларга кўра) муомалага чиқарилади. Ушбу чеклар ниҳоятда ишончли ҳисобланади ва тўлов воситаси сифатида кенг қўлланилади. Айрим ҳолларда банклар ўз мижозларига нисбатан қиммат ҳисобланадиган тасдиқланган чеклар ўрнига бундай чекларни сотадилар.

Маълумки, чекнинг иккита кўриниши мавжуд:

- I. Истеъмол чеки;
- II. Банк чеки.

Ушбу чекнинг ҳар бир кўринишида олиб бориладиган ҳисоб-китоб операциянинг тартиби ҳам бир мунча фарқ қилади.

I. Истеъмол чеки ёрдамидаги ҳисоб-китоблар юритиш тартиби:

1. Экспортёр ва импортёр ўртасида савдо шартномаси тузилади. Битимда чек воситасида ҳисоб-китоб юритилиши қайд қилинади;

2. Экспортёр товарларни жўнатишга юклатгандан сўнг юк ташувчи ташкилотдан транспорт ҳужжатларини олади;

3. Товар ҳужжатларини транспорт ҳужжатлари билан бирга импортёрга жўнатади;

4. Импортёр битим шартига кўра ҳужжатларни олгандан кейин ёки товарларни қабул қилгандан кейин экспортёр номига чек ёзади ва унга жўнатади;

5. Ушбу чек агар номланган чек тури бўлмаса, экспортёр уни қабул қилгандан сўнг қимматли қоғозлар бозорида сотиб юбориши ёки ўз қарзларини тўлашда мазкур чекни тўлов воситаси сифатида ишлатиб юбориши мумкин, агар экспортёр номланган чекни қабул қилган бўлса, ушбу чекни ўз банкига тақдим қилади;

6. Охирги ҳолатда экспортёрнинг банки импортёрнинг банкига чек бўйича тўловни бажариш тўғрисида топшириқ беради;

7. Импортёрнинг банки топшириқ олганидан кейин импортёрга хабар беради ва унинг жорий валюта ҳисобварағидан тегишли суммани ҳисобдан чиқаради;

8. Импортёрнинг банки бенефициарнинг банкига пулни ўтказди;

9. Бенефициарнинг банки пулни экспортёрнинг жорий валюта ҳисобварағига ўтказди ва бу ҳақда унга хабар беради.

II. Банк чеки ёрдамидаги ҳисоб-китоблар юритиш тартиби:

1. экспортёр ва импортёр ўртасида савдо шартномаси тузилади. Битимда чек воситасида ҳисоб-китоб юритилиши қайд қилинади;

2. экспортёр товарларни жўнатишга юклатгандан сўнг юк ташувчи ташкилотдан транспорт ҳужжатларини олади;

3. товар ҳужжатларини транспорт ҳужжатлари билан бирга импортёрга жўнатади;

4. битим шартига кўра импортёр товар ҳужжатларини олгандан сўнг ўз банкига экспортёр номига чек ёзиш тўғрисида кўрсатма беради;

5. импортёрнинг банки чекни ёзади ва экспортёрга жўнатади;

6. бенефициар банк чекининг турига қараб уни фонд биржасида сотиб юбориши, ёки тўлов воситаси сифатида учинчи шахсга ўтказиб юборади, ёки ўз банкига тақдим қилади;

7. охирги ҳолатда экспортёрнинг банки тўлов учун импортёрнинг банкига чекни тақдим қилади;

8. импортёрнинг банки бу ҳақда импортёрга хабар беради ва унинг счётидан тегишли суммани ҳисобдан чиқаради;

9. импортёрнинг банки пулни экспортёрнинг банкига ўтказди;

10. экспортёрнинг банки тўлов суммасини бенефициарнинг жорий валюта ҳисобварағига ўтказди ва унга хабар беради.

Чек шаклидаги ҳисоб-китоблар юқори даражадаги хавф-хатар остида бўлганлиги учун уларни қўллаш доираси маълум даражада чегараланган.

Чек юзасидан ўзига хос бир хусусият - чек бўйича тўловнинг тўхтатилиши (stop payment). Чекни ёзиб берувчи мижоз илгари ёзиб берган чеклар бўйича тўловни тўхтатиб қўйиш ҳақида кўрсатма бериш ҳуқуқига эгадир. Агар банк шундай кўрсатмага эга бўла туриб чек бўйича тўловни амалга оширса, чек бўйича харажатларни ўз ҳисобидан қоплашига тўғри келади. Шунинг учун ҳам банкда мижознинг тўловни тўхтатиб қўйиш (stop payment) тўғрисидаги кўрсатмаси бўйича махсус картотека юритилади. Бундан ташқари банк чекни ёзиб берган шахснинг вафоти ёки банкротга учраганлиги тўғрисида маълумот олганда чекни тўлаб юборишга ҳаққи йўқ.

Чек ўтказма векселдан қуйидаги жиҳатлар билан фарқланади:

- ◆ чек тақдим қилинишига кўра тўланади, вексель эса тақдим қилиниш ва муддатли ҳужжат бўлиши мумкин;

- ◆ чек банк томонидан ҳеч вақт акцептланмайди, вексель эса тўловчи томонидан акцептланиши шарт;

- ◆ чек кўпгина ҳолларда муомалада айланмайди (гарчи индоссамент орқали бир шахсдан иккинчи шахсга ўтиши мумкин бўлса ҳам), балки тўлов учун бевосита банкка тақдим қилинади, вексел эса бир шахсдан иккинчи шахсга ўтиб айланиши мумкин;

- ◆ қисқа муддат ичида вексель тўловчига тақдим қилинмаса векселни ёзиб берган шахс барча масъулиятдан озод қилинади (чунки муддатидан ўтказиб юбориш суистеъмолликка кенг йул очиб беради); чек бўйича эса ёзилган санадан бошлаб 6 йил мобайнида банк масъул ҳисобланади (Буюк Британия);

- ◆ чек кроссланиши мумкин, вексель эса кроссланмайди;

- ◆ агар чекдаги имзо сохта бўлса, банк бундай чек бўйича тўловни амалга ошириши мумкин эмас; бироқ векселдаги имзо ҳақиқий бўлмаса ҳам акцептантнинг вексель бўйича тўлов мажбуриятдан озод қилинмайди.

Чекнинг тўланиши - банк учун масъулиятли операция ҳисобланади. Чунки чеклар қалбаки бўлиши ёки турли нуқсонларга эга бўлиши мумкин. Энг кўп учрайдиган камчилик ва қонунбузарликлар қуйидагича кўринишга эга:

- ◆ чек ёзиб берувчининг имзоси сохталиги;

- ◆ чек суммасининг кўпайтирилиши;

- ◆ келгуси сана билан қайд қилиниши;

- ◆ муддатдан ўтказиб юборилиши (агар чек ёзилган санадан бошлаб токи тақдим қилингунича 6 ой ўтган бўлса, бундай чек қайтарилиши лозим);

- ◆ таъминланмаган сумма бўйича чекнинг ёзилиши (олдиндан келишилмаган ва рухсат этилмаган овердрафт);

- ◆ индоссамент кетма-кетлигининг узилиб қолиши.

Чекни ёзиб бериш ва тўлаш борасидаги хавф-хатар кафолатланган чек карточкаси (check guarantee card) ёрдамида сезиларли даражада камай-тирилиши мумкин. Буюк Британияда 60-йиллардан бошлаб бундай чеклар банк томонидан фақат ишончли мижозларга берила бошланди. Бугунги кунда эса уларни амалиётда қўллаш жаҳон бўйлаб кўпгина мамлакатларда кенг тус олган.

Авваламбор кафолатланган чек карточкаси билан банкнинг кредит карточкаси ўртасидаги фарқни кўрсатмоқ лозим. Банкнинг кредит карточкаси товарларни кредитга сотиб олиш учун хизмат қилади ва банк ҳисобварағига ҳамда чек китобчасига ҳеч қандай бевосита алоқага эга бўлмайди. Шундай бўлса-да, кредит карточкаларнинг айрим турлари бир вақтнинг ўзида кафолатланган чек карточкасининг вазифасини бажаради (масалан, «Барклејз бэнк»нинг жамғармачилари учун «ВИЗА» кредит карточкаси).

Кафолатланган чек карточкаси чек китобчасига эга бўлган ҳисобварақ эгасини банкда идентификациялаш воситаси ҳисобланади. Мазкур чек қўйидагиларни тасдиқлайди:

- ◆ банкнинг мижози бир мартада 50 ф.ст. миқдоргача бўлган нақд пулни ушбу банкнинг нафақат мижоз ҳисобварағи юритилаётган бўлинмасидан, балки истаган бошқа бўлинмасидан олиши мумкинлиги;

- ◆ мижоз томонидан ёзилган чеклар мижоз ҳисобварағининг ҳолати ва ундаги пул маблағларининг етарлили ёки етарли эмаслигидан қатъий назар тўланиши шарт.

Кафолатланган чек карточкасини қўллаш учун қатор шартлар бажарилиши керак:

- ◆ чек банк кассири олдида имзоланиши керак ва ушбу имзо банк картотекасидаги «имзолар намунаси карточкаси»даги имзо билан мос тушиши керак;

- ◆ карточка муддатидан ўтказилиб юборилмаслиги зарур;

- ◆ чекнинг суммаси 50 ф.ст.дан ошмаслиги керак;

- ◆ чек махсус ўрнатилган шаклда расмийлаштирилиши керак ва шунингдек, чек карточкасида кайд қилинган махсус тахлаш кодига эга бўлиши лозим.

50 ф.ст. доирасидаги лимит фақат бир битим бўйича амал қилади. Масалан, агарда мижоз 75 ф.ст. пул тўлаши керак бўлганда иккита чек (биттаси 50 ф.ст.га, иккинчиси 25 ф.ст.га) ёзиб берган бўлса, ушбу чеклардан фақат биттасигина кафолатланган бўлади.

Кафолатланган чек карточкасининг қўлланилиши суистеъмол учун кенг йўл очиб беради, чунки тўлов ҳар қандай ҳолатда ҳам амалга оширилиши банк томонидан кафолатланган бўлади. Шу сабабли банк билан олиб бориладиган операцияларда масъулиятни хис этишини ва ўзининг ҳалоллигини исботлаган мижозларгагина банк шундай чекларни беришга ҳаракат қиладилар. Мамлакатлараро ташқи иқтисодий алоқаларнинг ривожланиши, ягона ҳудудий ва жаҳон ҳамжамиятининг ташкил қилиниши

йўлида интеграция жараёнининг кечиши доимий равишда мамлакатларaro тўлов ва ҳисоб-китобларнинг амалга ошириш усулини такомиллаштиришни банклар олдида талаб қилиб қўяди.

Халқаро ҳисоб-китобларнинг хилма-хиллиги биринчи навбатда турли мамлакат вакиллари бўлмиш ҳар бир ташқи иқтисодий алоқа иштирокчилари учун муайян бир ҳолатда у ёки бу турдаги шартномаларни бажаришда қулай шарт-шароитларни яратиш ҳамда турли кўринишдаги афзалликларни бериш билан белгиланади. Бу эса ташқи иқтисодий фаолият юритувчи хўжалик бирликлари учун ниҳоятда катта аҳамиятга эга. Халқаро ҳисоб-китобларнинг хилма-хиллиги жаҳон савдосининг кенгайиши ҳамда ривожланиб боришига асос яратади.

Шулардан келиб чиққан ҳолда халқаро ҳисоб-китобларнинг турли шакллари қуйидагиларни таъминлайди дейиш мумкин:

- ◆ сотувчи ва харидор учун товар ва хизматлар, кредитлар, сармоялар ва бошқалар бўйича ҳисоб-китобларни қулай шаклда амалга ошириш;

- ◆ ташқи савдо иштирокчиларнинг ҳар бири учун қулай вақтда ҳисоб-китобларни бажариш;

- ◆ томонларнинг ўз мажбуриятларини тўла-тўқис адо этишларини таъминлаш;

- ◆ ташқи савдода хорижий валюталардан мумкин қадар унумли фойдаланишга шароит яратиш.

Албатта, халқаро ҳисоб-китоб операцияларининг ривожланиши ва ҳажмининг кенгайиб боришида янги замонавий электрон воситалардан фойдаланиш ҳамда уларни такомиллаштириб бориш жараёни катта таъсир кўрсатади. Янги техник воситаларнинг қўлланилиши туфайли дунёнинг ихтиёрий чеккаси билан санокли дақиқаларда ҳисоб-китобни бажариш имконияти яратилди ҳамда ушбу операцияларни бажариш муддатининг чўзилиб кетиши ва бунинг натижасида юзага келадиган валюта курсларининг ўзгариши хавф-хатарини маълум даражада олдини олишга имконият туғилди.

Сўнгги йилларда Ўзбекистон Республикасида халқаро ҳисоб-китобларни ташкил қилишда сезиларли прогрессив силжишлар юз берди, бунга ёрқин далил сифатида нафақат Ўзбекистоннинг SWIFT телекоммуникациясига аъзо бўлганини таъкидлаш, балки қатор хорижий мамлакатлар билан дипломатик ва иқтисодий алоқаларнинг ўрнатилиши, кўпгина йирик чет эллик банкларнинг Ўзбекистонда ўз ваколатхоналарини очишлари, Ўзбекистондаги банкларнинг хорижий банклар билан вакиллик алоқаларини кенгайтиришлари ва шу каби ижобий ҳолатлар юз бераётганини таъкидлаш жоиздир.

Ҳозирги вақтда мамлакатимизда халқаро ҳисоб-китобларда катнашувчи ҳамма банклар, фирма ва ташкилотлар қатъий ягона техник тартибнинг ўрнатилишига эҳтиёж сезмоқдалар, чунки бундай техник тартибнинг мавжуд эмаслиги юзага келиши мумкин бўлган муаммоларни ҳал этишда турли қийинчиликларга дуч келтириши мумкин. Шу сабабли, халқаро амалиётда ўрнатилган тамойиллар ва андозалардан келиб чиққан ҳолда Ўзбекистон

Республикаси Марказий банки мамлакатимиз ташқи иқтисодий фаолиятининг барча жиҳатларини ҳамда республикаимиздаги шарт-шароитларнинг ўзига хос хусусиятларини эътиборга олган ҳолда ваколатли банклар ва фирмалар учун халқаро ҳисоб-китобларни амалга оширишнинг ягона техник тартибини ишлаб чиқиши ва унинг тўлиқ амал қилишини таъминлаши зарур. Бунда янги замонавий талабларга жавоб берадиган тартиб ўрнатилиб, эски методологиялардан воз кечиш зарур бўлади. Фақатгина айнан шу йўл билан Ўзбекистонда халқаро ҳисоб-китобларнинг энг самарали дастагини ташкил қилиш мумкин бўлди.

7. Халқаро ҳисоб-китобларда SWIFT тизими

Жаҳон бозорининг ривожланиши валюта, кредит, молия ҳисоб-китоб операциялари ҳажмининг ошишига олиб келади. Ҳужжатлар айланиши ошади, бизнес тўлов қоғозлари сони ва бир хил шаклга келтирилган молиявий ҳамда тижорат ҳужжатлар сони кўпаяди. Бозор иштирокчилари ўртасида ахборот алмашуви, қимматли қоғозлар ва валюта курслари ҳақидаги маълумотлар, фоиз ставкалари турли бозорларнинг ҳолати, ҳамкорларнинг ишончлилиги ва шу каби бошқа маълумотларнинг узатилиши юз беради. Ахборот оқими миллий чегаралардан чиқади. Шунинг натижасида халқаро миқёсдаги ахборот хизматлар бозорида банк маълумотлари юзага келади. БМТ доирасида ҳукуматлараро ва бошқа иқтисодий, тижорат, молиявий ташкилотлар ишини координациялаш учун ташкилий структура яратилди. Доимий ишчи гуруҳи янги стандартлар ишлаб чиқармоқда ва амалда халқаро валюта, кредит, молия ҳисоб-китоб операцияларида қўлланилаётганларини такомиллаштирмоқда. Вақтинча ишчи гуруҳи даврий тарзда қимматли қоғозлар, йўл чеклари, олтин ва бошқа қимматбаҳо металллар билан бўладиган операцияларда СВИФТ тармоқларидан фойдаланиб банк операцияларини амалга ошириш муаммоларини муҳокама қилмоқдалар. Ахборот алмашуви тизими нафақат тор доирадаги мутахассислар, балки бозор иқтисодиётининг барча иштирокчилари фойдаланишлари учун мўлжалланган.

Халқаро банклар тармоғи доимий ўсиб бормоқда. Маълумотлар ва телекоммунакация хизматиға нисбатан ортиб бораётган талабни қондириш учун халқаро тармоқ ташкил этилмоқда. У тўловларни ўтказиш, активларни бошқариш ва маълумотлар билан таъминлаш бўйича комплекс хизмат кўрасатади. Улар ичида HEBS (Hexagon Electronic Banking System) каби машҳур тармоқлар мавжуд. Лекин дунёда энг йирик молиявий хабарлар тармоғи SWIFT ҳисобланади. Бу тизимга қўшилган ҳар қандай банк ўзини жаҳон молия уюшмасининг тўлиқ аъзоси деб ҳисоблаши мумкин.

70-йиллар бошида Ғарбий мамлакатлардаги йирик молиявий муассасалар тезда ўсиб кетган халқаро тўлов хабарларини қайта ишлашни автоматлаштира бошлади. Тижорат телекоммунакация тармоқлари сони кўпайди. Уларнинг ҳар бири ўз шахсий фарматлари алоқа восситаларидан, маълумотларни қайта ишлаш тартибидан ва киришдан ҳимоялаш усулларидан фойдаланди.

1973 йил Европа ва Американинг 250 та йирик банклари Халқаро Банклараро молиявий Телекоммуникация – SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication)га асос соладилар. Жамиятнинг вазифаси – ягона банк хабарлари тизимини йўлга солиш ва қўллаб-қувватлаш эди. У иштирокчиларга сутка давомида дунёнинг ҳар қандай нуқтасидаги молиявий маълумотларга стандарт шаклида кириш имконини беради. SWIFT халқаро тармоғи 1977 йилдан бошлаб фаолият кўрсата бошлади. Маълумотлар тармоқ бўйича стандартга мувофиқ структуралаштирилган муълумотлар кўринишида узатилади. Ҳозирги кунда SWIFT тизими 70 давлатнинг 4000 ортиқ банкларини ўз ичига олади.

Банк хабарлари стандартларини яратиш ва қайта ишлашда SWIFT тизими фирма – мутахассисларигина эмас, шунингдек, стандартлар бўйича халқаро қўмита, халқаро савдо палатаси (ICC) ҳам иштирок этади. Натижада банкларнинг молиявий ва тижорат операциялари ҳақидаги намунавий хабарлар стандартлари ишлаб чиқилди. Уларнинг айримлари халқаро миқёсда тан олинди. Мисол сифатида банкларнинг идентификация кодлари – BIC кодларни келтириш мумкин.

SWIFT тармоғи стандартларида узатиладиган маълумотларнинг категорияси, гуруҳ ва тиллари аниқ белгиланган. Хабарларни узатишдан ташқари тизим IFT (Interbank File Transfer) хизмати даражасида банклараро файллар билан алмашишни қўллаб-қувватлайди. Стандартларни жаҳон банклари амалиётига киритиш SWIFTнинг энг асосий ютуқларидан биридир. Бу жараён молиявий муассасаларга ҳужжатлар билан алмашиши ва низо ҳамда хатолардан қочиш имконини беради. Ҳозирда тармоқ асосини учта коммуникация станциялари ташкил этади. Улар Амстердамда (Голландия), Брюсселда (Бельгия), Копенгагенда (АҚШ) жойлашган. Бундан ташқари ўз мамлакатларидаги мижозларга хизмат кўрсатувчи регионал станциялар мавжуд. Замонавий технология ва талаблар SWIFT тармоғини замонавийлашни мувофиқлаштиради. Натижада архитектураси тўртта даражадан иборат янги - SWIFT-II яратилди.

SWIFTнинг қоидаларининг талаби шуки, унга аъзо ташкилотлар амалга оширадиган бизнес билан шуғуллансин ва халқаро телеграфик молиявий маълумотлар алмашилишида иштирок этиши керак.

SWIFT ташкилоти расман Белгиянинг кооператив жамияти бўлиб, Брюссельда рўйхатга олинган. У тўлақонли SWIFT аъзо-банкларига тегишли, унинг акциялари эса банкларга сотилган.

Банклар ҳар ой 1 стандарт маълумот юбориш учун 3,5 евро ҳисобида тўлов тўлайди.

Свифт тизими қўйидаги турдаги операцияларни бажаради:

- мижоз тўловлари;
- банк тўловлари;
- ҳисобварақ бўйича тасдиқномалар (дебет, кредит);
- валюта-конверсион операциялар;
- дебет кредит операциялар;
- фоизлар тўлови;

- ҳисобварағидан кўчирмалар.

Ҳар тур малумот учун махсус формат ишланган, унда мажбурий ва ихтиёрий реквизитлар мавжуд бўлади.

SWIFT дан фойдаланишнинг қисқача схемасини мисол тариқасида кўриб чиқамиз:

1. Тўлов операцияларини амалга оширувчи томонлар. Улар қабул қилувчи томон номига пул ўтказишни ҳал қиладилар. Тўлов операцияларни амалга оширувчилар бўлиб: корпорациялар, ташкилотлар, банклар, жисмоний шахслар ҳисобланади.

2. Тўлов операцияларини амалга ошириш механизми қуйидагича бўлиб, юқорида келтирилган томонлар у банкларига телеграф тўловни амалга оширишга телефон, ёзма равишда (телекс, телетайп, почта, факс, телеграф) орқали берадилар. Текшириш услублари топшириқ бериш усулларига боғлиқ. Телекс ва Телетайп авто жавоблар ва мижоз имзосини солиштириш калитларига эга. Телеграф тизимлари мижоз имзосини солиштириш калитлари, пароллари ва бошқа шахсни аниқловчи махсус шаклларга эга бўлади. Телефондан берилган топшириқларни текшириш, уларга қўнғироқ қилиш йўли билан текширилади. Почта орқали келган топшириқларда банк имзоларни текшириш шарт.

3. Тўловни қайта ишлаш ва етказиш. Банк тўлов операциясини қуйидаги телеграф линиялардан бирида амалга ошириш мумкин «Fedwire», «Bankware», «CHIPS», «SWIFT».

Бунда операциялар тўловни банкнинг операцион тизимида киритади, биринчи поғона текширувчи маълумотларни текширади, иккинчи поғона текширувчи эса тайёр свифт форматини текширади ва авторизация қилади. Бундан сўнг тўлов свифт форматида SWIFT тизими орқали аввал SWIFT марказларидан бирига боради (ўзида банк SWIFT бу маълумотни ўз ишловига олганлиги тўғрисида тасдиқ олади) ва қабул қилувчи банкга юборади.

Ҳозирги кунда маълумотлар 10 категорияга бўлинган:

1 категория – бу мижозлар тўловлари

2 категория – бу банкларнинг тўловлари

3 категория – бу валюта операциялари
OPTION, FOREX, SWAP, OVERNIGHT

4 категория - бу чеклар ва нақд пуллар

5 категория – бу қимматли қоғозлар

6 категория - бу қимматбаҳо металллар ва тошлар

7 категориялар савдо молиялаш аккредитив, инкассо, гарантия

8 категория – Йўл чеклари

9 категория – умумий категория дебет, кредит тасдиқномалар (авидо) ҳисобварақ бўйича тўловлар.

Маълумотнинг матни иккилик коди билан белгиланган майдончалар кетма-кетлигидан ташкил топади.

Мисол учун:

32: Сумма

- 50: Маблағ юбуровчи томон
- 59: Бенефициар
- 70: Мақсад
- 71: Комиссия ҳисобварақ ишни BEN,OUR,
- 72: Банкнинг ахбороти.

Валютани белгилаш учун ISO (International Standards Organization) ишлаб чиққан уч ҳарфли коддан фойдаланилади. (Масалан, USD, UZS) SWIFTнинг асосий ютуқларидан бири Халқаро стандартлаш ташкилоти томонидан қабул қилинган махсус стандартларни яратиш ва фойдаланишдан иборат. Банк ҳужжатларини унификациялаш, ҳар хил давлатлардаги ҳужжатларни тўлдириш анъаналарининг ҳар хиллиги ва тил муаммолари билан боғлиқ хатоларни ва қийинчиликларни енгиб ўтишга имконият берди.

SWIFT стандартларини устунликлари банклар учун шунчалик мос эдики, бунда бошқа ўхшаш тизимлар (Лондонлик CHAPS, Парижнинг SAGITTAIRE, Нью-Йоркнинг SHIPS) уларни ўзида қўллайди.

SWIFT маълумотларни юкори даражада ҳимоялашни таъминлайди. SWIFTнинг асосий талаби - терминалларни улаш тартибдир. Тизим ҳар бир фойдаланувчи учун алоҳида яширин код билан қайд этиш орқали тизимли хабарлар назоратини ташкил этиш асосида ҳар бир уланган терминални аниқлаши (танишиши) керак. Бу хабар махсус қурилма ёрдамида шифрланади. Қурилмада модул бўлиб у тасодифий сонлар генераторидан фойдаланган ҳолда шифрловчи калитини ҳосил қилади.

Фойдаланувчига кейинги қайд қилиш учун янги код берилади. Бу – калитлар алмашиши тартиби деб юритилади. Терминал аниқланганлиги тасдиқлангандан сўнг у тармоқда қайд этилади. Барча кодлар ва калитлар SWIFT терминалига микропроцессор карта (МК) ёрдамида киритилади. МКни ҳафсизлик тизими (User Security Enhancement – USE) ишлаб чиқади. Терминални тармоққа улаш тартибларидан бирортаси бузилган тақдирда (шовқин, линия узилиши аниқ, узатишда хато аниқланса ёки хабар формати тизимига киритиш тартиби нотўғри бўлса ва ҳоказо) терминал автоматик равишда ўчади махсус файлда бу ҳол қайд этилади. Шу орқали паст сифатли линия аниқланади.

Фойдаланувчининг имтиёзини фарқлаш воситаси ахборот ҳавфсизлигини таъминловчи бўйича қўшимча чора ҳисобланади. Бундан ташқари тизимда тез-тез тўхтаб қолишдан ҳимоялаш учун ахборотларни заҳира нусхалаб қўйиш ҳисобга олинган. SWIFT тармоғи учун барча имкониятларидан фойдаланиш, махсус дастурий аппаратли интерфейс мавжуд. Бугунги кунда SWIFT тармоғи учун терминал комплексларни тақлиф этувчи 100 дан ортиқ фирма мавжуд. SWIFT терминал комплекслари учун платформа ишлаб чиқарувчилари ўртасида Digital Equipment (VAX ва Alpha тизими), IBM (PS/2, S370, RS/6000), Newlett Packard (Apollo 9000), Sun Microsystems (SPARC оиласига мансуб процессорли компьютерлар) каби компаниялар мавжуд. Бугунги кунда SWIFT терминал комплекслар бозорида Digital ва IBM нисбатан машҳур ҳисобланади.

Бугунги кунда SWIFT тизими банк операциялари, валюта ва пул бозори, қимматли қоғозлар савдоси, савдо операцияларига хизмат кўрсатиш, халқаро тўловларни амалга ошириш каби муҳим молиявий фаолият соҳаларида маълумотлар билан тезкор алмашувни таъминлайди. Восита ва хизмат ҳаққи юқори бўлишига қарамасдан SWIFT тармоғи абонентлари сони кўпайиб бормоқда. Бу ҳол SWIFT жамиятига келгусида молия фаолиятининг бошқа соҳаларини қамраб олган ҳолда тармоқни янада кенгайтириш имконини беради.

SWIFT нинг асосий вазифаси -ҳар қандай банк маълумотлари ва молиявий маълумотларни ҳисоб-китоб техника воситалари орқали тезда узатиш ҳисобланади. Биринчи узатишлар 15 мамлакатнинг 513 банкини қамраб олган. 1993 йилда SWIFT хизматларидан 92 мамлакатнинг 3700 банк ва молиявий муассасалари фойдаланган. SWIFTдан нобанк муассасалар– брокерлик ва диллерлик фирмалари, клиринг, суғурта, молиявий компаниялар ҳам фойдаланиши мумкин. Шу билан бирга бир вақтнинг ўзида жаҳон молия бозори операцияларини стандартлаштириш муоммолари ҳам ечилмоқда. У ерда сотиш, харид қилиш, кафолат ва қимматли қоғозлар бўйича бошқа муомалалар амалга оширилади.

SWIFT валюта клиринг функциясини бажармайди. SWIFT тизимининг автоматик ишлаши назоратни, жўнатувчи ва қабул қилувчининг ҳақиқийлигини текширишни, хабарларни тезлик билан тақсимлашни ва маълумотларни шифрлашни қамраб олади. Ундан кейин агар қабул қилувчи тармоққа уланган бўлса, хабар тўғридан тўғри алоқа канали орқали узатилади ёки талаб қилиб олингунга умумий бозорда туради. Маълумотларнинг узатилиши ва ишлаши 20 секунд давом этади. SWIFT нинг асосий ютуғи халқаро информацион ташкилот – ISO томонидан тан олинган банк ҳужжатлаштириш стандартларидадир. Банк ҳужжатлаштириш стандартларининг яратилиши ва қўлланишидадир. Банк ҳужжатларини бир хил шаклга келтирилиши кўпгина қийинчиликлар ва хатолардан қутулишга имкон беради. Банклараро коммуникация тизими стандартларининг ютуғи шунчалик яққол кўрина бошладики. миллий даражадаги аналогик тизимлар буни ўзига қурол қилиб олди (CHAPS – Буюк Британия банклараро клиринг ҳисоб-китоблари тизими. У ўз ичига 200 та банк ва бир нечта ҳисоб-китоб марказларини олади; америка ЧИПСИ, Швеция СИНи ва бошқа).

70-йиллардан бошлаб SWIFT тизимида маълумотлар ва манзиллар стандарт форматларини ташкил қилина бошланди. 1974 йилда халқаро қўмита мижозлар тўловлари ҳаракати, банклараро тўловлар ҳаракати, валюта ва кредит бўйича маълумотлар, банкларнинг жорий ҳисоб рақамларидан бир кунлик кўчирмалар каби маълумот ва хабарларнинг қайта ишлов берилиши тугатилди, яъни мукаммаллаштирилди. 1988 йилда қимматли қоғозларни сотиш ва расмийлаштириш, инкассо ва аккредитив операциялари, мижозлар учун баланс ҳисоботи, қимматбаҳо металллар савдоси, йўл чеклари, кафолатлар ва бошқа операцияларни стандартлаштириш ишлари тугатилди.

SWIFT орқали компьютерлар банк ва молия хабарларини 7 та категорияга бўлиб кўрсатади. Улар эса ўзида 70 хил турдаги маълумотларни

жамлаган. Ҳар бир тип банк ва молия муассасалари талаб қиладиган элементларнинг барчасини тўлиқ ва аниқ беради.

Хавфсизлиги. Ўтказиш хавфсизлиги, бу дегани фальсификация, йўқотишлар ва жавобсиз қолипдан тўлов топшириқномаларини ва молиявий маълумотларини сақлаш (муҳофаза) юқоридаги тизимга боғлиқ.

SWIFT ҳисоблаш марказларида хавфсизликни таъминловчи дастурлардан ташқари, анъанавий тўлов тизимларидан фарқи ўлароқ тизимини махсус чоралар жойлаштирилган:

- сессиянинг бошланиши ва охирида тизим терминалидан фойдаланишни текшириш;
- ҳамма кириш ва чиқиш маълумотларни автоматик рақамлаш, рақамлаш таркиби тизимининг ўзи билан назоратланади;
- индивидуал калитларга қараб икки банк орасида автоматик маълумот алмашилиш;
- қабул қилувчи – банк томонида ахборотларни автоматик текшириш.

SWIFT алоқа линиялари ва операцион марказларини рухсатсиз ташрифлардан муҳофаза қилиш махсус кодировка қилиш мосламалари (тасодикий сонлар генератори принципида) томонидан таъминланади.

Шундай қилиб свифт тизимини хавфсизлигини таъминловчи тўлиқ муҳим кўп поғонали физик хавфсизлик ўтказиш линиялари хавфсизлиги, функционал хавсизлик ва процедуровий хавфсизликлар комбинациясидан ташкил топади.

Маълумотлар алмашилишдаги хавфсизликни (оширишни) янада кучайтириш мақсадида, банклар ўз ҳисобидан такомиллаштириш мумкин.

Тезлик SWIFT ёрдамида тезкорлик билан маълумотлар юбориш, банкларнинг ўз маблағларини тез қайта жойлаштиришга имконият яратади. SWIFT орқали юборилган маълумотлар анча тез етиб боради, қайта ишланади (банк тизимида) ва миждоз ҳисобварағида акс эттирилади, телекс ёки бошқа алоқа воситаларидан фарқли ўлароқ.

Бахтга қарши бу тизим камчиликлардан холи эмас. Булардан бири икки ташкилотни жуда мураккаб техник тизимга тобелиги ва шу билан боғлиқ техник муаммолар ва ишдан чиқишлар камчиликдир.

Яна бир камчилик сифатида жуда юқори нарх наволар, булар кичик банкларни жуда қийин аҳволга солиб қўйдилар.

Ўзбекистон Республикасида SWIFT тизимига уланиш (аъзо бўлиш) ва фаолият юритиш муаммолари.

Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида сўмда бўладиган тўловлар Марказий банкдаги жойлашган ягона ҳисобварақ (тижорат банкларининг) орқали бажарилса, валюталарда бўладиган операциялар (миждозларнинг кўпини кўчириш, ўз маблағларини ўтказиш ва ҳ.к).

SWIFT тизими орқали бири биридаги ҳисобварақларда амалга оширилади.

Шундай қилиб, ҳатто ички тўловларда (агар улар сони кўпроқ бўлса, акс ҳолда қоғоз тўлов топшириқномаларда ишласа ҳам бўлади) SWIFT нинг ўрни бекиёсдир.

Таянч иборалар: халқаро операциялар; факторинг; форфейтинг; халқаро ҳисоб-китоблар; ностро, востро счёти; оддий вексел; ўтказма вексел; тўлов тилхати; ҳисоб-фактура; банк ўтказмаси; очиқ ҳисобварақ; ўтказма вексел; акция; инкассо; акцепт; соф инкассо; ҳужжатлаштирилган аккредитив; рамбурс; аванс; авизо; эмитент банк; бенефициар; суғурталаш; фрахта тўловлари; чек; ордерли чек; индоссамент; кросланган чек; истёмош чеки; банк чеки; SWIFT; SWIFT формати.

Назорат учун саволлар

1. Халқаро ҳисоб-китоб деганда нимани тушунасиш?
2. Халқаро ҳисоб-китобларнинг қандай шакллари биласиз?
3. Халқаро ҳисоб-китобларнинг ўзига хос хусусиятлари.
4. Банк ўтказмаси бўйича ҳисоб-китоблар қандай амалга оширилади?
5. Банк ўтказмасининг бошқа ҳисоб-китоблардан фарқи.
6. Ўтказма авизода мижоз нималарга эътибор бериши лозим?
7. Очиқ ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китобларни амалга оширилиши тартиби қандай?
8. Очиқ ҳисобварақлар бўйича ҳисоб-китобларнинг Ўзбекистонда қўлланилмаслик сабаблари нимада?
9. Ҳисоб-китобларнинг инкассо шакли ва уни амалга ошириш тартиби.
10. Инкассо операциясида ҳужжатларнинг қандай гуруҳлари мавжуд?
11. Инкассо шаклидаги ҳисоб-китобларнинг афзаллиги ва камчилиги.
12. Аккредитивнинг қандай кўринишлари мавжуд?
13. Аккредитив бўйича битимни амалга ошириш босқичларини асослаб беринг.
14. Аккредитивнинг махсус турларини кўрсатинг ва изоҳланг.
15. Аккредитивнинг камчилиги ва афзалликлари.
16. Чек нима ва у бошқа халқаро ҳисоб-китоб шаклларида фарқ қилади?
17. Индоссамент деганда нимани тушунасиш?
18. SWIFT тизимининг бажарадиган операциялари.
19. SWIFT маълумотларини категорияларга ажиратиб кўрсатинг.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий якунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлан-тиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.

2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти

ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.

4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.

5. Ш.З. Абдуллаева. Халқаро валюта-кредит муносабатлари. Т., “IQTISOD-MOLIYA”, 2005 йил. 604 бет.

6. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

7. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. 11-21 с.

8. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.

9. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

11. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

9-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОДА ХАЛҚАРО ТАШКИЛОТЛАРНИНГ РОЛИ

РЕЖА:

1. Жаҳон савдо ташкилоти
2. Савдо ва ривожланиш бўйича БМТ конференцияси (ЮНКТАД)
3. Халқаро савдо палатаси (ХСП) ва халқаро бож ташкилоти (ХБТ)
4. Ўзбекистоннинг ташқи иқтисодий алоқалари
5. Ўзбекистоннинг жаҳон савдо ташкилотига кўшилиш истиқболлари

1. Жаҳон савдо ташкилоти

Жаҳон савдо ташкилоти кўп томонлама савдо тизимининг ҳуқуқий ва институтчионал ўзагидир. У ички савдо қонунчилиги ва қоидаларини ривожлантириш ва амалга ошириш услубларини ҳукуматларга белгилаб, шартномавий мажбурият тамойилларини тақдим қилади. ЖСТга 1995 йил январида асос солинди. 1993 йил 15 декабрида мамлакатлар ҳукуматлари Уругвай Давраси бўйича музокараларни тугатдилар ва 1994 йил апрел ойида Марроккаш (Марокко) шаҳрида эришилган натижаларни амалиётга қўллаш бўйича охириги ҳужжатни имзоладилар. 1994 йил 15 апрелдаги Марроккаш декларациясида «Уругвай Давраси натижалари жаҳон иқтисодиётини мустаҳкамлайди ва бутун дунёда савдони, инвестицияларни кенгайтириб, ишчи кучи бандлиги, даромадларнинг ўсишига олиб келади», деб ёзиб қўйилган. Шу билан бирга у жамоавий баҳслар ва музокаралар орқали мамлакатлар орасидаги савдо алоқаларини ривожлантирувчи платформа ҳисобланади²⁰.

ЖСТ Уругвай Давраси натижалари ифодаси ҳамда Тариф ва Савдо бўйича умумий битим (ГАТТ) давомчисидир. Марроккаш декларациясининг кучга кириши билан ЖСТ га янги халқаро ташкилот сифатида асос солинди. У ЖСТ битимларига қўшилган товарлар савдоси, хизматлар савдоси ва интеллектуал мулк ҳуқуқи билан боғлиқ бўлган битимларнинг амалга оширилишига кўмак беради. Бундан тақари, у битимга илова сифатида киритилган савдо сиёсатини ёритиш механизми билан юзага чиқувчи ихтилофларни бартараф этиш шартномасининг қўлланишини амалга оширади²¹.

Кўп томонлама савдо музокаралари бўйича Уругвай Давраси натижаларини ўзида мужассам этган якунловчи ҳужжат Жаҳон савдо ташкилотини ташкил этиш бўйича Битимни ўз ичига олади. ЖСТ Битими тўртта илова – 1947 йилда қабул қилинган тариф ва савдо бўйича умумий битим ва янги Битимлар, жумладан, хизматлар савдоси ва интеллектуал мулк ҳуқуқини ҳимоя этиш битимларини ўз ичига олгади²².

Биринчи Низом таркибида:

- 1А Илова. Товарлар савдоси ҳақида умумий Битим.

²⁰ «ВТО, Торговля будущего» ВТО Секретариат, 1995

²¹ Дж. Мироганнис. "5 лет после Punta del Este. Новые переговоры в Уругвае". "Сотрудничество Севера-Юга", Афины, июль. 1992 года.

²² «ВТО. Руководство для новичков». Eptalofos ed., 2000, Афины-Греция (Англ.).

- 1B Илова. Хизматлар савдоси ҳақида умумий Битим.

- 1C Илова. Савдо ҳақида Битим ҳамда интеллектуал мулк ҳуқуқи билан боғлиқ жиҳатлар (TRIPs).

Иккинчи Низом ихтилофларни бартараф этишни назорат этувчи қоида ва жараёнлар бўйича Битим.

Учинчи Низом савдо сиёсатини кўриб чиқиш механизминини ўз ичига олади.

Тўртинчи Низом ЖСТнинг барча аъзо давлатлари томонидан имзоланган кўп томонлама Савдо Битимини ўз ичига олади ҳамда «...ушбу битимларни қабул қилмаган аъзо мамлакатларга ҳеч қандай мажбурият ёки ҳуқуқ юкламайди» деб қайд этади.

Тўртта битим:

- Фуқаролик самолетлари савдоси ҳақида Битим.

- Давлат таъминотлари ҳақида Битим.

- Сут маҳсулотлари ҳақида халқаро Битим.

- Мол гўшти ҳақида Битим.

Биринчи уч иловада келтирилган Битимлар барча аъзо давлатлар учун боғловчи вазифасини ўтайди (Ҳар томонлама савдо битимлари), тўртинчи иловадаги битим эса фақат имзо чекан давлатларнигина бирлаштиради (Кўп томонлама савдо битимлари).

Савдо ва тарифлар бўйича асосий келишув (ГАТТ) нинг аввалги низомлари ГАТТ товарлар савдоси ҳақида Битимга (1А Илова) киритилган. Агар аниқроқ айтадиган бўлсак 1А Илова ГАТТнинг 1994 йилдаги низомларини (Уругвай Даврасигача бўлган ГАТТнинг 1947 йилдаги низоми назарда тутилаяпти), жумладан махсус протокол, қарорлар ва тушунчаларни, ўз ичига олади. 1994 йилдаги ГАТТнинг товарлар савдоси ҳақида Битим қарорлари ЖСТ битимларининг 1А Иловасига киритилган:

- Савдода техник тўсиқлар ҳақида битим

- Божхона баҳоси ҳақида битим (1994 йилдаги ГАТТнинг VII бандининг бажарилиши)

- Келиб чиқиш жойи ҳақида битим.

- Импортни лицензиялаш жараёнлари ҳақида битим.

- Юклашдан олдинги текшириш ҳақида битим.

- Ҳимоя чоралари ҳақида битим.

- Санитар ва фитосанитар тадбирларни қўллаш ҳақида битим.

- Субсидиялаш ва компенсациялаш тадбирлари ҳақида битим.

- Антидемпинг ва компенсацион бож ҳақида битим. (1994 йилдаги ГАТТнинг VII бандининг бажарилиши)

- Садо билан боғлиқ инвестицион тадбирлар ҳақида битим.

- Текстил ва кийим ҳақида битим.

- Қишлоқ хўжалиги ҳақида битим.

ЖСТнинг ГАТТдан фарқи нафақат аъзо мамлакатлар сонидан (1994 йил якунида ГАТТда 128та, ЖСТда эса 2003 йилда 154), балки ЖСТ низомида қўлланиши кўрсатилган тижорат фаолияти ва савдо сиёсатини кенг камраб олинганлигида кўринади. ГАТТ фақат товар савдоси масалалари билан

шуғулланган, ЖСТ эса товар ва хизматлар савдоси ҳамда интеллектуал мулк ҳуқуқи савдосини қамраб олади.

ЖСТ Секретариати Женева шаҳрида жойлашган ва қуйидаги асосий функцияларни бажаради:

1. ЖСТни ташкил этувчи кўп томонлама ва ҳар томонлама битимларни бошқариш ва амалга ошириш
2. Кўп томонлама савдо музокаралари учун Форум
3. Савдо баҳсларини ҳал этиб бериш.
4. Миллий савдо сиёсатини назорат этиш ва жаҳон иқтисодий сиёсатини ишлаб чиқишга жалб этилган ўзга халқаро ташкилотлар билан ҳамкорлик.

ЖСТ структураси келишувчи томонлар сессияси, ЖСТ вакиллари кенгаши, комитетлар, ишчи гуруҳлар, баҳсларни ҳал этувчи органлар, ЖСТ секретариати (Женевада жойлашган).

ЖСТ нинг бошқарув органи Конференция ҳисобланади ва икки йилда бир марта йиғилади. Конференциялар оралиғидаги даврда ташкилотнинг юқори органи генерал кенгаш ҳисобланади. У товарлар, хизматлар ва интеллектуал мулк ҳуқуқи савдоси бўйича кенгашни ҳамда турли хил келишув ва шартномаларнинг турли жиҳатлари билан шуғулланувчи комитет ва ишчи гуруҳларини назорат қилади.

Товарлар савдоси бўйича кенгаш товарлар савдосига тегишли бўлган битимларнинг қўлланилиши ва бажарилиши устидан назоратни амалга оширади. Бунда унга товарлар бозорига кириш, санитария бўйича чоратадбирлар, субсидия ва компенсация масалалари, божхона божларини баҳолаш, савдодаги техник тўсиқлар, антидемпинг амалиёти, импортни лицензиялаш, текстил савдосини мониторинг қилиш масалалари билан шуғулланувчи бир қатор комитетлар ва бошқа органлар ёрдам кўрсатади.

Хизматлар савдоси бўйича кенгаш денгиз йўли билан ташиш хизмати, жисмоний шахсларнинг ҳаракати, телекоммуникация воситалари масалалари билан шуғулланади.

ЖСТ секретариати генерал директор ва унинг тўртта ўринбосарлари устидан бошчилик қилади ва ЖСТ органлари фаолиятини таъминлашга жавобгар ҳисобланади.

ЖСТ доирасида “битта мамлакат — битта овоз” тамойили амал қилади. ЖСТ га аъзо бўлмоқчи мамлакатлар учун мураккаб музокаралар жараёнини кутиб турибди. Натижада бу ташкилотга кириш истагини билдирган мамлакат ЖСТ битимларида кўрсатилган шартларни қабул қилиши керак. Ташкилот бюджети аъзо-мамлакатлар киритган бадал эвазига шаклланади, унинг миқдори мамлакатнинг халқаро савдода иштирок этиш улушига қараб белгиланади. ЖСТ кириш истагини билдирган бир қатор мамлакатлар кузатувчи статусига эга ва бюджетга ката бўлмаган миқдордаги бадал ўтказишади. Бундай мамлакатлар сони 30 та ҳисобланади ва улар овоз бериш ҳуқуқига эга эмас.

Битимда кўрсатилган асосий вазифалар — ташқи савдони либерализациялаш, божхона тарифларини камайитириш, импортни миқдорий

чеклашдан воз кечиш, дискриминацияларни бартараф қилиш ҳамда бошқа кўп томонлама савдо-сиёсий чора-тадбирлар.

Битимда мумкин қадар қулайлик бериш режимини қўллаш бўйича қарор марказий ўринни эгаллайди. Лекин Битим ушбу принципга риоя қилмаслик имкониятини берувчи бир қатор шартларни ҳам ўз ичига олади.

ЖСТ (ГАТТ) нинг асосий фаолият кўрсатиш шакли бож конференцияларини ва тариф тўсиқларини пасайтириш бўйича маслаҳатлар ўтказиш ҳисобланади. ЖСТ фаолияти қуйидаги тамойилларга асосланади:

1) имкон қадар қулайлик яратиш режими асосида дискриминациясиз савдони амалга ошириш; тартибга солишнинг тарифсиз воситаларидан босқичма-босқич воз кечиш билан божхона божини белгилаш йўли билан миллий ишлаб чиқарувчиларни ҳимоя қилиш;

2) кўп томонлама музокаралар асосида божхона тарифлари ставкаларини қисқартириш ва келажакда буни шерикларини огоҳлантирмасдан туриб оширишига йўл қўймаслик ҳам бунга амал қилмаслик;

3) савдо муаммоларининг олдини олиш мақсадида аъзо-мамлакатларга маслаҳатлар бериш;

4) ҳалол рақобатга асосланган халқаро савдони ривожлантириш;

5) ривожланаётган мамлакатлар учун имтиёзли режим тақдим этиш;

6) минтақавий савдо битимларини имзолаш;

7) текстил ва кийим-кечак учун халқаро савдосини тартибга солишнинг ўзига хос нормаларини белгилаш.

2. Савдо ва ривожланиш бўйича БМТ конференцияси (ЮНКТАД).

Иқтисодий ҳамкорлик соҳасидаги БМТ нинг муҳим органи савдо ва ривожланиш бўйича БМТ Конференцияси (ЮНКТАД) ҳисобланади. Бу 1964 йилда ташкил этилган Генассамблеянинг автоном органи ҳисобланади ва ЮНКТАД да БМТ га аъзо давлатларнинг деярли барчаси иштирок этади.

ЮНКТАД – озиқ-овқатдан тортиб фойдали қазилмаларнинг экспорт тушумини яхшилаш учун халқаро товар битимларига ҳомийлик ёрдамини кўрсатиш орқали ривожланаётган мамлакатлар иқтисодий манфаатларини ҳимоя қиладиган халқаро ташкилот. Конференция ривожланаётган мамлакатлар экспорт маҳсулотларининг ривожланган мамлакатларга кириб боришидаги тарифлар ва квоталарни камайтириш бўйича музокаралар олиб боради ҳамда ўзининг аъзоларини иқтисодий ёрдам бўйича комплекс программалар билан таъминлайди.

БМТ Генерал Ассамблеясининг бу органига 186 мамлакат аъзо бўлган, ЮНКТАД қароргоҳи - Женева (Швейцария).

Асосий вазифалари - халқаро савдонинг ривожланишига, давлатлар ўртасида тенг ҳуқуқли ва ўзаро манфаатли ҳамкорлик ўрнатишга кўмаклашиш, халқаро иқтисодий муносабатларнинг ишлаши бўйича тенг ҳуқуқли тавсиялар ишлаб чиқиш, савдо ва шу билан боғлиқ бўлган иқтисодий масалалар бўйича минтақавий иқтисодий гуруҳлар ва мамлакатлар сиёсатини мувофиқлаштиришга хизмат қилади ҳамда халқаро савдо бўйича бошқа БМТ ташкилотлар фаолиятини координациялашга кўмаклашади.

ЖСТ нинг ташкил этилиши билан ушбу ташкилот керакми деган фикрлар очикчасига баён этиладиган бўлди. Лекин ҳозир ЮНКТАД жаҳон хўжалиги учун керак эканлиги эътироф этилмоқда, чунки бу ташкилот жаҳон иқтисодиётини ривожлантириш учун умумий савдо-сиёсий тамойилларни ишлаб чиқади. ЖСТ эса асосан савдо масалалари билан шуғулланади.

ЮНКТАД ташқи иқтисодий муносабатлар соҳасида тенг ҳуқуқли ҳамкорликнинг ташкилий-ҳуқуқий масалалари билан бирга ташқи қарздорликни тартибга солиш, ташқи савдони кредитлаш масалалари бўйича Генерал Ассамблея учун тавсиялар ишлаб чиқаради. БМТ статистика комиссияси билан биргаликда ташқи савдо фаолияти ҳисобини юритиш бўйича стандартларни ишлаб чиқади. ЮНКТАД гуруҳ бўлиб ишлаш тамойилига таянади: аъзо мамлакатлар ижтимоий-иқтисодий ва географик тамойиллар бўйича тўрт гуруҳга бўлинишган. ЮНКТАД қарори баёнот, резолюция ва бошқа шаклдаги тавсия характериға эға.

ЮНКТАД нинг асосий вазибалари қуйидагилар:

1) иқтисодий ривожланишни тезлаштириш мақсадида халқаро савдони рағбатлантириш, айниқса ривожланиш даражаси ва ижтимоий-иқтисодий тизими турлича бўлган мамлакатлар ўртасида;

2) халқаро савдо ва шунга ўхшаш ривожланиш муаммоларига тегишли бўлган тамойиллар ва сиёсатни белгилаш;

3) халқаро савдо ва ривожланиш бўйича БМТ ташкилотларига ва органларига кўмаклашиш;

4) савдо соҳасида кўп томонлама ҳуқуқий актларни тасдиқлаш ва музокаралар олиб боришга кўмаклашиш;

5) савдо ва ривожланиш соҳасида минтақавий иқтисодий гуруҳлар ва мамлакатлар сиёсатини мувофиқлаштириш.

ЮНКТАД нинг юқори органи - тўрт йилда бир марда ўтказиладиган Конференция сессиялари, бу давр оралиғида эса – ЮНКТАД Кенгаши. Конференция Сессиялари асосий сиёсий йўналишларни аниқлаш мақсадида тўрт йилда бир марта ўтказилади

Преференция (лотинчада *praeferentia* - афзал кўриш) – давлат томонидан маълум бир мамлакатнинг барча товарларига ёки айрим товарларига имтиёзли бож белгилаш. Преференция – протекционизмнинг ўзига хос шакли бўлиб, иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солиш дастағи ҳисобланади.

Преференция асосида импортёр-мамлакатнинг иқтисодий ва сиёсий манфаатлари ётади. Иқтисодий манфаатлар хомашё, ёкилғи, ярим фабрикатлар ва тайёр маҳсулотларнинг айрим турларига нисбатан паст нарх белгилаш (божларни камайитириш ёки олиб ташлаш эвазига) асосида рўёбга чиқарилади. Шу билан бирга ички ишлаб чиқариш учун қулай шароитлар яратиш ва келажакда унинг товарларининг ташқи бозорлардаги рақобатбардошлигини таъминлаш.

Импортёр-мамлакат сиёсий манфаатлари преференция режими орқали мамлакат товарларини реализация қилиш учун янада қулай шароит яратиш асосида рўёбга чиқарилади.

1964 йил савдо ва ривожланиш бўйича БМТ нинг Женева конференциясида ривожланаётган мамлакатлар учун ўзига хос преференция режимини қўллаш бўйича қарор қабул қилинди ва бу имкон қадар қулайлик яратиш режими тамойилига зид эмаслиги белгилаб қўйилди.

ЮНКТАД фаолиятида эришилган муҳим муваффақиятлар қуйидагилар:

1) ривожланаётган мамлакатлар экспорти учун иқтисодий ривожланган мамлакатлар томонидан умумий преференция тизими ишлаб чиқилди (1968 й.);

2) жаҳон товар айланмасининг $\frac{3}{4}$ қисмини ташкил қиладиган тайёр маҳсулотлар ва ярим фабрикатлар савдоси соҳасида умумий преференция тизимини яратиш (УПТ), бу тизим 1974 йилдан ишлай бошлади (бу тизим барча ривожланган мамлакатлар билан ривожланаётган мамлакатлар ўртасида савдо алоқаларида божларни камайтириш ёки олиб ташлашни назарда тутди, бунда ривожланган мамлакатлар ривожланаётган мамлакатларга бир хил шартлар асосида ҳамкорлик қилишни талаб қилмасликлари керак);

3) ривожланаётган мамлакатлар ўртасида глобал савдо преференция тизими яралилди (1989 й.);

4) хомашё товарлари бўйича ўзига хос халқаро битимларни амалга оширишга кўмаклашиш.

Бундан ташқари, ЮНКТАД денгиз транспорти соҳасида бир қатор лойиҳаларни ишлаб чиқди

3. Халқаро савдо палатаси (ХСП) ёки Жаҳон савдо палатаси

ХСП – халқаро иқтисодий муносабатларга кўмаклашиш соҳасидаги энг қадимги универсал ташкилот. Халқаро савдо соҳасида кўплаб бошқа халқаро ташкилотлар мавжуд, лекин ХСП нафақат “қадимги”, балки халқаро савдони тартибга солишга таъсир қилиш даражаси самарали бўлган ташкилот ҳисобланади.

Бу ташкилотга 1919 йил Атлантик-Ситидаги (АҚШ) Халқаро савдо конференциясида асос солинган. Фаолиятини 1920 йил бошлаган, қароргоҳи – Париж.

Унинг таркибига 1500 дан ортиқ миллий савдо-саноат палаталари (баъзан ХСП “палаталар палатаси” деб номланади), тадбиркорлар иттифоқи ва бутун жаҳон бўйича 6000 дан кўпроқ йирик хўжалик компаниялари киради.

ХСП мақсади халқаро иқтисодий алоқаларни ривожлантириш ва тўсиқларни бартараф этишга кўмаклашиш ҳамда халқаро даражада кўп томонлама ҳамкорликни мустаҳкамлаш ҳисобланади. ХСП нинг расмий мақсади – халқаро иқтисодий муносабатларнинг яхшилаш ва шу асосда келажакда жаҳон иқтисодиётини янада ривожлантириш, халқлар ўртасида дўстона муносабатлар ўрнатишга кўмаклашиш.

Палата фаолияти эркин ва ҳалол рақобат тамойилига асосланган бозор иқтисодиёти тизимини яратишга, ҳар қандай шаклдаги протекционизмга қарши курашишга, барча мамлакатларнинг жаҳон иқтисодиётига тўлиқ

интеграциялашишига, давлат чегаралари орқали айирбошлашни енгиллаштиришга йўналтирилган.

Палатага аъзолик икки даражада амалга оширилади:

1) сиёсий мақсадни кўзламайдиган ва фақат ўз аъзоларининг ишлаш ва профессионал манфаатларини ҳимоя қиладиган миллий комитетлар ва унга ўхшаш ташкилотлар даражасида;

2) миллий комитетлари бўлмаган ҳолларда юридик ва жисмоний шахсларни Палатага қабул қилиш, “бевосита” даражада.

Палатанинг Бошқарув органи - конгресс, кенгаш, ижро этувчи комитет. Конгресс Палата фаолияти натижаларини тасдиқлаш ва халқаро иқтисодий муносабатлардаги муҳим муаммолар бўйича тавсиялар қабул қилиш учун ҳар уч йилда чақирилади.

Кенгаш президент томонидан бошқарилади ва конгресслар оралиғида Палата фаолиятини олиб боради, конгрессни йиғиш билан шуғулланади, янги аъзоларни қабул қиладди. У миллий комитет вакилларида ташкил топади, овоз бериш ҳуқуқи Палата бюджетига қўшган улуш миқдорида қараб белгиланади. Кенгаш 10 та аъзодан ташкил топади ва битта овоз бериш ҳуқуқига эга. Кенгашни президент бошқаради, сессиялар бир йилда икки марта ўтказилади.

Генерал секретар кенгаш топшириғи бўйича ташкилий-техник ва маъмурий функцияларни бажаради, БМТ ташкилотлари билан яқин алоқаларда бўлади, бунда у маслаҳатчи статусига эга.

ХСП савдо-саноат палатаси фаолияти тўғрисида маълумотлар ва ойлик ахборот бюллетень нашр қиладди.

Халқаро божхона ташкилоти (ХБТ)

Халқаро божхона ташкилоти (ХБТ) 1952 йил таъсис этилган ва ҳозирги кунда 139 давлатни бирлаштирган, жумладан Собиқ СССР республикаларининг деярли барчасини.

Ташкилотнинг асосий вазифаси – жаҳон доиравий айланишини тезлаштириш ҳамда божхона чегараларидан товарлар ва жисмоний шахслар ҳаракатини унификациялаш ва соддалаштириш мақсадида ягона бож “ўйин қоидасини” ишлаб чиқади ва тарғиб қиладди. Бунда божхона тизими ва қонунчилигини уйғунлаштириш ҳамда божхона хизматини модернизациялаш катта аҳамият касб этади.

ХБТ нинг вакиллик органи бита бошқарувчи ва олти вице-бошқарувчидан ташкил топган Кенгаш, бир вақтнинг ўзида Молиявий ва техник комитетлар, Сиёсий комиссия, минтақалардаги вакиллар ҳисобланади.

Кенгашнинг юқори органи – аъзо мамлакатлар божхона хизмати бошлиқларининг ҳар йилги йиғилиши ҳисобланади. Бунда Сиёсий комиссия ва Молиявий комитетлар тайёрлаган материаллар кўриб чиқиладди ва қарорлар қабул қилинади ҳамда ХБТ фаолияти стратегияси йўналиши бўйича тавсиялар берилади. Ташкилотнинг доимий фаолият кўрсатувчи ижроия органи Секретариат бўлиб, қароргоҳи Брюсселда (Бельгия) жойлашган.

ХБТ нинг асосий фаолият йўналишларидан бири божхона ишини такомиллаштириш бўлиб, жаҳон хўжалигидаги ўзгаришларга қараб хужжатларни янгилаш ва битимларни кўриб чиқиш бўйича тавсиялар ишлаб чиқилади. Бу ташкилотнинг жаҳон иқтисодиёти ривожланишига қўшган энг катта амалий ҳиссаси божхона жараёнларини уйғунлаштириш ва соддалаштириш бўйича ХБТ Конвенциясининг ишлаб чиқилганидир - Киото Конвенцияси (1973 йил қабул қилинган) ҳамда товарларни номлаш ва кодлаштиришнинг Гармонизацияланган тизими тўғрисидаги Конвенция (1983 йил қабул қилинган).

4. Ўзбекистоннинг ташқи иқтисодий алоқалари

Халқаро иқтисодий майдондаги глобаллашув жараёни билан боғлиқ бўлган тенденцион ўзгаришларга асосан йирик иқтисодга эга бўлган давлатлар ва нисбатан кичик иқтисодли давлатлар ўртасидаги товар ва хизматлар айирбошлашни интенсивлашувига сабаб бўлди. Ушбу ҳолатни эътиборга олиб, Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримов **«Жаҳон миқёсида глобаллашув ва рақобат тобора кучайиб бораётган бугунги замонда биз дунёда юз бераётган туб ўзгаришлар жараёнида эгаллаб турган ўрнимизни ҳолисона ва танқидий баҳолашимиз, тобора ошиб бораётган ҳаёт талабларига жавоб беришимиз, кечаётган давр билан ҳамқадам бўлишимиз шарт»²³** –деб таъкидлади.

Бу ҳолат жаҳон бозори конъюнктурасини ва давлатлар тўлов балансини ёмонлашуви билан изоҳланади. Лекин Ўзбекистон Республикасида 2008 йилда ташқи савдо айланма 21,4 фоизга ва товарлар ва хизматлар экспорти 28,7 фоизга ортган²⁴. Албатта бундай ижобий ўзгариш ташқи экспорт ва импорт операцияларини мақсадли товар ва хизматлар гуруҳида олиб бориш асосида амалга ошган.

Жаҳон миқёсида глобаллашув ва иқтисодиётнинг либераллашуви ҳамда рақобатни тобора кучайиб бориши билан боғлиқ жараёнларда кескин қалқиш ёки инқирозли вазиятдан сақланиш ҳамда интеграцион муносабатларда импорт маҳсулотларига ортиқча боғланмасликни муҳим масала эканлиги 2008йилда юз берган жаҳон молиявий-иқтисодий инқироzi сабоқлари асосида бугун барча иқтисодий адабиётларда ўз исботини топди.

Ўзбекистон Республикаси экспорти ва импортининг базис даврларга нисбатан йиллик фоизда ўзгариши таҳлил қилинса, охириги йилларда экспорт салоҳиятини ортганлигини ва импорт операциялари бўйича ташқи қарзни йўқлигини кўриш мумкин (1-жадвал).

²³ Каримов И.А. Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси. - Т.: Ўзбекистон, 2010, 4-б.

²⁴ Каримов И.А. Жаҳон молиявий – иқтисодий инқироzi, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. - Т.: Ўзбекистон, 2009, 5-б.

**Ўзбекистон Республикаси экспорти ва импортининг ўтган йилга
нисбатан йиллик фоизларда ўзгариши²⁵**

Кўрсаткичлар	2005й.	2006й.	2007й.	2008й.	2009й.	2010й.
Экспорт	111,5	118,1	140,7	128,7	102,4	110,8
пахта толаси	117,9	106,2	102,8	94,6	94,9	146,0
озик-овқат маҳсулотлари	110,3	2,5p	150,7	67,5	139,0	177,1
улардан истеъмол маҳсулотлари	142,1	2,9p	156,6	67,9	136,4	177,3
кимё ва кимёвий маҳсулотлар	123,9	124,8	172,4	104,8	90,9	112,9
энергия манбалари ва нефт маҳсулотлари	103,6	164,2	216,7	160,5	142,2	80,2
қора ва рангли металллар	119,5	142,6	125,4	78,8	72,3	152,7
машина ва ускуналар	126,6	134,7	144,3	93,7	38,4	2,1м
хизматлар	114,9	117,5	124,6	124,4	85,9	114,7
бошқалар	102,5	81,9	129,1	2p	98,0	103,9
Импорт	107,2	107,4	109,5	111,5	97,3	93,2
озик-овқат маҳсулотлари	110,1	124,4	112,7	126,1	105,5	113,2
шундан истеъмол маҳсулотлари	117,9	106,0	93,3	110,7	86,0	113,9
кимё ва кимёвий маҳсулотлар	116,9	117,9	117,0	110,5	92,7	120,3
энергия манбалари ва нефт маҳсулотлари	127,9	183,1	87,7	66,5	72,5	161,0
қора ва рангли металллар	106,7	108,9	136,4	100,6	80,3	123,7
машина ва ускуналар	101,0	100,0	108,5	119,8	105,0	72,7
хизматлар	100,0	94,6	96,8	109,2	96,7	101,7
бошқалар	124,0	106,5	104,4	92,9	81,6	116,8

Жадвал маълумотида асосан экспортни 2007 йилда 2006 йилга нисбатан кескин 140,7 %га ўсиши ва импортни эса 2010 йилга келиб 93,2 фоизга тушишини кузатиш мумкин. 2010 йилга келиб экспорт суръатини ортиб бориши озиқ – овқат товарлари 177,1 %га ва жумладан истеъмол товарлари 177,3% ҳисобига бўлган бўлса, импорт эса энергия ва нефть маҳсулотлари (161%) ҳисобида бўлган. Ушбу келтирилган кўрсаткичлар таҳлилида импорт қилинувчи истеъмол товарларини 2010 йилда 113,9 %га ортиши мамлакатимиз ички захиралари ҳисобига унинг ўрнини босувчи ички истеъмол товарлари базасини кенгайтириш имкониятини Президентимиз И.А. Каримов «Мамлакатимиз иқтисодий тараққиётининг энг муҳим истикболлари ваустувор йўналишларини белгилаб олар эканмиз, биз ички эҳтиёжнинг ўсишига алоҳида эътибор қаратишимиз керак бўлади»²⁶ - деб таъкидлайди.

Маълумки, ривожланаётган давлатларнинг —импорт алмашинувчи ўсиш иқтисодий сиёсатига асосланиши, ташқаридан кириб келаётган импорт товарларни квоталаш эвазига ички талабни рағбатлантирилади.

²⁵ Ўзбекистон Республикаси давлат Статистика қўмитаси маълумоти асосида ҳисобланган .

²⁶ Каримов И.А. Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси. -Т.: Ўзбекистон, 2010, 53-б.

Мамлакат истикбол кўрсаткичлари асоси ички истеъмол талабнинг ҳиссасини орттиришни мамлакатимиз Президенти «...бизнинг яқин истикболдаги энг муҳим вазифамиз бошлаган ишларимизни изчил давом эттириш – истеъмол талабини кенгайтириш мақсадида социал соҳани ривожлантириш, меҳнатга ҳақ тўлашни янада ошириш, хизмат кўрсатиш секторини, инфратузилма объектларини ривожлантиришга, транспорт ва коммуникация лойиҳалари амалга оширилишига алоҳида эътибор беришдир» - деб таъкидлайди.

Демак, глобаллашув жараёни жаҳон бозорида асосий товар гуруҳи бўлган глобал товарларнинг экспорти ва импортини динамик ўзгариши асосида унинг ҳиссаси ва таркиби бўйича полиномал боғлиқликлардаги тафовутларни чуқур таҳлил қилиш ҳамда ўрганиш халқаро глобаллашув жараёнида мамлакат ривожланишининг демократик бозор ислохотларини ва иқтисодиётни либераллаштиришни ва уни янада чуқурлаштиришнинг асоси ҳисобланади.

5. Ўзбекистоннинг жаҳон савдо ташкилотига кўшилиши

Иқтисодиётни модернизациялаш, миллий ишлаб чиқарувчини ҳимоя қилиш, жаҳон ҳўжалигига самарали интеграцияланиш мақсадида ташқи иқтисодий фаолият (ТИФ)ни тартибга солиш воситаларидан фойдаланишда Ўзбекистон учун уларнинг орасида жаҳон савдо ташкилоти(ЖСТ) тамойилларига жавоб берадиган, демак, узоқ муддатли истикболда қўлланиши мумкин воситалар ҳамда бу тамойилларга зид келадиган, шу тариқа вақтинчалик ва чекланганлик характериға эға бўлиши мумкин бўлган воситаларни фарқлай олиш муҳим аҳамият касб этади.

Ўзбекистон ЖСТ барча талабларига риоя қилиши шарт бўлмаган давр иқтисодиётни таркибий қайта қуриш ва экспортга йўналтирилган ишлаб чиқаришларни шакллантириш учун максимал даражада фойдаланилиши лозим. Бироқ, бу саъй-ҳаракатлар фақат улар халқаро савдо тизими билан низоларға олиб келмайдиган ҳоллардағина муваффақиятға эришиши мумкин. У ёки бу келишувлар муддатини кечиктиришға йўл қўйиш мумкин, лекин уларнинг барбод бўлишиға эмас.

Ўзбекистон аста-секинлик билан ЖСТ аъзоси мажбуриятларини ўз зиммасига олади. Ушбу халқаро ташкилот томонидан кўзда тутилмаган воситалардан босқичма-босқич воз кеча бошлайди. Бунда миллий иқтисодиётға жиддий фойда келтира олмайдиган воситаларни имкон қадар тезроқ бекор қилиш ва токи улар ўз ролини охиригача ўйнамагунға қадар, таркибий қайта қуришға жиддий ёрдам кўрсатиши мумкин бўлган воситалардан фойдаланишға ҳаракат қилиш мақсадға мувофиқ. Мос равишда, ЖСТ билан музокараларда ҳам Ўзбекистон учун бу давр мобайнида мамлакат соф техник талабларни бажарибғина қолмай, ўзгаришлар учун фойдаланиладиган ташқи савдони тартибға солиш элементларини босқичма-босқич қисқартириши ҳам мумкин бўлган ўтиш давриға эришиш зарур.

Бундай ёндашув Ўзбекистоннинг жаҳон иқтисодиётига тўлиқ интеграциялашувини изчиллик билан таъминлашға имкон берадиган ташқи

савдо режимини янада либераллаштириш билан боғлиқ барча масалаларни комплексли ҳал этишни таъминлайди.

Ҳозирги пайтгача Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириши доирасида қуйидаги ишлар бажарилган.

1994 йилдан бошлаб Ўзбекистон ЖСТ кузатувчиси мақомига эга бўлиб, бу ташкилотга аъзо бўлиб кириш учун ариза берган. ЖСТ Бош кенгашининг 1995 йил январь ойидаги қарори билан Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириши бўйича Ишчи гуруҳ ташкил этилди. 1998 йилнинг сентябрь ойида ЖСТга Ўзбекистон ташқи савдо режими бўйича Меморандум тақдим этилган.

1998 йил ҳукумат қарори (14.12.98й. 520-сонли ВМК²⁷) ташкилотга аъзо бўлиб кириш жараёнида вазирликлар ва идоралар фаолиятини мувофиқлаштиришни амалга оширувчи ЖСТ билан ишлаш бўйича Идоралараро комиссия ташкил этилди. 2003 йилнинг декабрида комиссия йиғилишининг яқунлари бўйича аъзо бўлиб кириш бўйича икки томонлама ва кўп томонлама музокаралар ўтказиш учун ҳам, ЖСТ қоидаларига мувофиқ миллий қонунчиликка қўшимча ва ўзгаришлар киритиш бўйича таклифлар тайёрлаш учун ҳам зарур ҳужжатларни тайёрлаш бўйича ишларни бажарадиган ЖСТ билан ишлаш бўйича кичик Кенгаш ташкил этиш ҳақида қарор қабул қилинди.

Ишчи гуруҳнинг 4 та йиғилиши бўлиб ўтди. Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириши бўйича Ишчи гуруҳнинг 1-йиғилиши 2002 йилнинг 17 июлида Женева шаҳрида бўлиб ўтди, унинг давомида ташқи савдо режими бўйича Меморандум муҳокама қилинди. АҚШ, ЕИ, Австралия, Янги Зеландия, Корея унга ёзма равишдаги саволлар жўнатдилар.

Аъзо бўлиб кириш жараёнига мувофиқ ЖСТга Ишчи гуруҳ йиғилиши яқунлари бўйича ЖСТ аъзоларининг саволларига жавоблар; савдода техник тўсиқлар ва санитария ва фитосанитария чораларини қўллаш бўйича кўргазмали материаллар назорат рўйхатлари; интеллектуал мулк ҳуқуқларининг савдо жиҳатлари бўйича ахборот жўнатилди.

Ўзбекистоннинг Жаҳон савдо ташкилотига (ЖСТ) аъзо бўлиб кириши ҳақидаги музокараларнинг ахборот босқичи яқунлангач, ЖСТга аъзо-мамлакатлар Ўзбекистоннинг божхона тарифларига нисбатан дастлабки таклифлари билан танишиб чиқдилар. Ишчи гуруҳларнинг тўртта йиғилиши ўтказилди. Ўзбекистоннинг аъзо бўлиб кириши шартлари бўйича маслаҳатлар (икки томонлама ва кўп томонлама) бошланди. Ташкилотга қўшилишга тайёргарлик асосий босқичида олдинда турган бўлиб, унинг давомида ЖСТ манфаатдор аъзо-мамлакатлари билан икки томонлама асосда бу мамлакатларнинг Ўзбекистон ички бозорига кириши бўйича Ўзбекистоннинг муайян мажбуриятлари келишиб олинган. Шу аснода биз учун энг қулай шароитларда Жаҳон савдо ташкилотига аъзо бўлиб кириш имкониятлари қандай эканлиги ва тариф мажбуриятлари бўйича

²⁷ «Собранные законодательства Республики Узбекистан; 2004г, №12, ст 139

музокараларнинг ҳал қилувчи босқичида Ўзбекистон қайси позицияларни эгаллаши лозимлигини аниқлаштириб олиш муҳим аҳамиятга эга.

Шуни ҳам эслатиб ўтиш жоизки, тарифга оид ён беришлар бўйича музокаралар давомида ташқи иқтисодий фаолият товар номенклатурасининг ҳар бир позицияси (уларнинг сони 11 минг атрофида) бўйича «боғланадиган» позициялар мувофиқлаштирилиши лозим, мослашув даврида Ўзбекистон тарифларни улардан юқори кўтармаслик мажбуриятини ўз зиммасига оладиган киришга оид божхона божларининг энг юқори чегарасини («шифт») аниқлаб олиш зарур.

Бундай «**боғланиш**» даражалари ҳозирда амал қилаётган импорт божлари ставкаларига тўғридан-тўғри дахлдор бўлмайди. Бироқ уларнинг роли ўта муҳим аҳамиятга эга, моҳиятан улар истикболдаги даврда Ўзбекистоннинг тариф сиёсати сиртқи кўринишини ва маҳаллий ишлаб чиқарувчини мослашувчан протекционистик ҳимояси учун ўзига хос захирани шакллантиради. Бу нуқтаи назардан контрагент-мамлакатларнинг бозорга кириш учун қулай шароитларни қўлга киритиш мақсадида «**боғланадиган**» позициялар бўйича тарифлар даражасини ҳар томонлама пасайтиришга интилиши тушунарлидир.

Ўзбекистон стратегияси ЖСТга қўшилиш бўйича ўтиш даврида объектив жиҳатдан қарама-қарши бўлиши, ўз ички бозорини импортчилар экспансиясидан имкон қадар максимал ҳимоя қилиши, иқтисодиётни модернизация қилиш ва шу асосда унинг рақобатбардошлигини ошириш учун вақтдан ютиши лозим.

Турли мамлакатлар томонидан фойдаланиладиган импорт тарифлари тизими тариф божлари ранг-баранглиги катталигини намоиш этади, улар қаторида келгуси таҳлил вазифалари нуқтаи назаридан конвенцион ва мустақил, адвалор, ўзига хос ва аралаш божлар алоҳида қизиқиш уйғотади. Конвенцион божлар ўзаро савдо битимлари, жумладан, Тарифлар ва савдо ҳақида Бош битим (ГАТТ) билан боғланган мамлакатларга нисбатан қўлланади, айнан улар ЖСТ режими доирасида амал қилади, мустақил божлар эса бошқа мамлакатлар учун қўлланади. Адвалор божлар олиб кириладиган товарлар божхона қийматининг фоизида белгиланади, ўзига хос божлар импорт қилинадиган товарларнинг натурал (табiiй) ҳажмига боғлаган ҳолда (кўпинча евро ёки долларда) ҳисоблаб чиқилади, аралаш божлар эса адвалор ва ўзига хос божларнинг уйғунлашувини акс эттиради. Ўзига хос ва аралаш божлар одатда тарифларнинг энг авж ставкasi – импорт учун энг юқори божхона тўсиқларини шакллантиришини ёдга олиш ортиқча бўлмайди.

Миллий иқтисодиётда тариф тўсиқлари даражасини умумлаштирувчи баҳолаш учун ўртача арифметик ва ўртача ўлчанган божхона тарифи кўрсаткичлари фойдаланилади. Бу кўрсаткичларнинг дастлабкиси барча тариф ставкаларининг ўртача арифметик кўрсаткичи кўринишида ҳисоблаб чиқилади ва импорт божхона тўсиқлари расмий даражасини белгилайди. Ўртача ўлчанган тарифга келадиган бўлсак, унинг номидан ҳам кўриниб турибдики, у амалдаги импорт ҳажмий ва структуравий кўрсаткичларига

боғлаган ҳолда ҳақиқатда ундириладиган импорт божлари ҳажмига асосланади.

Ўрта муддатли даврда анча аҳамиятга эга бўлган муаммо – Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириши ҳақидаги музокаралар уларнинг боришини реалистик баҳолаш асосида давом этишидир. Вазият шундайки, яқин вақт ичида бунинг рўй бериши амримаҳол. Биринчидан, Ўзбекистоннинг кўриб чиқиш босқичида бўлган тарифлар бўйича таклифлари ЖСТни қониктирмайди ва музокаралар муддатида импорт режимини тўхтатиш ва ставкалар «авжини кесиш»ни талаб қилинади. Иккинчидан, ЖСТ ривожланаётган мамлакатларнинг ЖСТга аъзо бўлиб кириш шартларига таъсир этиши мумкин бўлган, уч йил муддатга ҳисоблаб чиқилган минг йиллик Раунди – савдо музокаралари Доха раундини яқунлайди.

Бизнингча, ЖСТга қўшилиш – Ўзбекистоннинг жаҳон хўжалик алоқаларига янада интеграциялашувининг зарурий шартидир. Бироқ бу ташкилотга нима қилиб бўлса ҳам аъзоликка эришишдан маъно бўлмаса керак. ЖСТга аъзо бўлиб киришнинг ўзи алоҳида бир мақсад бўлмаслиги лозим, ЖСТга аъзо бўлиб кириш вақти эмас, балки ЖСТга аъзо бўлиб кириш шартлари муҳим. ЖСТ билан музокараларни давом эттирган ва Мингйиллик Раундида кузатувчи сифатида иштирок этган ҳолда вақтдан маҳаллий ишлаб чиқарувчиларнинг рақобатбардошлигини ошириш ва ички бозорнинг алоҳида секторлари ҳимоясини кучайтириш учун фойдаланиш лозим (ҳимоя чоралари ҳақида қуйироқда гапириб ўтилади).

Ўз-ўзидан, музокаралар учун яқин йилларга давлат структуравий сиёсатининг устуворликлари ҳамда импортни тартибга солиш механизмининг такомиллаштириш ва экспортни қўллаб-қувватлаш дастури, жумладан, интеллектуал меҳнат маҳсулотлари ва хизматлари ҳақида яққол тасаввурга эга бўлиш лозим. Бундай тасаввурларга таянган ҳолда жаҳон савдо ҳамжамиятига қўшилиш мақсадида йўл қўйиши мумкин бўлган ён беришлар чегарасини аниқ белгилаш мумкин. Шунингдек, товарлар ва хизматлар айирбошлашни тартибга солишнинг миллий ва халқаро меъёрларини яқинлаштириш йўлидаги ҳар бир қадамдан умумий самарани (фойда ва йўқотишлар) батафсил ҳисоблаб чиқиш ҳам ортиқча бўлмасди.

Мутахассислар орасида ЖСТга аъзо мамлакатлар бозорларининг очиклик даражаси юқори эканлиги ҳақида фикр кенг тарқалган бўлиб, бунда уларнинг тариф тўсиқлари ўртача даражаси анъанавий равишда 5-7 % атрофида баҳоланади. Айнан шу даража кўриб чиқиляётган ташкилот мамлакатлари ички бозорларининг ҳимояланганлик ўртача даражасини ва ЖСТ тўлақонли аъзоси бўлиши учун ҳаракат қилаётган мамлакат айнан унга қараб йўналиш олиши лозимлигини белгилаб беради.

ГАТТ Уругвай раундидан сўнг иштирокчи мамлакатларда тайёр маҳсулотларга ўртача ставкалар четдан олиб кириладиган хомашёга худди шундай ставкалардан қарийб саккиз барабар ортиқ бўлди. Реал божхона тўсиқлари бўйича баҳолашда (ўртача ўлчанган тариф бўйича) ушбу фарқ янада каттароқ бўлиб чиқади: масалан, АҚШда у 28 барабарга, ЕИ

мамлакатларида 30 бараварга етади, Россияда амалдаги ставкалар бўйича хомашё ва тайёр маҳсулотлар ўртасидаги фарқ 2,4 барварни ташкил этади. Товарларнинг сезиларли қисми ЕИ мамлакатларга ҳеч қандай божларсиз олиб кирилиши, яъни бундай товар позицияларининг тахминан 1,1 минтгаси (яъни ТИФ ТН позицияларининг 10%) нолинчи ставкаларга эга эканлигининг ажабланарли жойи йўқ. Аксарияти бу хомашё ёки қайта ишлаш даражаси паст маҳсулотлар бўлиб, ўз-ўзидан тушунарлидир. «Ташкиллаштирилган» савдо режимининг кўплаб саноати ривожланган иштирокчи мамлакатлари диверсификацияланган хомашё базасига эга эмас (қишлоқ хўжалиги хомашёсини истисно қилганда, ички бозор тўлалигича «ёпиқ») ва улар бирламчи хомашёни олиб кириш учун максимал даражада қулай режимни таъминлашга интилади²⁸.

Ички бозорнинг импортдан энг қаттиқ ҳимоя қилинадиган секторларига келадиган бўлсак, ЖСТга аъзо бўлган мамлакатларнинг кўпчилигида бу биринчи навбатда, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ва озиқ-овқат маҳсулотлари ҳисобланади.

Бошқача қилиб айтганда, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан савдони тартибга соладиган ЖСТ қоидалари ҳозирги пайтгача амалда либераллаштирилмаган. Ўз навбатида, «**ташкиллаштирилган**» савдо ҳудудидан ташқаридаги мамлакатларга нисбатан қўлланадиган мустақил ставкалар амалда ғарб бозорларига импортнинг йўлини ёпиб қўяди.

Иш озиқ-овқат бозорларини қаттиқ ҳимоя қилиш билан чегараланиб қолмайди. ЖСТга аъзо-мамлакатлар саноат маҳсулотлари бозорларининг айрим сегментлари ҳам, айниқса, четдан олиб кириладиган қайта ишлаш даражаси юқори бўлган маҳсулотларга нисбатан, бунда нафақат катта бож тўсиқлари, балки тартибга солишнинг нотариф усуллари билан ҳам, импорт учун «ёпилади»

АҚШда саноат маҳсулотлари бозорларини «**авж**» тарифлар билан ҳимоя қилиш кенг қўлланади, ЕИ мамлакатларида тўқимачилик маҳсулотлари, кийим-кечак, автомобиллар ва айрим юқори технологияли товарлар билан ифодаланадиган ички бозор секторлари энг катта тариф тўсиқлари билан ҳимояланади. Ўртача ўлчанган ва ўртача арифметик ставкалар ўртасидаги фарқнинг катталиги ЖСТга аъзо-мамлакатлар алоҳида бозорлари ҳимоясининг «қаттиқлиги»ни.

Бу энг оммавий импорт турлари экспансиясидан ҳимоя қилиш мақсадида ўзига хос ва аралаш божлар кўринишида ҳисоблаб чиқиладиган «авж» тарифларини қўллаш натижасидир.

Ўзбекистон кўплаб товар позициялари бўйича ЖСТ аъзо-мамлакатлар билан таққослаганда ички бозорга хорижий товарлар кириб келиши борасида эркинроқ режимни ифодалайди деб тасдиқлаш мумкин. Ҳисоб-китоблар шуни кўрсатадики, Ўзбекистонда амал қилаётган ставкалар масалан, ЕИ мамлакатларида қўлланаётган конвенцион бож ставкаларидан ТИФ ТН

²⁸ <http://institutki2008.ru/Kupcam-speshka-ne-k-licu.html>

камида 3 мингта позицияси бўйича пастроқдир (бунинг ярмидан кўпи саноат маҳсулотларига тўғри келади).

Оқилона протекционизм сиёсати юритишга амалий эҳтиёж Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириш муаммосига янгича назар ташлашга мажбур қилади. Албатта, бу ташкилотга тўла ҳуқуқли аъзолик Ўзбекистонга жаҳон савдосини кўп томонлама тартибга солиш қатнашчиси бўлиш имкониятини беради ва маҳаллий товарларнинг бошқа мамлакатлар бозорларига ҳаракатланиши йўлидаги жиддий тўсиқларни олиб ташлашга ёрдам беради. Шу сабабдан ЖСТга аъзо бўлиб кириш зарурати умуман олганда тортишувларга сабаб бўлмайди.

Шу билан бирга, ушбу ташкилотга қўшилишнинг муайян шартлари чуқур ўрганиб чиқишни талаб этади. ЖСТга тезроқ аъзо бўлиб кириш тарафдорлари Ўзбекистон ЖСТ қоидаларидан истиснолар ва маълум бир имтиёзлар олиши мумкинлигига умид қиладилар.

Мазкур муаммога бошқа бир нуқтаи назар шундан иборатки, музокаралар жараёнини давом эттирар экан, музокаралар даврини селектив инвестицион сиёсат юритиш ва иқтисодиётни мустаҳкамлаш, саноат товарлари рақобатбардошлигини ошириш учун фойдаланган ҳолда ЖСТга аъзо бўлиб киришни биров кечиктириш лозим. Ушбу нуқтаи назар тарафдорлари ўз позицияларини биринчи навбатда, ЖСТга қўшилиш билан Ўзбекистон божхона тарифини пасайтириш, божхона тўловлари бўйича имтиёзларни бекор қилишга мажбур бўлади, натижада бозорнинг янада очиб берилиши, корхона ва тармоқларнинг бир қисми банкротга учраши ва ижтимоий вазиятнинг ўткирлашувига олиб келади, бу эса ЖСТга аъзолукдан олинадиган фойда билан таққослаб бўлмайдиган оқибатларга олиб келади деган фикр билан асослайдилар.

Шуни ҳам таъкидлаш жоизки, Ўзбекистон икки томонлама асосда барча асосий савдо ҳамкорлари (46 мамлакат, жумладан, ЖСТ аъзолари) ва МДХ давлатларининг 11 таси билан мумкин қадар қулайликлар яратиш режимига эга. Ўзбекистон Республикаси товар айланмасининг 97 фоизи ушбу мамлакатларнинг биргаликдаги улушига тўғри келади. Ушбу нуқтаи назардан ЖСТга аъзо бўлиб кириш давлатнинг ташқи савдони тартибга солиш масалаларига аралашувини қисқартириш ва оқибатда, ички бозорга киришни соддалаштиришга кўпроқ даражада хизмат қилади.

Бизнинг фикримизча, мазкур босқичда ҳеч бўлмаганда миллий ишлаб чиқариш ва бозорни ўртача протекционистик ҳимоя қилиш учун мавжуд барча имкониятлардан фойдаланиб, ЖСТга аъзо бўлиб киришни тезлатиш зарур.

ЖСТга қўшилиш – мамлакатнинг жаҳон хўжалиги алоқалари тизимига интеграцияси динамикасининг юқорилиги, ғарб бозорларини маҳаллий маҳсулотлар учун «очиш» ва мамлакат саноати рақобатбардошлигини ошириш зарурати билан асосланадиган объектив жараёндир. Миллий иқтисодиётнинг қиёсий устунликларини амалга ошириш вазифаларининг муқобил вариантларга эга эмаслиги нуқтаи назаридан айнан ушбу ошириш салоҳияти, миллий иқтисослашувнинг рақобатбардошли ишлаб

чиқаришларини ривожлантириш имконияти – Ўзбекистон ЖСТга аъзо бўлиб киришдан оладиган асосий фойда мана шулардир.

Албатта, бу кадам иқтисодийга, ташқи иқтисодий алоқаларни бошқариш усуллари ва жаҳон ҳамжамияти билан ўзаро алоқалар характерига катта таъсир кўрсатади. Бироқ таъсир албатта бир маъноли бўлмайди. Аввало, бизнинг ЖСТга аъзолигимиз фойдалилиги ҳақидаги тезисни аниқлаштириб, қуйидагиларни қайд этиш лозим.

Биринчидан, энг йирик ва нуфузли халқаро иқтисодий ташкилотлардан бирининг аъзосига айлангач, Ўзбекистон жаҳон ташқи савдо алоқаларининг янги шаклларига киришишдан ташқари ўз манфаатларини ҳисобга олган ҳолда уларни ривожлантиришда ҳам иштирок этиш имкониятини қўлга киритади.

Иккинчидан, маҳаллий экспортчи ва импортчилар ГАТТ, ГАТС ва ТРИПС каби битимларга таянадиган унификацияланган ҳар қандай маконга кириш имконига эга бўлади, жумладан, ГАТТ/ЖСТ тамойиллари ва чоралари билан кафолатланадиган бошқа давлатларда халқаро-ҳуқуқий ҳимоя ҳуқуқини (улар билан савдода мумкин қадар қулайликлар яратиш режимидан фойдаланиш билан бирга) қўлга киритади. Аниқроқ қилиб айтганда, Ўзбекистон қуйидагилардан юридик жиҳатдан ҳимоя қилинади:

- 1) хорижий давлатларнинг дискриминацион ички солиқлар, акцизлар ва божхона йиғимлари, товарлар транзити чекловлари қўллаши;
- 2) савдодаги техник тўсиқлар бутун мажмуидан фойдаланишнинг дискриминацион шакллари (техник ва бошқа меъёр ва стандартлар, сертификация қоидалари ва б.);
- 3) ташқи савдо фаолияти қатнашчиларининг экспорт ва импорт операцияларига нисбатан бошқа савдо-иқтисодий воситаларни қонунсиз қўллаш.

Учинчидан, хорижий ҳамкорлар билан савдода маҳаллий экспортга тарифга оид ва нотариф тўсиқлар салбий таъсири кескин сусаяди. Бунда ЖСТ музокаралар «пакетли усули»дан фойдаланишга имкон беради. Тарифларни қисқартириш масаласи бўйича музокараларнинг якуний натижалари барча келишув ва битимларни ўз ичига оладиган пакет кўринишида расмийлаштирилар экан, музокараларнинг айрим қатнашчилари келишувлар бутун тўплами бўйича сўровлар ва ён беришлар мувозанатини сақлаган ҳолда йўналишлардан бири бўйича кўпроқ ва бошқаси бўйича камроқ ҳажмда мажбуриятларни ўз зиммасига олиши мумкин. Ўзбекистон учун бу алоҳида аҳамиятга эга, чунки у маҳаллий товарларга божхона божларининг пасайтирилишига жавобан хорижий ҳамкорларга ўзининг тарифга оид ён беришларига мослашувчанроқ ёндошиш имконини беради.

Тўртинчидан, Ўзбекистоннинг халқаро ишлаб чиқариш кооперациясига ва халқаро ишбилармонлик ҳамкорлигининг бошқа энг илғор шаклларига қўшилиши учун қулай шарт-шароитлар пайдо бўлади. Бу ерда ўзаро алоқа қилиш усуллари бой тўплами, жумладан, қўшма корхоналар таъсис этиш ва биргаликдаги тадқиқотлар, интеллектуал мулкни ишлаб чиқариш ва сотув, айирбошлаш ҳақидаги ҳулосалар мавжуд. Ўзбекистон учун айниқса,

мамлакат ҳудудида жойлашган ва янги иш ўринлари яратишдан ташқари иқтисодиётнинг янада ривожланиши учун асосларни таъминлайдиган саноат корхоналари ва тадқиқотчилик ташкилотлари барпо этилиши жалб этувчан ҳисобланади. Кооперацион алоқалар юқори мослашувчанлик даражасига эга, улар қўшма инвестицион лойиҳалар қатнашчилари хавфсирайдиган «сувости тошлари» холи бўлиб, масалан, чет эл инвестицияси иштирокидаги корхоналар билан таққослаганда «чет мотивлар»дан кўпроқ тозаланган ҳамкорликнинг ўзига хос шаклини ифодалайди.

Кооперацион алоқаларга қўшилиш – жаҳон ишлаб чиқариш жараёнига киришиш ва шу асосда маҳаллий саноатнинг ташқи иқтисодий фаолиятга йўналтирилган (юқори технологиялар, хизматлар ва ҳ.к. билан боғлиқ) янги истикболли секторларини ривожлантиришнинг энг ишончли усулидир. Шу боисдан ЖСТга аъзолик мамлакатларга ташқи муҳитдан алоҳида бўлиб ажралиб воситасида эмас, балки ўзгарувчан шароитларга мослашувчанлик даражасини ошириш йўли билан ноқулай жаҳон ҳўжалиги таъсирига ўз боғлиқлигини пасайтириш потенциал имкониятга эга бўлади. Иқтисодиёт ривожланишининг ўтиш даврида чеклов характериға эға бўлган маълум бир танлаш хусусиятиға асосланган чоралар ҳам ЖСТ чора-тадбирлари структурасиға зид келмайди.

Бешинчидан, замонавий ишлаб чиқариш ва бошқарув технологиялари импортининг имкониятлари кенгайди, маҳаллий саноат корхоналарининг акцияларини харид қилиш, инвестицион лойиҳаларни хусусий кредитлаш, тўғридан-тўғри инвестициялаш шаклида хорижий капиталнинг Ўзбекистонға оқими кучаяди.

Олтинчидан, ташқи савдодаги низолар ва тортишувларни реал ҳуқуқий асосларда ҳал қилиш шароитлари яхшиланади, **«савдо урушлари»**нинг олдини олиш кафолатлари ишончлироққа айланади. ГАТТ/ЖСТ доирасида низоли вазиятлардан чиқиб кетишнинг муросали йўллариини излаш ва маслаҳатлар механизми қирқ йилдан ортиқ муддат давомида ривожланиб келди. Бу механизм, хусусан, савдо чораларининг ғайриқонуний қўлланиши, антидемпинг воситалардан адолатсиз фойдаланиш каби мураккаб масалалар бўйича ечим топишға имкон беради.

Бироқ ЖСТға қўшилиш фақат ютуқларға эға бўлишни ваъда қилмайди. Ўзбекистоннинг ушбу ички бозорни очиш ташкилотига аъзо бўлиб кириши билан боғлиқ ҳолатларда муқаррар бўлган йўқотишлар қандай?

Маълумки, импорт божларини пасайтириш – исталган миллий иқтисодиёт, айниқса, шаклланиш босқичини бошидан ўтказаетган иқтисодиёт учун жуда оғриқли жараён ҳисобланади. Маҳаллий ишлаб чиқаришларнинг рақобатбардошлик даражаси жуда пастлигини эътиборға олиб, ички бозорнинг тез очилиши хорижий товар ишлаб чиқарувчилар экспансиясининг кескин кучайишиға олиб келадигина эмас, балки бундан келиб чиқадиган барча, жумладан, ижтимоий оқибатлар билан биргаликда маҳаллий саноатнинг бир қатор (аввало, депрессив) тармоқлари мавжудлигининг ўзини шубҳа остиға қўяди.

Фискал муаммонинг кучайиши ҳам мумкин. Импорт божхона тўловлари бугунги кунда – бюджет тушумларининг энг кўп «**тўпланадиган**» тури бўлиб, умуман олганда солиқ интизоми пастлигини ҳисобга олиб, яқин истикболда бюджетга божхона тўловлари пасайишини компенсациялаш анча қийин бўлади.

ГАТТ/ЖСТ битимлари доирасида рўй бераётган жараёнларни ўсиб бораётган жаҳон савдосини либераллаштириш томон ҳаракат билан айнан бир деб қараш урушдан кейинги даврда амалда умумий ҳодисага айланди. Бироқ, ташқи савдо сиёсатини ислоҳ қилишнинг норматив янгиликлар киритишни бир томонлама тартибда ёки минтақавий савдо битимлари доирасида амалга оширишни назарда тутадиган муқобил механизмлари ҳам мавжуд. Муқобил вариантлар ҳақида нималарни айтиш мумкин? Бир томонлама либераллаштириш (ёки, кенгроқ, бир томонлама тартибда ўтказиладиган савдо сиёсати ислоҳоти) – ҳам назарий, ҳам эмпирик иқтисодий тадқиқотларнинг анъанавий объектидир.

Иқтисодиёти ўтиш даврида бўлган барча мамлакатларда (нафақат собиқ социалистик мамлакатлар, балки XX асрнинг 60-70-йилларида импорт ўрнини тўлдирадиган саноатлаштириш стратегиясига амал қилган ривожланаётган мамлакатларда ҳам) либераллаштириш сари дастлабки қадамлар бир томонлама қарорлар қабул қилиш билан у ёки бу тарзда боғлиқ бўлди. Ислоҳотларни бир томонлама ўтказиш савдо сиёсати соҳасида мамлакат тўлиқ суверенитетини назарда тутди, бу эса унинг нуқтаи назаридан кўнгилдаги мақсадларга эришишнинг оптимал саналган усуллари танлашда ҳукуматнинг «**қўлини ечиб юборади**» (ҳукуматга кенг йўл очиб беради).

Савдо сиёсатини шакллантиришнинг кўп томонлама минтақавий ва глобал механизмлари ўзи билан қандай янгиликлар олиб келади? Энг муҳими, улар халқаро миқёсда қарорлар қабул қилишни мувофиқлаштириш учун мос келувчи соҳада миллий суверенитетнинг сезиларли даражада чекланишини кўзда тутди. Кўп томонлама механизмларнинг икки тури ўртасидаги тафовутларни иқтисодий сиёсатни мувофиқлаштириш таҳлили қуйидаги схемаси доирасида ўрганиш қулайдир.

Бир томондан, мувофиқлаштириш иштирок этувчи томонлар учун муҳим қизиқиш уйғотадиган муайян масалалар бўйича музокаралар ёки белгиланган доирадаги муаммолар бўйича томонларнинг позицияларини келишиб олиш (қоидалар асосида мувофиқлаштириш) ва тортишувли масалаларни ҳал қилиш қоидаларини қайд этувчи маълум бир базавий битим натижасига айланиши мумкин. Бошқа томондан, мувофиқлаштириш турларини мақсадлар бўйича таснифлаш мумкин.

Суверен давлатлар ҳукуматлари учун бундай мақсадлар ёки самарали ва барқарор халқаро иқтисодий режимни қўллаб-қувватлаш (режимли мувофиқлаштириш), ёки ички иқтисодий устуворликларни амалга ошириши (оптимизацион мувофиқлаштириш) мумкин. Буларнинг кейингиси ҳукумат миллий иқтисодиётнинг фаолият юритиш кўрсаткичларини оптималлаштиришини асло кўзда тутмайди. Гап унинг ўз манфаатларини

ҳам, уни қўллаб-қувватловчи сиёсий кучлар манфаатларини ҳам ҳисобга оладиган ўзининг мақсадли функциясини максималлаштиришга интилиши ҳақида боради. Бошқача қилиб айтганда, у мавжуд иқтисодий ва сиёсий чекловлар шароитларида ушбу мақсадли функция учун **«оптимум нуқтаси»**ни излайди. Режимли мувофиқлаштириш эса, аксинча, миллий давлатлар ҳукуматлари жаҳон хўжалигининг олға қараб ривожланиши учун шароитларни таъминлайдиган либерал халқаро иқтисодий режим барпо этиш (ёки қўллаб-қувватлаш) учун кўрсатилган оптимизация стратегиясига амал қилишдан бош тортишини (ҳеч бўлмаса маълум маънода) назарда тутади.

Мамлакат учун умумий иқтисодий зиён етказиш хавфини туғдирадиган салбий натижаларга келадиган бўлсак, улар қуйидаги каби омиллар билан боғланади: 1) маҳаллий корхоналар хўжалик фаоллигининг йўқотилиши ва бундан келиб чиққан ҳолда импортчиларнинг кучли рақобат босими натижасида ишлаб чиқаришларнинг тўхтатилиши, банкротга учраши ва тугатилиши; 2) импорт маҳсулотларга талабнинг қайта йўналиши ва маҳаллий ўхшаш товарларга талабнинг қисқариши; 3) тариф ҳимояси даражасининг умумий пасайиши натижасида ва импорт томонидан рақобат таъсири остида бир қатор маҳаллий ишлаб чиқаришларнинг барбод бўлиши (муваффақиятсизликка учраши) оқибатида бюджетга солиқ тушумларининг қисқариши; 4) ижтимоий ва инвестицион харажатлар ўсиши, жумладан, рақобатбардош бўлмаган ишлаб чиқаришлар йўналишини ўзгартириш, ишсизликнинг ўсишини тўхтатиб туриш ва мос келувчи нафақалар тўлаш зарурати туфайли ички бозорда рақобатнинг кучайиши; 5) мамлакатнинг инвестицион имкониятлари, жумладан, марказлашган инвестициялаш линияси бўйича қисқариши.

Бундай шароитларда Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириш масалалари бўйича Олий Мажлисида махсус комиссия ташкил этиш фойдадан холи бўлмасди. Комиссия икки ёқлама вазифани бажариши мумкин бўларди. Биринчидан, ҳукумат режасининг профессионал, комплексли ва холис таҳлилини ташкил қилиш унга мос келувчи тузатишлар киритишга имкон беради. Иккинчидан, Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиб кириши ҳақидаги музокаралар бўйича ҳукумат комиссияси билан ўзаро алоқада олиб борилаётган ишларда ошкораликни таъминлаш, қарорлар ишлаб чиқиш жараёнига барча манфаатдор хўжалик структуралари ва илмий ташкилотларни, шунингдек, сиёсий ва жамоатчилик доираларини жалб қилиш, шу тариқа бир томонлама тармоқ лоббиси имкониятларини истисно қилиш.

Таянч иборалар: жаҳон савдо ташкилоти, Тариф ва Савдо бўйича умумий битим (ГАТТ), ЮНКТАД, преференция, халқаро савдо палатаси ёки жаҳон савдо палатаси, халқаро божхона ташкилоти, савдо урушлари, тармоқ лоббиси, оптимум нуқтаси.

Назорат учун саволлар:

1. БМТ тизимидаги қайси ташкилотлар халқаро савдо масалалари билан шуғулланади, уларнинг функциялари?
2. ЮНКТАД ва унинг халқаро савдо нормаларини ишлаб чиқишдаги роли.
3. Жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ), унинг функциялари, асосий фаолият йўналишлари, халқаро савдони ривожлантиришдаги роли.
4. ЖСТ га қўшилиш тартиби.
5. Тариф ва Савдо бўйича Генерал Битим (ГАТТ-1994) , унинг халқаро савдони тартибга солишдаги аҳамияти.
6. ЖСТ таркибидаги асосий кўптомонлама битимлар?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.
2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.
4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.
5. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
6. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17.
7. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.
8. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.
9. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.
10. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.
11. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

12. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

12. Зуфарова Н.А. Ўзбекистоннинг жаҳон савдо ташкилотига қўшилиши нуқтаи назаридан либераллаштириш ва протекционизм нисбатини таъминлаш. “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 4, май, 2012 йил.

10-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОДА ОЛДИ-СОТДИ ШАРТНОМАСИ ВА САВДО БИТИМЛАРИ

РЕЖА:

1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти
2. Ташқи савдо олди-сотди шартномасининг шартлари
3. Тижорат битимлари бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.
4. Халқаро савдода олди-сотди битимлари турлари
5. Товар айирбошлаш операцияларининг шакллари
6. Халқаро савдо муносабатларида клиринг ва агентлик келишувлари
7. Ташқи савдо муносабатларида лизинг битимлари
8. Турли мамлакатларда савдони чеклаш амалиёти ва монополиялар фаолиятини тартибга солиш

1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти

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

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

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

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

мамлакатнинг ҳуқуқи қўлланилади.

МДХ мамлакатларининг қонунларига кўра, олди-сотди шартномаси бўйича харидорнинг товарга эгалик ҳуқуқи унга товар берилган вақтдан бошлаб кучга киради. Агар харидор етказиб беришни ўз бўйнига олган бўлса, транспорт ташкилоти ёки почта харидорнинг вакили ҳисобланади ва унга товарни бериш харидорнинг ўзига бериш деб ҳисобланади. Агар сотувчи бирор жойгача товарни етказиб беришга жавобгар бўлса ҳамда товар харидор ёллаган етказиб берувчилар томонидан олиб кетилса, у ҳолда товар биринчи етказиб берувчига берилиши биланоқ эгалик ҳуқуқи харидорга ўтади. **Коносамент** ёки бошқа товар тарқатиш ҳужжатлари товарнинг ўзига нисбатан қўлланиладиган ўтказишга расмийлаштирилади.

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

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

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

2. Ташқи савдо олди-сотди шартномасининг шартлари

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

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

Мажбурийлиги нуқтаи назаридан шартноманинг шартлари **мажбурий** ва **қўшимча** шартларга бўлинади.

Мажбурий шартларга қуйидагилар киради:

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

Қўшимча шартлар қуйидагилар:

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

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

Универсаллиги нуктаи назардан шартноманинг шартлари **индивидуал** ва **универсал** шартларга бўлинади:

Индивидуал, яъни фақат бир аниқ шартномага хос бўлган шартларга қуйидагилар киради:

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

Универсал шартларга қуйидагилар киради:

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

Шартномаларни тузишда контрагент мамлакатадаги савдо одатларини ҳисобга олиш керак. Савдо анъаналари деганда халқаро савдо амалиётида шаклланган умум эътироф этилган ягона қоида тушунилади. Бу қоидаларнинг аҳамияти шундаки, агар бирор бир ноаниқликлар мавжуд бўлса, томонлар халқаро савдо одатини қўллайдилар.

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

А. Муқаддима

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

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

Муқаддиманинг намунаси

Шартнома № 1/010693-ГК

Тошкент шаҳри

2011 й 1 июнь

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

Б. Шартноманинг предмети

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

Масалан, “К 100-80-160 насос агрегатлари”

В. Сони ва миқдори

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

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

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

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

Хомашё масса ва ҳажм билан ўлчанадиган товарларнинг миқдорига қўшимча изоҳ берилади ва миқдор ёнига “Қ/-” ишораси қўйилади. Масалан, 10000 т Қ/- 0,5%.

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

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

Г. Товарнинг сифати

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

1) Стандарт бўйича:

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

2) Техник шартлар бўйича

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

3) Ўзига хос хусусиятига кўра.

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

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

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

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

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

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

9) Натурал оғирлиги бўйича.

Бу усулда дон маҳсулотларининг сифати аниқланади.

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

Масалан: товарнинг алоҳида қисмларининг ўлчам кўрсаткичлари (тош кўмир, уруғлар, тузлар ва ҳ.к.

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

Шартномада етказиб бериш муддатлари қуйидаги усуллар билан кўрсатилиши мумкин:

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

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

Зудлик билан етказиб бериш деганда, халқаро амалиётда битим тузилиши билан бошланадиган маълум муддат тушунилади. Бу муддат савдо одатлари билан белигиладиган ва 1 дан 14 иш кунгача бўлган муҳлатни ўз ичига олади. Бундай муддатларда товарларни етказиб бериш бўйича биржаларда, аукционларда, сотувчининг омборидан сотишлардаги битимлар амалга оширилади.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича сотилган товар 2010 йил апрелидан декабргача тахминан бир хилдаги партиялар билан етказиб берилади. 2. Товар 2010 йил сентябрь-ноябрь ойлари давомида етказиб берилади. Сотувчи муддатидан олдин етказиб бериш ҳуқуқига эга. 3. Ушбу шартнома бўйича товар 2010 йилнинг 25 сентябридан кечикмасдан етказиб берилиши шарт. 4. Сотувчи харидорга 2010 йилнинг февраль-апрелида Сотувчи ва Харидор ўртасида келишилганидек, етказиб бериш ойлари ва транспорт турига мувофиқ ҳолда товарни етказиб беради.

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

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

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

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

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

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

Бу шартлар шунинг учун ҳам базис шартлар деб аталадики, улар етказиб бериш бўйича харажатлар товарнинг баҳосига кириш-кирмаслигидан келиб чиқиб, баҳонинг базисини (асосини) белгилаб қўяди.

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

Тижорат терминларини шарҳлашга умумий ёндашувни ишлаб чиқиш бўйича Халқаро савдо палатаси катта ишлар қилди. У 1936 йилда биринчи марта Терминларни шарҳлашнинг халқаро қоидаларини (Инкотермс) ишлаб чиқди. Кейинчалик терминларнинг сони Инкотермсининг 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ва 2010 йиллардаги янги таҳририда кўпайиб борди. Инкотермсга янги терминларнинг қўшилиши транспортда ташишнинг янги турлари, масалан контейнерда, юклаш-туширишнинг горизонтал усулига эга бўлган трейлерлар ва паромларда ташиш кабиларнинг пайдо бўлиши билан боғлиқ хусусиятларни ҳисобга олишга интилишлардан келиб чиқди. Айтиб ўтилган базис шартлар ҳақиқатда ҳар қандай транспорт турида, жумладан, аралаш ташишларда ҳам қўлланилиши мумкин.

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

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

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

- шартнома шартларига мувофиқ товарни етказиб беришга;
 - товарнинг юклаб жўнатишга тайёрлиги ёки товарнинг юкланганлиги, товарнинг харидор ихтиёрига етказиб берилиши санаси ҳақида харидорни ўз вақтида хабардор қилишга;
 - товарни текширишга кетадиган сарфларни тўлашга;
 - товарни одатдагича ўраб-қадоқлашни ўз ҳисобидан таъминлашга.
- Савдонинг ушбу тармоғида товарни ўрамай ва қадоқламай жўнатиш қабул қилинган ҳолатлар бундан мустасно;

- амалиётда қабул қилинган, товар келишилган шартларда етказиб берилаётганлигини тасдиқловчи “соф” ҳужжатни харидорга бериш (“соф” деганда ўраш-жойлаш маҳсулотларининг камчиликларини кўрсатувчи изоҳлари бўлмаган ҳужжат тушунилади);

- экспорт қилаётганда олинадиган божхона йиғимлари ва солиқларни тўлаш;

- ўз ҳисобидан экспорт лицензияси ёки экспортга рухсат бериш учун зарур бўлган бошқа ҳукумат қоғозини олиш;

- харидорга унинг илтимосига кўра ва унинг ҳисобидан товарнинг ўтиши ва консуллик фактурасини олиб бериш (“кўрфаздан” деган шартлар бўлган ҳоллар бундан мустасно);

- товарни базис шартларида кўрсатилган жой ва шартномада шартлашилган муддатларда харидор ихтиёрига етказиб беришгача бўлган қалтислик ва харажатларни ўз бўйнига олиш.

Харидор барча базис шартларида қуйидагиларга мажбур:

- шартномада ёки товарнинг ҳужжатларида кўрсатилган жой ва муддатда ўз ихтиёрига топширилган товарни қабул қилиб олиш ва шартномага мувофиқ баҳоларда товар учун ҳақ тўлашга;

- етказиб бериш муддатлари тугаганидан сўнг, товарни ўз вақтида қабул қилиб олмагани учун товар билан боғлиқ бўлган харажатлар ва хавфларни ўз бўйнига олиш ва уларни қоплаши;

- товар жўнатилаётган ёки товарни ишлаб чиқарган мамлакатда бериладиган ҳужжатларни олиш пайтидаги барча харажатларни ҳамда йиғимларни тўлаши;

- агар етказиб бериш шартларида бошқа ҳолатлар назарда тутилмаган бўлса, барча божхона йиғими ва божлари, шунингдек, товарни олиб киришда ёки олиб кирилаётган товарга қўйиладиган бошқа божлар ва солиқларни тўлаши;

- ўзи таввақал қилган ҳолда ва ўзининг ҳисобидан жўнатилаётган мамлакатга олиб кириш учун талаб қилиниши эҳтимол тутилган импорт лицензиялари ва бошқа рухсатларни олишни таъминлаш.

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

Шартномада қуйидаги турдаги баҳолар қўлланилиши мумкин:

- қатъий баҳо;

- кейинчалик қайд этиб бориладиган (фиксация) баҳо;

- ўзгарувчан баҳо.

Қатъий баҳо музокараларда томонларнинг келишиб олганларидан сўнг шартномага киритилади ва шартноманинг бажарилиши давомида ўзгартирилиши мумкин эмас. Қатъий баҳолар ташқи савдо операцияларида жуда кўп қўлланилади. Бироқ баҳони белгилашнинг ушбу усулидан

фойдаланаётганда, бу усул фақат қисқа муддатли битимларга (1–1,5 йил) мос келишини унутмаслик керак. Узоқроқ муддатга эга шартномаларда қатъий баҳони қайд этиб қўйиш шунга олиб келиши мумкинки, шартнома баҳолари жорий бозор нахларидан анча фарқ қилиши мумкин. Бу эса томонлардан бири сотувчи ёки харидор учун фойдали эмас.

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

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

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

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

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

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича етказиб бериладиган нефтнинг баҳоси ҳар бир баррелига... АҚШ долларини ташиқ қилади. “ОПЕК” бюллетени бўйича маълумот баҳоси шартномани тузиш вақтида ҳар

баррелига... АҚШ долларини ташкил қилади. Маълумот баҳоси шартномани бажариши давомида ўзгарса, шартнома баҳоси шунга мутаносиб ҳолда ўзгаради.

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

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

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

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

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

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

Тўлов шартларини танлашда қуйидагилар ҳисобга олинади:

- товарнинг хусусияти (хомашё, озиқ-овқат, асбоб-ускуна, хизматлар. Ноу-хау);
- тегишли товар бозорининг конъюнктураси;
- савдо одатлари ва муносабатларнинг шаклланган амалиёти;
- ҳукуматлараро тўлов битимларининг мавжудлиги;
- контрагент-мамлакатларда валютани назорат қилишнинг миллий меёрлари;

- банк амалиётида шаклланган, турли ҳисоб-китоб шакллари кўллаш бўйича бир хил қоидалар.

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

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

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

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

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

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

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

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

МИСОЛЛАР. 1.Тўлов Ташқи иқтисодиёт банкининг корреспонденти бўлган Финляндия банкининг инкассога қўйилган қуйидаги ҳужжатларни... олган санасидан сўнг, уч кун муҳлат ичида телеграф бўйича амалга оширилади. 2. Ушбу шартнома бўйича етказиб берилган товарга тўлов Москва шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкининг ўз корреспондент банклари орқали қуйидаги ҳужжатларни... олганининг ўнинчи куни, АҚШ доллариди

юкланган товарнинг 95% ҳажмидаги қийматини тўлаш инкассо шаклида амалга оширилади. 3. Етказиб берилган товар учун ҳисоб-китоблар АҚШ долларида чақириб олувсиз, бўлинадиган аккредитив бўйича, очиқ Харидорга Москва шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкидаги телеграф орқали амалга оширилади. Аккредитивда бир жойдан бошқа жойга ортиш ва қисман тушириб кетиш шартлари, шунингдек, аккредитивни очилиш ва ўзайтириш билан боғлиқ барча харажатлар, бошқа банк харажатлари Харидор ҳисобидан тўланиши кўрсатилган бўлиши керак. Аккредитив 90 кун мобайнида амал қилади ва Сотувчининг товарни юклаб жўнатишига тайёрлиги ҳақидаги хабарнома олингач, очилиши керак.

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

Кредитга тўлаш. Халқаро савдо амалиётида *тижорат кредити* қўлланилади. Бу экспортчининг импортчига кредит бериши ёки импортчининг экспортчига аванс беришидир. Бундан ташқари, банк кредитлари ҳам қўлланилади.

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

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

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича тўловлар қуйидаги ҳажмларда амалга оширилади:

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

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

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

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

- 5% – кафолатли сумма;

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

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

Васиқа халқаро савдонинг кўплаб иштирокчилари тижорат кредитларининг асосий шакли ҳисобланади. Экспортчи импортчи номига қисқа муддатли тратталар ёзиб беради ва товарларни тақсимлаш ҳужжатлари билан бирга уларни банкка топширади. Харидор фақат тратта акцептига

қарши, яъни васиқаларни тўлаш учун қабул қилинганлигини тасдиқлаганидан кейин ўз банкидан ҳужжатларни олади.

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

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича тўловлар қуйидаги ҳажмларда амалга оширилади:

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

- шартнома умумий қийматининг 10% Харидор томонидан ҳар бир етказиб беришнинг баҳосига мутаносиб равишда, Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банки қуйидаги ҳужжатларни... инкассога олган санадан бошлаб, 30 кун ичида тўланади...

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

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

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

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

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

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

Шартномаларда дастлабки ва якуний қабул қилиш-топшириш назарда тутилиши мумкин. Дастлабки қабул қилиш-топшириш тайёрланган товарнинг шартнома шартларига тўғри келишини аниқлаш мақсадида ўтказилади. Якуний қабул қилиш-топшириш тегишли миқдор ва сифатдаги

товарни олиш билан шартноманинг амалда бажарилганлигини билдиради. Якуний қабул қилиш-топшириш маълумотлари томонларнинг ҳисоб-китоб қилишлари учун асос бўлиб хизмат қилади.

Товарни қабул қилиш-топшириш сон ва сифат бўйича текширилиб ўтказилади. Сон бўйича у товарни қайта санаб кўриш ёки ўлчаб кўриш орқали амалга оширилади ва бунинг натижалари тегишли ҳужжатларда акс эттирилади. Сифати бўйича товарни қабул қилиш-топшириш товарлар сифатининг шартнома шартларига мос келишини тасдиқлайдиган ҳужжат асосида ёки ҳақиқатда қабул қилиш жойига етказиб келинган товарнинг сифатини текшириш орқали амалга оширилади.

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

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

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

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

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

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

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

- а) миқдори бўйича – халқаро юк ташиш темирўлининг юкхатида кўрсатилган оғирликка мос келганида.*

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

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

- Юкнинг оғирлигидаги 1% гача бўлган етишимовчилик ҳисобга олинмайди;*
- б) сифати бўйича товарни тайёрлаган субъектнинг сифат сертификатига мос келганида.*

Харидор хлорли калийдаги намлик даражасини у чегарада қайта юкланаётганида текшириб кўриш ҳуқуқига эга. Сотувчининг вагонларидан намуна олиш ва уни текшириш қилиш Сотувчи ва Харидор ўзаро келишган

ҳолда батараф назорат ташкилоти томонидан амалга оширилади.

Агар намлик даражаси 2%дан ошса, Сотувчи товар етказиб берилганидан кейин 2 ойдан кўп бўлмаган муддат ичида Харидорга рекламация тақдим этиши ва зарарни қоплатиш учун товарнинг намлик даражаси 2%дан ортиқ бўлган қисмининг қийматини қайтариб олишга ҳақли.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- ишлар бажариладиган ва бино кафолатли фойдаланиладиган давр мобайнидаги ишларни;*

- ишлар бажарилиши натижасида учинчи шахсларга ёки уларнинг мулкига етказилиши мумкин бўлган зарар ва шикастлар учун фуқаролик жавобгарлигини;*

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

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

Шартномага ўраш-жойлаш ва маркировка ҳақидаги бўлимларни товар турига кўра уларни ўраш зарур бўлган ҳолларда киритишади. Бундай

моддада ўрашнинг тури ва хусусияти, унинг сифати, ўлчамлари, тўлов усуллари, шунингдек ўралганидан кейин тегишли маркани қўйиш кўрсатиб ўтилади.

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

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

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

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

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

Қадоқлаш воситаси иккала ён томонидан маркаланади. Ҳар бир жойга ювилиб кетмайдиган бўёқда маркировка (ўзбек ва инглиз тилларида) қўйилади.

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

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

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

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

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

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

Агар ускуналарни етказиб беришдаги кечикиш 3 кундан ошиб кетса, Харидор арбитражга мурожаат қилмай туриб, Сотувчига контракти бекор қилиш билан боғлиқ ҳар қандай харажатлар ва зарарларни қопламаган ҳолда шартномани қисман ёки бутунлай бекор қилиши мумкин. Бундай ҳол юзага келса, Сотувчи Харидорга муддатида етказиб берилмаган ускуналар қийматининг 10% миқдорида жарима тўлаши ва Харидорга ушбу шартнома бўйича тўланган барча суммани, 13% йиллик фоизни қўшган ҳолда, зудлик билан қайтариши шарт. Қисман бекор қилинган ҳолларда эса, Харидор етказиб берилиши бекор қилишга сабаб бўлган суммасини қайтариб олиши мумкин.

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

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

Шартномада контрагентлар томонидан келишиб олинган шундай ҳолатлар юзага келганида томонларнинг ҳаракат қилиш тартибини назарда тутиш лозим. Одатда форс-мажор ҳолларига шартнома имзоланганидан кейин юзага келган, лекин томонлар олдиндан кўриши мумкин бўлмаган ва енгиб ўта олмайдиган фавкулуддаги ҳолатларни киритишади. Кўрсатилган

ҳолатларнинг юзага келишини тасдиқловчи бўлиб тегишли ҳужжатлар, аксарият ҳолларда – миллий савдо палаталарининг гувоҳномалари хизмат қилади. Форс-мажор ҳолларининг амал қилиши шартномани бажариш муддатини кўрсатилган ҳолатларнинг амал қилиш давомийлигига тенг муддатга орқага суради. Агар бу ҳолатлар томонлар келишган ва шартномада кўрсатилган муддатлардан чўзилиб кетса, томонларнинг ҳар бири келгусида шартнома бўйича мажбуриятларни бажаришдан бош тортишга ҳақлидир. Бунда томонлардан ҳеч қайсиси бошқа томондан зарарни қоплашни талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлмайди.

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

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

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

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

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

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

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

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар ва зиддиятлар (томонларнинг умумий судга мурожаат қилган ҳоллари бундан мустасно) Тошкент шаҳридаги Савдо-саноат

палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида ушбу арбитражнинг Регламентиға мувофиқ кўриб чиқилиши керак. Бу арбитражнинг қарори ҳар иккала томон учун охирги ва мажбурий ҳисобланади. 2. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар ва зиддиятлар (умумий судға тегишли бўлган ҳоллар бундан мустасно) кўриб чиқилиши керак. Айнан:

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

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

Арбитражнинг қарорлари охирги ва ҳар иккала томон учун мажбурийдир.

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

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

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

3. Тижорат битимлари бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Дастлабки счёт эксперт томонидан ўтказилган етказиб беришларни тасдиқлайди, лекин ҳар доим ҳам тўлов учун талаб ҳисобланавермайди. Кўпинча у товарни қабул қилиб олиш манзил мамлакатда ёки бўлиб-бўлиб амалга ошириладиган ҳолларда ёзиб берилади. Бу ҳужжатда товарлар партиясининг сони ва баҳоси ҳақидаги маълумотларни ўз ичига олади. Товар қабул қилиб олинганидан кейин ёки бутун партия етказиб берилганидан сўнг сотувчи счёт-фактура ёзиб беради, у бўйича охириги тўлов амалга оширилади.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ўтказиладиган васиқа – амалдаги қонунларга мувофиқ берилган ёки имзоланган ҳужжат. У бир шахс томонидан бошқасига йўлланган сўзсиз бажарилиши керак бўлган талабни ўз ичига олади. Бу талаб ҳужжат тақдим этилиши биланок талаб бўйича ёки аниқ белгиланган санада ёхуд ҳужжатнинг ўзида кўрсатилган санада маълум суммадаги пулни ҳужжатда кўрсатилган шахсга ёки унинг буйруғига кўра ёхуд ушбу ҳужжатни тақдим этувчига тўлашни талаб қилишдан иборат.

Божхона ҳужжатлари. Божхона ҳужжатлари товарларни божхона чегарасидан олиб ўтиш учун расмийлаштирилади. Бу ҳужжатларга қуйидагилар киради: божхона декларацияси, импорт ва валюта лицензиялари, товарнинг қаердан келиб чиққанлиги тўғрисидаги гувоҳнома,

консуллик фактураси, транзит ҳужжатлари, ветеринар, санитар ва карантин гувоҳномалари ва бошқалар.

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

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

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

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

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

Товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат (гувоҳнома) – бу алоҳида ҳужжат тури ҳисобланади. У экспортчининг мамлакатадаги ваколатли орган томонидан берилади. Мазкур органлар товарларни белгилаб беради ва шунингдек, ушбу ҳужжатни берадиган ҳокимият органлари ёки уни беришга ваколатли органлар мазкур сертификат берилган товарларнинг муайян мамлакатдан келиб чиққанлигин аниқ тасдиқлайдилар. Хомашё ва қишлоқ хўжалик товарлари учун сертификатда уларни етказиб берадиган мамлакат, тайёр маҳсулотлар учун эса – уларни ишлаб чиқарадиган мамлакат қайд этилади. Агар божхонада декларация берилган товарнинг келиб чиқиши имтиёзли режим билан боғлиқ бўлса (имтиёзли тариф, умумий тарифдан чегирмалар, йиғинсиз олиб кириш кабилар), у ҳолда импорт пайтида бундай ҳужжат зарур бўлади.

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

Консуллик фактураси ёки консуллик инвойси импортчи мамлакати консулининг имзоси ва муҳрига эга бўлади, бу билан товарнинг баҳоси ва

бутун товар партиясининг баҳосини тасдиқлайди. Импорт товарлари адвалор йиғин(товар баҳосидан)га тортиладиган мамлакатларда консуллик фактураси албатта талаб қилинади.

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

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

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

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

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

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

4. Халқаро савдода олди-сотди битимлари турлари

Халқаро бозорда товарлар олди-сотдиси товарни пул маблағларига ёки бошқа нарсага айирбошлашни назарда тутди ва битим характерига эга бўлади. *Халқаро савдода битим бу* — бозор субъектларининг яхши

тушуниланган, мақсадли йўналтирилган ва иродали ҳаракатлари бўлиб, уларни амалга оширар экан, бозор субъектлари белгиланган ҳуқуқий натижаларга эришишга интиладилар. Халқаро савдода битимларни бир қатор белгиларга кўра қуйидаги турларга тақсимлаш мумкин:

- олди-сотди битимлари;
- товар айирбошлаш (жавоб тариқасидаги) битимлари;
- бартер битимлари.

Халқаро битимлар *вақт кўрсаткичларига* кўра қуйидаги турларга тақсимланади:

- узоқ муддатли;
- қисқа муддатли;
- муддатсиз;
- дарҳол етказиб бериш шартли битимлар.

Халқаро битимларни томонлар *ўртасида ҳуқуқ ва мажбуриятлар тақсимланишига* кўра қуйидагича тақсимлаш мумкин:

- бир томонлама;
- икки томонлама;
- кўп томонлама.

Олди-сотди битимлари бу чет эллик ҳамкорлар (контрагентлар) билан тижорат характерида эга бўлган шартномаларни бажаришидир. Халқаро савдода олди-сотди битимлари қаторига экспорт, импорт, реэкспорт ва реимпорт битимларини киритиш мумкин.

Экспорт битимлари бу чет эллик харидорга товарни сотувчининг мамлакатидан чет элга олиб чиқиб сотишдир.

Импорт битимлари товарни чет эллик сотувчидан сотиб олиш ва уни кейинчалик ички бозорда сотиш мақсадида чет элдан мамлакатга олиб киришни ифодалайди. Харидор мамлакатга кимошди савдоси, кўргазма ва ярмаркаларга олиб кирилувчи товарлар ҳам импорт битими объекти бўлиши мумкин. Импорт сифатида олиб кирилувчи товар тайёр маҳсулот бўлиши ёки харидор мамлакат ичида қайта ишланиши керак бўлган ярим тайёр маҳсулот бўлиши мумкин.

Реэкспорт битими товарни чет эллик сотувчидан сотиб олиб мамлакатга олиб кириш, сўнгра бу товарни (қайта ишламасдан) бошқа чет эллик харидорга сотишдир. Бу операциялар транспорт харажатларини оширмаслик ва етказиб бериш муддатини қисқартириш мақсадида амалга оширилади.

Реимпорт битими чет элдан мамлакатда ишлаб чиқарилган, лекин кимошди савдоларида сотилмаган, чет эллик харидор томонидан сифатсиз (брак) деб топилган, у ерда қайта ишланмаган ёки харидорнинг тўлов лаёқатига эга эмаслиги сабабли қайтариб берилган маҳсулотларни мамлакат ҳудудига қайта олиб киришни англатади. Чет элдан қайтариб олиб келинаётган маҳаллий товарлар, масалан, кўргазмаларга вақтинчалик олиб чиқилган товарлар реимпорт таркибига киритилмайди.

Халқаро савдода олди-сотди битимлари етказиб бериш (шартнома иштирокчилари томонидан келишилган ва шартномада белгиланган вақт

давомида сотувчи товарни харидорга етказиб беришни ўз зиммасига олган) муддатига кўра императив, диапозитив, аниқланган ва аниқланмаган турларга тақсимланади.

Императив муддат товарни етказиб бериш муддатини томонларнинг келишувига кўра ўзгартириш мумкин эмаслигини назарда тутлади.

Диспозитив муддатда контрагент ҳисобланувчи томонлар мамлакат қонунчилигида томонларнинг келишувига асосан етказиб бериш муддатини ўзгартириш мумкинлиги кўзда тутилади.

Аниқланган муддатда товарни етказиб бериш муддатининг бошланиши ва тугалланиши, шунингдек, турли ходисалар вақти аниқ кўрсатилиши кўзда тутилади.

Экспорт-импорт товар олди-сотдиси битимлари бўйича *аниқланмаган муддат* координаталарни кўрсатган ҳолда белгиланади, масалан, «ўз вақтида», «дарҳол», «кечикмасдан».

Халқаро шартномада товарни етказиб бериш муддати қуйидаги тарзда кўрсатилиши мумкин:

- товарни етказиб беришнинг қатъий белгиланган санасини аниқлаш;
- товарни етказиб бериш амалга оширилувчи (ой, чорак, йил) даврни аниқлаш;

- махсус атамаларни қўллаган ҳолда – «дарҳол етказиб бериш», «омбордан олиб кетиш» ва ҳоказо. Етказиб бериш қисмларга бўлиб амалга оширилган ҳолларда календарь режаси тузилиб, унда етказиб берилувчи ҳар бир партиянинг муддати кўрсатилади.

Халқаро савдода товар етказиб бериш муддатидан кечроқ етказиб берилса, шартномада бошқа ҳолат кўзда тутилмаган бўлса, харидор товарни қабул қилишдан бош тортиши мумкин. Бу ҳолда харидор экспорт товарни қабул қилишни рад этганлиги тўғрисида билдиришнома юбориши лозим. Билдиришнома юборишдан аввал жўнатилган товарни харидор қабул қилиши ва унинг нархини тўлиқ тўлаши лозим. Товар етказиб берувчининг товарни олди-сотди шартномасида кўрсатилган муддатдан мунтазам кеч қолиб жўнатиши шартнома шартларини жиддий бўзиш ҳисобланиб, харидорнинг шартномани бажаришдан бир томонлама бош тортишига олиб келиши мумкин.

Халқаро савдо валюта операциялари (битимлари) билан боғлиқ, чунки бир савдогарнинг валютаси иккинчи савдогар учун хорижий валюта ҳисобланади. Валюта операциялари иккита валюта нисбатидан иборат бўлган валюта курслари бўйича амалга оширилади. Валюта курси турли хил миллий валюталар ўртасида алоқа ўрнатиш, уларни таққослаш ва операцияларни амалга оширишга имкон беради. Валюта курси доимий эмас, яъни бир валюта тури пасайиб борса, иккинчисининг курси ўсади. Валюта курсининг тебранишига таъсир кўрсатувчи бир қанча омиллар мавжуд бўлиб, улар талаб ва таклифга боғлиқ бўлади. Валюта курсини аниқлаш учун *тўғри ва тесқари котировкадан фойдаланиш* мумкин.

Тўғри котировка хорижий пул бирлигининг миллий валютада баҳоланишини ифодалайди. Масалан, 1 фунт стерлинг 1,540 АҚШ долларига

тенг. Тўғри котировкадан фойдаланишда хорижий валюта бирлиги миллий валютада, бизнинг ҳолатда АҚШ долларида акс эттирилади. Тўғри котировкадан асосан АҚШда фойдаланилади. Бир қатор Европа мамлакатларида миллий валюта бирлигини хорижий валютада акс эттирувчи *тескари котировка* қўлланади.

Валюталарни АҚШ долларига нисбатан котировкаси кенг тарқалган, яъни АҚШ доллари асосий валюта котировкаси ҳисобланади. Турли хил валюталарнинг АҚШ долларига нисбатини билган ҳолда уларнинг бирига нисбатини ҳам аниқлаш мумкин. Бу кросс-курс деб аталиб, иккита валюта курсини АҚШ долларига бўлиш ёки кўпайтириш натижасида олинади. Масалан, немис маркасининг долларга нисбатан курси 1 АҚШ долларига 1,8145 марка, француз франкининг курси 1 АҚШ долларига 1,5285 франк ҳисобланади. Бу ҳолда кросс-курс қуйидагича аниқланади: 1,5285 француз франкига 1,8145 немис маркази, яъни немис марка 0,8424 француз франкига тенг. Валюта бозоридаги *асосий курс касса битимлари* курси, яъни «спот» ёки телеграф орқали жўнатиш курси ҳисобланади. Бу курс валюта битимини дарҳол ёки икки кун ичида амалга оширилишини назарда тутди. Ҳар қандай халқаро битимлар бўйича валюта курслари котировкаси сотув учун ҳам, харид учун ҳам бир вақтнинг ўзида қабул қилинади, яъни котировка сотувчи ва харидорнинг курслари асосида амалга оширилади. Улар ўртасидаги фарқ «спред» ёки «маржа» деб аталади ва банк даромадини ифодалайди. Бундан ташқари, катта, ўртача (5 млн долларгача) ва кичик сумма ўртасида ҳам фарқлар мавжуд. Катта сумма маржаси одатда кўпроқ бўлади.

Амалиётда белгиланган даврдан сўнг валютани биргаликда, аввалдан белгиланган санада ва курс бўйича етказиб бериш шартларига эга бўлган валюта битимлари кенг тарқалган. Бундай битимлар товар экспортчиси, хорижий валюта дебитори ёки кредитори ва қимматли қоғоз инвесторида юзага келувчи валюта таваккалчиликларини қоплашга хизмат қилади. Бунда белгиланган вақтдан сўнг етказиб берилувчи валюта курси келажакда дарҳол етказиб берилувчи валюта курсидан фарқ қилади ҳамда мос келувчи валюталар бўйича фоиз ставкаларидаги фарқни ва валюта бозорининг мос келувчи валюталарни ошириш ёки пасайтириш таклифини акс эттиради. Бундай битимлар *форвард битимлар* номини олган.

Халқаро валюта битимларининг 60 %дан ортиғи банклараро бозорда касса битимлари шаклида амалга оширилади. Қолган битимлар асосан амалда иккита операцияни – нақд ва муддатли операцияларни бирлаштирувчи «своп» битимлар шаклида амалга оширилади. Валюта курси битимни имзолаш пайтида қайд этилади, бироқ битим иштирокчилари курс ўзгарсагина дисконтни ёки мукофот кафолатини тақдим этади. Битимларнинг 4 фоизигина фьючерс (муддатли) бозорида (*форвард битимлар*) амалга оширилувчи битимларга тўғри келади.

Валюта опционлари олди-сотдисси, яъни хорижий валютани маълум муддат давомида сотиб олиш ёки сотиш – Америка опциони ва белгиланган муддатда сотиш ёки сотиб олиш – Европа опциони билан боғлиқ

операциялар алоҳида ўринга эга. Бунда опцион харидори мазкур операциянинг фойдалилик даражасини баҳолаши натижасида шартномани бажариши ёки бажармаслиги маълум. Сотувчи харидорнинг ҳоҳишига кўра шартнома шартларини албатта бажаришга мажбур.

Бундай олди-сотди битимлари қаторига битта валютанинг турли бозорлардаги курси ўртасидаги фарқ ҳисобига фойда олиш учун олди-сотди жараёнини ифодаловчи *валюта арбитражини* ҳам киритиш мумкин. Бироқ замонавий шароитларда арбитраж битимларининг амалга оширилишида коммуникация тизимининг ривожланиши сабабли турли жойларда валюта курси деярли бир хил эканлиги қийинчиликлар туғдиради. Валюта арбитражидан муддатли битимларни амалга оширишда фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

5. Товар айирбошлаш операцияларининг шакллари

Товар айирбошлаш операциялари ёки халқаро муқобил савдо (кеутертрейд) савдо битимлари йиғиндиси бўлиб, уларни тузишда маҳсулот сотиб олиш турли сабабларга кўра экспорт-импорт операцияларида мувозанатга эришиш мақсадида жавоб тариқасида товар етказиб бериш билан амалга оширилади. Товар айирбошлаш операцияларида сотув ҳажми одатда қиймат бўйича тенг бўлмайди, маҳсулот учун ҳисоб-китоб тўлалигича пул шаклида ёки сальдо ҳажмида ўзаро товар етказиб бериш шаклида амалга оширилади.

Ташқи иқтисодий алоқаларда товар айирбошлаш операциялари ҳукуматлараро товар айирбошлаш тўғрисидаги баённомалар, ишлаб чиқариш кооперацияси тўғрисидаги келишувларни амалга оширишда фойдаланилиши мумкин. *Товар айирбошлаш операцияларининг қуйидаги шакллари мавжуд: жавоб тариқасидаги муқобил харидлар, бартер битимлар, компенсация келишувлари, халқаро савдони асосан валюта ҳисоб-китобларисиз амалга ошириш имконини берувчи «офсет» ва «свич» клиринг битимлари.*

Жавоб тариқасидаги харидлар бу жавоб тариқасидаги муқобил савдонинг шаклларида бири бўлиб, бунда реципиент мамлакат импорт қилинаётган маҳсулот, технология ёки асбоб-ускуналарга тўхтовсиз товар етказиб бериш билан ҳисоб-китоб қилади. Жавоб тариқасидаги харидда экспорт буюртмасини олиш шarti сифатида экспортчи маълум бир мамлакатда товар ёки хизматларни сотиб олиш мажбуриятини олади. Икки хил параллел, мустақил шартномалар мавжуд:

1. Асосий (экспорт) буюртма. Унинг ҳақи нақд пул кўринишида ёки кредитга тўланади.

2. Асосий буюртманинг 10-100%ини ташкил этувчи миқдорда товар ёки хизматларни жавоб тариқасидаги харид қилишга буюртма. Жавоб тариқасидаги харид буюртмаси муайян товарлар учун шартномада ёки мақсадлар декларациясида келтирилиши мумкин. Бунда товарлар асосий экспорт буюртмасидаги товарларга умуман боғлиқ бўлмаслиги мумкин. Жавоб тариқасидаги харид ташқи савдода энг кўп учрайдиган савдо шакли бўлиб, айниқса Шарқий Еропа мамлакатлари, Ҳиндистон ва Индонезия каби

мамлакатлар билан савдода кенг тарқалган.

Офсет битими халқаро савдода жавоб тариқасидаги операцияларнинг бир тури бўлиб, товар айирбошлашни ҳамда турли хил хизмат ва имтиёзлар ўрнига капитал киритиш имкониятини тақдим этишни назарда тутди.

Офсет битими жавоб тариқасидаги савдода таркибига замонавий технологиялар кирувчи маҳсулотларни экспорт қилиш учун қўлланади. Офсет битими асосида импорт қилувчи мамлакатнинг илғор технологиялардан фойдаланган ҳолда ўзининг саноат имкониятларини ривожлантиришга интилиши ётади. Узоқ вақт давомида офсет битимлари мудофа тизими ва авиация соҳасига хос бўлган бўлса, ҳозирги пайтда бу битимлар бошқа маҳсулот турлари бозорларида ҳам кенг тарқалмоқда. Офсет келишуви варианты экспортчи маҳаллий ишлаб чиқариш кучларини яратаётган ёки узоқ муддатли саноат кооперациясининг бошқа турлари шаклини амалга оширишга киришган ҳолларда экспорт шартномаларини тузишда юзага келади.

Компенсация битимлари олди-сотди шартномаси бўлиб, тенг қийматли товарларни етказиб берилишини кўзда тутди. Бу битимлар асосан рақобатчилар зарур тўлов воситаларига эга бўлмаган ҳолларда қўлланади. Бу вазиятда таъминловчи ўз товарларини контрагентга бу товарлардан ишлаб чиқаришда фойдаланиб, тўлов сифатида таъминловчи илгари етказиб берган ярим тайёр маҳсулотлар, хомашё, товар ёки кредитлаш хизматларидан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқарилган маҳсулотни етказиб бериш шартларида етказиб беради. Товар номенклатураси ва уларнинг нархи бўйича келишувдан сўнг иккала рўйхат компенсация келишувига илова қилинади ва унинг ажралмас қисми ҳисобланади. Мазкур келишувнинг ўзига хослиги шундан иборатки, томонлардан бири рўйхатда белгиланган товарларни етказиб бера олмаган ҳолларда у ўз мамлакатадаги банкда контрагент фойдасига унинг етказиб берилмаган товар учун пул маблағларини олиши учун ҳисоб рақами очиши мумкин. Бу пулни фақат шу мамлакат ҳудудидагина сарфлаш мумкин. бошқача қилиб айтганда, клиринг шаклидаги ўзаро ҳисоб-китоблар амалга оширилади.

Бартер савдоси валютасиз, бироқ пул қийматида баҳоланган, бевосита шартнома орқали расмийлаштирилган мувозанатланган товар айирбошлашдир. Товари баҳолаш тенг кучли айирбошлаш учун шароит яратиш, шунингдек, божхона ҳисоби, суғурта миқдорини аниқлаш, шикоятларни баҳолаш ва жарима белгилаш учун амалга оширилади. Бартер битимида ўзаро шикоятлар бўйича ҳисоб-китоблар (жарима, арзонлаштириш ва ҳоказо) қўшимча товар етказиб бериш ёки аксинча, товар етказиб беришни камайтириш йўли билан амалга оширилади. Бартер битимидан фойдаланишнинг асосий сабаблари эркин конвертация қилинувчи валютанинг етишмаслиги, унинг барқарор эмаслиги, таваккалчилик кабилар ҳисобланади. Халқаро валюта ликвидлиги муаммоси кескинлашганда халқаро савдода бартер битимларининг сони ортади. Бундан ташқари, замонавий халқаро шароитларда бартердан нарх ва солиқ босимини камайтириш, тижорат-хўжалик алоқалари ўзилишининг олдини олиш учун

ҳам фойдаланилади. Бартернинг энг катта камчилиги ҳамкорлар манфаатларининг мос тушиши зарурлигидадир. Битимлар қисқа муддатли характерга эга бўлади. Бартернинг яна бир салбий жиҳати мамлакатга кириб келувчи валюта оқимининг йўқлигидир.

«Свич» ёки «своп» савдоси одатда очик денгизда ҳужжатларни алмаштириш ва товар жўнатиш манзилни ўзгартириш ёрдамида амалга оширилади. «Свитч» битими жуда мураккаб бўлиб, унда турли бозорлардаги брокерлар, сотувчи ва харидорлар бўғини иштирок этиши мумкин.

6. Халқаро савдо муносабатларида клиринг ва агентлик келишувлари

Клиринг келишувлари етказиб берилаётган товар ёки кўрсатилаётган хизмат қийматининг тенглигидан келиб чиқувчи жавоб тариқасидаги талаб ва мажбуриятларни ўзаро ҳисобга олиш тўғрисидаги ҳукуматлараро келишувлардир.

Халқаро савдода клиринг келишувлари одатда миллий валютаси эркин конвертация қилинмайдиган мамлакатлар томонидан амалга оширилади. Клиринг келишуви асосидаги ҳисоб-китоблар икки томонлама ёки кўп томонлама бўлиши мумкин. *Ҳисоб-китобларда юзага келувчи сальдони тўлаш усуллари бўйича клиринг келишувлари уч турга бўлинади:*

- *эркин конверсияли клиринг* (йўл қўйиш мумкин бўлган чегарадан ошган сальдо фақат товар етказиб бериш йўли билан тўланади);

- *конверсиясиз клиринг* (йўл қўйиш мумкин бўлган чегарадан ошган сальдо эркин конвертацияланувчи валюта билан тўланади);

- *чекланган конверсияли клиринг* (йўл қўйиш мумкин бўлган чегарадан ошган сальдо томонлар келишувидаги суммадан ортганда ёки илгари белгиланган муддат давомида тўланмаган ҳолларда эркин конвертацияланувчи валюта билан тўланади).

Клиринг келишувлари техник жиҳатдан икки ёқлама ҳисоб ёки ягона ҳисоб тизими бўйича амалга оширилиши мумкин.

1. *Икки ёқлама ҳисоб тизими* тўлов келишувида иштирок этувчи мамлакатларнинг марказий банкларида клиринг ҳисоб-китобини амалга ошириш учун махсус ҳисоб-рақамлари очилишини назарда тутди.

2. *Ягона ҳисоб тизими* барча ҳисоб-китобларни амалга ошириш учун мамлакатлардан биридаги банкда (ёки бир нечта банкда) махсус ҳисоб рақами (ёки ҳисоб рақамлари) очилишини назарда тутди. Икки ёқлама ҳисоб тизими кўпроқ қўлланади. Клиринг келишувлари экспортчи фирмалар билан барча ҳисоб китобларни фақат миллий валютада амалга оширишга имкон беради (экспортчи етказиб берилган товар учун тўловни клиринг ҳисоб-китобларини бажарувчи банкдан миллий валютада олади, импортчи эса шу банкка клиринг бўйича олинган товарлар учун тўловни миллий валютада тўлайди). Клиринг келишувларининг асосий камчилиги клиринг бўйича экспортдан олинган маблағлар фақатгина товар экспорт қилинган мамлакат ҳудудида товар сотиб олиш мумкинлигида намоён бўлади. Клиринг келишувларида ўзаро савдонинг мувозанатланишини назарда тутилсада,

амалда нарх тебраниши ва тезда бартараф қилиш мумкин бўлмаган ва савдонинг нормал ривожланишига халақит берувчи бошқа сабаблар туфайли кўпинча савдо мувозанатининг бузилиши кузатилади. Товар етказиб беришда мувозанат бузилган ҳолларда уни тартибга солиш механизми ҳамда сальдо аниқланиши лозим бўлган (масалан, йилига бир марта ёки ҳар чоракда бир марта) муддат, йўл қўйиш мумкин бўлган қарз ҳажми ва уни тўлаш муддати кўзда тутилади.

Замонавий шароитларда *банклараро клиринг* кенг тарқалган бўлиб, у нақд пул билан тўланиши лозим бўлган баланс суммаси минимал бўлишини таъминлайди. Банклар ўртасида ўзаро талабларни ҳисобга олган ҳолда систематик ҳисоб-китобларни амалга ошириш зарурати ҳисоб-китоб палатаси (clearing house) номини олган махсус институтларнинг яратилишига олиб келади.

Агентлик келишуви бу ҳуқуқий ёки жисмоний шахс (агент) билан тузилувчи шартнома тури бўлиб, одатда ёзма шаклда тузилади. Бу ҳужжатда одатда агентга тақдим этилувчи ваколатлар; топширилган фаолиятни амалга ошириш тартиби, характери ва соҳаси; агентга тўланиши лозим бўлган мукофот миқдори ва шартлари; томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари; амал қилиш муддати; агентлик келишувини бузган томонга нисбатан қўлланивчи жарима чораси ва шартномани бажаришда юзага келган келишмовчиликларни бартараф этиш тартиби кўрсатилади.

Оддий агентлик тўғрисидаги келишув принципалга белгиланган ҳудудда агентлик келишуви предмети бўлган товарларни мустақил равишда ёки бошқа фирмаларни жалб қилган ҳолда сотиш ёки сотиб олиш ҳуқуқини беради.

Агентнинг монопол ҳуқуқи тўғрисидаги келишув принципални белгиланган ҳудудда агентлик келишуви предмети бўлган товарларни мустақил равишда ёки бошқа фирмаларни жалб қилган ҳолда сотиш ёки сотиб олиш ҳуқуқидан маҳрум қилади.

Устунлик ҳуқуқи (ўнг қўл ҳуқуқи) тўғрисидаги келишув принципал зиммасига биринчи навбатда агентлик келишуви предмети ҳисобланган товарни агентга тақдим этиш мажбуриятини юклайди, агент мазкур товар партияси билан ишлашни рад этгандан сўнггина принципал бу товарни белгиланган ҳудудда мустақил равишда ёки бошқа фирмаларни жалб қилган ҳолда сотиш ёки сотиб олиш ҳуқуқига эга бўлади. Шу билан бир пайтда хорижий фирма вакили ҳисобланган агент экспортчи манфаатлари йўлида қуйидаги функциялардан ҳар бирини бажариши лозим бўлади:

- агент жойлашган мамлакатда мижозлардан буюртма олиш;
- потенциал мижозлар учун нарх котишковкасини амалга ошириш ва мижозларнинг бошқа талабларини бажариш;
- экспортчининг маҳсулотларини реклама қилиш ва бозорга киритиш билан шуғулланиш;
- экспортчини маҳаллий бозор, нарх ва шу кабилар тўғроисидаги маълумотлардан хабардор қилиб бориш;
- мижозларнинг шикоятлари билан шуғулланиш.

Агент ўз мамлакатада экспортчининг маҳсуотларини сотишда мутлақ ҳуқуққа эга бўлиши мумкин. Масалан, Франциялик ламинат (ўта кучли ламинация паркет) ишлаб чиқарувчи Тошкентлик агентига ўз маҳсулотларини Тошкент шаҳрида сотиш учун мутлақ ҳуқуқни бериши мумкин.

7. Ташқи савдо муносабатларида лизинг битимлари

Халқаро лизинг бу турли мамлакатлар корхона ва ташилотлари томонидан тузилувчи ижара шартномасидир. У лизинг фирмаси ва ижарачи ёки лизинг фирмаси ва таъминловчи (ижарага берилувчи мулк эгаси) турли мамлакатларда жойлашганлиги билан тавсифланади. Халқаро лизинг экспорт ва импорт лизинг турларига тақсимланади.

Экспорт лизинг – бунда лизинг фирмаси асбоб-ускуна, машина ва майдонларни миллий фирмадан сотиб олади сўнгра уни чет эллик ижарачига беради.

Импорт лизинг – бунда лизинг фирмаси асбоб-ускуна, машина ва майдонларни чет эллик фирмадан сотиб олади сўнгра уни ўз мамлакатадаги ижарачига беради.

Амалда халқаро молиявий лизинг ва тезкор лизинг кенг тарқалган.

Халқаро молиявий лизинг дунё мамлакатларида кенг тарқалган типик лизинг тури бўлиб, шуртноманинг ўрта ва узоқ муддатлилиги билан тавсифланади. Уни амалга ошириш жараёнида мулк тўлалигича ёки унинг асосий қисми амортизацияланиб бўлади.

Халқаро тезкор лизинг қисқа муддатли келишув бўлиб, лизинг предмети амортизацияси бир нечта кетма-кетликдаги истеъмолчиларнинг тўловлари ҳисобига амалга оширилишига асосланади. Мазкур лизинг шакли **рейтинг** деб ҳам аталади ҳамда машина ва асбоб-ускуналарни рейтинг жамияти томонидан ижарачининг сотиб олиш ҳуқуқисиз қисқа муддатли ижарага беришини ифодалайди. Бунда рейтинг жамияти асбоб-ускуналарни таъмирлаш бўйича барча харажатларни тўлайди ва буни лизингга нисбатан юқорироқ ижара ставкалари ҳисобига қоплайди.

Халқаро молиявий лизинг халқаро тезкор лизингдан фарқ қилади. Унда ижарага берувчи (лизинг компанияси) активларга киритилган капитал қўйилмаларни ягона ижарачидан қониқарли фойда олиш ҳисобига тўлиқ қопланишига ҳаракат қилади. Шу сабабли лизинг даври ушбу активнинг хизмат қилиш муддатининг асосий қисмини қоплайди, ижарачи эса техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлашни ўз зиммасига оллади. Бу лизинг тури бекор қилиниши мумкин эмас.

Молиявий ижарачи, ижарага берувчи ва асбоб-ускуналарни етказиб берувчи таъминловчи учун қуйидаги сабабларга кўра фойдали ҳисобланади:

1. Машина ва асбоб-ускуналарни етказиб берувчи тўловни тўлалигича ва дарҳол олади, улар ижарага берувчига берилади ҳамда таъминловчи кафолат ва кафолат муддати бўйича мажбуриятлардан ташқари ушбу активлар билан боғлиқ бўлган барча молиявий муаммолардан озод этилади.

2.Ижарага берувчи таъминловчидан активларни сотиб олиш учун молиявий воситаларни киритади ва ижарачидан олинувчи лизинг тўловлари кўринишидаги даромадга эга бўлади.

3.Ижарачи етарли маблағларга эга бўлмаган ҳолда активларни сотиб олиш имкониятига эга бўлади. Бошқача қилиб айтганда, ишлаб чиқариш асбоб-ускуналарига муҳтожлик сезаётган тадбиркор лизинг фирмасига бу асбоб-ускуналарни ижарага олиш имкониятини тақдим этиш учун сўров билан мурожаат қилади. Лизинг фирмаси бу сўровни олгандан сўнг лизинг таклифларини ишлаб чиқиш жараёни бошланади. Лизинг фирмаси зарур асбоб-ускуналарни ишлаб чиқариши мумкин бўлган корхоналар доирасини аниқлайди ва уларнинг лизинг битимини амалга ошириш имкониятларини суриштиради. Шу билан бир пайтда у потенциал мижозни (буюртмачини), жумладан, унинг ижара тўловларини тўлаш имкониятлари, зарур кафолатларини баҳолайди. Лизинг таклифларини ишлаб чиқиш жараёнида лизинг фирмаси лизинг битимида иккита фурсатдан иборат бўлган таваккалчиликни баҳолашга катта эътибор қаратади.

1. Мижозни, унинг лизингга олинаётган мулк билан боғлиқ фаолиятини ҳисобга олган ҳолда лизинг тўловларини амалга ошириш имкониятини баҳолаш.

2. Мулкни, унинг алмаштирилиш даражасини баҳолаш: алмаштирилиш даражаси юқори (маънавий эскириши секин, янгича қўлланиши осон бўлган стандарт асбоб-ускуналар) бўлса таваккалчилик кам, акс ҳолда (тез эскирувчан, буюртмага асосан тайёрланган, ўзига хос мақсадларга мўлжалланган асбоб-ускуналар) эса таваккалчилик хавфи юқори бўлади.

Лизинг таклифларини тайёрлаш босқичида лизинг битими бўйича тўловлар ҳажмини белгилаб берувчи асосий кўрсаткичлар: асбоб-ускуна ёки бошқа мулкни сотиб олиш нархи, мулкни сотиб олишда олинган аванс, лизинг ставкаси, шартнома муддати, тўловлар даврийлиги, ҳажми ва усули таҳлил қилинади.

Лизинг таклифлари ишлаб чиқилгандан сўнг фирма истеъмолчи ва таъминловчига зарур маълумотларни етказиб беради. Агарт шартлар қониқарли бўлса, томонлар лизинг шартномасини имзолайдилар. Шартнома асосида лизинг фирмаси мос келувчи асбоб-ускуналар ишлаб чиқарувчи-таъминловчига буюртма беради. Ишлаб чиқарувчи у ва лизинг фирмаси ўртасидаги шартнома ҳисобланувчи буюртмага асосан асбоб-ускуналарни ишлаб чиқаргач, етказиб беради ва ўрнатиб беради. Лизинг мулки етказиб берилгач, истеъмолчи, лизинг фирмаси ва таъминловчи асбоб-ускуналарнинг ишга яроқлилигини тасдиқловчи қабул қилиш далолатномасини имзолайдилар. Далолатнома имзолангандан сўнг лизинг фирмаси таъминловчининг ҳисоб рақамига асбоб-ускуналарнинг харид нархини ўтказади ва лизинг шартномаси кучга киради.

Лизинг шартномаси ижарачи (тадбиркор) ва ижара берувчининг (лизинг фирмасининг) асосий ҳуқуқ ва мажбуриятларини белгилаб беради, улар ўртасида лизинг мулки бўйича юзага келувчи муносабатларни тартибга солади. Лизинг фирмаси мулкнинг мутлақ энаси бўлиб, бутун операция

давомида уни молияштиришни амалга оширади, бироқ бунда асбоб-ускуналарнинг сифат тавсифномалари учун жавобгар бўлмайди.

8. Турли мамлакатларда савдони чеклаш амалиёти ва монополиялар фаолиятини тартибга солиш

Корхоналарнинг халқаро бозорга чиқиши ноаниқлик омилини вужудга келтириб, бу омил корхонанинг фаолият соҳаси кенгайган сари кучайиб боради. Янги муҳит билан боғлиқ таваккалчиликларга (бозорларнинг ўзгариши, янги рақобатчилар, валюта курсининг тебраниши, сиёсий барқарорликнинг йўқлиги) қарамай, импортчи ёки экспортчи мамлакатнинг урф-одатлари, қоидалари ва қонунларини етарлича билмаслиги ва яхши тушунмаслиги ноаниқликка ёки харидор ва сотувчи ўртасида ишончсизликка олиб келади. Буни эса узоқ муддат давомида муваффақиятли амалга оширилган ўзаро ишбилармонлик муносабатлари натижасидагина бартараф қилиш мумкин.

Урф-одатлар ва характерларнинг ҳар хиллиги натижасида юзага келувчи қийинчиликларни йўқотиш йўлларида бири халқаро савдо жараёнини страндартлашдан иборат. *Халқаро савдонинг вазифаси халқаро операцияларни амалга оширишининг бир хил шаклга келтирилган қоида ва усуллари қайд қилиш ҳисобланади.*

Экспорт ва импорт соҳасига тегишли *ҳукумат қарорлари (чекловлари)* халқаро савдога жиддий тўсиқ бўлиши мумкин. Қуйидаги қарор ва чекловларни ажратиб кўрсатиш мумкин:

- *валютани тартибга солиш бўйича қарорлар;*
- *экспортни лицензиялаш;*
- *импортни лицензиялаш;*

- *савдо эмбаргоси*, яъни баъзи товарларни мамлакатдан экспорт қилиш тақиқланиши мумкин; бироқ баъзи товарларни импорт қилишнинг тақиқланиши (чунки бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи маҳаллий ва хорижий компаниялар рақобатчи ҳисобланади) ёки баъзи мамлакатлардан сиёсий сабабларга кўра товарлар импортининг чекланиши ҳақиқатга яқинроқ;

- *импорт квоталари* — бу ҳолатда мамлакат айрим мамлакатлардан келтирилувчи баъзи бир товарлар миқдори ҳар ой ёки йил давомида чеклаб қўйилади;

- мамлакат ҳудудида сотилаётган барча товарлар сифати, ўзига хос хусусиятлари ва хавфсизлик стандартларига оид *қонун ҳужжатлари* (масалан, баъзи мамлакатларда импорт қилинувчи автомобиллар ва юмшоқ ўйинчоқларга қўйилувчи техник талаблар бошқа мамлакатларга қараганда жиддийроқ бўлиши мумкин), соғлиқни сақлаш ва гигиенага (айниқса, озиқ-овқат маҳсулотларига) оид қонун ҳужжатлари стандартлари; патентлар ва савдо маркалари, товарлар ўрови ва унда келтирилган маълумотлар ҳажми (масалан, баъзи бир консерваланган озиқ-овқат ва ичимликларда соғлиқ учун хавф тўғрисидаги маълумотлар); импорт қилинувчи товарлар учун божхона клирингида зарур бўлган ҳужжатлар (божхона клирингида ушланиб қолиш

ҳалқаро савдода қийинчиликлар туғдириши мумкин) га тегишли ҳукумат қарорлари.

Валютани тартибга солиш бўйича қарорлар мамлакатга кириб келаётган ва мамлакатдан чиқиб кетаётган валюта оқимини назорат қилиш тизимини ифодалайди. «Валютани тартибга солиш бўйича қарорлар» ва «валютани тартибга солиш бўйича чекловлар» атамалари одатда камдан-кам амалга оширилувчи чора-тадбирларга мансуб бўлиб, бунда мамлакат ҳукумати томонидан миллий валютани ҳимоя қилиш кўзда тутилади. Ҳар бир мамлакат ҳукумати қуйидагича қарорларни қабул қилиши мумкин:

- хорижий валюта олувчи фирма ёки алоҳида шахслардан уни ҳукуматга бериш ёки сотишни талаб қилувчи, шунингдек, хорижий валюта захираларини нормалаштирувчи қарорлар;

- чет элга тўловларни хорижий валютада амалга оширишга тўсқинлик қилувчи қарорлар, масалан, валюта ҳажми чеклаб қўйилиб, бозор субъекти чет элда ҳоҳлаганича товар харид қила олмаслиги мумкин. Масалан, Нигерияда товар сотаётган инглиз фирмаси Нигерия ҳукумати томонидан киритилган валюта чекловлари сабабли нигериялик харидордан тўловларни ўз вақтида олмаслиги мумкин.

Ҳукуматларнинг валютани тартибга солиш бўйича чекловларни йўқотиши чет эллик фирмаларга бу мамлакатларда қуйидагиларга имкон беради:

- бу мамлакатлар банкларида хорижий валютада ҳисоб рақамларига эга бўлиш;

- товарларни импорт қилиш ва тўловни исталган валютада (тўлов суммасидан қатъи назар) амалга ошириш;

- исталган мақсад учун хорижий валютада ссуда олиш;

- хорижий валютани исталган мақсадда ёки «спот» битимлари бўйича, яъни валютани форвард битими воситасида дарҳол сотиб олиш ва сотиш;

- чет элда ўз бизнесини очиш.

Шу билан бир пайтда чет элдаги мамлакат ҳукумати фирма очик филиалининг акциядорлик капитали ва бизнесининг бир қисми мамлакат фуқароларига тегишли бўлиши ва мамлакатнинг айрим фуқаролари фирманинг директорлар кенгашига аъзо бўлишини талаб қилиб туриб олиши мумкин. Ҳукуматнинг бундай филиалларга таъсир кўрсатиш даражаси турли мамлакатларда турличадир.

Таянч иборалар: олди-сотди битими, товар алмашиш битимлари, бартер, йирик қўламли операциялар, эскирган маҳсулотни қайтариб сотиб олиш, агент, контрагент, брокерлик операциялари, буюртма, тижорат счёти, счёт-фактура, счёт-спецификация, дастлабки счёт, проформа-счёт, спецификация, техник ҳужжатлар, ўраш-қадоқлаш варағи, бутлаш қайдномаси, сифат сертификати, кафолат мажбурияти, синаб кўриш баённомаси, юклаб жўнатишга рухсатнома, банк жўнатмаси бўйича йўриқнома, товар аккредитивини очишга ариза, товар аккредитиви, товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлик

тўғрисидаги хабарнома, товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақидаги хабарнома, инкассо тўлови ҳақидаги хабарнома, банк кафолати, банк траттаси, ўтказма васиқаси, божхона декларацияси, импорт ва валюта лицензиялари, товарнинг қаердан келиб чиққанлиги тўғрисидаги гувоҳнома, консуллик фактураси, транзит ҳужжатлари, ветеринар, санитар ва карантин гувоҳномалари.

Назорат учун саволлар:

1. Халқаро савдода битим деганда нима тушунилади?
2. Халқаро савдода битимларнинг қандай турлари мавжуд?
3. Халқаро савдода олди-сотди битимларининг вазифаси қандай?
4. Товар айирбошлаш операциялари, уларнинг турлари ва ўзига хос хусусиятларини тавсифлаб беринг.
5. Бартер савдоси нимани ифодалайди?
6. Халқаро савдода клиринг ва агентлик келишувчларини тавсифлаб беринг.
7. Турли мамлакатларда ҳукуматларнинг савдони чеклаш амалиёти ва монополияга муносабати қандай?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.
2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.
4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.
5. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
6. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17
7. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.
8. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.

9. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. –11-21 с.
10. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вѣзов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.
11. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.
12. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

АСОСИЙ ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ҚОНУНЛАРИ

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Т.: Ўзбекистон, 2010.
2. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг 2001й. 12 майда қабул қилинган “Амалга оширилиши учун лицензиялар талаб қилинадиган фаолият турларининг рўйхати тўғрисида”ги 222 ИИ-сонли Қарорининг 1-иловасига ўзгартиш ва қўшимчалар киритиш ҳақида 07/17/2007
3. Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий алоқалар агентлиги Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий алоқалар, инвестициялар ва савдо вазирлиги этиб қайта ташкил қилинганлиги муносабати билан Ўзбекистон Республикасининг айрим қонун ҳужжатларига ўзгартишлар киритиш тўғрисида 12/14/2005
4. Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида” Қонуни 1998 йил 24 декабрь, 719-I-сон

II. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ПРЕЗИДЕНТИ ФАРМОНЛАРИ ВА ҚАРОРЛАРИ

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг ПҚ-1717-сонли «Мустаҳкам оила йили» Давлат дастури. 2012 йил 27 февраль.
6. 2011-2015 йилларда Ўзбекистон Республикаси саноатини ривожлантиришнинг устувор йўналишлари тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори ПҚ-1442., 15.12.2010 й.
7. “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик” Давлат дастури. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. 07.02.2011 й. № ПҚ-1474.
8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 24 августдаги “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни янада ривожлантириш учун қулай ишбилармонлик муҳитини шакллантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4354-сонли Фармони.
9. “Монополияга қарши ишларни тартибга солиш ва рақобатни ривожлантириш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 26 февралдаги ПФ-4191-сон Фармони // Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами – 9 сон – 2010- 9 март.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Иқтисодиётнинг реал сектори корхоналарини қўллаб-қувватлаш, уларни барқарор ишлашини таъминлаш ва экспорт салоҳиятини ошириш чора-тадбирлари дастури тўғрисида. 2008 йил 28 ноябрь, ПФ-4058-сон.
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. Ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфратузилмани янада ривожлантириш юзасидан қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2009 йил 20 январь, ПҚ-1041-сон.
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. Маҳаллий ноозиқ-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқариш кенгайтирилишини рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2009 йил 28 январь, ПҚ-1050-сон.

13. «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сон Фармони.
14. «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ—3618-сон Фармони.
15. «Экспорт-импорт операцияларини тартибга солиш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 мартдаги ПҚ—26-сон қарори.
16. Ташқи иқтисодий ва савдо алоқалари, хорижий инвестицияларни жалб этиш соҳасида бошқарув тизимини такомиллаштириш тўғрисида Ўзбекистон Республикаси президентининг фармони 07/21/2005
17. Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк манфаатларини ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида (ЎзР Президентининг 21.01.1994 й. ПФ-745-сонли Фармони)

III. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВАЗИРЛАР МАҲКАМАСИНИНГ ҚАРОРЛАРИ

18. «Халқаро шартномалар лойиҳаларини тайёрлаш ва Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномалар бўйича мажбуриятларини бажариш тартиби тўғрисида» 12.12.2000 й. 473-сонли Қарори.
19. «Тўғридан-тўғри хорижий инвестицияларни ҳуқуқий ҳимоя қилишни кучайтиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» 02.05.2003 й. 205-сонли Қарори.
20. «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини амалга киритиш ҳақида (ЎзР Олий Мажлисининг 25.05.2000 й. 70-II-сон қарори)
21. Реекспорт божхона режими тўғрисидаги Низомга ўзгартиришлар киритиш тўғрисида (ЎзР АВ 17.11.2003 й. 1134-1-сон билан рўйхатга олинган ЎзР ДБҚ 10.11.2003 й. 01-02/20-47-сон Қарори)
22. ЎзР Давлат божхона қўмитаси фаолиятини ташкил этиш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида (ЎзР Президентининг 09.03.2006 й. ПҚ-302-сон Қарори)
23. Импорт шартномаларини ҳисобга қўйиш ва улар тўловини хўжалик субъектларининг ўз маблағлари ҳисобидан амалга ошириш тартиби тўғрисида Низом (ЎзР АВ 04.10.2005 й. 1514-сон билан рўйхатга олинган ЎзР МББ 24.09.2005 й. 268-В-сон, ЎзР ИВ 64-сон, ЎзР МВ 94-сон ва ЎзР ДБҚ 01-02/19-22-сон Қарори билан тасдиқланган)

IV. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ПРЕЗИДЕНТИНИНГ АСАРЛАРИ

24. Ислом Каримов. 2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади. Т.: Ўзбекистон, 2012. – 36 б.
25. Каримов И.А. «Юксак билимли ва интеллектуал ривожланган авлодни тарбиялаш – мамлакатни барқарор тараққий эттириш ва модернизация қилишнинг энг муҳим шarti» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқ // Халқ сўзи, 2012 йил 18 февраль.
26. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.
27. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.
28. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т.: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

V. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВАЗИРЛИКЛАРИНИНГ МЕЪЁРИЙ ҲУЖЖАТЛАРИ

29. Постановление Агентства по внешним экономическим связям, Министерства финансов, Государственного таможенного комитета Республики Ўзбекистан от 11 ноября 2004 года №№ ЭГ-01/10-4238, СР/13-01/3-46/128, 01-02/20-35 «О внесении дополнений в Перечень стран, с которыми подписаны Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с предоставлением режима наибольшего благоприятствования». Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Ўзбекистан 14 января 2005г. Регистрационный № 426-4.

VI. ДАРСЛИКЛАР

30. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2011 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2012 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – “Ўқитувчи” НМИУ, 282 б.
31. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг БМТ саммитининг Мингйиллик ривожланиш мақсадларига бағишланган ялпи мажлисидаги нутқини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. Тошкент: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2010. – 146 б.

32. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг 2010 йил 12 ноябрдаги қўшма мажлисидаги “Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа, Т.: “Иқтисодиёт” 2010.-281 б.
33. Ахмедов Д., Ишмухамедов А.Э., Жумаев Қ.Х., Жумаев З.А. Макроиктисодиёт (Дарслик) - Т.: ТДИУ, 2004, 240 бет.
34. Вахобов А.В., Жумаев Н.Х., Бурханов У.А. Халқаро молия муносабатлари. – Шарқ, 2003. – 400 бет.
35. Абдуллаева Ш.З. Халқаро валюта-кредит муносабатлари. Дарслик/ Т., “IQTISOD-MOLIYA”, 2005 йил. 588 бет.
36. Лашкевич Н. М. Международная торговля: учебно-методический комплекс – Минск: Изд-во ИПД, 2010, 435с.
37. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 446 с. - (Серия «Высшее образование»)
38. Гулямов С.С. С.С. Гуломов, Ю.Т. Додобоев, Н.Н. Халилов Мировое хозяйство и международные экономические отношения: Учебник/ - Т., 2002. - 202 с
39. Булатова Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник./ - Москва: ИНФРА, 2012. - 654 с
40. Моисеев С.Р. Макроэкономика. Учебник./ - М.: КНОРУС, 2008. - 320 с
41. Nazarova G., Xalilov X., Azimov A., Xanova I. Xalqaro iqtisodiy integratsiya. Darslik./ - Т.: "TAFAKKUR NASHRIYOTI", 2010. - 264 с
42. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х., Акбаров М. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007й
43. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув кўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
44. Назарова Г.Г., Халилов Х., Эштаев А., Хакимов Н.З., Салихова Н., Бобожонов Б.Р. “Жаҳон иқтисодиёти ва ХИМ”. – Т., 2006. - 216 б.
45. Шодиев Р.Х. “Жаҳон иқтисодиёти”. – Т.: “Ғофур Ғулом”, 2005.- 215 б.
46. Назарова Г.Г., Халилов Х., Эштаев А., Ахмедов И.А., Хакимов Н.З., Мухаммедрахимов У.Х. “Жаҳон иқтисодиёти” – Т., 2005. - 220 б.
47. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 474 с.
48. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авторов ; под общ. Ред. д-ра экон. Наук, проф. В.В.Полякова и д-ра экон. Наук, проф.р.к.Щенина.- 5-е изд., стер.- М.:КНОРУС, 2008.-688 с.
49. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008-196 б.
50. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для студентов ВУЗов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.
51. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.

- 52.Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник /Под ред. Л.Н. Красавиной. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 576 с.

VII. ЎҚУВ ҚЎЛЛАНМАЛАР

- 53.Назарова Г.Г., Адилова З.Д., Мухамедрахимов У.Х. Международный маркетинг. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007 й
- 54.Назарова Г.Г., Адилова З.Д.,Розметова Н.Б.,Исмаилова Н.С. Международная бизнес стратегия. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007 й
- 55.Назарова Г.Г.,Халилов Х.Х., Ханова И.М.,Хахимов Н.З., Бобожонов Б.Р.Жаҳон иқтисодиёти. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007 й
- 56.Назарова Г.Г., Адилова З.Д.,Мухамеджанова Г.А. Экономика зарубежных стран. Т.:ТГЭУ, 2007 й
- 57.Назарова Г.Г.,Хахимов Н.З., Бобожонов Б.Р., Эргашев Д.Р., Султанова Н.А. Хорижий мамлакатлар иқтисодиёти. Т.:ТГЭУ, 2007 й
- 58.Хайдаров Н.Х. Ўзбекистоннинг халқаро иқтисодий муносабатлари. Т.:ТГЭУ, 2007 й
- 59.Муаллифлар гуруҳи. Ўзбекистонда бизнес кейслар: Ўзбекистон Республикасидаги бизнес таълимотида “Кейс - Стади” услубининг қўлланилиши. – Т.: Академия, 2006. – 645 б.
- 60.Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. – Т.: ТДИУ, 2005.-273 б.
- 61.Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. Пособие. – М.: РИОР, 2007. – 128 с.
- 62.Ломакин В.К. Мировая экономика. Практикум: учеб. пособие для студентов ВУЗов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 223 с.
- 63.Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. — 5-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2008. — 688 с.

VIII. ИНТЕРНЕТ САЙТЛАР

64. www.ziyo.net
65. www.customs.ru
66. www.cfin.ru
67. www.rusimpex.ru
68. www.expert.ru
69. www.ptpu.ru
70. www.vniki.ru
71. www.unctad.org
72. <http://www.transparency.org>
73. www.oecd.org
74. www.imf.org

МУНДАРИЖА

Кириш	3
1-мавзу. Халқаро иқтисодий муносабатлар тизимида халқаро савдонинг роли ва аҳамияти	
1. Халқаро иқтисодий муносабатлар тизими ва унинг асосий шакллари.....	5
2. Халқаро савдонинг мазмуни, тузилиши ва хусусиятлари.....	9
3. Жаҳон бозори ва жаҳон хўжалиги. Жаҳон иқтисодиётида мамлакатларни таснифлаш.....	11
4. Халқаро савдонинг ривожланиш босқичлари.....	16
5. Жаҳон бозорининг товар тузилмаси.....	22
2-Мавзу. Халқаро савдонинг назарий асослари	
1. Халқаро савдонинг протекционистик назарияси.....	26
2. Мутлақ устунлик назарияси.....	29
3. Қиёсий устунлик назарияси.....	30
4. Ишлаб чиқариш омиллари нисбати назарияси.....	31
5. Маҳсулотнинг ҳаётий цикли.....	32
6. Халқаро меҳнат тақсимотини тадқиқ этиш йўналишлари.....	34
7. Рақобат устунлиги назарияси.....	37
3-мавзу. Халқаро савдонинг ривожланиш шарт-шароитлари	
1. Жаҳон хўжалигини ривожланиш босқичлари ва тамойиллари.....	40
2. Халқаро иқтисодий муносабатларнинг ривожланишининг ҳозирги даврдаги хусусиятлари.....	42
3. Халқаро меҳнат тақсимоти ва унга таъсир этувчи омиллар.....	43
4. Халқаро меҳнат тақсимотини ривожланишининг ўзига хос томонлари.....	44
5. Иқтисодий хавфсизлик ва уни таъминловчи асосий чора-тадбирлар тизими.....	46
4-мавзу. Товарлар халқаро савдоси	
1. Халқаро савдода товар биржалари ўрни.....	49
2. Озиқ-овқат товарларининг халқаро бозори.....	52
3. Қишлоқ хўжалиги хом ашёси бозори.....	70
4. Руда ва металл халқаро бозори.....	72
5-мавзу. Хизматлар халқаро савдоси	
1. Халқаро хизматлар савдоси ҳақида тушунча.....	93
2. Хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимлари.....	94
3. Халқаро туризм хизматлари.....	95
4. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг халқаро тизими.....	108
6-мавзу. Халқаро ва ташқи савдо сиёсати.	
Ташқи савдони давлатлараро тартибга солиш	
1. Ташқи савдо сиёсатининг мақсади ва йўналишлари.....	114
2. Божхона тарифлари ва уларнинг таъсир этиш механизми.....	116
3. Бож тарифларининг афзалликлари ва зиддиятлари	119
4. Импорт квоталари ва лицензияларни тақсимлаш услублари.....	121

5. Экспорт субсидиялари ва компенсацион импорт божлари.....	124
6. Экспорт божлари ва экспортни ихтиёрий чеклаш.....	124
7-мавзу. Халқаро савдода жаҳон нархлари	
1. Жаҳон нархлари тизими ва унга таъсир этувчи омиллар.....	127
2. Халқаро савдода нархлар шаклланишининг ўзига хос омиллари.....	130
3. Халқаро савдода нарх шаклланиши ва унинг асосий турлари.....	132
4. Халқаро савдо амалиётида нархни белгилашда экспорт хара- жатлари.....	138
5. Халқаро савдода нархларни ҳисоблаш усуллари.....	139
8-мавзу. Халқаро ҳисоб-китоблар механизми	
1. Халқаро ҳисоб-китоблар тушунчаси ва унинг зарурлиги.....	146
2. Халқаро савдода банк ўтказмаларининг ўрни ва аҳамияти.....	149
3. Очиқ ҳисобварақ бўйича ҳисоб-китоблар, уларнинг ўзига хос хусусиятлари ва амалга ошириш усуллари.....	152
4. Халқаро ҳисоб-китобларда инкассонинг ўрни, унинг турлари ва амалга ошириш тартиби.....	153
5. Халқаро савдода тўловларни суғурталаш борасида ҳужжатлаш- тирилган аккредитивнинг роли, унинг шакллари ва амалга ошириш тартиби.....	157
6. Чек шаклидаги ҳисоб-китоблар, унинг турлари ва ўзига хос хусусиятлари.....	166
7. Халқаро ҳисоб-китобларда SWIFT тизими.....	173
9-мавзу. Халқаро савдода халқаро ташкилотларнинг роли	
1. Жаҳон савдо ташкилоти.....	181
2. Савдо ва ривожланиш бўйича БМТ конференцияси (ЮНКТАД).....	184
3. Халқаро савдо палатаси (ХСП) ва халқаро бож ташкилоти (ХБТ).....	186
4. Ўзбекистоннинг ташқи иқтисодий алоқалари.....	188
5. Ўзбекистоннинг жаҳон савдо ташкилотига қўшилиш истиқ- боллари.....	190
10-мавзу. Халқаро савдода олди-сотди шартномаси ва савдо битимлари	
1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти...	202
2. Ташқи савдо олди-сотди шартномасининг шартлари.....	203
3. Тижорат битимлари бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.....	221
4. Халқаро савдода олди-сотди битимлари турлари.....	227
5. Товар айирбошлаш операцияларининг шакллари.....	231
6. Халқаро савдо муносабатларида клиринг ва агентлик келишув- лари.....	232
7. Ташқи савдо муносабатларида лизинг битимлари.....	233
8. Турли мамлакатларда савдони чеклаш амалиёти ва монополиялар фаолиятини тартибга солиш.....	237
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....	239

ХАЛҚАРО САВДО

(маърузалар матни)

Босишга рухсат этилди 23.04.2013 йил. Бичими 60x84 ¹/₁₆.

«Times Uz» гарнитураси. Офсет усулида босилди.

Шартли босма табағи 15,75. Нашр босма табағи 15,5.

Тиражи 100. Буюртма №21.

«Fan va texnologiyalar Markazining bosmaxonasi» да чоп этилди.

100066, Тошкент шаҳри, Олмазор кўчаси, 171-уй.