

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

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

ОЛИЙ ТАЪЛИМНИНГ

5340400 – “Бизнес” таълим йуналиши талабалари учун

“Халқаро бизнес”

фанидан

МАЪРУЗАЛАР МАТНИ

Тошкент – 2005 йил

Турсунов Р.Т. “Халқаро бизнес” фани (маъруза матнлари) – Тошкент.: ТДИУ, 2005, бет.

М.С.Қосимова, А.Н.Самадовлар таҳрири остида

Ушбу маърузалар матнида халқаро бизнеснинг мақсади, моҳияти, фаолият майдони, бизнес юритишда ташқи, ҳуқуқий, сиёсий ва иқтисодий муҳитларининг аҳамияти очиб берилган. Маъзкур қулланмада халқаро миқёсда бизнес юритишнинг ўзига хос усул ва услублари, яъни экспорт импорт операциялари, хорижий тўғри сармоялар, иқтисодий интеграция, халқаро савдо эламентлари, қўп миллатли компаниялар, халқаро валюта бозорлари, таъминот манбаъларини глобал жойлаштириш, халқаро ишлаб чиқариш ва эркин иқтисодий зоналарга доир мавзулар ёритилган.

Маърузалар матнида педагогик ва информацион технологияларни қўллаш бўйича услубий кўрсатма, интернет сайдлари, ректорат томонидан тўплам қилиб чоп қилинган битирув малакавий иш ва магистрлик диссертациялар бўйича 25 минг мавзудан фанга таалукли мавзулар келтирилган.

Тақризчилар: и.ф.д., проф. Шодиев Р.Ш.
и.ф.н., доц. Джалалова И.А.

© - Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети

МУНДАРИЖА

Кириш	4
1. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иктисодий муҳит	6
2. Инсоний ва маданий муҳит	16
3. Халқаро савдо назарияси ва амалиёти элементлари	26
4. Давлатнинг савдога таъсири	38
5. Хорижий тугри сармоялар	52
6. Худудий иктисодий интеграция	66
7. Куп миллатли компаниялар	84
8. Халқаро молиявий муҳит	94
9. Таъминот манбаъларини глобал жойлаштириш ва халқаро ишлаб чиқариш	108
10. Оффшор компаниялар ва эркин иктисодий зоналар	127
11. Халқаро бизнес куламида корпорацияларнинг давлатларни танлаш ва уларга кириб бориш стратегияси	143
12. Халқаро маркетинг элементлари	157
Иловалар	165
1. «Халқаро бизнес» фанидан тавсия қилинаётган адабиётларнинг руйхати	165
2. «Халқаро бизнес» фанидан педогогик технологияни куллаш буйича услубий курсатмалар	166
3. «Халқаро бизнес» фанидан инфор­мацион технологияни куллаш буйича тайёрланган слайдлар	170
4. Интернет сайдлари	182
5. Битирув малакавий иш ва магистрлик диссертациялар буйича тайёрланган 25 минг мавзулардан олинган мавзулар	

Кириш

Мамлакатимизда бозор муносабатларини чуқурлаштириш, иқтисодий эркинлаштириш ва глобаллашув йўлидан бораётган жараенда янгича фаолият олиб бориш ва янгича фикрлаш усуллари талаб этмоқда. Бозор иқтисодиети ҳаётимизда тобора кенгрок кулам олаётган шароитда хусусий тадбиркорлик соҳасида таълим олаётган мутахассислар куп киррали билимга эга, чуқур мулоҳаза ва мушоҳада асосида фаолият олиб боришга қодир, уз ишини пухта эгаллаган мутахассис булиши шарт. Айниқса, бизнес ва тадбиркорлик каби ута мураккаб ва нозик соҳада банд булган амалиётчиларга жуда юқори талаблар қўйилади. Негаки мавжуд ҳолатлардан мақбул даражада фойдаланиш, ҳамда мамлакатнинг иқтисодий ўсишига, бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхона ва ташкилотларнинг молиявий маблағларини кўпайштириш ҳамда уларни маблағлар билан таъминлашда ўзига хос хусусиятларни яхши билиши, иқтисодий жихатдан турли хулосалар чиқариш уларнинг тўғри ва асосли эканлигини исботлаб бера олиши керак.

Ўзбекистон Республикаси Президентини И.А.Каримовнинг “Бозор ислохатларини чуқурлаштириш ва иқтисодий янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари туғрисида” ва “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш туғрисидаги қонунни янада такомиллаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни жадал ривожлантиришни кўзда тутди. Тадбиркорлик фаолиятини юритиш учун лицензиялар бериш тизимини такомиллаштириш борасида ҳам анча ишлар амалга оширилди ва оширилмоқда.

Сўнги вақтда ишбилармонлар, инвесторлар ва халқаро молия институтларининг мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохатларга ишончи ортди. Мамлакатимиз Президентини И.А.Каримов Олий мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир” маърузасида белгилаб берилган вазифаларнинг мантикий давоми ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикаси мустақилликка эришиб, бозор иқтисодига ўтгач ва республиканинг мустақил давлат сифатида жаҳон майдонига чиқиши янги нусхадаги халқаро бизнесни тушунадиган ва унда ишлай оладиган мутахассисларга талаб туғдиради. Ўзбекистон иқтисодининг халқаролашуви бозоримизда чет эл маҳсулотларининг, сармояларнинг пайдо бўлиши ва унга шароит яратиш, шунингдек халқаро бизнеснинг замонавий усуллари ривожлантириш ҳисобига амалга оширилади. Ҳозирги, яъни иқтисодий глобаллашув даврида компаниялар бир-бирига қўшилиб, трансмиллий компаниялар ва альянслар тузилмоқда. Бундай шароитда иқтисодчи тадбиркорлардан хорижий тилларни, бошқа

миллатларнинг маданиятини, ташқи мухитни ва бизнесни халқаро миқёсда бошқара олишни билиш талаб этилади.

«Халқаро бизнес» фанининг мақсади талабаларга халқаро бизнес билан маҳаллий бизнес орасидаги фаркни аниқ кўрсатиб, тушунтириб бериш, халқаро бизнес асосларини, халқаро бизнес фаолиятини олиб бориш усуллари, уларнинг турлари, кўпмиллатли компания, стратегик альянсларнинг фаолиятлари билан таништириш, ҳамда бозор конъюнктурасини ва унга таъсир этувчи омилларни таҳлил қилиш услубларини ўргатишдан иборат. Фанни ўрганиш асосида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик жараёнларини ривожлантириш ва хорижий тажрибаларни ўзлаштириш имконини беради.

«Халқаро бизнес» фанини ўқитиш жараёнида замонавий укув технологиялар қўллаш назарда тутилган бўлиб, булар муаммоли ва очиқ мавзулар, амалий машғулотлар, баҳс, савол-жавоб, презентация, суҳбат, ситуацион масалалар, тестлардан фойдаланиб ўтказилиши кузда тутилади. Ўқитиш жараёнида электрон почта, интернет ва матбуот орқали олинган янги маълумот ва муаммолар ўрганилиб, таҳлил қилиниб хулоса чиқарилади. Ҳолатли масалалар талабаларни мустақил фикрлаш қобилиятини ўстиришга кумак беради ва олинган назарий билимларни ўзлаштиришга ёрдам беради.

- Мавзу 1. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иқтисодий муҳит.**
- 1.1. Халқаро бизнес мақсади ва фаолият майдони.**
- 1.2. Халқаро бизнеснинг турлари.**
- 1.3. Халқаро бизнесда ҳукукий, сиёсий, иқтисодий муҳит.**

1.1. Халқаро бизнеснинг мотивацияси (мақсади).

Халқаро бизнеснинг мақсади фойдани қупайтириш ёки стабиллаштириш. Унинг ютуғи халқаро савдо ва халқаро ресурсларга боғлиқ. Икки ва ундан ортиқ мамлакатлар иштирок этадиган ҳар қандай ҳужалиқ операцияларини халқаро бизнес уз ичига олади. Бундай икки томонлама мулоқат хусусий ёки давлат ташкилотлари томонидан амалга оширилиши мумкин. Хусусий фирмалар халқаро бизнесда фойда олиш мақсадида иштирок этадилар. Давлат ташкилотларининг халқаро бизнесдаги иштироки эса ҳар доим ҳам фойда олишга қаратилмагандир.

Узининг халқаро мақсадларини ошириш мақсадида компания ташки савдо операциялар формасини аниқлаб олиши керак. Бирок бундай операцияларнинг баъзилари мамлакат ичидагиларидан мутлоқ фарқ қилиши мумкин. Ташки савдо операцияларнинг шаклини танлаб олишда ташки муҳит таъсир этади. Ташки муҳит ҳатто бизнес функцияларини танлаб олишда ҳам катта таъсир қурсатади: масалан, маркетингга.

Халқаро бизнес соҳасида фаолият қурсатаётган фирмаларнинг мақсади қуйидагилардан иборат:

- маҳсулот (хизмат) айрабошлашни (истеъмол) кенгайтириш;
- ҳом ашёлар келтириш;
- таъминот ва истеъмол манбаларини диверсификациялаш.

Одатда маълум бир бозор микесида истеъмолчиларнинг сони ва уларнинг сотиб олиш қобилиятлари чегаралангандир. Агар бу масалаларни халқаро масштабда бир неча давлатлар микесида қаралса, сотиб олиш даражаси бир мунча усади.

Истеъмол даражаси қанчалик юқори бўлса фойда шунчалик катта бўлади. Халқаро бизнесда иштирок этувчи фирмаларнинг асосий мақсади халқаро истеъмол товар айрабошлашни амалга оширишдир. Катта-катта фирмалар сотувдан оладиган фойдасининг ярмидан купроғини хорижий давлатларда бўладиган сотувдан олади. Бундай фирмалар қаторига Германиянинг БАСФ (BASF), Швециянинг ЭЛЕКТРОЛЮКС (Electrolux), Американинг Philips ва Япониянинг SONY қабилар қиради. Халқаро бизнеснинг мақсади ва унга таъсир этувчи омиллар қуйидаги қизмада келтирилган.



Махсулот ишлаб чиқарувчи фирмалар ва дистрибьютерлар куп холларда керак булган махсулот ва хизмат, ҳамда якуний махсулотга зарур булган полуфабрикат, деталл ва ресурсларни бошка давлатдан топишга ҳаракат қиладилар. Бундай фаолиятнинг максади ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришга олиб келишдир. Баъзи бир холларда бошка давлатда ишлаб чиқарган махсулот сифатли булиши ҳам мумкин, яъни махсулотнинг сифати ишлаб чиқарилаётган жойининг шарт-шароити ва хом ашеларга ҳам боғлиқдир. Масалан, бирор фильм яратилаётганда продюссерлар фильмдаги жараенни бир неча давлатларда суратга туширишга ҳаракат қиладилар. АКШнинг “Лукасфильм” компаниясининг “Юлдузлар жанги” фильмини суратга олишда Англиянинг

киностудиясидан фойдаланишган. Лазер уйинчок пистолетларини “Кеннер” компанияси Макаода ишлаб чиқарган.

Купгина компаниялар узининг даромад ва савдо даражаларининг тебранишларга йул қуйишмайди, шу мақсадда улар сотиш ва харид учун мос хорижий бозорларни кидиришади. Масалан, ”Лукасфильм” компанияси “Юлдузлар жанги” фильмининг сотув графигини Шимолий ва Жанубий яримшар мамлакатларида укувчиларнинг таътил ойлари хар хил вақтларга тугри келиши ҳисобига маълум бир даражада яхшилаб олган. Бу компания хар хил давлатларнинг телевизион компаниялари билан ҳам шартнома тузишга улгурган.

Бир канча фирмалар жаҳон давлатларнинг иқтисодий цикллари устма-уст тушмаганлигидан кенг фойдаланадилар, яъни бирор бир давлатда иқтисодий инкирозлик даври еки маҳсулотни сотув даражаси пасайганда, бошқа бир давлатда эса сотув даражаси ортиб бориши еки иқтисодий ривожланиш (тараккиёт) даври бошланади. Шундай қилиб, компаниялар мос хорижий истеъмол бозорларини излаб топиш ҳисобига нарх навонинг тушиб кетишини еки хом ашега булган дефицитни олдини олиши мумкин.

1.2. Халқаро бизнеснинг турлари.

Маҳсулот экспорти ва импорти. Халқаро бизнесда фаолият курсатаётган хар бир компания қуйида келтирилган хужалик операцияларининг бирдан бир турини танлаб олиши керак булади. Бу хужалик операциясини танлаб олиш узининг мақсадларидан ва имкониятларини ҳисобга олган ҳолда қилиб чиқиши керак. Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни давлатдан олиб чиқиладиган операцияга товар экспорти дейилади. Маҳсулотларни давлатга олиб кириш операциясига товарларни импорти дейилади. Куп давлатлар учун халқаро тушум ва харажатлар манбаи бу маҳсулотлар экспорти ва импортидир. Халқаро бизнесда фаолият курсатаётган фирмаларнинг экспорти ва импорти операцияларининг салмоклари юқори булган фирмалар забардаст фирмалар деб ҳисобланилади. Ташқи иқтисодий алоқалар операциясининг биринчиси бу маҳсулотлар экспорти ва импортидир. Фирмалар халқаро бизнесни бошқа формаларига утганларида ҳам экспорт-импорт операцияларини тухтатмайдилар.

Хизмат экспорти ва импорти. Хизмат экспорти ва импорти чет элдан олинадиган даромад манбаи булиб, у маҳсулот экспорти ва импортидан фарк қилади. Хизмат экспорти бу хизмат учун даромад олишдир, хизмат учун ҳақ тулаш эса хизмат импортидир. Халқаро бизнес хар турдаги хизматларни уз ичига олади.

Сайехлик, туризм ва транспорт. Туризм ва товарларни керакли жойларга етказиб беришдан келадиган тушумлар юқларни ташувчи авиа ва транспорт компаниялар, ҳамда меҳмонхоналарга жойлаштирадиган,

жойларни брон киладиган компаниялар учун муҳим даромад манбаи бўлиб ҳисобланади. Масалан, Греция ва Норвегия давлатларининг иқтисодиди хорижий юкларни уларнинг кемалари орқали ташишдан келадиган даромадга боғлиқдир.

Бағам оролларида маҳсулот экспортига қараганда хорижий туризмдан келадиган даромад 2-3 марта кўпроқдир.

Хорижда фаолият курсатиш. Хорижда фаолият курсатишга ҳақ тулаш комисион (fees) деб юритилади. Бунга банк операцияларини олиб бориш, сугурта ишлари, аренда еки прокат (масалан "Юлдузлар жанги" фильми), проект-конструкторлик ишлари ва бошқарув хизматлари қиради.

Проект-конструкторлик ишлари одатда "Ключ ости" (turnkey operations) операциялари доирасида шартнома асосида ишлаб чиқариш қувватларини буюртмачига тула ишга тушириб беради. Бошқарув хизматлари учун туловлар бошқарув хизматларини амалга ошириш ҳақидаги икки томонлама тузилган бошқарув шартномалар (management contracts) асосида олиб борилади.

Чет элдаги активлардан фойдаланиш учун туланган туловга роялти (Royalty) деб аталади. Масалан, хорижий фирманинг фирменный белгисидан, автор ҳуқуқидан, патентларидан фойдаланганлар. Бошқа турдаги экспорт ҳужжатларидан шартнома асосида фойдаланишга лицензияланган шартнома (licensing agreement) деб аталади. Роялти асосида франчайзинг (Franchising) туловлари ҳам амалга оширилади, яъни бу бизнес олиб боришнинг шундай усулини бунда франшизер (Franchiser) деб аталувчи бир томон франшизе (Franchisee) номи билан аталувчи иккинчи томонга узининг фирма белгисидан фойдаланиш ҳуқуқини беради. Бу франшизе учун салмоқли актив ҳисобланади. Бунга қушимча сифатида франшизер узок муддат давомида уз ҳамкорига (партнер) ҳужалик операцияларини амалга ошириш учун ярим маҳсулот товарлари, йигувчи деталлар, технологиялар билан таъминлаб, бошқарув хизматларини курсатиш билан ердан беради.

Ташки бозор маҳсулотлар экспортида маълум ютуқларга эришган фирмалар чет эл лицензия еки франчайзинглари қулга киритишга ҳаракат қилдилар. Бу эса уз навбатида фирмага халқаро майдонда катта маъсулиятларни юклайди. Лицензия олган фирма еки корхонага хорижий давлат фирмаси узининг тажрибали мутахассисларини юбориб ишлаб чиқариш қувватларини такомиллаштириб турадилар.

Халқаро Бизнес билан шугулланувчи компаниялар ҳужалик операцияларининг бирон бир турини танлаши лозим. Танлаш пайтида улар уз максадлари, ресурслари ва фаолият амалиёт жараёнини синчковлик билан қайта қуриб чиқиши лозим. Қуйида халқаро қелишув ҳисоб категорияларига мос қелувчи халқаро операцияларини утқизишнинг асосий шакллари берилган.

Инвестициялар. Хорижий сармоя бирон бир фирма доирасида хориждаги мулкка эгалик қилишни уз ичига олиб, молиявий фойда олишни мақсад қилиб қуяди. Тугри сармоя хорижий сармоянинг бир тури бўлиб, ҳатто компаниянинг кичик миқдордаги (10%) акцияларига эгалик қилган ҳолда ҳам унинг фаолияти тини назорат қилиб туришга қаратилгандир. Хорижий корхона акцияларига эгалик қилиш ташкилқиласодий операциялар ичида энг юқори маъсулиятдир. Бу инвесторга мулкка эгалик қилиб фойдаланиш ҳуқуқини бериб, юқори малакали мутахассисларни ва янги технологияларни жорий қилиш жараёнини юқори даражада олиб бориш маъсулиятини юқлайди. Сармояни тугридан тугри жалб қилишнинг яна бир мақсади бу маълум бир хом ашёларга еки фирма(корхона)нинг маҳсулотлар сотув бозорига кириб боришга қаратилгандир. Масалан, АКШнинг “Кеннер” фирмаси узининг сармояларини тугридан тугри Мексикада уйинчоларни йигиш жараёнига жалб этиш ҳисобига зарур хом ашё ва арзон ишчи қучига эга бўлган.

“Портфель” сармояси фирманинг қарз мажбуриятлари еки унинг акциялари таркибига қиритиш мумкин. Бунинг тугри сармоядан фарқи, сармоя қабул қилган фирманинг фаолияти устидан назорат урнатилмайди. Бундай “Портфель” сармояларини қулга қиритишнинг асосий мақсади фирма узининг молиявий шароитини яхшилаб олишдир. Бундай сармоя бераётган фирманинг мақсади қиска муддат ичида қатта фойда олишдан иборатдир.

Қупмиллатли компания (Multinational enterprise MNE). Ишлаб қилариш базаси хорижда бўлган ва халқаро бозорда фаолият юритувчи фирмага қупмиллатли компания дейилади. Баъзи бир авторлар компаниянинг ишлаб қилариш қувватлари маълум бир сондаги давлатларда жойлашганига еки унинг қуввати маълум бир ҳажмга (минимал) эга бўлишига қараб қупмиллатли компания деб ҳисоблайдилар, баъзи ҳолларда қупмиллатли корпорация (multinational corporation, MNC) термини ишлатилади. Яна бир термин трансмиллий корпорация (transnational corporation, TNC) Бирлашган Миллатлар Ташкилоти (БМТ)да қенг ишлатилади.

1.3. Халқаро бизнесда ҳуқуқий, сиёсий, иқтисодий муҳит.

Компания фаолиятига таъсир қилувчи, ташкил шарт-шароит факторларидан бири бўлиб, ҳуқуқий система бўлади. Бошқарувчилар узлари фаолият юргизаётган мамлакатлардаги ҳуқуқий система, ҳамда мамлакатлараро ҳуқуқий муносабатлар ҳақида тасаввурга эга бўлишлари қерак. Ҳуқуқий системалар одатда 3 турда бўлади: оддий ҳуқуқ системаси, фуқаролик ҳуқуқи системаси, ва теократик ҳуқуқ. АКШ ва Буюк Британия оддий системалар мисоли бўлади, бироқ АКШда Умумий тижорат кодекси мавжуд, ва у тадбирқорликни назорат қилади ва фуқаролик ҳуқуқи системаси ҳусусиятига эга. Оддий ҳуқуқ анъана, ментамитет, бурчларга

асосланган булиб, конуни тушунтиришдаги муҳим роллар судларга тегишли.

Фукаролик ҳукуки системаси, шунингдек у кодлаштирилган ҳукукий система деб аталади, ва у кодексга киритилган, таркибий ишлаб чиқилган қонунларга асослангандир. Бу кодекслар бизнес юритишдан асоси бўлади. 70 дан ортиқ давлатлар, булар каторига, Германия, Япония, Франция, Россиядек давлатлар уз фаолиятида фукаролик ҳуқуқга асосланадилар. Оддий ҳуқуқ амал қилаётган давлатларда контрактлар ҳар хил мавжуд ҳолатларни урганиш тенденциясига эга. Унга акс ҳолда фукаролар ҳукуки амал қилаётган давлатларда қелишувлар қиска ва лунда, чунки оддий ҳуқуқ системасидаги қелишувлардаги қупчилик саволлар деярли фукаролик кодексига киритилган. Теократик ҳукуки системасидан, яъни диний қонуниятларга асосланган, яққол мисоли булиб, мусулмон ҳукуки ҳисобланади, ва бунга қамида 27 мамлакатда амал қиладилар. Мусулмонлик ҳукуки исломга асосланган булиб, у ҳаётдан барча қирраларини назорат қилишга интилади. Ҳалқаро ҳуқуқ потенцияси шунчалик қенг бориши мумкинки, ҳаттоки ҳалқаро қелишувларга таъсир қилувчи ҳохлаган қонунни эғаллаши мумкин, ёки факатгина давлатлараро товар оқими, ишлаб қикариш қапталлар ва факторлар ҳақидаги саволларга эга қелишувларгагина таалукли бўлган ҳолда, тор бўлиши мумкин.

Ҳохлаган қамиятдан қуйидаги асосий аспектларга қиёсий ва иқтисодий системалар тааллуқлидир. Қиёсий система, қамиятдан ҳаётбоп амал қилувчи бир бутунга интилиш учун амал қилади. Иқтисодий система эса, қом-ашё ресурсларини рақобат қилувчи истеъмолчилар уртасида тақсимлаш учун, ва қом-ашё ва шахсий мулкдан қандайдир мулкга назорати билан боғлиқдир. Қамонавий қамиятда иқтисодий системани қиёсий системадан ажратиш қуда қийин. Лекин биз буларни алоҳида қуриб қикамиз.

Қамонавий демократик қиёсий системада қуйидаги ҳусусиятлари билан қарактерланади:

1. Қикр, суз, босмадан эркинлиги ва ташиқлотларга бирлашиши эркинлиги;
2. Сайловлар, бунда сайловчилар қим уларнинг номида иш юритиш учун салайдилар;
3. Танланган ишда, қегарали ишлаш;
4. Энг юқори устунликни алоҳида шахслардан шахсий мулки ва ҳуқуқига берувчи, одил суд;
5. Нисбатан носиёсатли бюрократик ва мудофага инфратузилмаси;
6. Давлатни нисбатан очиклиги.

Давлатларни қом-ашё устидан назорат ва тақсимлаш усули бўйича турқумлаш мумкин, бозор ёки бўйруқли иқтисодиёт ва мулк шаклига қура: ҳусусий мулк ва қамият мулки.

Бозор иктисодиётида муҳим аҳамиятга 2 та миллий элемент эга бўлиши мумкин, яъни фирма ва шахс. Шахслар хом-ашёга эга бўлиб маҳсулотни истеъмол қиладилар, фирмалар эса хом-ашёни истеъмол қилиб маҳсулотни ишлаб чиқарадилар. Бозор механизми нархлараро муносабатлар, миқдор, хом-ашё ва маҳсулотларга талаб ва таклиф билан тугридан тугри боғлиқ.

Марказлашган режали иктисодиётда давлат иктисодиётидан ҳар хил соҳалари фаолиятини назорат қилишга интилади. Агарда, ҳаддан ташқари марказий бошқариш формасида масала давлатдаги ҳар бир корхона учун урнатилади, ва бунда давлат қанча ва қим томонидан ва қим учун ишлаб чиқаришни белгилайди. Ҳеч бир иқтисод тулиқ бозор ёки марказлашган бўлмайди.

Чет элдан келган фирмалар шароитга мослашиш билан боғлиқ муаммолар мавжуд. Масалан, АКШда ташкил топган фирма, берилган мамлакатда ҳуқуқий, сиёсий ва иқтисодий системаларда фаолият олиб боришга урганган ва берилган шароитда фойда олиш йулларини ишлаб чиқарганлар. Бошқа мамлакатларда фаолият бошлаган фирма қуйидаги саволларга жавобларга муҳтож:

1. Мамлакатдан сиёсий тузилмаси қандай?
2. Унда қандай иқтисодий система амалда ишляпти?
3. Фирмадан эътибори тушган соҳа, давлат секторидаги ёки хусусий сектордами?
4. Агарда давлат секторида бўлса, у шу сектордаги хусусий рақобатни ҳам ҳал қиладими?
5. Агарда у хусусий секторда бўлса у жамият мулкига утмайдими?
6. Давлат чет эл капиталини маҳаллий давлат ёки хусусий корхоналарга рақиб сифатидами ёки шерик сифатида қуради?
7. Давлат қандай усуллар билан хусусий тадбиркорликдан характерини ва улчамларини назорат қилад?
8. Умумий иқтисодий мақсадларни шакллантиришда хусусий сектордан давлатга қанчалик қатта ёрдам беради?

Мамлакатларнинг аналитик гуруҳлари.

1. Нефть маҳсулотларини экспорт қилувчилар. Маҳсулот экспортдан 30% қупини нефть ва газ маҳсулотларини ташкил қилган мамлакатлар: Ироқ, Кувайт, Ливия, Мексика, Нигерия, Норвегия, Оман, Катар, Саудия Арабистони, Сурия, Тринидад ва Тобаго, БАА, Венесуэла.

2. Ташқи қарзи қатта бўлган ва уртача даромад даражаси бўлган мамлакатлар: Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Конго, Коста-Рика, Кот Дивуар, Эквадор, Гондурас, Венгрия, Мексика, Марокко, Никарагуа, Перу, Филиппин, Польша, Сенегал, Уругвай, Венесуэла.

3. Иқтисодий ҳамкорлик ва ривожланиши ташкилоти аъзолари:

Даромад даражаси урта ва қичик бўлган мамлакатдан жугрофик регионлари:

1. Сахарадан жануброқдаги региондаги африка мамлакатлари:

ЮАРдан ташкари, Сахарага жанубдаги барча мамлакатлар.

2. Европа, Якин Шарк ва Шимолий Африка. Европадаги 8 та ривожланаётган мамлакатни уз ичига олади.

3. Шаркий Осиё.

Шаркий Осиёдаги ва Тинч океани регионидаги урта ва кичик даромад даражаси булган барча мамлакатлар, шунингдек буларга Хитой, Таиланд ва уларга шаркда жойлашган мамлакатлар ҳам киради.

Куп миллатли корхонани бошқаришда, хар хил маданий, ҳукукий, сиёсий ва иқтисодий фактор таъсир курсатади. Мамлакатга караб бу факторлардан таъсир кучи ахамиятли узгайиб туради. Яккол куриш мумкинми, ривожланаётган мамлакатлардаги шарт-шароит, саноати ривожланган Германия давлатидан анча фарк килади.

Купгина ривожланаётган давлатлар узидан саноат стратегиясидан асосий элементи сифатида саноати ривожланган мамлакатлардаги трансмиллий корпорациялардан технологияси ва капиталига эга булиши учун, чет эл инвестицияларидан учун энг яхши шароит яратиб бериши лозим.

Саноати ривожланган мамлакатлар учун муаммо булиб, ривожланаётган мамлакатлар учун янги бозорларни очиш булади. 1990 йилги секин иқтисодий узиш, савдога булган таъсирни кучайтириш ва протенциалини кучайтиришга олиб келиши мумкин, бу эса уз навбатида ҳамкорлик шароитини яратиш учун учун хавф тугдириши мумкин, 80-йилги вазиятга ухшаб. Ривожланаётган мамлакатлар сиёсий ва иқтисодий барқарорсизлик билан, савдо баланси инфляция дефицити билан ва қарзларни тулаш учун катта туловлар билан курашишни давом эттирадилар, чунки улар ҳозир жуда кийин вазиятда қолдилар. Улардан иқтисодий узиши ва ривожланиши саноати ривожланган давлатларга ахамиятли таъсир утказиб туради, чунки улар товар реализацияси бозори сифатида ва тайёр ва вақтинчалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш соҳаси сифатида қаралади.

Таянч иборалар.

Мотивация, товар айрабошлашни кенгайтириш, ҳом ашелар келтириш, таъминот ва истеъмол манбаларини диверсификациялаш, маҳсулот экспорти ва импорти, хизматлар экспорти-импорти, саёҳат туризм, транспорт, роялти, лицензия, франчайзинг, комиссия туловлар, хорижий тугри инвестиция, портфел инвестиция, купмиллатли компаниялар.

Назорат саволлари.

1. Халқаро бизнес нима ва унинг маҳаллий бизнесдан фарқи қандай ?
2. Халқаро бизнеснинг мақсади нимадан иборат?
3. Диверсификация моҳиятини тушунтиринг.

4. Товарлар экспорт-импорти билан хизматлар экспорт-импортининг фарқи нимадан иборат?
5. Қандай қилиб фирма хорижда ўз активларидан фойдаланади?
6. Лицензия, роялти, франчайзинг, франшизе, франшизер, сузларининг моҳиятини тушунтиринг.
7. Тугри хорижий инвестиция билан портфел инвестициянинг фарқини тушунтиринг.
8. Ташқи муҳит билан ички муҳитнинг фарқи борми? Бор бўлса у нимадан иборат.
9. Саноати ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар орасидаги фарқ нимадан иборат, бу давлатларда қандай муаммолар мавжуд?

Адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 16 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қўшимча чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон ХХІ аср бусағасида: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш кафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
5. Дж.Д.Даниелс, А.Х.Радеба «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
6. Дж. ва Д.А.Риск. «Международный бизнес» Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
7. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
8. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
9. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
- 10.Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
- 11.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.

12. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
13. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.wto.com>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

Мавзу 2. Инсоний ва маданий муҳит

2.1 Халқаро бизнесда ташқи муҳит.

2.2. Сиёсий, иқтисодӣ, ҳуқуқӣ шароит.

2.3. Савдо ва инвестицион моделларга таъсир этувчи омиллар.

2.4. Жаҳон садо тузилиши.

2.1. Халқаро бизнесда ташқи муҳит.

Халқаро бизнесда ташқи муҳит катта рол уйнайди. Шунинг учун менежерлар ижтимоӣ фанлар бўйича билимга эга бўлишлари керак. Булар география, тарих, политология, ҳуқуқ, иқтисод ва антрология фанларидир.

География бўйича олинган билимлар асосида ҳам ашеларнинг жойлашган жой, сифати, ҳажми ва унинг ярқли ёки ярқисизлиги туғрисида маълумот олиш мумкин.

Тарихни билиш эса турли хил мафкура, оқимларни ва социал институтларнинг моҳияти ва мақсадларини тушуниб олишга, ҳамда уларни баҳолай олишга имкон беради.

Жаҳонда инсонларни ишбилармонликка бўлган лаёқатини аниқлашда сиёсат асосий рол уйнаб келган ва шундай бўлади. Политология (сиёсатшунослик) миллий, сиёсий, ижтимоӣ ташкилотлар билан савдо, саноат корхоналари орасидаги алоқани ва давлат ёки ҳокимият билан бизнес орасидаги узаро муносабатни аниқлайди. Ҳар қандай давлатда сиёсий раҳбарият ёки ҳокимият халқаро бизнесни назорат этади. Масалан, 1990 йилларда Куба ҳукумати узининг территориясида “Юлдузлар жанги” фильмини таъқиқлаш сиёсати халқаро бизнесга салбий таъсир қўратган 1990 йил Собик Совет Иттифоқи билан “Пепсико” фирмаси арасида тузилган шартнома халқаро бизнесни ривожланишига ижобий таъсир қўратган.

Маълумки ички ва халқаро ҳуқуқ халқаро компаниянинг менежери бирор нарса қила олиш ёки олмаслигини аниқлаб бера оладиган омиллардан биридир. Бунга бир ва бир неча давлатлар уртасида амал қиладиган қонунлар кириб улар солиқ системасини ва валюта алмаштириш операцияларини тартибга солиб туради. Масалан, АКШ компаниясининг Японияда ишлаб чиқарган маҳсулотни Япония қонунлари асосида солиққа тортилади ва иенда олинган фойда компанияга АКШ долларида конверсион операциялари қилинади. АКШ қонуни бўйича эса компаниянинг даромади қачон ва қандай миқдорда солиққа тортиш аниқланилади. Раҳбарнинг иқтисодиёт соҳасидаги билими халқаро компанияни узининг ва хорижий давлатларнинг иқтисодиётига таъсир даражасини, ҳамда компаниянинг фаолиятида давлат юритаётган иқтисодий сиёсатининг натижаларини аниқлашда аналитик инструмент бўлиб хизмат қилади. Бир давлат валютасини иккинчисига нисбатан

алмаштириш курсини аниклашда ва уни туб мохиятини тушуниб етишда ҳам иктисодий билимлар катта аҳамият касб этади.

Ракобат мухит. Хар бир компания ва хар бир саноат еки тармок ракобат мухитнинг мавжуд хар хил шароитлари билан характерланади. Натижада айрим фирмалар хорижий мухитда ракобатчилик қобилиятларидан бошқаларга нисбатан купрок фойдаланадилар.

Вакт ва масофани қисқариши. Ички бизнес билан халқаро бизнес орасидаги традицион фарк бу халқаро бизнесда катта масофаларни босиб ўтишга тугри келади. Худди шу катта масофа операцион харажатларни ортишига олиб келиб фирманинг фаолиятини назорат этишни қийинлаштиради, бироқ ҳозирги вақтда илмий техника коммуникация ва транспорт соҳасида эришган ютуқлари бу масалани ечишга ердан беради.

Технологик ва географик чегараларни қенгайиши. Бизнеснинг глобал характерда тус олишининг сабаби бу:

- транспорт воситаларининг тез ривожланиши.
- коммуникация воситалари орқали узок масофадан туриб назорат урнатиш.

Масалан, Англия студиясида кинога олинган “Юлдузлар жанги” фильмини бир кун ичида АКШга жунатиб юбориш мумкин. Коммуникация алоқасини ривожланиши эса узок масофадан туриб алоқа қилиш, интернет орқали бир зумда керакли маълумотга эга бўлиши қабил имкониятларга эгадир.

Институтционал соҳадаги ютуқлар.

Бизнес фаолиятини институтционаллаштиришдан мақсади бу:

- товарлар оқимини енгиллаштириш;
- риск даражасини қамайтириш.

Масалан, “Лукасфильм” уз маҳсулотини Чилига сотиш мисолида Сантьяго шахрининг бирор бир банки маҳаллий валюта (песо) ҳисобида фильмни таркатувчилардан маълум миқдорда пулни қабул қилиб, АКШ долларида “Лукасфильм”га ўтқазиб берган. Агар олдинги замонларга ўхшаб бизнес қилинганда маҳсулотни маҳсулот билан айирабошлаган бўлинарди. Жуда куп институтционал механизмлар мавжудки, улар халқаро бизнесни амалга оширишда муҳим шарт шароитлар яратиб бердилар.

Ракобатни глобал масштабда ривожланиши. Ҳозирги даврда компаниялар хориждаги ўзгаришларга мослашуви қобилиятларига эгадирлар. Бирор давлатдаги янгилик бошқа давлатларга тез орада тарқалиши сир эмас. Жуда катта фирмаларни халқаро бозорда фаолият курсатишининг асосий сабаби бу:

- янги маҳсулот бутун дунё бўйича жуда тез тарқалади;
- фирмалар ишлаб чиқаришни бошқа давлатларда йўлга қўя олиши мумкин;

- маҳаллий фирмалар халқаро компаниялар билан рақобатга дуч келиши.

Компаниялар глобал масштабдаги рақобатни инобатга олмасалар, керакли чора-тадбирлар ишлаб чикмасалар улар албатта инкирозга учрайдилар. Бунга мисол сифатида АКШнинг пулат ишлаб чиқарувчи саноатини техника билан таъминловчи “Местра Мэшин” (Mestra Machine) компаниясини келтириш мумкин. АКШ пулат ишлаб чиқариш буйича етакчи уринларни эгаллаб келган вақтда бу фирманинг обру эътибори ва салмоғи жуда юқори бўлган. Бирок фирма халқаро ташки бозордаги узғаришлар, технологияларни ривожлани-шига унчалик эътибор бермаган, яъни технологиялар устида бош катирмаган, натижада инкирозликка учраган. Бу узғаришларга бўлган реакцияси вақт маъносида жуда кеч бўлган эди.

2.2. Ҳуқуқий, сиёсий, иқтисодий шароит.

Компания фаолиятига таъсир қилувчи, ташки шарт-шароит факторларидан бири бўлиб, ҳуқуқий система бўлади. Бошқарувчилар узлари фаолият юргизаётган мамлакатлардаги ҳуқуқий система, ҳамда мамлакатлараро ҳуқуқий муносабатлар ҳақида тасаввурга эга бўлишлари керак. Ҳуқуқий системалар одатда 3 турда бўлади: оддий ҳуқуқ системаси, фуқаролик ҳуқуқи системаси, ва теократик ҳуқуқ. АКШ ва Буюк Британия оддий системалар мисоли бўлади, бирок АКШда Умумий тижорат кодекси мавжуд, ва у тадбиркорликни назорат қилади ва фуқаролик ҳуқуқи системаси хусусиятига эга. Оддий ҳуқуқ анъана, ментамитет, бурчларга асосланган бўлиб, қонуни тушунтиришдаги муҳим роллар судларга тегишли.

Фуқаролик ҳуқуқи системаси, шунингдек у қодлаштирилган ҳуқуқий система деб аталади, ва у кодексга киритилган, таркибий ишлаб чиқилган қонунларга асослангандир. Бу кодекслар бизнес юритишдан асоси бўлади. 70 дан ортиқ давлатлар, булар каторига, Германия, Япония, Франция, Россиядек давлатлар уз фаолиятида фуқаролик ҳуқуқга асосланадилар. Оддий ҳуқуқ амал қилаётган давлатларда контрактлар ҳар хил мавжуд ҳолатларни урганиш тенденциясига эга. Унга акс ҳолда фуқаролар ҳуқуқи амал қилаётган давлатларда қелишувлар қиска ва лунда, чунки оддий ҳуқуқ системасидаги қелишувлардаги қупчилик саволлар деярли фуқаролик кодексига киритилган. Теоратик ҳуқуқи системасидан, яъни диний қонуниятларга асосланган, яққол мисоли бўлиб, мусулмон ҳуқуқи ҳисобланади, ва бунга қаида 27 мамлакатда амал қиладилар. Мусулмонлик ҳуқуқи исломга асосланган бўлиб, у ҳаётдан барча қирраларини назорат қилишга интилади. Халқаро ҳуқуқ потенцияси шунчалик кенг бориши мумкинки, ҳаттоки халқаро қелишувларга таъсир қилувчи хоҳлаган қонунни эгаллаши мумкин, ёки факатгина давлатлараро товар оқими, ишлаб чиқариш капиталлар ва факторлар ҳақидаги

саволларга эга келишувларгагина таалукли булган холда, тор булиши мумкин.

Хохлаган жамиятдан куйидаги асосий аспектларга сиёсий ва иктисодий системалар тааллуқлидир. Сиёсий система, жамиятдан ҳаётбоп амал килувчи бир бутунга интилиш учун амал килади. Иктисодий система эса, хом-ашё ресурсларини ракобат килувчи истеъмолчилар уртасида таксимлаш учун, ва хом-ашё ва шахсий мулкдан кандайдир мулкга назорати билан боғлиқдир. Замонавий жамиятда иктисодий системани сиёсий системадан ажратиш жуда қийин. Лекин биз буларни алоҳида қуриб чиқамиз.

Замонавий демократик сиёсий системада куйидаги хусусиятлари билан характерланади:

1. Фикр, суз, босмадан эркинлиги ва ташкилотларга бирлашиши эркинлиги;
2. Сайловлар, бунда сайловчилар ким уларнинг номида иш юритиш учун салайдилар;
3. Танланган ишда, чегарали ишлаш;
4. Энг юкори устунликни алоҳида шахслардан шахсий мулки ва ҳуқуқига берувчи, одил суд;
5. Нисбатан носийёсатли бюрократик ва мудофага инфратузилмаси;
6. Давлатдан нисбатан очиклиги.

Иктисодий системалар одатда капиталистик, социалистик ва аралаш турларга булинади. Лекин уларни, хом-ашё устидан назорат ва таксимлаш усули буйича туркумлаш мумкин. Бозор ёки буйрукли иктисодиёт ва мулк шаклига қура: хусусий мулк ва жамият мулки турларига булинади. Бозор иктисодиётида муҳим аҳамиятга иккита миллий элемент эга булиши мумкин, яъни фирма ва шахс. Шахслар хом-ашёга эга булиб махсулотни истеъмол киладилар, фирмалар эса хом-ашёни истеъмол қилиб махсулотни ишлаб чиқарадилар. Бозор механизми нархлараро муносабатлар, миқдор, хом-ашё ва махсулотларга талаб ва таклиф билан тугридан тугри боғлиқ.

Марказлашган режали иктисодиётда давлат иктисодиётидан ҳар хил соҳалари фаолиятини назорат қилишга интилади. Агарда, ҳаддан ташқари марказий бошқариш формасида масала давлатдаги ҳар бир корхона учун урнатилади, ва бунда давлат қанча ва ким томонидан ва ким учун ишлаб чиқаришни белгилайди. Ҳеч бир иктисод тулик бозор ёки марказлашган бўлмайди.

Чет элдан келган фирмалар шароитга мослашиш билан боғлиқ муаммолар мавжуд. Масалан, АҚШда ташкил топган фирма, берилган мамлакатда ҳуқуқий, сиёсий ва иктисодий системаларда фаолият олиб боришга урганган ва берилган шароитда фойда олиш йулларини ишлаб чиқарганлар. Бошқа мамлакатларда ишлаб бошлаган фирма куйидаги саволларга жавобларга муҳтож:

1. Мамлакатдан сиёсий тузилмаси қандай?

2. Унда кандай иктисодий система амалда ишляпти?
3. Фирмадан эътибори тушган соха, давлат секторидаги ёки хусусий сектордами?
4. Агарда давлат секторида булса, у шу сектордаги хусусий ракобатни хам хал киладими?
5. Агарда у хусусий секторда булса у жамият мулкига утмайдими?
6. Давлат чет эл капиталини махаллий давлат ёки хусусий корхоналарга ракиб сифатидами ёки шерик сифатида курадими?
7. Давлат кандай усуллар билан хусусий тадбиркорликдан характерини ва улчамларини назорат килади?
8. Умумий иктисодий мақсадларни шакллантиришда хусусий сектордан давлатга канчалик катта ёрдам беради?

2.3. Савдо ва инвестицион моделларга таъсир этувчи омиллар.

Иктисодий шароитлар. Иктисодий шароит йиллар буйича савдо хажмининг динамикасига таъсир килади. Бирок савдо иктисодиетга караганда купрок даражада тебраниш тенденциясига эгадир. Жахон савдосида ялпи ишлаб чиқариш хажми микесида тургунлик сакланиб турибди. Бундан савдо билан ишлаб чиқаришни нисбати хар йили бир хил деган хулоса келиб чиқмайди. Масалан, иктисодиетда узиш юкори даражада булган 1970 йилларда савдо ишлаб чиқаришга нисбатан юкори суратларда усган ва айниқса иктисодиетни суи ривожланиши булган даврларга (1980 йил), савдо ишлаб чиқаришга нисбатан суи рок ривожланган. Бунинг сабаби иктисодий шароитнинг емонлашуви даврида давлат органлари ва истеъмолчилар импорт таварларининг куп кисмини зарур деб топмайди ва импорт хажмини камайтирадилар.

Миллатлар бойлигини узиши кайта ишлаб чиқариш саноати тармокларида ташки савдо улушини узишига ва кишлок хужалиги сохасида бу курсаткичи камайишига олиб келган. XIX асрнинг бошларида немис иктисодчи ва статистици Эрнст Энгель оила даромадини узиш тенденцияси унинг озик-овкат махсулотига булган харажати камайишига олиб келиб, бошка махсулотларга булган харажат фоизи уша эски микдорда колган еки ортганлигини таъкидлаб утган.

Технология. Янги технологиялардан фойдаланишнинг асосий эффекти куйидагиларга олиб келади:

- ташки савдога олиб кириладиган махсулотни узгаришига;
- индустриал ривожланган мамлакатларни жахон савдосида улишининг оширишга;

Илмий техника базасининг юкори суратлар билан ривожланиши натижасида халқаро бизнес фаолиятида реактив самолетлар, замонавий персонал компьютерлар, автомобилнинг янги моделлари салмокли улушни ташкил этади.

Уруш ва кувгинлар. Харбий келишмовчиликлар ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг номенклатураси узгаришига, халқаро бизнесда фаолиятида иштирок этишда хавф хатарнинг ошишига, бизнес юртишда асосий воситаларга таъсир этишини ортишига олиб келади. Масалан, Ирокни 1990 йил Кувайтга бостириб кириши унинг ташки савдодаги курсаткичлари камайишига олиб келди. Бундан ташқари бу уруш жаҳон бозорида нефть ва тефть маҳсулотлар баҳосининг ортишига сабаб бўлди. 1990 йилдан буен давом этаётган Чеченистондаги уруш ҳам нафакат Россия, балки Мустақил Давлатлар Ҳамдустлигига ҳам таъсирини курсатди ва курсатмокда. Бирор бир айрим давлатдаги ички тукнашувлар ҳам халқаро муҳитга таъсир қилади. 1970 йил Чилидаги фуқаролар уруши мис ишлаб чиқариш ва уни истеъмолига катта таъсир этган. Ливандаги фуқаролар уруши эса халқаро банк операцияларини Бейрутдан Баҳрейн ва Кипрга утишига сабаб бўлди.

Сиёсий ва иктисодий блоклар. Блок деб бир гуруҳ давлатларнинг шартнома асосида бир бирга узаро ердан еки маълум соҳаларда биргаликда фаолият олиб бориш мақсадида бирлашувига айтилади. Блок ташкил қилишнинг баъзи бир оқибатига (натijasига) қуйидагиларни қиритиш мумкин:

- блокга аъзо давлатларнинг уртасида халқаро бизнесдаги улушини қупайтириш;
- блокга қирмаган давлатларнинг улушини эса камайитириш;
- халқаро бизнесни ривожлантириш;

Иккинчи жаҳон урушидан сунг дуне иккита коммунистик давлатлар ва нокоммунистик давлатлар блокига ажралди. Бу иккита сиёсий блок давлатлари уртасида савдо микдори умумжаҳон савдо микдорининг атиги 5% ни ташкил қилди. Бу блоклар уртасида тугри хорижий инвестициянинг микдори жуда ҳам қичик бўлган. Бунга сабаб коммунистик давлатлар чегаралари ёпик бўлиб, хусусий мулк тушунчаси умуман бўлмаган. Хозирда эса коммунистик блокидаги давлатлар уз иктисодиетларини бозор иктисодиети асосида қуриб, мулкни даавлат тасаруфидан чиқариб, хусусийлаштириб хорижий давлатлар билан алоқа урнатмокдалар. 1950 йилда бир гуруҳ Европа давлатлари биргалашиб Европа ҳамжамияти (ЕХ) блокни тузишди. Бу блокнинг асосий вазифаси блокка аъзо давлатлари уртасидаги савдо тусикларини йукотишдан иборат. ЕХ блокнинг иктисодий ривожланиши блокга аъзо давлатларининг халқаро бизнесдаги улушини ортишига олиб келди. 1990 йилда АҚШ, Канада ва Мексикадан иборат бўлган учлик Шимолий Америка янги савдо блоки тузилди.

Қуп томонлама битимлар. Қупеклама битимларнинг асосий белгилари қуйидагилар:

- қелишилган ва унифицирланган савдо қоидаларини қабул қилиш;
- концессиялар алмашуви;

- иктисодий усишни рағбатлантириш;

Охирги йилларда куп давлатлар ҳақимиятлари халқаро бизнесга оид бир неча халқаро битимлар тузишди. Бу битимларнинг асосий мақсади товарлар оқимини яхшилашга ва халқаро майдонда хизмат курсатиш доирасини ривожлантиришга қаратилган. Бундай битимларга валюта оқимини муқобиллаштирувчи халқаро валюта фонди, халқаро рейсларнинг ҳавфсизлигини таъминловчи қонунларни ишлаб чиқувчи фуқаролар авиациясининг халқаро ташкилоти, ҳамда маҳсулотларни рўйхатдан утқазадиган турли қонвенцияларни мисол қилиб келтириш мумкин. Барча давлатлар имзолаган савдо ва таърифлар бўйича асосий битимлар (ГАТТ) савдода мавжуд тусиқларни қамайтириш учун музокаралар олиб бориш борасида асос бўлади. Халқаро вақолатларни вужудга қилишида жаҳон банки, Осиё тараққиёт банки ва Америкаро тараққиёт банкнинг пайдо бўлиши халқаро бизнесда янги даврни бошланишига асос қолди. Бу банклар давлат органларининг қаролати остида турли хил қроқтларни амалга оширишда қредит ва қарзлар беради. Хусусан, юқорида айтиб утилган банклар инфрақруқтурани ривожлантириш, яъни уй-жой ва йул қурилишларига молиявий ердәм берганлар.

2.4 Жаҳон савдо тузилиши.

Халқаро бизнеснинг ривожланиш йулларини тушуниш учун жаҳон савдосининг тузилишини ва ривожланиш тенденциясини таҳлил қилиш қатта аҳамият қасб этади.

Усиш темпларининг ҳар хиллиги. Ташқи савдода усиш темпларининг сабаби қуйидагилар:

- қайта ишлаш тармоқларида савдонинг юқори сурат билан усиши;
- нефт экспортининг баҳосининг усиши;
- “янги индустриал давлатларнинг” индустриализациялаш сурати юқори даражада бўлиши. Давлатларни гуруҳларга ажратишдаги асосий усулларида бири, уларнинг иқтисодиети еки саноатининг ривожланиш даражаси бўйича ажратишдир. Халқ даромадлари юқори бўлган давлатлар (АҚШ, Ғарбий Европа, Канада, Австралия, Янги Зеландия, Япония)ни одатда саноати ривожланган еки “Биринчи дуне” давлатлари деб аталади. Қоммунистик давлатлар системаси ҳозирги даврда қоммунистик қоядан четлашган, иқтисодиети марказлашган режали еки тула бозор иқтисодиети бўлмаган давлатлар “иккинчи дуне” давлатлари номи билан юритилади. Яна бир гуруҳ давлатлар “учинчи дуне” давлатлари еки ривожланаётган қучсиз тараққий этган давлатлар деб аталади.

Утиш даврида у еки бу давлатни қайси бир гуруҳга тегишли эканлигини аниқлаш қийин бўлади. Шунинг учун ҳам баъзи бир статистик журналларда бирон давлатни “биринчи” еки “иккинчи” еки “учинчи” дуне давлатлар гуруҳига мансуб эканлигини учратишимиз мумкин. Статистик маълумотларни бир неча йиллар бўйича мавжуд эмаслиги қарамасдан

экспортларнинг баҳолашига кура режали иктисодиет давлатларининг ташки савдодаги улуши 10% дан ошмаган. Ривожланган давлатлар қайта ишлаш саноатида бир канча устунликка эгадир, улар янги технологияларни жорий этиш ва куп масштабда ишлаб чиқаришни жорий қилиш ҳисобига маҳсулот таннарҳини камайитиришга эришганлар. Охирги вақтда кучсиз ривожланган давлатларни ташки савдодаги урни бир мунча яхшиланди. Бунга биринчи омил экспорт қилинаётган нефть маҳсулотларининг нарҳининг ошиши, яъни 1970 йилларда нефтнинг баҳоси 1200% га ўсди. Иккинчи омил учинчи дунё давлатларининг айримлари тез суръатлар билан индустриализациялашди. Бразилия ва Тайван давлатларини “янги индустриал давлатлар” номи билан аталиши. Учинчи омил бу КРД (кучсиз ривожланган давлат)нинг саноат маҳсулотларини ривожланган давлат бозорига енгил кириб қилишидир.

1964 йил БМТ нинг савдо ва ривожланиш бўйича утқазилган (ЮНКТАД) конференцияда ривожланаётган давлатлар ривожланган давлатларга нисбатан норозиликларини билдириб, биринчи дунё давлатлари ривожланаётган давлатларда саноат маҳсулотлари ишлаб чиқаришга суний кааршилиқ курсатмаасдан, балки хоҳишлиқ билдиришларини талаб қилдилар. 1970 йилларда ҳар бир индустриал ривожланган мамлакат шундай сиесатни олиб бордики, унда ривожланган мамлакатда ишлаб чиқарувчиларга қараганда КРД ларида ишлаб чиқарувчи фирмаларнинг бозорга қириши бир мунча енгил кечди. Бирок бундай қулай шароитга қарамасдан “учинчи дунё” давлатларининг қупчилиги индустриал базаларини ривожлантириш ва нефтни экспорт қила олиш имкониятларини қулдан бой берганлар.

Шуни таъкидлаб ўтиш керакки, 10 та энг катта экспортчи ва импортчи давлатларнинг 9 таси саноати ривожланган давлатлардир. Фақат ягона давлат Собик Совет Иттифоқи биринчи унталикка қиргандир. Бу 10 та давлатнинг 6 таси ЕХ аъзоларидир.

XX асрда АКШ нинг ташки савдо тузилишини ўзгариши. XX асрнинг бошида АКШ экспортининг 80%и Европага қиритилган бўлса, 1920 йилда бу рақам 50% га тушиб, 1990 йилларда эса 30% ни ташқил этган. АКШнинг янги экспорт райони Осиё бўлди. Унинг экспорт салмоғи бу регионда 1% дан 30% гача ўсди. Ҳозирги вақтда Америка маҳсулотининг йирик импортери бу Канада. Охирги 100 йил давомида Европа ва Лотин Америка давлатлари Америка импортида ўзларининг улушларини бир мунча қисқартирганлар. 1960 йилларда Лотин Америкасида америка импорти 30% бўлган бўлса, ҳозирда бу курсатқич 15%га тушиб кетди. АКШ маҳсулотларининг асосий импортери бу Канада ва Япониядир. Бу курсатқич Канада импортида 5%дан 20%га ортди. Америка маҳсулотларини импорт қилишда Япония давлатининг улуши ҳам 20%га етди. Япония АКШнинг энг йирик экспорттери ҳисобланади.

АҚШ нинг Осиё давлатларидаги импорти асрнинг бошида 15%ни ташкил қилган бўлса, ҳозирда эса умумим импорт ҳажмини 35%ни ташкил қилди.

1970 йилдан бошлаб Америка савдо ракибларининг нисбий приоритети

қуйидаги уч омил таъсирида ўзгарди:

- нефть маҳсулотлар савдосининг ўзгариши;
- ташки сиеватнинг ўзгариши;
- баъзи бир Осиё давлатлари саноати юқори тезлик билан ўсиши;

Мексика, Саудия Арабистони ва Венасуэла давлатларининг даромадлари ортиши билан бу давлат бозорларининг мавқеи ортиди. Ўзбекистон Республикаси, Хитой Халқ Республикаси ва Египет давлатларининг ташки сиеватининг ўзгариши, уларнинг мавқеларини ортишига олиб келди. Тайланд, Жанубий Корея, Тайван ва Малайзия давлатларининг миллий даромадларининг тез суратлар билан ўсиши четдан сотиб олиш қобилиятини ва Америкага экспорт қилишларини ортирди.

Таянч иборалар.

Ташки муҳит, рақобат муҳит, иқтисодий омил, технология, уруш ва қувғунлар, сиевий ва иқтисодий блоклар, қупеклама битимлар, жаҳон савдо тузилиши, ташки савдо ўсиш темплари, давлатларнинг иқтисодий ривожланиш даражаси.

Назорат саволлари.

1. Ташки муҳит нима?
2. Халқаро бизнес фаолиятида ишбилармонлар ташки муҳитни яхши англашлари учун қандай билим ва қуникмаларга эга бўлиши керак?
3. Ҳуқуқий ва сиевий системаларнинг қандай турларини биласиз?
4. Рақобат муҳит нима?
5. Рақобатни глобаллашувига асосий сабаблар нимадан иборат?
6. Садо ва инвестицион омилларни айтиб беринг.
7. Ташки садода ўсиш темпларининг сабабларини қурсатинг.
8. XX асрда АҚШнинг ташки савдо тузилишининг ўзгаришлари қандай бўлди?

Адабиётлар руйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини қуқуқлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йуналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 15 июн.
2. И.А.Қаримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамяятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис

- Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси.
Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
3. И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш кафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
 4. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
 5. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
 6. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
 7. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
 8. Гурова И.П. Этика международных экономических отношений. М.: Дело, 2004.
 9. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
 - 10.Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
 - 11.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet
“International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
 - 12.Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP.
New York, 2003.
 - 13.<http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>;
<http://www.uncatad.org>; <http://www.mcdonald.org>;

Мавзу 3. Халқаро савдо назарияси ва амалиёти элементлари

3.1. Меркантилизм, мутлоқ (абсолют) устунлик назарияси.

3.2. Нисбий устунлик назарияси.

3.3. Ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назарияси.

3.4. Савдо ҳамкорларини аниқлаш.

3.1. Меркантилизм, мутлоқ (абсолют) устунлик назарияси.

Хозирги вақтга савдо назариясининг икки тури ишлаб чиқилган. Унинг биринчи тури савдонинг табиий боришини аниқлаб, давлатлар уртасида савдо эркин булган шароитда савдо тузилиши қандай бўлишини тушинтиради ва урганади. Бу турдаги назария ҳеч қандай тусиқлар бўлмаган шароитда қайси бир давлат билан савдо қилиш керак, қайси турдаги маҳсулотни ва қандай ҳажмда сотиш керак қааби саволларни қўйган.

Иккинчи турдаги назария савдо ҳажмини, йўналишини ва бирикмасини (состав) ўзгартириш мақсадида маҳсулот ва хизматларнинг эркин оқимида давлатнинг аралашувини назарда тутди. Меркантилизм назариясига асосан давлатнинг бойлиги унинг ихтиёридаги олтин миқёсидаги қиммат баҳолаб билан ўлчаниб, ҳар бир давлат импортга қараганда қўпроқ экспорт қилиш керак. Бу ҳолда давлат актив тулов балансига эга бўлади. Миллий давлатлар вужудга келган даврда (1500-1800 йиллар) олтин марказий ҳокимиятларни мавқеини мустаҳкамлаш учун хизмат қилган.

Нима учун умуман олганда давлатнинг экспорт сالاҳиёти импортга нисбатан юқори бўлиши керак? Бунинг учун давлат савдони устидан монополия ўрнатиб, импортнинг қўп қисмига тусиқ (чегара) ўрнатиши зарур ва ишлаб чиқарилган маҳсулотлар қўп қисмини экспорт қилиш учун субсидия беришга тўғри келади. Меркантилизм даврида колония булган давлат ҳам ашёларни экспорт қилиб, тайёр маҳсулотларни импорт қилганлар. Бу назария метрополийларнинг бойлишига олиб келган. Натижада колония давлатларнинг норозилиги вужудга келган ва мустақиллик учун қўраша бошлаганлар.

Меркантилистик эпоханинг бир қисми ҳозирда ҳам сақланиб қолган. Актив тулов баланси термини ҳазир ҳам ишлатилади. Бунга қўра давлатнинг экспорт миқдори импортдан қатта бўлиши керак. Тулов балансида дефицит (қамомат) булганини қўрсатувчи термин бу пассив тулов балансидир.

Қейинги вақтларда бирор бир социал ёки сиёсий мақсадларни амалга ошириш мақсадида очикдан очик актив тулов балансига эга бўлишга ҳаракат қилаётган давлатларга нисбатан неомеркантилизм термини ишлатилмоқда. Масалан, тула бандликни таъминлаш мақсадида мамлакат ичидаги талабдан қўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариб, ортиқчасини экспорт

киладилар. Ёки давлат бирон бир ҳудудда сиёсий мавкени саклаб қолиш мақсадида купрок маҳсулот экспорт килади.

Марузамизнинг мана шу моментигача нима учун давлатлар умуман купрок савдо қилиши керак деган саволни рад этиб келдик. Ҳақиқатан олганда куп давлатлар меркантилизм сиёсатиға амал қилиб, имконият даражасида ишлаб чиқаришни ташкил этиб, иқтисодий жихатдан мустиқил бўлишға ҳаракат қилганлар. Адам Смит 1776 йилда чип этган «Ҳалқлар бойлигининг сабаблари ва табиатини тадқиқоти» деган китобида меркантилистлар қарашини танқид қилган. Унинг фикрича давлатнинг ҳақиқий бойлиги унинг фуқоролари фойдалана оладиган маҳсулот ва хизматлардан иборатдир. Смит мутлоқ устунлик назариясини ишлаб чиқди. Бу назарияға қура, айрим мамлакатлар бошқаларига нисбатан товарларни самарали ишлаб чиқаришади. Шу назарияға асосланиб у қуйдаги саволни қуйди: нимаға фуқаролар маҳаллий товарларни сотиб олишлари керак, агар улар худди шундай товарларни хориждан анча арзон нархларда сотиб олишлари мумкин бўлса.

Смитнинг исботлашича, агар савдо чегараланмаса, ҳар бир давлат рақобат устунлигига эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқаришға ихтисослашади. Ҳар бир мамлакатнинг ресурслари рентабел соҳаларға утиб кетади, чунки мамлакат норентабел соҳаларда рақобатлаша олмайди. Иқтисослашув натижасида мамлакатнинг ишлаб чиқариш самарадорлиги қуйдаги сабабларға қура ошади:

- битта топширикни бажарганлиги учун ишчи қучиларининг малакаси ортади;

- ҳодимлар бир турдаги маҳсулотдан иккинчисига утишда вақтни йукотмайдилар;

- бир хил маҳсулотни узок муддат ишлаб чиқариш самарали усулларини жорий этишни таъминланади ва рағбатлантиради. Лекин мамлакат қандай маҳсулот ишлаб чиқаришға ихтисослашиши керак деган саволға А.Смит бозор жавоб беради, бироқ бу ҳолда мамлакатнинг табиий ва ортирилган устунликларини ҳисобға олиш зарурдир.

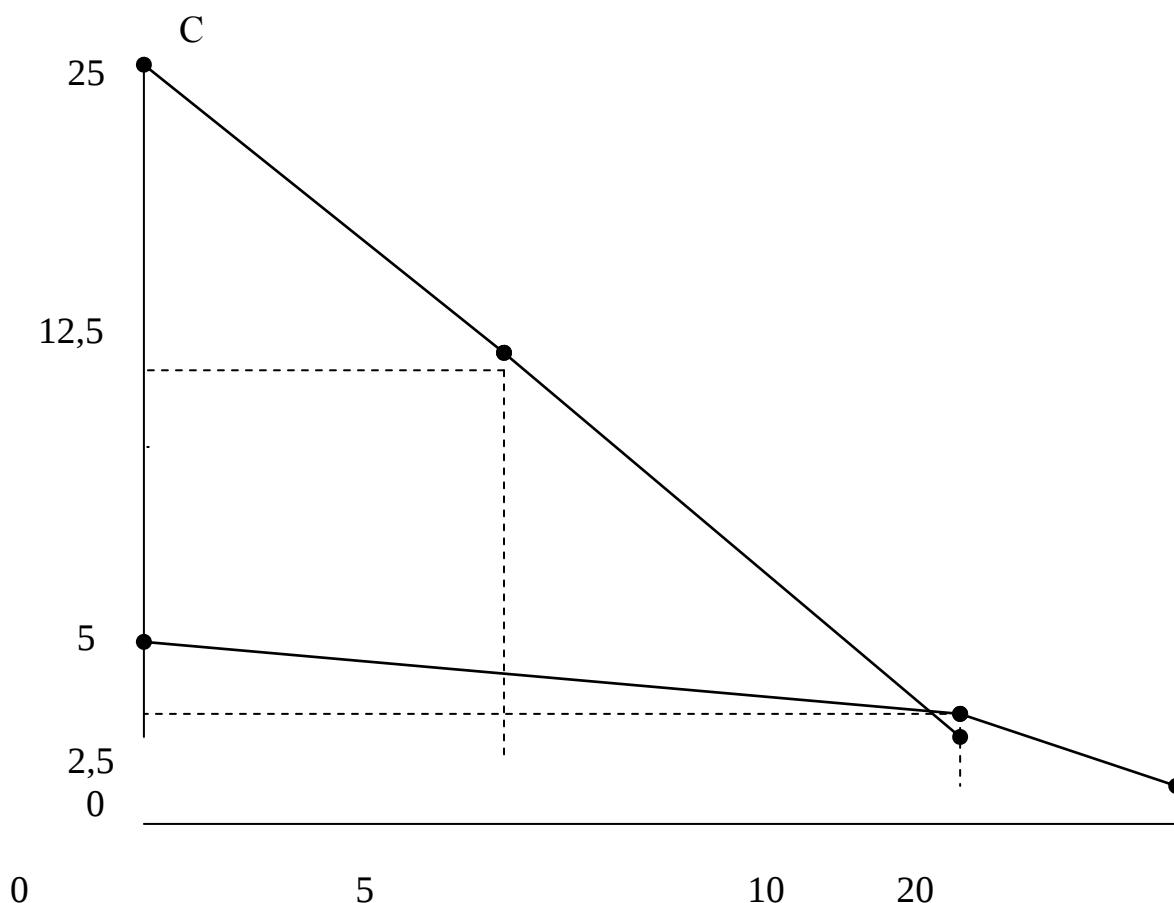
Мамлакат бой табиий ресурслар ва қулай об-ҳавоға шароитига эга бўлганлиги сабаби бирор маҳсулот ишдаб чиқариш бўйича **табиий устунликға** эга бўлиши мумкин. Об-ҳаво шароити қандай қишлоқ хужалик маҳсулотларини самарадорлик билан етиштириш мумкинлигини қурсатиб беради. Масалан, Шри-Ланка бугдой ва сут маҳсулотларини импорт килади, чунки об-ҳаво уларни етиштиришға мос эмас, лекин унинг об-ҳаво шароити чой, каучук, кокос ёнгоқларини етиштириш ҳисобидан куп фойда олишға имконият беради. АКШ бугдойни етиштиришға ажратилган ресурс ҳисобидан иссиқ ҳоналарда чой ҳам етиштириш мумкин эди, лекин унинг климати чой етиштиришға тугри келмайди. Шунинг учун АКШ учун бугдой етиштириш фодолирокдир. Лекин айнан

шу назарияга кура Шри-Ланка чой, АКШ эса бугдой махсулоти билан халкаро савдода катнашиб уз эхтиёжларини кондиришлари шарт.

Узлаштирилган устунлик - бу юкори малака ва ривожланган технологиялар билан боглик. Хозирги кунда жахондаги махсулотлар айирабошлаш тайёр махсулот ва хизматлардан иборат булиб, уларнинг улуши кишлок хужалик махсулотлари ёки казилма бойликларга караганда анча юкори. Бу махсулотларни ишлаб чикаришни жойлаштириш асосан узлаштириш устунлиги билан богликдир. Ишлаб чикариш технологияси буйича устунликка эга мураккаб ва турли махсулотларни ишлаб чикариш кобилиятини таъминлайди. Масалан, Данияда кумуш конлари булмаса хам у кумуш махсулотларини бошкаларга нисбатан куп экспорт килади, чунки ишлаб чикариш технологияси юкори сифатли махсулот ишлаб чикаришга каратилган. Япония темир ва кумирни импорт килиб, улар асосида юкори сифатли пулат ишлаб чикариб, бошка мамлакатларга экспорт килади.

Энди ташки ва ички савдода мутлок устунлик идеясини икки давлат АКШ ва Шри-Ланка мисолида тушунтириб беришга харакат киламиз. Шри-Ланка ва АКШ бир хил микдордаги ресурсларга эга (ер, меҳнат ресурси ва капитал) булиб, чой ва бугдойни ишлаб чикаришади. Шри-Ланка 1 тонна чой ишлаб чикариш учун 4 бирлик ресурс ва 1 тонна бугдой ишлаб чикариш учун 10 бирлик ресурс сарф килади. АКШ эса 1 тонна чой ишлаб чикариш учун 20 бирлик ресурс ва 1 тонна бугдой ишлаб чикариш учун 5 бирлик ресурс сарфлайди. Демак, Шри-Ланка чой ишлаб чикаришга, АКШ эса бугдойга ихтисослашиши лозим. Уларда жами 100 бирлик ресурс бор ва ресурсларини тенг ярмисини бу махсулотларни ишлаб чикаришга сарф киладилар деб фараз киламиз.

Икки давлат бир бири билан савдо килмаган холни курамиз. Бу холда давлатлар ресурслар ярмисини чой ва бугдой етиштиришга сарфлаганлари учун Шри-Ланка 12,5 тонна чой ва 5 тонна бугдой ишлаб чикаради (1-расм, нукта А). АКШ 2,5 тонна чой ва 10 тонна бугдой ишлаб чикаради (1-расм, нукта В). Хар бир давлатда факат 100 бирлик ресурс мавжуд булганлиги сабабли, хеч кайсиниси чойни микдорини камайтирмасдан бугдойни купайтира олмайдилар, ва аксинча. Улар орасида савдо булмаганда биргаликда 15 тонна чой ва 15 тонна бугдой ишлаб чикарилди. Лекин хар бир давлат мутлок устунликка эга булган махсулот ишлаб чикарганда Шри-Ланка 25 тонна чой ($100:4$) ва АКШ 20 тонна бугдой ($100:5$) етиштирган буларди. Шундай килиб, бу давлатлар махсулот ишлаб чикариш буйича ихтисослаштирилса, иккала махсулот етиштириш микдори ортади. Натижада бу давлатлар уртасида савдо алокалари урнатилса, иккала давлат хам олдинги холатга караганда чой ва бугдой махсулотларини купайтиришлари мумкин.



1-расм. Абсолют устунликда ишлаб чиқариш имкониятлари

Мутлоқ устунлик назарияси давлатларни ишлаб чиқариш ихтисослиги бўйича ҳар хиллигини ҳисобга олмайди. Бирок давлатнинг катта кичиклиги омилига асосланган назария қанча миқдорда ва қайси турдаги маҳсулот савдога йуналтирилган бўлиши мумкин деган саволга жавоб беришга ёрдам беради. Бу назарияга асосан катта майдонга эга бўлган давлатларнинг иқлим шароитлари ва табиий ресурслари ҳар хил бўлиб, умуман олганда улар кичик давлатларга нисбатан узларининг иқтисодий етарлилик қобилиятига эгадирлар. Масалан, Бразилия, Хитой, АКШ, Хиндистон, Россия каби катта давлатлар Ирок, Исландия, Нидерландияга нисбатан истеъмол маҳсулотларининг қамроқ қисмини импорт қилиб, ишлаб чиқарган маҳсулотларининг ҳам қам қисмини экспорт қиладилар. Амалиётда давлатнинг катта кичиклиги тасдиқланган бўлишига қарамасдан истисно ҳоллари ҳам мавжуд масалан, Албания катта бўлмаган давлат бўлиб, савдо чекламалари оғир бўлганлиги сабабли савдо сотик обороти миллий даромадининг жуда оз қисмини ташкил этади.

Мутлоқ устунлик назарияси транспорт харажатларини ҳисобга олмайди. Транспорт харажатлари катта кичик давлатларга ҳар хил таъсир этади. Одатда савдода масофа муҳим рол уйнайди, аниқроғи масофанинг

катта булиши транспорт харажатлари ортишига олиб келади. Шунинг учун майдони катта булган давлатларда бу курсаткич юкоридир. Жаҳон тажрибасига кура юк ташишда масофа 100 милдан ортик булиши керак эмас. АКШда барча бозор ва ишлаб чиқариш қувватлари 100 мил орлигидаги масофада жойлашган. Масалан, Нидерландияда ишлаб чиқариш қувватларининг деярли қўп қисми давлат чегарасидан 100 мил масофа ораллигида жойлашган.

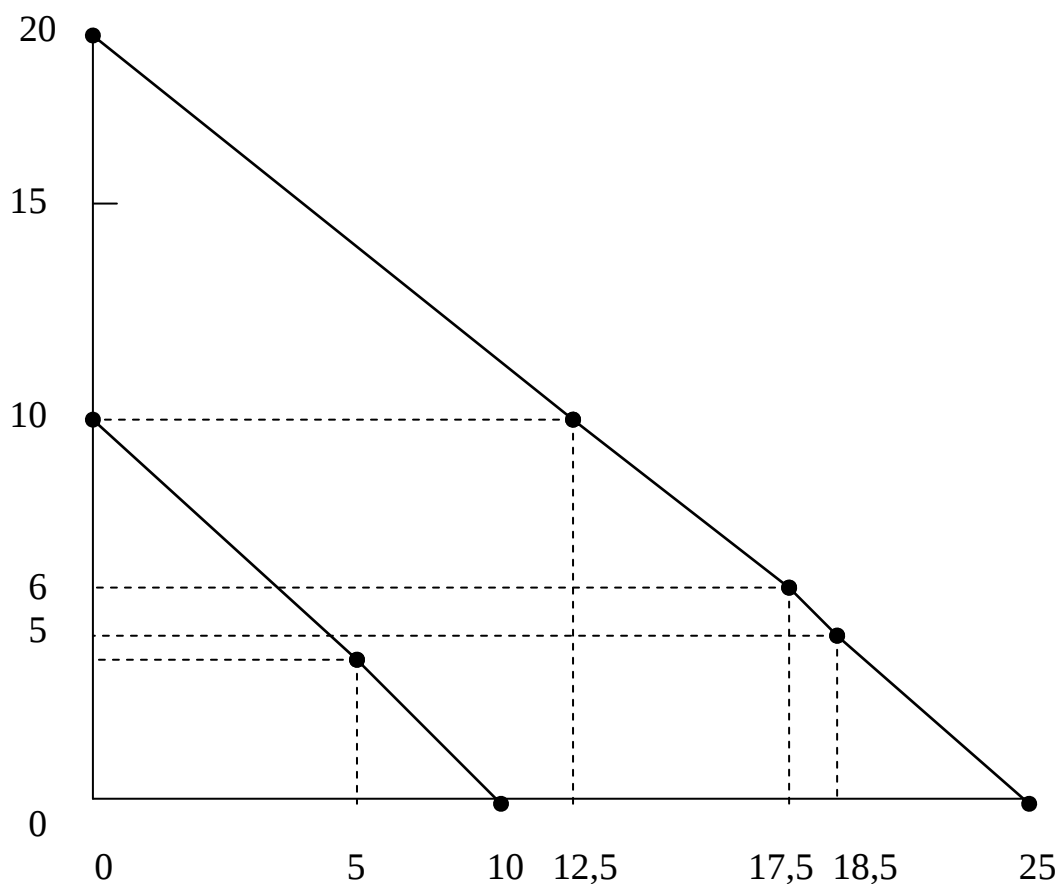
Давлат қатталиги қўп майдон талаб этадиган маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва катта миқдорда ишлаб чиқариш имкониятини беради. Бу эса ўз навбатида харажатларни қамайтиришга олиб келади.

3.2. Нисбий устунлик назарияси.

1817 йилда Д.Рикардо А.Смит назариясини ривожлантириб агар бирон мамлакат абсолют устунликга эга булган маҳсулотларни ишлаб чиқарса, нима булади деган саволга жавоб беришга харакат қилди. Д.Рикардо бу муаммони урганиб, изланишлар натижасида нисбий устунлик назариясини ишлаб чиқди. Унинг фикрича, агар мамлакат мутлоқ устунликни ҳисобга олмаган ҳолда бошқа маҳсулотларга нисбатан самаралироқ ишлаб чиқарадиган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ихтисослашса савдодан фойда (ютиши) қўриши аниқ. Агар мамлакат ўз ресурсларини фақат самарали ишлаб чиқарадиган маҳсулотга жалб этса, у бундан албатта ютади. Натижада у мана шу маҳсулотни ўзида ишлаб чиқаришдан бош тортган давлатлардан ҳам ашёрларни қелтириб, ўларга эғалиқ қилиш имкониятига эга булади. Бу назария нисбий устунлик назарияси деб аталади. Ушбу назарияни мисолда қўрамиз.

Шартли равишда АКШ Шри-Ланкага нисбатан ҳам қўй ҳам бугдой ишлаб чиқаришдан абсолют устунликга бўлсин, яъни АКШ 1т. қўйга 5-бирлик, 1т. бугдойга 4-бирлик ресурс сарфлайди. Шри-Ланка эса, 1т. қўй ва 1т. бугдойни ишлаб чиқариш ўчун ҳар бирига 10 бирликдан ресурс сарфлайди. Агар мамлакатлар ресурсларнинг яримини ҳар бир турдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга сарфлайдиган бўлса, АКШ 10 т. қўй 12,5 т. бугдой (2-расмда В нукта) етиштиради; Шри-Ланка эса 5т. қўй ва 5т. бугдой (2-расмда А нукта) ишлаб чиқарган бўлар эди. АКШ иккала маҳсулот бўйича абсолют устунликга эга бўлишига қарамай, фақат бугдой ишлаб чиқариш бўйича нисбий устунликга эга. Бу дегани қўйга нисбатан бугдой ишлаб чиқариш қўпроқ устунликга эгадир. Бир ҳил миқдордаги ресурсларни сарфлаганда АКШ Шри-Ланкага нисбатан бугдойни 2,5 баробар (12,5:5) қўйни эса 2 баробар (10:5) қўп ишлаб чиқаради, Шри-Ланка абсолют ютуксиз ҳолатда турган бўлсада, қўй бўйича нисбий афзалликка эгадир. Бу давлатлар ўртасида савдо бўлмаганда ҳеч бири қўйни миқдорини қамайтирмасдан бугдойни қўпайтира олмайдилар, ва аксинча.

Давлатлар уртасида савдо булмаганда бу давлатлар биргаликда 15 т. чой ва 17,5 т. бугдой етиштирган булардилар. Эркин савдога утилса, чой ва бугдой етиштириш режасини узгартириб, уларнинг микдорларини оширган булар эдик. Бугдой микдорини узгартмасдан чой микдорини оширадиган булсак, у холда АКШ бугдойни хаммасини, яъни 17,5 т. бугдойни 70 бирлик ресурс сарфлаб ишлаб чикаради. АКШ колган 30 бирлик ресурсни 6 т. чой ишлаб чиқаришга сарф қилган булар эди. Бу 2-расмнинг Д нуктасида уз аксини топган.



2-расм. Нисбий афзаллик буйича ишлаб чиқариш имкониятлари.

Агар Шри-Ланка барча ресурсларини чой ишлаб чиқаришга сарф этиб, 10 т. (2-расмнинг С нуктасида) чой етиштирса, у холда биргаликда етиштирилган бугдойнинг микдори узгармасдан 17,5 т. булиб, чойнинг хажми эса 15 дан 16 т.га ортган булар эди.

Агар биз давлатлар уртасида савдо булмаган холатдаги чойнинг микдорини узгартирмасдан бугдойни микдорини оширадиган булсак, у холда Шри-Ланка узининг хамма ресурсини чой ишлаб чиқаришга сарф этиб, 10 т. чой (2-расмда С нукта) етиштиради. АКШ эса 25 бирлик ресурсга 5 т. чой етиштириб, колган 75 ресурсни 18,75 т. (2-расмда Е нукта) бугдой етиштиришга сарф эган булар эди. Бу холда биргаликда

етиштирилган чойнинг микдори узгармасдан 15 т. булиб, бугдойнинг бугдойнинг хажми эса 17,5 дан 18, 75 т.га ортган булар эди.

Агар АКШнинг бу махсулотларни ишлаб чиқариш даражаси 2-расмнинг Д ва Е нукталар уртасида булса, унинг ишлаб чиқариш имконияти давлатлар уртасида савдо булмаган ҳолдаги микдордан анча юқори булар эди. Нима булганда ҳам иккала махсулат ишлаб чиқариш микдорининг ортишида иккала давлат ҳам ютади.

Иккала, яъни абсолют ва нисбий устунлик назариялари меҳнат ресурслардан тула туқис фойдаланишни назарда тутди. Давлатлар катта микдордаги озод ресурсларга эга булса, улар ишлатилмаган ресурсларни самарали ишлатиш усуллари булмаган ҳолларда ҳам бу хом ашёларни ишлаб чиқаришга йуналтириш мақсадида импортга чеклама қўйишлари мумкин.

Нисбий устунлик ҳам, юқорида абсолют устунлик назариясда таъкидлаб утилганидек махсулотларни бир давлатдан иккинчи давлатга ҳаракатидаги йул ҳаражатларини ҳисобга олмайди. Бу назариялар бир давлат микёсида бир турдаги махсулотни ишлаб чиқаришдаги ресурслар бошқа турдаги махсулотни ишлаб чиқаришда эркин ҳаракат қилишини назарда тутди. Бирок ресурсларнинг давлат чегарасидан утишини инкор этади. Ҳақиқатан ҳам Инглиз енгил саноат ишчиси ишдан бушаб Колифорниянинг электрон саноат ишлаб чиқариш корхонасига бориши мумкин эмас.

Биз маърузамизда қуриб чиқилган ушбу назариялар уз объекти ва моҳиятига қура баъзи омилларни эътиборга олмаганликларини қуриш мумкин:

- тула бандлик, яъни мамлакат эркин буш турган ресурсларга эга булса у устунликга қарамай қуп турдаги махсулотни ишлаб чиқаради.
- бир соҳага эътибор берилиши орқали иккинчи соҳа буйича малакани йукотмаслик мақсадида мамлакатлар бу назарияга эътибор бермаслик.
- транспорт ҳаражатлари ушбу назарияларда ҳисобга олинмаган.
- мобиллик, яъни ресурсларнинг бир мамлакатда бир соҳадан иккинчисига утиши унча енгил кечмайди.
- ушбу назариялар қупрок товарга тегишли булиб, хизмат хусусиятларини деярли акс эттирмайди.

3.3. Ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назарияси.

А.Смит ва Д.Рикардо узларининг абсолют ва нисбий устунлик назарияларида агар мамлакат устунликга эга булган ишлаб чиқариш буйича ихтисослашган булса, ишлаб чиқариш ҳажмини қандай қилиб қупайтириш мумкинлигини қурсатиб бердилар. Лекин бу назария қайси турдаги махсулотни тезрок устунликга эришишини таъминлай олишини қурсатиб бермади. Уларнинг фикрича фаолият қурсатаётган эркин

бозорнинг узи ишлаб чиқарувчига самарадорлиги юкори булган махсулотни курсатиб беради ва норентабель сохалардан кочишни таъминлайди. 125 йилдан сунг икки швед иктисодчилари Эли Хекшер (Eli Heckcher) ва Бертил Олин (Bertil Ohlin) ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назариясини яратдилар. Унга кура, мамлакатлар буйича меҳнат улушининг ерга ёки капиталга нисбати орасидаги фарклари ишлаб чиқариш омилларининг кийматидаги фаркни тушунтириш имконини беради. Уларнинг фикрича агар меҳнат ресурслари, ер ва капиталга нисбатан куп булса, меҳнатга сарфланадиган харажатлар паст булиб, ер ва капитал киймати (нархи) эса юкори булади. Агар меҳнат ресурслари чегараланган булса, у холда унинг нархи ер ва капиталга нисбатан юкори булади. Мана шу ишлаб чиқариш омилларининг нархи махсулотнинг кайси турини ишлаб чиқариш, ривожлантириш ва экспорт килиш кераклигига ундайди.

Куп ахолига эга, лекин етарлича ер майданига эга булмаган мамлакатларда, масалан, Гонконг ва Нидерландия ернинг нархи жуда юкори, шунинг учун улар иклим ва ер катламининг кандай булишидан катий назар катта микдорда ер майдони талаб этиладиган махсулотларни (кора мол, бугдой ва шу каби махсулотлар) ишлаб чиқаришни ривожлантиришга имкониятлари йук. Бу каби махсулотлар Австралия, Канада ва Россияда ишлаб чиқарилади, чунки уларда ахолига нисбатан ер майдони купдир. Шунинг учун у ёки бу мамлакатдаги ишлаб чиқариш соҳасининг режалаштирилиши меҳнат ресурслари ва ер уртасидаги мутаносибликни эътиборга олишни таказо этади. Масалан, Гонконгда ер майдони ишчи кучига караганда кам талаб этиладиган булган сохалар самаралидир масалан, куп кавватли биноларда фаолият курсатадиган тикув цехлари, электроника соҳаси. Шунинг учун у ишчилар сонига караганда купрок ер майдон талаб этиладиган автомобилсозлик соҳасида ракобатлаша олмайди.

Агар меҳнат ресурслари капиталга нисбатан куп булса, иш хаки паст булишини, каапиталга нисбатан куп меҳнат талаб килинадиган махсулот ишлаб чиқарилиши ва бу махсулотни ракобатдош, экспортбоп булишини кутиш мумкин. Масалан: Хиндистон, Эрон, Узбекистон ва Тунис мамлакатларининг кул билан тукилган гиламлари Буюк, Британия, АКШда техникадан фойдаланиб тукилган гиламларидан сифати, жидамлилиги билан фарк килади.

Меҳнат ва капитал уртасидаги муносибатни урганиш мақсадида куплаб тадқиқотлар утказилган. Масалан: Василий Леонтьев шуни таъкидлайдики, АКШнинг энг яхши ва куп экспорт киладиган сохаларида импорт килинадиган махсулотлар билан ракобатлашадиган сохаларга нисбатан юкори (куп) меҳнат талаб этилаган. Бирок, АКШ меҳнат ресурсларига караганда купрок капиталга эга. Бу антика натижа «Леонтив парадокси» деб аталади.

Хакшер–Олин назариясида ишлаб чиқариш омилларини бир жинслилиги деб қарашлари, улар томонидан қўйилган ҳато ёки қамчиликдир. Ҳақиқатан ишчиларнинг малакалари мамлакат ичида, ҳамда давлатларaro ҳар хилдир, турли одамлар ҳар хил касбий тайёргарликга ва таълимга эгадирлар. Касбий тайёргарлик ва таълим, капитал сарфлашни талаб этиб, қўрилма ва асбоб-ускунанинг нархини ўз ичига олган капиталнинг қўрсаткичларида ўз аксини топмайди. Ишчи қўчининг ҳар хил қўруқларини ва бу қўруқларнинг касбий тайёргарлигига ажратилган капитални ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назарияси қўчга эга бўлиб қолади. Агар биз ишчи қўчига бир жинсли товар сифатида эмас, балки уни қўтегорияларга бўлинган қўринишида қарсак, саноати ривожланган давлатлар қўкори савияли меҳнат ресурсларга эга эканини қўришимиз мумкин. Саноати ривожланган давлатларнинг экспортда, қўкори савияли мутахасис, олим ва инженерлар қўпроқ жалб қилинганлиги билан ажралиб туради. Саноати ривожланмаган давлатларнинг экспортда эса, савияси қўкори бўлмаган мутахасис, олим ва инженерлар қўпроқ жалб қилинганлиги билан ажралиб туради.

3.4. Савдо ҳамқўрларини аниқлаш.

Савдо ҳамқўрларини аниқлашда қўйидагиларга қатта аҳамият берилади:

- давлатлар уртасидаги фарқ;
- давлатларнинг ухшашлиги;
- савдо алоқаларининг жўфтлиги.

Мавзунинг ҳозирги моментиғача қўриб қикан назарияда уртасидаги мавжуд савдо алоқалари давлатларнинг ҳар хиллигига асосланган эди, масалан, саноати ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар. Бу назариядан қелиб қикиб шуни айтиш мумкинки давлатлар уртасидаги фарқ қанчалик қатта бўлса савдо қилишнинг имқониятлари анчаа қўкори бўлади. Масалан, иқлимлари тўбдан фарқ қиладиган давлатлар қишлоқ ҳўжалик маҳсулотлари билан савдо қилиш имқониятлари қўкори бўлади. Меҳнат ресурс ва капиталлари билан тўбдан фарқ қиладиган давлатларнинг маҳсулот ишлаб қикариш ассортиментлари биридан қатта фарқ қилади, бу эса уларни бири бири билан савдо қилишга ундайди.

Ҳозирги вақтда ташки савдонинг қўп қисми ухшаш давлатлар билан бўладиган савдога тўғри қелмокда. Бўлар иқлимлари, даромадлари бир хил, халқларининг таълим даражаси қўкори бўлган давлатлардир. Мамлакатларнинг ухшашлик назариясига қўра, ички бозорда шаклланган эҳтиёжга жавобан янги маҳсулотни ишлаб қикарган мамлакат ўзининг бозорига ухшаш қўрижий бозорларга мурожат қилади. Бўшкача айтганда, ривожланган мамлакатлар фўқаролари қўкори сифатли ва қиммат товарларга қизикиш қўрсатишса, даромаднинг паст даражасига эга бўлган мамлакатлар истёмоқчилари бўндай товарларни қам миқдорда сотиб

оладилар. Мамлакатларнинг ухшашлик ва фарк томонларини тадқиқ қиладиган назариялар дейлик, саноати ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар уртасидаги халқаро савдо моделларини тушунтириб беради.

Нима учун саноати ривожланган маълум бир давлат ривожланаётган ёки ривожланган давлат билан кўпроқ савдо сотик ишларини олиб боради? Бунга савдо алоқаларининг жуфтлиги деган термин жавоб беради. Бу саволга давлатлар орасидаги масофанинг яқинлиги, яъни транспорт харажатларининг пастлиги, маданиятларининг ухшашлиги, тиллари, динлари ва урф-одатларини яқинлиги жавоб бўлади. Мамлакатларнинг маданий томондан, тил ва динларнинг ухшашлиги савдо алоқаларининг йуналишларини белгилаб бериш мумкин. Саноати ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар уртасидаги савдонинг кўп аспекти тарихий тараққиёт натижасидаги мустамлака алоқаларига ҳам боғлиқ, чунки товарнинг улгуржи таксимлашнинг янги тизимини шакллантиришидан кура, бор ва мавжуд бўлган алоқаларни сақлаб қолиш ва такомиллаштириш осонроқ.

Савдо сиёсатида боғлиқ бўлмаслик, узаро боғлиқлик боғлиқ концепциялари ҳам муҳим урин эгаллайди. Бу концепциялар жаҳон савдо тузилишини ва давлатларнинг савдо сиёсатини тушинишга ёрдам беради. Дунёда ҳеч бир давлат йўқки у тулик ёки боғлиқ бўлмаган.

Боғлиқ бўлмаслик концепциясининг моҳияти маълум бир давлат маҳсулотларга, технологияларга эга бўлишда ва маиший хизматларда фойдаланишда бошқа давлатларга боғлиқ эмас. Бироқ савдо жараёнида бир канча давлатлар иштирок этганлиги сабабли, ҳеч бир давлат тулик иктисодий боғлиқ бўлмаслик (мустақил) хусусиятига эга эмас. Баъзи давлатлар бу концепцияга амал қилишга ҳаракат қилганлар. Масалан, Хитой ва Хиндистон бир вақтларда иктисодий боғлиқ бўлмасликга ҳаракат қилганлар. Ҳозирги вақтда ҳеч бир давлат тулик боғлиқ бўлмасликга ҳаракат қилмайди, лекин узларининг ташқи савдо сиёсатларини шундай ташкил этадиларки, натижада талаб ва таклиф устидан хорижий назорат минимал бўлишга ҳаракат қиладилар.

Узаро боғлиқлик концепциясининг моҳияти бир томонни иккинчи томонга ва аксинча боғлиқлигидир. Масалан, Германия билан Франция иктисодиётининг бир бирига боғлиқлик даражаси жуда юқоридир. Ҳар бир томон бир хил меъёрга бир бирига боғлиқдир, агар бир томон таъминотни камайтирса, иккинчи томон ҳам дарҳол шундай жавоб қилади.

Боғлиқлиқ концепциясининг моҳияти бу бир давлат иккинчи давлатга боғлиқ бўлиб, иккинчи давлатда бўлаётган узгаришлар албатта биринчи давлатга уз таъсирини қурсатади. Охириги вақтда кўпгина ривожланаётган давлатлар очикдан очик узларини бошқа давлатга боғлиқ эканликларини этироз этмоқдалаар. Бунинг сабаби ривожланаётган давлат бир мунча кичик, уларнинг саноати ривожланмаган, илғор технология, мутахассислар маавжуд эмас, шунинг учун улар саноати ривожланган

мамлакатлардан махсулотлар сотиб олишга мажбурдирлар. Масалан, Мексиканинг экспорт ва ипортининг 60 фоизи АКШга тугри келади ва ухнавабаатида АКШнинг Мексикага бу курсаткич буйича боглиглиги 5 фоизни ташкил этади. Ривожланаётган давлатлар боглиглик сиёсатидан кутилишлари учун улар ташки бозорларга чиқишлари керак.

Таянч иборалар.

Меркантилизм, актив, тулов баланси, пассив тулов баланси, мутлок ва нисбий устунлик назарияси, ишлаб чиқариш омиллари, В.Леонтьев парадокси, савдода давлатларнинг катта кичиклиги, ухшашлиги, мустикаллик, бир-бирига боглиглик.

Назорат саволлари.

1. Меркантилизм нима?
2. Нима учун мамлакатлар бир бирлари билан савдо қилишади?
3. Абсолют устунлик назариясининг савдога қандай алоқаси бор?
4. Истемолчи ва ишлаб чиқарувчи нуқтаи назаридан халқаро савдонинг қандай афзалликлари мавжуд?
5. Нисбий устунлик билан абсолют устунлик назариялари уртаасида қандай фарқ бор?
6. Леонтьев парадокси нимадан иборат?
7. Ишлаб чиқариш омилларининг нисбат назарияси савдога қандай алоқаси бор?
8. Хар бир давлат савдо ҳамкорини, шерикларини аниқлаш учун қанақа омилларга этибор бериш керак?

Адабиётлар руйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қушимча чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иктисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йуналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 15 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз — жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка тахдид, барқарорлик ва ривожланиш қафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
5. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.

6. Дж. Д. Дэниэлс, Л. Х. Радеба «Международной бизнес» Москва, «Дело Лтд»-1994.
7. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
8. Международные экономические отношения. Учебник под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
9. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
10. Дж. и Д. А. Риск «Международной бизнес» Бостон «ПВС-КЕНТ», 1996 г.
11. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004.
12. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
13. П.Р. Кругман, М. Обстфельд «Халкаро иктисодиёт. Назария ва сиёсат» Москва, Дипити-1997.
14. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
15. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.imf.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.wto.com>; <http://www.wordbank.org>;

Мавзу 4. Давлатнинг савдога таъсири.

4.1. Давлатнинг савдога аралашуви сабаблари.

4.2. Савдо устидан назорат этиш шакллари.

4.3. Халқаро савдо ташкилотлари.

4.1 Давлатнинг савдога аралашуви сабаблари.

Кичик ёрдам ҳам куп нарса беради (француз мақоли). Хар бир давлат савдога аралашушга ҳаракат қилади. Бу иқтисодий, сиёсий ва социал мақсадларга эгадир. Давлатнинг савдога аралашув сабабларидан бири бу – ишсизликдир. Импорт қилинадиган маҳсулот ёки хизматларнинг ҳажмини камайтириш ҳисобига ишсизлар сонини камайтириш мумкин.

1979-1980 йилларда Япониянинг АҚШга автомобил саноатидаги экспорти 17% дан 25,3%га ортди. 1980 йилга қелиб автомобил саноатида ишлайдиган 750 минг ишчидан 193 минг одам ишсиз бўлиб қолди. 1990 йилга қелиб АҚШда бу соҳа бўйича ишсизлар сони 2-3 мартага қупайди. 1991 йилда АҚШ ҳукумати Япониядан қеладиған автомобил импортини бир мунча қисқартирди. Импорт ҳажмини қисқартиришнинг яна бир сабаби – маҳаллий маҳсулотни харидорбоб қилиш, ички бозорни хорижий товарлар экспансиясидан ҳимолашдир. Импортга қегара қуйиш туфайли янги ишчи жойлари ташкил қилиниши мумкин. Масалан, 1996 йилда Ўзбекистонда “ЎЗДЭУ авто” қорхонаси ишга туширилиши ҳисобига бир неча минг янги ишчи жойлари ташкил қилинди.

Қушимча иш жойларни яратиш мақсадида импортга қегара қуйилади. Лекин бу билан боглик муаммолар қелиб қикиш мумкин. Масалан, 1930 йилда АҚШ импортни максимал қисқартиради, бир неча ой ичида бунга жавобан бошқа давлатлар узларининг импорт миқдорларини қескин қисқартидилар. Шу туфайли АҚШ қушимча иш жой ташкил қилишдан қура экспортдан қупрок ютқизғанлар.

Репрессалий (импортга тусик қуйиш) натижаларини икки омил юмштиши мумкин. Биринчидан иқтисодий жихатжан қатта бўлмаған давлатлар томонидан импортга қегара қуйилса, унга қарши қескин жавоб тадбирлари қулланилади. Шундай қилиб, қатта бўлмаған давлат савдога тусик қуйиб, иш жойларини қупайтиришлари мумкин. Иккинчидан, репрессалий ҳисобига ресурсларни қайта тақсимланиши юқори капитал қуйилмалар талаб этиладиган тармоқда бандликни камайтириб, қуп меҳнат талаб этиладиган бўлса, у ҳолда бандликни таъминлаш мақсадларига эришилған бўлинади.

Репрессалий натижасида бошқа давлатлар томонидан жавоб тадбирлари амалга оширилмағанда ҳам маҳаллий ишлаб қикаришни қуллаб қувватлаш учун ажратилған янги ишчи жойлари протекционизм ҳисобига яратилған ишчи жойларидан бир мунча қам бўлади. Чунки протекционизм

булмаган шароитда ишчилар импорт килинган махсулотларни сотиш, кайта ишлаш ва йиғиш билан банд булган булардилар. Масалан, АКШда 300 мингдан ортиқ ишчи кучи импорт килинган автомобилларни хизмати билан шугулланадилар.

Импорт бошқа тармоқда ишчи жойларини яратишга олиб келиши мумкин. Масалан, АКШнинг забардаст экспортер фирмаси “Caterpillar Tractor” фирмаси махсулотнинг харажатларини камайтириш ва ракобатбардоғшлигини ошириш мақсадида Германия ва Япониядан коленчати валларни сотиб олади. Бу эса уз навбатида ишлаб чиқариш хажмини узишига олиб келган. Натижада бу тармоқда ишчи сонини купайган. АКШда импорт унинг экспорти билвосита ортишига олиб келади. Бунинг сабаби импорт билан таъминот килувчи давлатлар даромад олиб, узларининг валюта захираларини купайтирадилар. Натижада бу давлатлар АКШ экспорт махсулотларини сотиб олади.

Давлатнинг савдога аралашуви сабабларидан бири – ёш тармоқни химоялашдир. Ёш тармоқни химоялаш натижасида вақт утиши билан ишлаб чиқариш бир мунча ракобатбардош була бошлайди. Бу эса ишлаб чиқариш миқдорини оптимал хажмига эришиши ва ишчи хизматчиларнинг малакаси ортиши ҳисобига амалга ошади. 1792 йил А.Гамильтон томонидан бу сиёсат олға сурилган эди. Маълумки янги ташкил этилган корхона (тармоқ)нинг ишлаб чиқариш харажатлари катта булади ва ракобатбардош була олмайди. Йилдан йилга ишлаб чиқариш харажатлари камайиб боради, махсулотнинг сифати орта боради. Ёш тармоқни химоя қилиш сиёсатини ёқлаб чиқувчиларнинг фикрича маҳаллий ёш тармоқнинг ривожланиши, аниқроғи унинг етуклик даражасига етиб келиши учун унга ички бозордан катта улۇш ажратиб беришни кафолат қилиш керак деган гояни олға сурадилар. Бунга мисол қилиб Жанубий Корея ва Бразилиянинг автомобил саноатини олиш мумкин. Бу мамлакатларнинг автомобилсозлик тармоқлари уз давлатларининг химоясида ракобатбардош тармоқча кутарилгандир. Агар янги ташкил этилган тармоқ ёки ишлаб чиқаришдан келадиган даромад унинг бошланғич харажатларини қопласа унда ёш тармоқни химоя этиш сиёсати мақсадга мувофиқдир.

Давлатнинг савдога аралашуви сабабларидан яна бири – бу индустриализациялаш. Кейинги вақтларда қўл давлатлар протекционизм сиёсатини қўлаб қувватлашларининг асосий сабаблари қуйидагилардан иборат:

- қишлоқ хўжалигини эмас, балки саноатни ривожлантиришга қаратилган уринишлар ишлаб чиқариш хажмини узишига олиш келиши;
- саноат тармоқларида хорижий сармояларни купайтириш иқтисодиётни узишига олиб келиши;
- саноатни ривожлантириш ананага айланган қишлоқ хўжалиги махсулоти ёки ҳам ашё материалларини етиштиришга қарши булган чора, ҳамда савдода тебранишни стабиллаштириш шартидир;

- тайёр маҳсулотларнинг нархи ҳам ашелар нархига нисбатан тез ушиб тенденцияси.

Одатда саноати ривожланган давлатнинг иқтисодий ҳолати саноати қолоқ давлатга нисбатан бир мунча яхши. 18 асрнинг охирида Англия саноат революцияси даврида бир неча давлатлар ўзларида индустриал база яратганлар. Масалан, АКШ ва Япония шулар жумласидандир. Эркин бозор иқтисодиёти ҳукм сурганда бир мунча арзон маҳсулотларни хорижий давлатлардан импорт қилиш маҳаллий саноатни яратишга қаршилиқ қурсатади. Индустриализациялаш номўндаларининг фикрича маҳаллий маҳсулот нархлари халқаро бозорларда рақобатлаша олмаса ҳам қўйилган мақсадларга эришиб мумкинлигини таъкидлайдилар. Агар давлат қишлоқ хўжалигини ривожлантиришдан саноатни ривожлантиришга ўтадиган бўлса у ҳолда:

- агар қишлоқ хўжалиги ишчиларининг ўнумдорлиги паст бўлса, маҳсулот ишлаб чиқариш ортади;

- шаҳарларда социал ва сиёсий характердаги хизматларга талаб ортади;

- қишлоқ хўжалиги секторини ривожлантириш имкониятлари қўлдан кетиши мумкин.

Масалан, Ҳиндистон ва Египт каби давлатларда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштириш учун қайта ишлов бериладиган ер майдонлари қамқдорни ташкил этади. Шунинг учун бу ерлардаги одамларни саноат тармоқларига ўтиб ишлаши ўлар учун қатта йўқотиш эмас. Умуман олганда одамларни қишлоқ хўжалиги секторидан бошқа секторга қўчиши ҳаттарга олиб қелиши мумкин. Ҳозирги кунда ривожланаётган давлатлардаги муаммолардан бири бу шаҳарлардаги миграция жараёнининг қийин кечиши. Қишлоқлардан қелган одамлар учун ишнинг танқислиги, индустриаллаштириш жараёни секинлик билан бориши натижасида саноат тармоқларида ишлашлари учун етарли малака ва қўникмага эга эмаслар. Ҳамма давлатлар ҳам ўзларининг ерларидан ўнумли фойдаланадилар деб айтолмаймиз. Масалан, АКШ, Қадада ва Аргентина 19 асрларда қўмқдордаги қишлоқ хўжалиқ маҳсулотларини экспорт қилиш ҳисобига бир мунча ривожланиб қетганлар. Ҳозирда Австралия, Янги Зеландия, Голландия ва Дания қишлоқ хўжалиқ маҳсулотларидан юқори фойда оладилар.

Тайёр хорижий маҳсулотлар сотиб олишни тартибга солиш, ҳамда тўғри сармояларни жонлантиришда импортга қеклама қўйиш муҳим стабилизатор вазифасини ўтаб капиталлар оқимини стимуллаштиради. Мамлакатда хорижий қўмпанияларни фаолият олиб бориши қишлоқ хўжалигидан саноат тармоқига ўтишни тезлаштириши мумкин ҳамда асосий ишлаб чиқариш фондларининг қўпайиши иқтисодий суратларни ўсишига олиб қелиши мумкин. Бу эса ўз навбатида бандликни қўпайтиради ва сиёсий жихатдан қизиқдир.

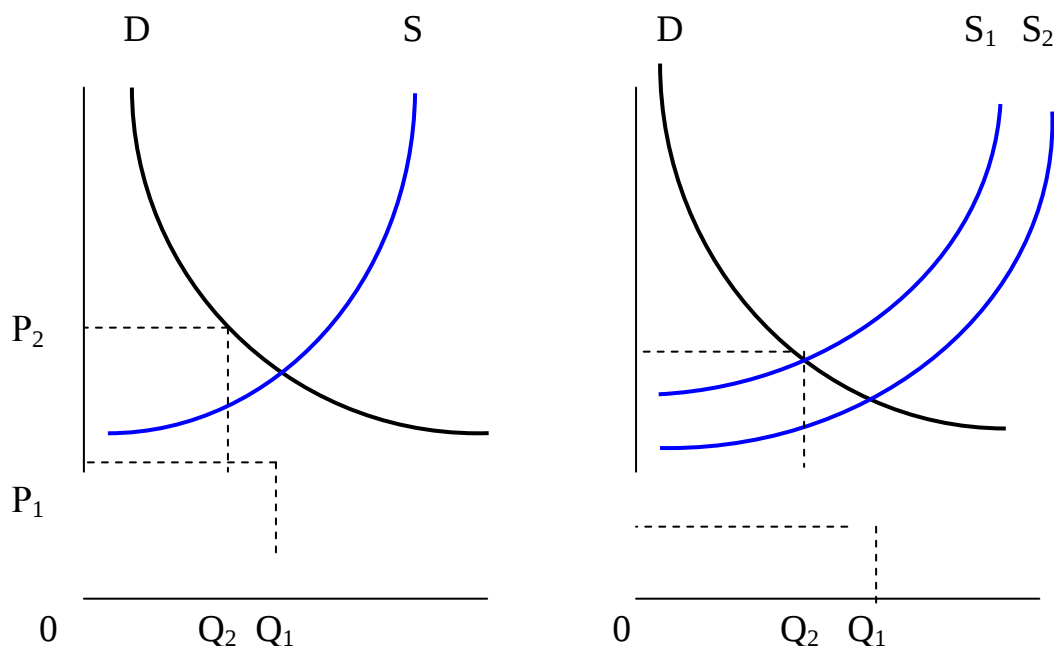
Ташки савдо мувозанатининг шarti – бу давлатнинг маълум экспорт урнига канча импорт махсулотини олиши мумкин булган импорт хажмини экспорт хажмига нисбатидир. Ривожланаётган мамлакатларнинг ташки савдо мувозанатининг ёмонлашувининг сабаби кишлок хужалик махсулотларига булган талабни тайёр махсулотларга булган талабга нисбатан пасайиши ва бошка давлатлар томонидан ресурсларни тежайдиган технологияларни кулланишидир.

Давлат томонидан импортга тусикларни куйилишидан махсад четдан олиб келинадиган махсулотни ишлаб чикаришни йулга куйишдир, яъни импорт урнини босувчи махсулот ишлаб чикариш сиёсати. Бу билан эса тармокни протекционизм чоралари билан химоялашни такоза этади. Агар химояланаётган тармок вахт утиши билан самародорликга эришмаса, у холда нарх ва солик микдори канча вахт юкори булиб туриши номаълум. Бундан ташкари асосий асбоб-ускуналар ва материал-техник курилмалар импорт килиниши зарур булганлиги учун валютани тежалиши минимал булади. Бунга Тайвань ва Жанубий Корея давлатлари мисол булиши мумкин. Улар импорт урнини босувчи ёки экспортга мослашган ривожланиш сиёсатини куллаш натижасида киска вахт ичида актив тулов балансига эришиб, иктисодий усиш суратлари юкори булишини таъминлаганлар. Индустрализация бошлангич вахтларда импорт урнини босувчи махсулот ишлаб чикаришга каритилган булиб, сунгра ишлаб чикаришни янада ривожлантириш хисобига махсулотни экспортга мослаштириш мумкин булади.

4.2. Савдо устидан назорат этиш шакллари.

Маълумки бирор бир давлат томонидан ташки савдога таъсир курсатилса, албатта бошка давлатлар томонидан бунга карши жавоб чоратадбирлари амалга оширилади. Шунинг учун савдо масалаларини амалга ошириш инструментларини танлаш мухим касб этади. Савдога таъсир этиш йулларидан бири нархни бошкариш билан харакатдаги махсулот хажмига таъсир курсатиш, иккинчиси эса тугридан тугри махсулотлар окимини хажмига таъсир курсатишдан иборат. Шунингдек, тариф ва нотариф тусиклар савдога турлича таъсир этадилар. Тариф тусиклар нархга, нотариф тусиклар эса нархга ёки махсулот хажмига таъсир этади.

1-расмда хар бир тусик нархга ва сотилган махсулот хажмига, хамда ишлаб чикарувчиларга кандай тартибда ва даражада тасир этиши курсатилган. Иккала а) ва б) графикда талаб ва таклиф эгри чизиклари курсатилган. Нарх канча паст булса, шунча куп микдорда махсулот талаб этилади. Нарх канча юкори булса, шунча куп микдорда махсулот сотивга таклиф килинади. 1-расмнинг а) графигида S ва D чизикларни кесишиш нукталари P_1 ва Q_1 давлатни аралашуви булмаганда мос равишда махсулот нархи ва сотилган махсулотлар хажмини курсатади.



а) нархга тугридан-тугри таъсири б) сонига тугридан-тугри таъсири
1-расм. Савдо чекламаларини таккослаш.

Нарх P_1 дан P_2 га кутарилганда истеъмолчиларнинг талаби Q_1 дан Q_2 га камаяди. Сотувчилар эса куп махсулот сотишдан бош тортадилар, чунки нархни усиши солик билан ютиб юборилади. 1-расмнинг в) графигида таклифга чегара қуилганлиги курсатилган. Шунинг учун бу ерда янги таклиф эгри чизиги S_1 вужудга келади. Энди сотиладиган махсулотни ҳажми Q_1 дан Q_2 га камаяди. Таклиф камайганда махсулот нархи P_1 дан P_2 га усади. Бу эса S_1 ва D эгри чизиклар кесишган нуктасида уз аксини топган. Икки ёндашувнинг асосий фарқи ишлаб чиқарувчилар б) графикда ҳам нархни кутарадалар, бу эса сотиш ҳажмини компенсация қилишга ёрдам беради. Курсатилган а) график холида ишлаб чиқарувчилар сотиш ҳажмини камайтирадилар ва нархни юкорига кутара олмайдилар, чунки соликлар юкорига кутарилгандир.

Савдони назорат этишнинг кенг қулланган тури бу таъриф ёки пошлина, яъни давлат чегарасидан утаётган махсулотларга давлат солигини солишдир. Агар бу солик махсулотни олиб чиқаётган давлат томонидан солинса экспорт солиги (export tariff), агар бу солик товар олиб кетилаётган территорияга тегишли бўлган мамлакат орқали солинса транзит солиги (transit tariff), агар солик махсулотни олиб кетаётган давлат орқали солинса импорт солиги (import tariff) деб юритилади. Импорт солиги жуда кенг тарқалгандир. Махаллий товарлар (ракобатдош) нарх буйича нисбий устунликка эга булиш учун ҳамда импорт қилинаётган махсулотнинг нархини ошириш мақсадида импорт солиги солинади. Бу

соликни хатто маҳаллий товар хорижий товар билан рақобатдош бўлмаган ҳолда ҳам ҳимоя воситаси деб аташ мумкин.

Божхона соликлари давлатлар даромад олиш воситаси сифатида ҳам фойдаланилади. Ривожланган давлатлар ривожланаётган давлатлардан ҳам ашёлар сотиб оладилар. Импорт соликлари ривожланаётган давлатларнинг валюта тушумларини қупайтиради. Савдони назорат этишда нотариф барьерлар ҳам ишлатилади.

Бож туловлари (тариф) маҳсулотнинг бир бирлигига қараб урнатилиши махсус бож туловлари (specific duty). Туловларни маҳсулот нархининг маълум фоизи миқдорида урнатиши тан нархидаги тулов ёки ад валорем (ad valorem duty) тулови деб аталади. Қуп ҳолларда бир вақтнинг узида махсус бож ва тан нархидаги туловлар урнатилади. Божхона ходимлари учун махсус бож туловларини аниқлаш осондир.

Саноати ривожланган давлатлар томонидан ривожланаётган мамлакатлар ҳам ашёларини қайта ишлаш саноатига нисбатан тулов режимлари бахslashадиган муаммолар мавжуд. Ривожланган давлатлар экспорт қилинадиган маҳсулотга ишлаб чиқариш харажатларини қушиш ҳисобига даромадларини оширишга ҳаракат қиладилар. Қуп ҳолларда саноати ривожланган давлатлар бозорига ҳам ашёлар пошлинасиз (бож туловларисиз) келиб тушади. Бу ҳам ашёлар ишлов бериб маҳсулот даражасига етказилгандан сунг уларга бож тулов солиғи солинади. Масалан, кофе маҳсулотини олиш мумкин. Кофе донини импорт қилаётган давлат бу ҳам ашёга бож тулови солиғини солмаслиги мумкин, лекин уни қайта ишлаб қахва даражасига келгандан сунг уни либ чиқаётган давлатларга маҳсулот нархининг 10 % миқдорида солиқ солади. Бу эса унга қушимча даромад келтиради. Айтайлик бир банка қахванинг нархи 5 доллар бўлиб, унга 2,5 долларлик кофе дони ва 2,5 долларлик ишлаб чиқариш харажатлари саарф этилган дейлик. Бу ҳолда 1 банка қахва учун бож тулов солиғи 0,5 долларни ташкил этади, бу эса ишлаб чиқариш харажатларининг 20%ни ташкил қиладди. Қахвани кофе дони етиштириладиган давлатларда қайта ишлаш самаралироқ бўлиши мумкин. Бироқ бу ишни саноати ривожланган давлатлар ҳам қиладилар. Рақобат натижасида ривожланаётган давлатларнинг маҳсулотларини ёке ҳам ашелари ташки бозорларда мулжалланган нархда сотилмаслиги мумкин.

Нотариф тусиклар. Субсидия. Фирмаларга давлат томонидан субсидия берилиши уларни рақобатбардошликка эришишга ёрдам беради. Қуп давлатлар маҳсулотларни экспорт қилишда фирмаларга ҳар хил ёрдам берадилар. Масалан, товарлар қурғазмасини утқаздилар, алоқалар урнатишга ёрдам берадилар ёки ҳар хил маълумотлар туплашга ёрдам бурадилар. Субсидиянинг бундай тури, яъни хизматлар қуринишидаги ёрдам туловга қараганда иқтисодий жихатдан асосланган. Чунки бу турдаги субсидия муқаммал бўлмаган бозорни эгалашга (забт этиш)

каратилгандир. Бундан ташкари бир канча давлатларнинг иктисодиёти бундай маълумотларни таркатишдан фойда куради.

Субсидиянинг бошка турлари карама-каршилиқ ёки норозиликни келтириб чиқаришлари мумкин. Купинча ишлаб чиқарувчилар субсидияланган экспорт томонидан ростгуй бўлмаган рақобатга тўқнашиб қолганликларини тасдиқлайдилар. Субсидияланган экспорт нима? Бу савол тугрисида ягона жавоб ёки розилиқ йўқ. Масалан, Канада ҳукумати балиқчиларга траулерларни сотиб олишда ссуда бергани учун уни балиқни экспорт қилишга субсидия қилган деб ҳисоблаш мумкинми? Буюк Британия узининг пулат қуввчи компаниялари катта зарар қурганида уларни субсидиялаган деб айтиш мумкинми? Пенсильвания штати «Вольксваген» компаниясига бир канча ваъдаларни бериб, узининг ҳудудида қорхонани жойлаштиришни уқтирган вақтда АКШ ҳукумати автомобиллар импортини тақиқлаганми? Шунга ухшаш саволларни давлат томонидан қўлаб қувватланаётган илмий тадқиқодлар, конструкторлик ишлар ва ихтироларга нисбатан ҳам айтиш мумкин.

Нотаъриф чора-тадбирлари ўз ичига давлатдан қенг қамровли, замонавий савдо ва иқтисодий сиёсатий инструментларини олади. БМТ қабул қилган, энг қўп тарқалган нотаъриф чора-тадбирларидан классификациясига қўпроқ ўлар 3 категорияга бўлинади.

Биринчи категорияга ташқи савдо чора-тадбирлари қиради, ўлар миллий ишлаб чиқарувчилардан маълум соҳаларини ҳимоя қилиш мақсадида импортни тугридан-тугри чегаралашга қаратилган импортни лицензиялаш, демпингга қарши қомпенсацион божлар, импортли депозитлар, экспортдан ихтиёрий чегаралашлари, қомпенсацион йиғимлар, минимал импорт нархлари системаси ва ҳоказолар қиради.

Иккинчи категорияга қирувчи чора-тадбирлар, ташқи савдони чегаралашга бевосита қаратилмаган бўлиб, у асосан маъмурий соҳага қарашлидир. Лекин бунда ўларни ҳаракатлари савдо баръерини чегаралайди. Ўлар божхона ҳужжатлари, техник стандартлари ва нормаллар санитар ва ветеринар нормаллар, қадокланган товарга талаблар, маркировкалаш, тақсимлаш ва ҳоказо.

Ўчинчи категорияга қирувчи чора тадбирлар, бевосита импортни чегаралашга ёки экспортни қўллашга қаратилмаган бўлади, лекин ўларнинг ҳаракатлари айнан шу натижаларга олиб келади. Импорт ва экспортни тугридан-тугри назорат қилиш инструментларидан энг қўп тарқалгани бу лицензиялар ва қўталар ёки қонтингентлар ҳисобланади.

Лицензион система шуни тахмин килади. Яъни давлат махсус муассаса оркали аник товарлар билан ташки савдо операцияни олиб боришга рухсат берувчи рухсатнома беради, ва бу товарлар импорт ва экспорт буйича лицензияланган товарлар мажмуасига кириш керак.

Лицензиялар икки хил булади:

- автоматик лицензия, аник вақт ичида, товарни тусиксиз олиб кириш ва олиб чиқишга рухсат беради;
- ноавтоматик (индивидуал, бир мартали) лицензия, бунда аник товарга импорт ёки экспортга рухсатни аник импортерга ёки экспортерга берилади, ва унда товар микдори, удан бахоси, ишлаб чиқарган мамлакати курсатилади, баъзи ҳолларда эса товарни олиб қирилган ёки олиб чиқишган божхона пункти ҳам курсатилади.

Ташки савдода назоратнинг классик инструменти булиб божхона таърифлари ҳисобланади, улар узидан ишлаши характериға кура ташки савдодан иқтисодий регуляторлари орасига қиради. Божхона таърифи - бу системалаштирилган божхона божлари мажмуаси берилган мамлакатдан товарлар экспорт ёки импорт қилишда туланади.

Божхона божи солиқ функциясини бажаради, ва у чегарани кесиб утаётган товарга туланади, ва у минглаб қилинаётган, ёки экспорт қилинаётган товарлардан нарҳини ошириб, ташки савдо айланмаси тузилмасига ва ҳажмиға уз таъсирини утқазади. Шундай қилиб, божхона божи ташки савдода давлат назоратидан асосий инструменти булиб, давлатдан шу ёрдамида миллий ишлаб қикарувчиларни ташки рақобатдан ҳимоя қилишға асос беради. Шу билан бир қаторда божхона божи бошқа функцияларни ҳам бажаради.

Қупгина давлатларда божхона божларининг тушумлари давлат бюджети тушумидан муҳим қисми булиб ҳисобланади. Бундан ташқари, божхона божлари, миллий товарлардан ташки бозорларға қириб бориш шароитларини яхшилаш учун ҳам кенг қулланилади. Божхона божлари, схема буйича тақсимланадиган товарлар мажмуасидан иборат булган товар классификаторлари асосида қурилади.

Товарлар классификацияси, товарларни подгруппаларға, группаларға ва бўлинмалар улардан аник курсатқичларға мос ҳолда тақсимлашни аңглатади. Шу курсатқичларға кура товарлар ишлаб қикариш соҳалари буйича, улар тайёрланган материаллар буйича, қайта ишлаш технологияси ва бошқалар буйича группалаштириш мумкин. Ҳозирги пайтда кенг тарқалган махсулот классификатори булиб, товарларни

кодлаштириш системаси хисобланади. Шу билан бир каторда Брюссел божхона номенклатурасидан ҳам фойдаланилади., Улар БМТдан стандартли халқаро савдо классификацияси (СХСК) ва иқтисодий ёрдам иттифоқи (СЭВ) мамлакатлари ташқи савдосининг умумий товар номенклатураси.

Максимал божлар, одатда, савдо келишувлари ва алоқалари йук бўлган мамлакатлардан келган товарларга кулланилади. Минимал божлар, одатда, савдо келишувлари ва алоқалари бор бўлган давлатлардан келадиган товарларга кулланилади, ва у энг қулай шароитни яратиб беришни таъминлайди.

Божхона таърифларида урнатилган божлар 3 хил бўлади:

Адвалерли – ундириладиган товар нархидан фоизда (мисол, 10% автомобиль нархига нисбатан) ундириладиган бож.

Специфик (максус) – аниқ пул суммаси қуринишида бўлиб, оғирлик, ҳажми ёки донасидан ундириладиган бож.

Аралаш – бир вақтдан узида ҳам адвалерли ҳам специфик божлари ундирилади.

Божхона таърифи амалиётда, қупчилик мамлакатларда энг қуп тарқалган божлар, бу адвалерли божлардир. Шунинг учун ҳам, бож тулаш учун фойдаланишга боғлиқ ҳолда товар баҳосини аниқлашдан импорт товарлар нарҳини баҳолаш усули муҳим аҳамият касб этади. Қулланилаётган усулга қура товар нарҳи 20–50% ёки 2 мартагача ошириши мумкин. Шунинг учун импорт қилинаётган товардан баҳосини аниқлаш усуллари, бож миқдорини ҳисоблаш учун муҳимдир. Ҳозирги пайтда импорт товарлардан нарҳини баҳолаш усулларида қулланилиши, қупчилик давлатлар томонидан божхона мақсадларига мувофиқ ҳолда товарларни баҳолаш ҳақида келишув билан назорат қилиб турилади, ва у ГАТТ қоидаларига асосланади.

Божхона хизматиға қурсатилган счёт-фактура қанчалик тугри ёки нотугри эканлиғини баҳолаш мушқул. Шунинг учун улар божхона солиғини оширишлари мумкин, махсулотнинг нарҳини қайта баҳолашлари мумкин. Масалан, агар накладной бўйича махсулотнинг баҳоси 100 минг долл. бўлса божхона ходимлари бу рақамни урниға улар маҳаллий нарҳлардан фойдаланишлари (махсулот шу давлатнинг ичида ишлаб чиқарилган). Уларға бундай эркинлик берилишининг сабаби экспортёр ва импортёрлар счёт фактурада махсулот нарҳини паст қурсатганликлари.

Хозирги вақтда купгина саноати ривожланган давлатлар маҳсулот нарҳини баҳолашнинг ягона усулига келганлар. Божхона ходимлари ҳужжатда курсатилган маҳсулот нарҳини синчиклаб урганиб чиқадилад. Агар унинг ҳақиқийлигига шубҳа килинса, у ҳолда бу маҳсулот билан бир хил булган маҳсулот баҳосидан келиб чикиб қайта баҳоланади. Агар у билан бир хил булган маҳсулот бўлмаса, у ҳолда унга ухшаш булган маҳсулот нарҳи ёрдамида баҳоланади. Агар бу усуллар куллаш мумкин бўлмаса, у ҳолда маҳсулотнинг охириги тан нарҳи бўйича баҳоланади.

Божхона баҳосини аниқлашдаги муаммолардан бири бу маҳсулотларнинг бир неча минг турлари савдода иштирок этишлари. Маҳсулотнинг ҳар бир тури бўйича бож солиқларининг фоиз ставкалари ҳар хил. Айрим вақтларда у ёки бу маҳсулотни қайси турга киритиш муаммоси келиб чиқиши мумкин. Масалан, АКШ божхона бошкармаси, «Сузуки Самурай» ва «Лэнд Ровер» фургон автомашиналари оғир ёки енгил автомобил турига киришини аниқлаши керак бўлади. Бунинг сабаби оғир юк ташидиган автомобилларга - 25%, енгил автомобилларга эса - 2,5% солиқ солинади.

Импорт ва экспортни сон ёки миқдор жиҳатдан чекловчи усул квотадир. Демак квота – бу импорт ва экспортни миқдор жиҳатдан ифода этувчи чегарадир. Импортга қуйилган квота бу маълум йилда олиб кириладиган маҳсулотларнинг ҳажмига ёки миқдорида қуйилган чегарадир. Квотга асосан импорт қилувчи мамлакатда уша вақтда ҳудди шу маҳсулотни ишлаб чиқариш назарда тутилиб узининг ички бозорини уз маҳсулоти билан тулатишга қаратилгандир. Масалан АКШда шакар импортига бир неча йил квота қуйилган. Бунинг сабаби шу йиллари ички бозорида маҳаллий маҳсулотнинг улушини 50 фоиз атрофида ушлаб қолишдан иборат эди. Бундай квоталар нарх наво мулоҳазасидан эмас, балки сиёсий мақсадлардан келиб чиқган ҳолда урнатилади. Бу турдаги квоталаш натижасида давлат ичида ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг нарҳи импорт қилинган маҳсулотнинг нарҳи билан бир хил бўлади.

Импортга қуйилган квота ҳар доим ҳам импортер давлатнинг ишлаб чиқаришини ҳимоялашга қаратилган эмас. Масалан, япония узида ишлаб чиқармайдиган кишлок ҳужалик маҳсулотларига квоталарини саклаб қолгандир. Импортга квота қуйиш япон маҳсулотларини сотишда олиб бориладиган музокараларда таъсир қурсатиш воситаси бўлиб, иқлимни ёки сиёсий шароитни ёмонлашуви натижасида зарур булган маҳсулотлар бўйича бир давлатга боғлиқ бўлиб қолмаслик ҳолатларини олдини олишга қаратилгандир.

Экспортга қуйилган квота экспортер давлатда ишлаб чиқарилган маҳсулотни нарҳини ички бозорда паст нарҳда ушлаб туришга имконият бериб, ҳом ашёларнинг захирасини қамайтишини олдини олишга, ҳамда экспорт қилаётган маҳсулотнинг нарҳини устишига имконият яратиб беради. Экспортга қуйилган квота, ташки бозорларда маҳсулотнинг

нархини ошишига имконият тугдиради. Бунга мисол килиб кофе ва нефть махсулотини олиш мумкин. Аагар бу махсулотларни экспорт микдори камайса, яъни квота куйилса, у холда махсулотларни импорт килаётган давлатларда уларнинг нархи ортади.

Эмбарго – квоталашнинг специфик усули булиб, бунда савдо килиш таъкикланади. Эмбарго маълум товарнинг импорт ёки экспортга куйилиши мумкин. Эмбарго сиёсий мақсадда куйилиб, унинг натижалари эса иктисодийдир. Масалан, АКШ 1984-1990 йилларда Никарагуа ҳукумати бошқараётган сандунист партиясида бўлаётган сиёсий туполон сабабли Никарагуа давлатига эмбарго куйган. Бунда Никарагуа иктисодий жихатдан анча талофат курган. АКШдан техника воситаларига эҳтиёт қисмлар келмаганлиги сабабли кишлоқ хужалик махсулотларини уз вақтида тулик йигиб олишга имконият бўлмаган.

4.3. Халқаро савдо ташкилотлари.

Жаҳон савдо ташкилоти – тариф ва савдо буйича бош битим (ГАТТ)нинг администрациясига жавоб берувчи орган булиб, у 1995 йил январдан бери фаолият курсатиб келмоқда. 1 январ 1997 йилга келиб аъзо давлатларнинг сони 132 давлат булиб жаҳондаги товарлар ва хизматлар соҳасидаги савдонинг 90% шу ташкилотга аъзо бўлган давлатлар ҳиссасига тугри келади. Бошланғич режа буйича ГАТТ раҳбарлари халқаро савдо ташкилотини тузишга бел боғлаган эдилар. Бу ташкилотни тузишдан мақсад, халқаро савдони ва халқаро иктисодиётга доир муаммоларни ечиш, тартибга солиш мувофиқлаштиришдан иборатдир. Бу ташкилот халқаро валюта фонди ва жаҳон банки каби халқаро иктисодий майдонда фаолият курсатадиган ташкилот булиши керак эди. Бирок, халқаро савдо ташкилоти тузиш режаси пучга чиқди. Уругвай битимларининг асосида 1 январ 1995 йил жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ) тузилди. ЖСТ нинг асосий принципларидан бири аъзо давлатларнинг миллатлар буйича дискриминация қилинмайди. Унинг яна бир принципи тарификациялаш, яъни импортни тартибга солишда божхона солиқларидан фойдаланиш. Хусусан, квоталар (импорт ва экспорт микдорини чегаралаш) таъкикланади, чунки у импорт ва экспортга тускинлик келади.

ГАТТнинг асосий фаолияти шу ташкилотга аъзо бўлган мамлакатлар уртасида божхона тарифларини ва нотаиф тусикларни камайтириш мақсадида куптомонлама раунд ва музокаралар утказишдан иборат. Шартнома шартларига кура бундай музокараларда иштирок этаётган давлатлар маълум давр ичида барча тариф ставкаларини маълум фоизга камайтирадилар. Савдода иштирок этаётган махсулотлар сони жуда ҳам куп булиб, ҳар бир махсулот буйича музокаралар олиб бориш ундан ташқари ҳар бир давлат билан ана шу махсулотлар буйича келишувлар утказиш ҳам жуда огирдир. Шунинг учун давлатлар урасидаги музокара маълум бир махсулотлар хусусида бўлади. Бу давлатлар ана шу

махсулотни савдода муҳим деб билганлар. Божхона тарифларини камайтирилганлиги музокарада катнашаётган давлатларнинг савдони эркинлаштиришга булган интилишларини курсатган. Масалан, Токио раунди АКШ билан Европа Хамжамияти давлатлари уртасида божхона тарифлари 35%га, АКШ Япониядан импорт қилганида божхона тарифи эса 40 %га камайтирилган. Токио раунди уз кучини асосан муҳум нотариф тусикларни бартараф этишга қаратган. Бу қуйидаги беш соҳани уз ичига қамраб олган:

- саноат стандарти;
- давлатнинг сотиб олиши;
- субсидия ва компенсацион туловлар;
- божхона баҳолари;
- лицензирлаш.

Саноат стандарти шартномасида олиб қелинаётган махсулотларга булган муносибат маҳаллий махсулотларга булган муносибат билан бир хил булиши кераклигини таъкидлайди. Давлатларнинг сотиб олиш шартномасига қура хорижий компанияларни қатта миқдордаги махсулотни сотиб олиши дискриминация қилинмайди.

Субсидия ва компенсацион туловлар ҳақидаги шартнома ёки кодекс ички субсидияни мумкин булган сиёсий восита эканлигини тан олиб, бу инструментни қулланилганда бошқа давлатлар жабр қурмаслигини таъминлайди. Экспортни субсидиялаш таъқиқланади. Қишлоқ ҳужалиги махсулотлари бундан истисно. Бу шартномада компенсацион туловлар ҳам назарда тутилган. Агар биринчи давлатнинг фирмалари иккинчи давлатнинг субсидиялаш сиёсатида қура талофат қурган булса, у ҳолда иккинчи давлатга нисбатан компенсацион тулов солиқлари солинади.

Лицензирлаш кодекси иштирокчилардан лицензирлаш тартибини соддалаштиришни, хорижий ва маҳаллий компанияларни дискриминация қилмасликни талаб қилади. Божхона баҳоси кодекси божхона баҳосини транспорт ва сугурта харажатларини ҳисоб-фактураларида инобатга олиб ёки олмасдан ҳисоблаш кераклигини таъкидлаб, импортер давлатидаги махсулот нарҳига асосланиб ҳисоблаш усулидан фойдаланмасликни уқтиради.

АКШнинг савдо ваколатхонасининг бюроси жаҳон савдо ҳажмининг тахминан 2\3 қисми ГАТТ тамонидан тартибга солиниб солиниганлиги аниқланган. Қолган 1\3 қисми эса иккитомонлама ёки қуп томонлама музакораларда қурилмаган. Музкораларда бу махсулотда муҳум деб тан олинмаган ёки уларга этибор берилмаган. ГАТТ тамонидан тартибга солинмаган савдонинг ярмиси хизматлардан иборат. Бунга масалан, қуп давлатларда юқори даражада химояланган молия операциялари қиради. Қолган икки соҳа бу қишлоқ ҳужалиги ва қийим кечак махсулотлари. 1986 йилда бошланиб 1990 йилда тугаши керак булган Уругвой раунди қолган

махсулотлар, айникса хизматларни буйича савдони тартибга солишт буйича килган саайл харкатлари натижа бермади.

ЖСТ савдони тартибга солувчи умуммиллий коидаларга асосланган стабил системани вужудга келтириш принципида иш олиб боради. Ўзбекистон Республикаси ЖСТга аъзо булишдан мақсад куп давлатларнинг савдо муносабатини тартибга солиб турувчи халқаро савдо системасига ўз фаолиятини кушишдир. Бу ташкилотга аъзо булиш бошқа давлатлар билан савдо алоқаларини мустахкамлаш, экспорт даромадларини купайтириш, янги иш жойларини ташкил этишдан иборатдир. Ўзбекистон ҳукумати ЖСТ га аъзо бўлмасдан туриб ўзининг миллий экономикасини фуқароларнинг турмуш тарзини яхшилаш мумкин эмаслигини тушуниб етган.

Таянч иборалар

Давлатлардан ташки иктисодий сиёсати, протекционизм, божхона божлари, божлар. Божхона божлари, максимал, минимал, профессионал (имтиёзли) божлар, субсидия, эмбарго, олиб чиқиладиган ва олиб киритиладиган божлар (импорт ва экспорт тарифлари).

Жаҳон Савдо Ташкилоти, Бирлашган Миллатлар Ташкилоти (БМТ), лицензиялар, квоталар, экспортни ихтиёрий чегаралаш ҳақидаги келишувлар.

Назорат саволлари:

1. Давлат нима учун савдога аралашади?
2. Протекционизм нима?
3. Ёш тармокни химоялаш ва индустриллаштириш сиёсатининг моҳияти нимадан иборат?
4. Импорт урнини босувчи махсулот ишлаб чиқариш сиёсати нима?
5. Савдони назорат этиш формалари деганда нимани тушинасиз?
6. Тариф ва нотариф тусикларнинг фарқи нимадан иборат?
7. Субсидия, квота ва эмбарго нима?
8. Божхона туловлари деганда нимани тушинасиз?
9. Жаҳон савдо ташкилоти (ГАТТ)нинг мақсад ва вазифалари нимадан иборат?
10. Ўзбекистонни жаҳон савдо ташкилотига аъзо булиш имкониятлари борми?

Адабиётлар руйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иктисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги

- устувор йуналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 15 июн.
2. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
 3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
 4. И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш кафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
 5. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
 6. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
 7. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
 8. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
 9. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
 - 10.Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
 - 11.Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.:Дело, 2004.
 - 12.Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.:Деловая литература, 2004.
 - 13.Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.:ЗАО Экономика, 2003.
 - 14.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
 - 15.Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
 - 16.<http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.wto.com>; <http://www.nestle.com>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.imf.org>;

Мавзу 5. Хорижий тугри сармоялар.

5.1. Хорижий тугри сармояларнинг мазмуни ва мохияти.

5.2. Савдо ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги уртасидаги боғлиқлик.

5.3. Тугри сармояларнинг сабаблари.

5.4. Арзон ресурслар манбаининг сармояси.

5.5. Тугри сармоядорларнинг устунликлари.

5.1. Хорижий тугри сармояларнинг мазмуни ва мохияти.

Хорижий тугри сармоя бирон бир фирма доирасида хориждаги мулкка эгаллик қилишни уз ичига олиб молиявий фойда олишни максад қилиб қуяди. Тугри сармоя хорижий сармоянинг бир тури бўлиб, хатто компаниянинг кичик миқдордаги (10%) акцияларига эгаллик қилган ҳолда ҳам унинг фаолиятини назорат қилиб туришга қаратилгандир. Айтиб утилганидек, назоратни амалга ошириш учун аниқ фоиз белгиланмаган, лекин мулкнинг 100% улушига эга бўлиш ҳам тула назорат қилиш эмасдир. Чунки қупгина ҳолларда уз ҳудудида шундай инвесторларга эга бўлган ҳар қандай мамлакат акционерлар назоратига қушилиши ва уз

карорини утказиши табиий. Демак, тугри инвестицияларнинг асосий хусусиятлари куйдагилар: сармоя устидан назорат, куйилган капитал, персонал ва технология жихатидан мажбуриятларнинг юкорилилиги, ташки бозорларга йул, хориждаги ишлаб чикаришдан савдонинг миллий махсулотларнинг экспортидан устунлиги (куплиги), мулкга кисман эга булиш.

Хорижий корхона акцияларига эгалик килиш ташки иктисодий операциялар ичида энг юкори мажбуриятдир. Бу инвесторга мулкка эгалик килиб фойдаланиш хукукини беради, юкори малакали мутахассисларни ва янги технологияларни жорий килиш жараенини юкори даражада олиб бориш маъсулиятини юклайди. Сармояни тугридан тугри жалб килишнинг яна бир максади маълум бир хом ашеларга еки фирманинг махсулотлар сотув бозорига кириб боришга каратилгандир. Масалан: «Кеннер» (АКШ) фирмаси узининг сармояларини тугридан тугри Мексикага уйинчокларни йигиш жараенида ишлатиш хисобига хом аше ва арзон ишчи кучига эга булган. Хорижий инвестор фирмани назорат этса, шу миллатга талукли муаммолар чет элда хал килиниши мумкин. Нима учун кимдир сармоялар хориждан туриб назорат этилишига кайгуради? Бундай назоратни танкид килувчиларнинг фикрича, агар купмиллатли компания узокдан туриб карорларни узининг глобал манфатларидан келиб чикган холда кабул килса, у холда сармоя килинган давлатнинг миллий манфатларини таминлай олмаслигини такидланади. Масалан, АКШнинг «Дженерал Моторс» (ДМ) компанияси Буюк Британиянинг «Воксхолл Моторс» компаниясининг 100 фоизга якин акциясига эгалик килган. ДМ «Воксхолл» устидан тулик назорат килади, яъни кадрлар билан таминлаш, экспорт бахоларни, «Воксхолл»га туланадиган тулов ва солик миқдорини аниклаш каби масалаларни хал килади. Англия жамоасининг хам бу масалаларга кизикиши катта, чунки АКШда кабул килинган карорлар унинг иктисодиётига тугридан тугри тасир этади. Англия хукумати ДМнинг бор йуги 1 фоизга якин акцияларига эгалик килади. Бу эса инглиз хукуматига ДМни устидан назорат этишга етарли эмас, шунинг учун ДМ фаолиятига доир карор кабул килишда иштирок хам этмайди ва унга вақт хам сарфламайди.

Нозорат куп инвесторлар учун мухум ахамиятга эга булиб, операцион ечимларни кабул килишда мустикал булган хорижий компанияларга узларининг юкори ахамиятга эга булган ресурсларини ёки активларини беришни хохламайдилар. Агар киммат бахо ихтиролар (патент), савдо маркалари ва бошкарув ноу-хаулари бериладиган булинса, натижада келажакда бу активларнинг хакикий эгасини ракобатбардошлиги бир мунча камайтирилиши мумкин булиб колади. Инвестрлар назоратни саклаб туришлари хисобига эксплуатацион харажатларни камайтиришлари мумкин булади. Бу эса - шуъба компаниясини умумий корпорацион маданиятга эга булиш эхтимоли; корхонани максадларини тушинадиган ва

уни тез амалга оширадиган узининг менежерларидан фойдаланиш; бошка компания билан уз вақт музокара олиб боришга чек қуйиш; махсулотни сотишда шартномадан фойдаланмаслик имкониятлари билан боғлиқ.

Анаънага кура тугри сармоя капитални чегарадан утадиган халқаро ҳаракати деб қаралиб, хориждан келадиган фойда мамалакат ичидан олинадиган фойдадан юқори деб ҳисобланади. Тугри сармоянинг қупгина қисми маълум капитални халқаро ҳаракати билан боғлиқдир. Инвестор бошка турдаги активларни ҳам бериши мумкин. Масалан, Вестин Хотелс (Westin Hotels) компанияси хорижий меҳмонхоналарнинг акционер капиталларида маълум улуш билан қатнашиши эвазига меҳмонхона харажатларини назорат қилиш, буюртмаларни расмийлаштириш сетини ташкиллаштириш ва менежерлар билан таъминлашни уз зиммасига олган. Активларга эғалиқ қилишнинг капитални чегарадан утадиган халқаро ҳаракати тушунчаси билан боғлиқ бўлмаган иккита усули бор. Биринчи усул қорхона бошка давлатлардан ишлаб топган воситаларини сармоялашда фойдаланиш. Масалан, фирма махсулотларни экспорт қилади лекин махсулот учун туловни уша давлатда қолдириб, уни тугри сармояга ишлатиш мумин. Бу ҳолда фирма махсулотни акционерлик капитални бир қисмига алмаштиради. Иккинчи усул акционер капитални ҳар қил давлатларнинг фирмалари уртасида сотишдан иборат. Масалан, Нидерландияни «Наарден» (Naarden) компанияси АКШнинг «Флаворекс» (Flavorex) компания эгаларига узининг акцияларини бир қисмини бериш ҳисобига бу компания капиталининг бир қисмига эғалиқ қилган.

5.2. Савдо ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги уртасидаги боғлиқлик.

Тугри сармояларни амалга ошириш учун капитал ёки бошка активларнинг хорижга қетишидан қатъий назар улар ишлаб чиқариш омилларининг турларини ифодақайди. Натижада, тугри сармоялар турли ҳилдаги ишлаб чиқариш омилларининг ҳаракати билан боғлиқ, чунки инвесторлар хориждаги ишлаб чиқаришга капитал, технология, персонал, қом-ашё материаллари ёки унинг қомпонентларини қалб қилади. Шунинг учун савдо ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги уртасидаги алоқани урганиш аҳамиятга эғадир.

Маълумки, ташқи савдо, мамлақатларнинг ишлаб чиқариш омиллари билан таъминланганлиги уртасидаги фарқлардан қелиб қикади. Масалан, жуда қатта майдондаги ерга эға, нисбатан ақолиси қам бўлган Қанада малақали ишқилар ҳисобига юқори даражада механизациялаштирилган усул билан бўғдой етиштириши мумкин. Этиштирилган бўғдой ер майдони қичик, ишқи қучи қуп бўлган Гонқонгда ишлаб қикарилган қийим қечак ва электроника махсулотларига алмаштирилиши мумкин. Қадимий назарияларга кура ишлаб чиқариш омиллари халқаро микёсда

харакатланмайдилар, савдо эса эркин амалга оширилади. Ҳақиқатда эса табиий ва суний тусикларнинг купчилиги тайёр маҳсулот ва ишлаб чиқариш омилларининг мобиллигини пасайтиради. Омиллар ҳаракати ресурсларнинг эффектив тақсимланишини таъминлай олиши мумкин бўлган тайёр маҳсулотлар савдосига алтернатива бўлиши мумкин. Қадимги иқтисодчиларнинг фикрича, агар ишлаб чиқариш омиллари чегарадан утишда эркин эркин ҳаракат қила олмаса, савдо ишлаб чиқариш омилларининг тақсимланиши бўйича фарқларни компенсация қилишнинг самарали йўли бўлиб қолар эди. Лекин агар на савдо на ишлаб чиқариш омилларининг ҳаалқаро ҳаракати бўлмаганда мамлакатлар айрим маҳсулотларни истеъмол қилишни тухтатардилар. Алтернатива сифатида ҳар бир давлат шу маҳсулотларни ўз ҳолича ишлаб чиқарган буларди ва натижада ишлаб чиқаришнинг ҳажми жаҳон бўйича қамайиб, нархлар эса юқори ўсиб кетган буларди. Теплица ёки совук ерларда кофе етиштириладиган бўлса, унинг нархи астрономик юқори бўлишини тассавур этиш қийин эмас.

Шуни таъкидлаш жоизки, ишлаб чиқариш омиллари бўйича мамлакатлар бир биридан фарқ қилади, натижада ҳаддан ташқари куп ёки ортиқча ишлаб чиқариш омиллари купрок фойда олиш мақсадида унинг дефицити мавжуд бўлган томонга ҳаракат қилишга интилади. Шундай қилиб, меҳнат ресурслар, ер ва капиталдан купрок бўлган давлатларда, ишсизликни купайиши ва меҳнатга ҳақ тулашнинг пасайиш тенденциясини куриш мумкин. Агар бу тенденцияни назорат қилинмаса, у ҳолда ишчилар бандлик ва иш ҳақи юқори бўлган давлатларга ўтиб кетиши мумкин. Шунга ўхшаш, капитал ҳам, капитал куп бўлган мамлакатдан капитали етарли миқдорда бўлмаган давлатга ўтишга интилади. Бунинг натижада, масалан АКШ Мексикадан ишчи кучини қабул қилувчисига, Мексика эса АКШнинг капиталини қабул қилувчисига айланиб қолади.

Агар тайёр маҳсулотлар ва ишлаб чиқариш омиллари чегарадан эркин ҳаракат қилса, у ҳолда ишлаб чиқаришни жойлаштириш жойи, маҳсулот ва омилларнинг ҳаракат харажатларини солиштириш билан аниқланган булар эди. Савдо ва ишлаб чиқариш омиллари ҳаракатини ўзаро алмашишини ақс этиришини турли ҳолатларда қуйдаги мисолда куриб чиқамиз. 1) АКШ ва Мексика помидор етиштириш ўчун бир хил миқдорда ер ажратган ва уни етиштириш харажатлари бир хил. 2) 1 центнер помидорнинг АКШ билан Мексика ўртасидаги транспорт харажатлари 0,75 долларга тенг. 3) 30 кунлик терим даврида ишчилар 1 соатда ўртача 2 ц. помидор терадилар. Помидор нархини ҳар хиллиги, бу давлатларда меҳнат ва капитал баҳоларининг тебраниши билан асосланган. АКШда бир кунлик иш ҳақи 20 долл. ёки 1ц. помидор ўчун 1,25 долл. Мексикада эса бу курсаткич мос равишда 4 долл. ёки 0,25 долл. 1 ц.

помидорни етиштириш учун сарфланган капитал (асбоб ускуна, уруг, минерал угит) Мексикада 0,50 долл., АКШда эса 0,30 долл.

Агар на помидор на ишлаб чикариш кучлари давлатлар уртасида ҳаракат қилмаса, Мексикада 1ц. помидорни ҳаражати 0,75 долл.(0,25 долл. ишчи кучи ва 0,5 долл. капитал), АКШда эса 1,55 долл. Агар иккала давлат ҳам савдо тусикларини олиб ташласа, АКШ Мексикадан помидорни олиб келган буларди, чунки 1ц. помидорни олиб келиш 1,5 долл.(0,75 помидор нархи +0,75 транспорт ҳаражати)га тушади, бу эса узидагидан арзонроқ.

Энди иккала мамлакатлар ҳам помидорни олиб киришга рухсат бермасдан, ишлаб чикариш омилларининг ҳаракатига рухсат берадиган ҳолни курайлик. Мексикаликлар АКШга вақтинча ишлаш учун борадилар, Мексикага эса АКШнинг капитали оқиб кела бошлайди. Бу ҳолда Мексикада 1ц. помидорни ишлаб чикариш ҳаражатлари 0,65 (0,25 ишчи кучи +0,40 америка сармояси-капитал) доллар ташкил этиб, АКШда эса 1,45 (0,25 мексика ишчи кучи + 0,90 йул ва яшаш ҳаражатлари) доллар. Этибор берган булсангиз бу ҳолда иккала давлат ҳам ишлаб чикариш ҳаражатларини камайтирганлар (Мексика 0,75дан 0,65га, АКШ 1.55дан 1.45га). Демак, ишлаб чикариш омилларининг ҳаракати натижасида ҳам мамлакатлар даромадга эришиши мумкин. Лекин эркин савдо урнатилса, Мексика ҳам ички ҳам ташқи АКШ бозори учун АКШдан капитални импорт қилган ҳолда помидор етиштиради. Юқоридаги шартли ҳаражатларни эътиборга олган ҳолда, айтиш мумкинки, бу вариант анча қулай. Лекин ҳақиқатда на ишлаб чикариш омиллари на тайёр маҳсулотлар шундай тула эркин ҳаракатлана олмайдилар. Тусикларни енгиллаштириш ёки киритишда қандайдир кичик узғаришлар қаерда ва қандай қилиб кам ҳаражатлар билан товар ишлаб чикаришни қурсатиб бериш мумкин.

Охириги пайтда АКШда капитални олиб чиқиш, олиб киришга қура купроқ юридик эркинлик мавжуд эди. Натижада АКШга киритаётган товарни ишлаб чикаришга қуйилган ва АКШ назорат қиладиган тугри инвестициялар қупайиб кетди. Ҳақиқатда эса капитал ишчи қучига нисбатан дунё бўйича тез ҳаракатлана олади. Бундан ташқари ҳозирги замон машина ва асбоб усқуналар ишчи қучига нисбатан дунё миқёсида мобилроқдир. Шундай қилиб, меҳнат унумдорлиги ва ишчи қучининг қиймати уртасидаги фарқ товар алмашинуви ва тугри инвестициялар ҳаракатини тушунтириб беради. Ишлаб чикариш омилларининг тугри сармоя орқали хорижий давлатга ҳаракати ташқи савдони стимуллаштиради, чунки бутлаш қисмларини, қушимча маҳсулот ва шуба қомпанияга асбоб-усқуналар қелтиришни талаб этилади.

5.3. Тугри сармояларнинг сабаблари.

Мулкка эга бўлиш маъносидаги тугри сармояларнинг сабаблари ҳалқаро савдо билан шугулланишга мажбур қиладиган сабаблардан фарқ қилмайдилар. Улар қуйдагилар:

- товарларни хорижда сотиш йули билан бозорларни кенгайтириш;
- хорижий ресурсларга (хом ашё, самарали ишлаб чиқариш усуллари, билим, ишчи кучи) эга бўлиш.

Давлатнинг тугри инвестицияларда иштирок этишни қушимча сабабидан бири аниқ сиёсий устунликга эришиш ҳам бўлиши мумкин. Бу мақсадлар халқаро бизнесда иштирок этишнинг ихтиёрий турлари орқали эришиш мумкин. Мухум бўлган рақобат активларни назорат этишни ёки самарали ишлаб чиқаришга тулик эгаллик қилишни йўқотиш хавфи тугилиш муносибати билан хизматларни сотишдан (масалан, лицензилаш ёки бошқарув шартномалари) қочишга ҳаракат қилинади. Шунинг учун биз қуйида халқааро бизнес юритишнинг бошқа формалари, аниқроғи савдо ва инвестиция ҳақида гапирамиз. Олдинги вақтлардаги ташқи савдо назарияга қўра одатда, маҳсулотни бир жойдан бошқа ерга боришдаги транспорт харажатлари этироз этилиб келинган. Ишлаб чиқаришни жойлаштириш назариясига қўра, жойлаштириш пунктлари ишлаб чиқариш ва транспорт харажатларини солиштириш асосланган усулдир. Айрим товарларнинг транспорт харажатларни унинг тан нарҳини шу даражада қўпайтиради, натижада улар билан узок масофадан туриб савдо қилиш мумкин бўлмай қолади. Шунинг учун хорижий фирмалар чет элда ишлаб чиқаришни ташкил этиб, маҳсулотни уша мамлакатнинг бозорларида сотадилар. Масалан, “Coca Cola” ёки “Pepsico” фирмалари. Компания уз ҳудудида ишлаб чиқарадиган маҳсулотни бошқа давлатда ишлаб чиқарса, у ҳолда бундай тугри сармоя горизонтал экспансия деб аталади.

Ортиқча миллий ишлаб чиқариш қувватлари одатда тугри инвестицияга эмас, балки экспортга тўртқи бўлади ва улар узгарувчан харажатлар асосида нарҳларнинг белгиланиш асосида рақобатбардошлиқни оширади. Агар компания катта микдорда маҳаллий ишлаб чиқариш қувватларига эга бўлса, транспорт харажатларини юқори бўлишидан қатий назар чекланган экспорт бозорларида самарали рақобат қилиши мумкин. Бунда доимий эксплуатацион харажатлар маҳаллий ишлаб чиқариш ҳисобига қўпланиши билан асосланади.

Одатда иқтисодий усиш, халқаро маънода ҳам мамлакат доирасида ҳам ишлаб чиқаришни қичик микдорда устириш яъни ишлаб чиқаришга ортирма бериш билан амалга оширилади. Бу жараёни тушиниш учун мамлакат ичидаги усишни солиштириб қичиш фойдалидир. Одий мисол сифатида бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқараётган фирма фаолиятини қўрамиз. Бу фирма уз фаолиятини унинг тассисчилари яшайдиган шаҳарда олиб бориши ва ишлаб чиқарган маҳсулотини маҳаллий ҳудудда сотишни ташкил этиши мақсадга мувоффиқ. Кейинчалик сотишни катта географик бозорларга кегайтириш ҳам мумкин. Фирма ишлаб чиқариш қувватларининг чегараларига эришиши билан бошқа ҳудудда хизмат қўрсатиш ва транспорт харажатларини тежаш мақсадида узининг иққинчи қўрхонасини мамлакатнинг бошқа чеккасида қўриши мумкин

булади. Махсулотни саклаш омборлари ва сотиш расталари истеъмолчилар билан якин алоқада булиш мақсадида турли шаҳарларда жойлашган булиши мумкин. Паст нархда таъминот эҳтимолини ошириш мақсадида сотиш шаҳобчаларини таъминотчиларга якинроқ жойларда жойлаштириш мумкин. Ҳақиқатда эса компания махсулот – материаллар захирасини қискартириш ва тақсимлашда тежамкорликга эришиш мақсадларида мижоз ёки таъминотчиларининг корхоналарини сотиб олишлари мумкин. Кейинчалик узларини молиявий оффисларини қандайдир молиявий марказларга жойлаштиришлари мумкин булади. Халқаро бизнесга утганда усаётган фирма ваниҳоят жорижда мулкга эгалик ҳуқуқига эришишга зарурат тугилади.

Таранспорт харажатлари тугридан тугри ишлаб чиқариш технологиясининг турларига боғлиқ булади. Масалан, корхона ва асбоб усқуналарда ишлаб чиқариладиган баъзи махсулотлар учун бошланғич капитал қуйилмалари юқори булиши талаб қилинади. Бу ҳолда, агар махсулот юқори сифатли ёки рақобатчиларнинг махсулотидан фарқ қилмаса, ишлаб чиқариш ҳажми ортган сари махсулотнинг тан нархи қамайиш ананасига эга. Бу турдаги махсулотларга подшибниклар, оксид алюмин ва ярим утқазғичлар қиради. Бу махсулотларнинг қуп қисми экспорт қилинишининг сабаби ишлаб чиқариш ҳажмининг ортиши махсулот тан нархини қамайтиришга олиб қелиши ва хорижий бозорларга олиб боришдаги қушимча транспорт харажатларни қопланиши.

Талаб этиладиган ишлаб чиқариш мақшаби хизмат қурсатиладиган хорижий бозор ҳажми билан солиштирилиши қерак. Масалан, Европа давлатларининг фирмалари фақат АҚШда эмас балки Канадада ҳам ишлаб чиқариш корхоналарига эгалик қиладилар. Улар ишлаб чиқарилган махсулотни фақат қатта америка бозорларида сотишга қизикадилар. Канадада ишлаб чиқарилган махсулотни қуп қисми эса қатта микдорда ишлаб чиқариш самарасидан қойдаланиш мақсадида Европада сотилади.

Савдо тусиқларининг мавжуд ёки мавжудмаслиги тугри сармояларнинг тенденциясини белгилаб беради. Агар импортга қатъий тусиқлар мавжуд булса, у ҳолда компаниялар ҳудудий (ички) бозорни тулдириш учун ички ишлаб чиқаришни ташқил этадилар. Агар маҳаллий бозорнинг потенциали юқори ва бу бозорда ишлаб чиқариш ҳажми самрадорлигини амалга ошириш мумкин булса, у ҳолда фирмалар маҳаллий ишлаб чиқаришни ташқил этишга ҳаракат қиладилар. Тугри сармояни стимуллашнинг асосий омиларидан бири бу импортга қуйилган қегарадир. Масалан, Мексикада автомобил импортига қуйилган савдо қегаралари автомобилсозлик фаолияти билан шугулланидиган қупгина фирмаларни бу ерда ишлаб чиқариш билан шугулланишга туртки берган. Махсулотларни сотишда фақат давлат қонунчилиги томонидан қиритилган тусиқлар эмас, балки бошқа тусиқлар ҳам мавжуд. Истеъмолчиларнинг хоҳишлари ҳам тусиқларни қелтириб чиқариши мумкин. Қуйидаги

сабабларга кура баъзан истеъмомчилар маҳаллий маҳсулотни сотиб олишга хоҳиш билдирадilar:

миллийлик;

- маҳаллий маҳсулотларга ишончнинг юкори булиши (маҳсулот имджи);
- хорижий маҳсулотлар уз вақтида етиб келмаслигига ишончсизлик (етказиш хатари);
- маҳаллий маҳсулотларни купрок миллий там, анъаналарга жавоб бериши (маҳсулот дизайни узгартириш);

Вақти вақт билан куп давлатларда истеъмомчиларни маҳаллий корхоналар томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотларга ишонтариш мақсадида тадбирлар олиб борилган ва борилади. Масалан, АКШда тадбиркорлар француз виносига, японларнинг арча безатиш уйинчоқларига қарши чиқишлари, маҳсулотларга «АКШда ишлаб чиқарилган» деб тамга босиш маҳсулотни миллийлаштиришга қаратилгандир.

Маҳсулот имиджи билан тугри инвестиция орасидаги алоқа бирмунча аниқ қуринади. Имидж маҳсулот ёки уни сотишдан кейинги хизматлари тугрисидаги тасавур асосида яратилади. Сотиш жараёнини қузатиш натижасида истеъмомчиларнинг бир турдаги маҳсулотларга муносибати уни тамгаси (ярлык) ёки қайси мамлакат ишлаб чиқарганига қараб ҳар хил булганлиги аниқланган. Куп истеъмомчилар хорижда ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг эҳтиёт қисмларини олиш ёки топиш хатарли деб ҳисоблайдилар. Эҳтиёт қисмларининг уз вақтида келмаслигига ишчиларни иш ташлашлари, масофанинг узоклиги ва иқтисодий-сиёсий шароит сабаб булиши мумкин.

Айрим ҳолларда компаниялар уз маҳсулотларини узгартириб, маҳаллий шароитга мослашишга ва истеъмомчиларни дидини ҳисобга олишга тугри келади. Узок масофадан туриб маҳсулотни узгартириш ёки унга бирор янгилик қиритиш қийинрок булиб, қимматга тушиши мумкин. Масалан, “Coca Cola” бошқа мамлакатларнинг маҳаллий хом ашёларидан фойдаланиб, узидан булмаган баъзи бир ичимликларни ишлаб чиқаради ва унинг тан нархи анча арзонга тушади. Бу ичимликлар уша давлатнинг истеъмомчилари томонидан яхши истеъмом қилинади.

Олигаполиа тармоқларда, яъни қичик ҳажмдаги сотувчиларга эга булган соҳаларда (автомобилсозлик, нефт қазиб олиш) инвесторлар бир бирларидан боглик булмаган ҳолда аниқ мамлакатда маълум бир вақтда ишлаб чиқариш қувватларини ташкил этадилар. Купгина тармоқларда бир неча компанияларнинг ишлаб чиқариш қикллари кенгайтириш жараёни ухшашдир. Шунинг учун уларнинг хорижий давлатларга сармоялаш имқониятларини қуриб қичиш вақтлари тахминан устма уст тушиб қолади.

5.4. Арзон ресурслар манбаининг сармояси.

Санта-Клаус тасвирланган бир карикатура мавжуд. Бунда «Афсуз 1 январдан уз фаолиятимни Тайванга кучиришимни хабар килишим шарт» деб ёзилган. Бу карикатура, импорт килинадиган махсулотлар ишлаб чикаришда фойдаланадиган арзон ресурсларга эга булиш мазмунида килинадиган машхур тугри сармоя хакидаги тассавурга мос келади.

Тугри сармояларнинг иккинчи сабаби булган хорижий ресурсларга эга булиш - арзон ресурсларга эгалик килиш деган маънони англатади. Вертикал интеграция бу ишлаб чикаришда товарни хом-ашёдан токи тайёр махсулот холига келишигача булган вақтни назорат этиш билан боглик булган жараёндир. Агар бир мамлакат темир, иккинчиси – кумир, учинчиси -технология ва пулатни ишлаб чикариш учун капиталга эга булса, туртинчи мамлакат шу махсулотга эҳтиёж сезади. Натижада, ишлаб чикариш окимини ва махсулот сотувини узлуксиз таъминлаш мақсадида бу давлатлар мустахкам алоқаларни урнатиш зарурати тугилади. Бу окимни кушимча мустахкамлаш усулларида бири - сармоялаш хисобига хорижий корхоналарни бошқаришда маълум бир микдордаги овозга эга булиш. Нефть тармогидаги узаро богликлик концепциясининг куп кисми мана шу хорижий тугри сармояларга асосланган.

Вертикал интеграция ёрдамида тежамкорликга эришилади. Махсулот билан таъминлаш ва уни сотиш стабиллашган сари, махсулот-материалларни саклаш, уларни харакати билан боглик булган харажатлар камаяди. Бу эса уз навбатида молиявий воситаларни, соликларни ва фойдани бир давлатдан бошқасига утишда эгилувчан булиши имконини яратади. Мехнат, капитал ва хом ашёлар нархларининг хар хиллигидан самарали фойдаланиш мақсадида компаниялар бутлаш кисмларини дунёнинг хар хил жойларида ишлаб чикарадилар. Бу эса ишлаб чикаришни давлатлараро рационалаштириш номи билан аталади. Ишлаб чикаришни давлатлараро рационалаштиришга Мексикада маквиладор саноати номи билан машхур булган 1800 та ташкил килинган корхоналар мисол була олади. Бу корхоналар АКШ корхоналари билан ягона системага бирлаштирилган. Бу системада яримфабрикатлар (чала махсулотлар) божхона солигисиз Мексикага экспорт килинган, кайта ишлангандан кейин у Мексикадан АКШга кайта экспорт (реэкспорт) килинган. Агар масалан, ишлаб чикаришнинг мехнат кисми Мексикада амалга оширилса, АКШда олинадиган божхона соликлари факат Мексикада кушилган кушимча кийматга солинаган. Мисол, Мексикада Дженерал Моторс компаниясининг автомобил уриндиклари ёки Панасоник телевизорларининг корпуси Мексикада тайёрланган. Куп компаниялар ишчиларни иш ташлаш ёки импорт микдорини узгариш хатари туфайли, бутловчи кисмларни ишлаб чикаришни давлатлараро рационалаштириш усулидан фойдаланмайдилар.

Ишлаб чикаришни давлатлараро рационалаштиришга альтернатив булган усул - бу тайёр махсулотни ишлаб чикариш маълум бир давлатда

концентрациялашувидир. Бунда махсулотнинг бир кисми албатта ана шу давлат томонидан сотлади. Масалан, Америка фирмасининг Франциядаги филиали, айтайлик А махсулотни, Бразилиядаги филиали эса Б махсулотни, АКШдаги асосий компания факат В махсулотни ишлаб чиқарсин. Хар бир корхона уз махсулотини дунёнинг хоҳлаган ерида сотиши мумкин ва бошлангич харажатларнинг хар хиллигидан, ҳамда ишлаб чиқариш хажмининг эффектидан фойдаланиш ҳуқуқига эгадир. Ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштиришни устунликларидан бири валютанинг алмаштириш курслари тебраниб турганда ҳам, даромад бир текисда булиши мумкин. Масалан, «Хонда» компанияси махсулотлар ассортиментининг бир кисмини Японияда АКШ бозори учун, АКШда эса Япония бозори учун ишлаб чиқаради.

Компания бирон бир давлатда иштирокини шакллантириш билан билим ва бошқа ресурсларни олиш имкониятларини кенгайтиради. Купгина хорижий фирмалар, америка капиталлар бозоридаги руй бераётган ходисалар, янгиликлар билан доимий равишда хабардор булиш максатида Нью Йоркда уз идораларини таашиқ этганлар. Билим, янгиликлар кетидан кувишнинг хар хил формалари бор. Масалан, французларнинг «С.Ф.Р.» компанияси америка бозорини урганиш ва унинг нефт компаниялари билан яхшироқ рақобатлашиш максатида АКШнинг «Ленард Петролеум» компанияси акцияларини сотиб олган. Тугри сармояларнинг натижавий аспектларидан бири булган товарнинг ҳаётийлик даври назарияси буйича янги махсулот ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқарилади, лекин етуклик даврида эса улар ривожланаётган давлатларда ишлаб чиқарилиши табиий.

Давлат томонидан импортга тусиклар қуйилиши билан биргаликда тугри хорижий сармояларни келишига шароит ҳам яратилади. Масалан, солиқлар борасида бир мунча имтиёзлар берилиши ёки субсидиялар қилиниши. Бундай имтиёзлар купчилик давлатлар томонидан берилади. Тугридан тугри ёрдам сифатидаги рақбатлантиришга эса солиқлардан озод этилиш, тезлашган амортизация, паст фойзли ставкаси билан кредит бериш ва улар буйича қафолатлаш, энергия таъминот ёки транспорт учун дотациялар ажратиш корхоналарга хизмат курсатиш учун темир ва автомобил йулларини қуриш қабилар қиради.

Айрим вақтларда савдо сиёсий мотивлар таъсирида амалга оширилади. Масалан, меркантилизм даврида европа мамлакатлари узлари учун колонияларни уз таъсир доирасини кенгайтириш ва уларнинг ташқи савдоларини назорат этиш максатида излар эдилар. Колониализм парчаланиб кетгандан кейин айрим мамлакатлар эски колониал мақсадларини амалга ошириш учун ривожланаётган мамлакатларнинг муҳим иқтисодий сектори устидан уз корпорацияларининг қучлари ёрдамида назорат урнатишга ҳаракат қилганлар. Масалан, агар Америка фирмаси бирон бир ривожланаётган давлатда муҳим хом-ашё материални

казиб олишда назорат килса, у узига ёкмаган, дустлаша олмаган мамлакатлар шу хом-ашёдан фойдаланиш ҳукукини ёки сотиб олишда бу самарали тусик вазифасини уташи мумкин. Шу билан бирга у уз мамлакати учун жуда паст нархларни белгилашни таъминлаши, маҳаллий қайта ишлаш саноатининг ривожланишига тусик булиши ва ишлаб чиқариш шароитларини узи баён қилиши ҳам мумкин. Кузатувчиларнинг фикрича Буюк Британия, Франция, Италия ва Япония Американинг купмиллатли нефть корпорацияларга боғлиглигини қамайтириш мақсадида узининг давлат иштироки билан миллий нефть корпорацияларни ташкил этаганлар.

Куп миллатли компаниялар фаолиятини бошқа ривожланган мамлакатларда кенгайтиришда ҳукуматни иштироки ҳаётан муҳум булган ресурсларни олишга қаратилган. Масалан, Япония ёғоч, озик-овқат маҳсулотлари ва хом ашёлар ресурслари бўйича хорижий мамлакатларга боғлиқ. Шунинг учун япон ҳукумати Японияни юқорида айтиб утилган ресурслар билан таъминлаш ишончилигини ошириш мақсадида миллий компанияларига бегараз ёрдам курсатади. Ресурслар устидан назоратни эгаллаш жараёнида саноати ривожланган мамлакатларга сиёсий назорат ҳам утиб кетади. Демак, давлат тугри инвесторларни рағбатлантиришда ёки узи тугри инвестицияни киритганда қуйидаги мақсадларни қўзғайди: стратегик ресурслар билан таъминотни таъминлаш ва уз таъсир доирасини кенгайтириш.

Автомобилсозлик муҳим саноат тармоғи, булиб уни ишлаб чиқарадиш ишчи қучи арзон мамлакатга қучириш ҳаражаатларни иқтисод қилиш имкониятлари қўпаяди. Масалан, Бразилия давлатини олишимиз мумкин. Бирок Бразилия ҳукумати автомобилларни импорт қилиш муаммосини ҳал қилгунича америка ва европа давлатлари бразилия бозорларида хизмат қилишга улғурдилар. Бразилияда барча операцияларни амалга ошириш жуда қийин булиб, маҳаллий операцияларга жуда катта зиён етказилганлиги туфайли ҳукумат томонидан саанқциялар қўллашга тугри келган. Автомобил истеъмолчиларига хизмат қилишни қондириш мақсадида, Бразилия ҳукумати маҳаллий автомобил ишлаб чиқаришни ташкил қилишни талаб қилди. Натижада «Форд», «Дженерал Моторс», «Крайслер», «Фольксваген», «Даймлер Бенц», «Сааб Скандия», «Альфа Ромео» ва «Фиат» компаниялари Бразилияда узларининг ишлаб чиқариш қорхоналарини очдилар. Бу компаниялар ишлаб чиқариш бўлимларини очишларининг сабаби бразилия автомобил бозори ута муҳим ҳисобланганлиги ва бу бозорни йўқотиш ёки уни рақибларга бериб қўйиш ҳавфи йўқ эмаслиги эди. Ҳозир Бразилия асосий экспортёрлардан бири ҳисобланади ва ҳатто автомобилни ихтиро этган мамлакатларга эҳтиёт қисмларни ҳам экспорт қилади.

Куп миллатли компаниялар хусусий мулкни маълум бир қўлишни қўлга қиритиш ёки ишлаб чиқаришнинг янги қўвватларини қўришда

иштирок этишда қарор қабул қилишдан олдин барча имкониятларни қараб чиқишлари керак бўлади. Ҳаракатдаги корхона хусусий мулкни маълум бир қисмини қулга қиритишнинг сабаблари айрим ресурсларни хорижий корхоналарга бериш ёки янги ташкил этилган корхона жойлашган ҳудудда бу ресурсларни қулга қиритиш оғир бўлганлигидир. Бу қупинча меҳнат ресурслари билан боғлиқ. Маҳаллий бозорда зарур бўлган мутахассисларнинг етишмаслиги билан боғлиқ бўлган муаммолар ана шулар жумласидан.

Корхона мулкни маълум бир қисmini қулга қиритиш харажати ва хатарини камайтириши мумкин. Фирма банкрот бўлган корхона янги ишлаб чиқариш қувватларини қуришга кетган харажатга нисбатан арзон баҳода сотиб олиши ҳам мумкин. Бундан ташқари, инвестор маҳсулот ишлаб чиқаришда сарф қилинадиган катта миқдордаги бошланғич харажатлардан қочишга имконият туғилади. Лекин ҳар доим ҳам потенциал инвестор корхона мулкига эгалик қилишнинг усталикларидан оқилона фойдалана олмайди.

Фирма янги ишлаб чиқариш қувватларини қачон қуради? Одатда инвестор янги корхона қуради агарда қуйидагилар мавжуд бўлса:

- сотиб олиш учун мос корхона мавжуд эмас;
- корхона сотиб олгандан сунг жуддий муаммоларга дуч келинади (ишчилар малакасининг пастлиги, меҳнат муносибатларини ўзгартиришнинг оғирлиги);
- сотиб олинган корхона молиялаштиришнинг оғирлиги.

5.5. Тугри сармоядорларнинг устунликлари.

Компания катта бўлгани учун қупмиллатлими ёки уларнинг ўзи қуп миллатлими деган савол тугри сармоя назариётчиларини қийнаб келган. Қадимий файласуфларни шунга ўхшаш «Тухум олдин пайдо бўлганми ёки товукми? деган савол қийнаб келган. Ҳаётда қуп нарсаларга ўлгурувчи маҳаллий фирмалар ўзларининг маблағларини хорижий тугри сармояга сарф қилишлари исботлангандир. Иккинчи томондан, хорижий шериклар хусусий мулкига эга бўлган корхоналар (қўшма корхона) ўзининг мамлакатда анча-мунча мавқега эгалар. Инвесторлар тугри сармоя қилишларидан олдин монополь устунлиқга эга бўлганликларини тан оладилар. Бу устунлиқ айрим ресурсларга эгалик қилиш шарт-шароитлари билан боғлиқ бўлиб, маҳаллий корхона бу ресурсларга эга бўлмаслиги ёки ўнга эришиш қимматга тушиши мумкин. Бунга бозорга қириш, маҳсулотларнинг ҳилма-ҳиллиги, патентлар, кадрлар ва шу қабилар қиради. Бир гуруҳ катта фирмаларнинг бошқаларга нисбатан монопольистик устунлиги ўларни нима сабабдан хорижий мамлакатларда фаолият олиб бориш истагини билдиришини тушиниб ўтишга хизмат қилади. Бу одатда, харажатлар миқдорига ва капиталлардан фойдалана

олиш имкониятига алокадорлиги аниқланган. Янги сармоянинг асосий қисми капитал бўлиб, паст фоиз ставкалари билан кредит олиши мумкин бўлган компания бошқаларга нисбатан устунликга эга бўлади. Биринчи жаҳон урушига қадар, фунт стерлингни бошқа валюталарга нисбатан мустаҳкам ва кредит ставкаларининг пастлиги туфайли Буюк Британия давлати тугри сармоядорларнинг забардаст манбаи бўлган. Иккинчи жаҳон уриши давридан 80 йилнинг урталарига қадар америка долларининг мустаҳкам бўлиши, АКШ фирмаларини устунликга эришишини таъминлаган. Бу эса, завод қурилма ва ускуналарини харид қилиш нуқтаи назаридан ҳар хил валюталарнинг сотиб олиш қобилияти билан боғлиқ. Иккинчи жаҳон уришидан кейинамерика доллари жуда ҳам қучли валюта бўлиб қолди. Натижада долларни бошқа валюталарга конвертацияланиш йули билан америка фирмалари юқори самарадорлик билан ишлаб чиқариш қувватларига эга бўлганлар. 70-йилнинг бошларида, 80-йилнинг урталарида иен ва марканинг сотиб олиш қобилияти устанлиги муносибати билан Япония ва Германия давлатларининг фирмалари АКШга қупрок сармоя қилганлар.

Бирок валюта курсларининг нисбати тугри сармоя моделини ишончли тушунтира олмайди. АКШ ва Япония, ҳамда АКШ ва Германия уртасида икки томонлама сармоялар оқими доллар қучсиз ва қучли валюта бўлган вақтда ҳам мавжуд бўлган. 80-йилларнинг биринчи ярмида америка долларининг курси юқорли бўлишига қарамадан АКШ компаниялари узларининг хорижий сармоя микдорларини қупайтирмаганлар. Бирок хорижий компаниялар АКШга қупрок сармоя қилганлар. Бунинг асосий сабаблари АКШдаги реал фоизлар ставкасини юқорилиги ва америка иқтисодиёти позициясининг нисбатан қучлилиги. 80-йилнинг охирига қелиб, долларни курси қамайиб қетган вақтда АКШга қирган ва ундан қикган сармоялар оқимининг сони рекорд қурсатғичга қикгани қузатилган. Шунинг учун валютани сотиб олиш қобилияти тугри сармоялар оқимининг йуналишини қисман тушинтириб бериши мумкин.

Хорижий тугри сармоя қалб этилгандан сунг компания юқори қойда олиб, даромади ва совдоси бир мунча мустаҳкамланади. Ҳозирги вақтда тугри хорижий сармояларнинг усиш суръатлари ташқи савдо ёқи миллий ялпи маҳсулот қажмига қараганда юқорироқ бўлиши қузатилмоқда. Ресурсларни қидириб топишга йуналтирилган сармоя, савдо бозорларини қидиришга йуналтирилган сармояга қараганда тезроқ усиши мумкин. Бунинг сабаби маҳсулотни сотишда унга қуйилган қегараларнинг қамайиши, хорижда қаолият олиб бораётган компаниялар тақрибаларини ортиқидир.

Таянч иборалар:

Тугри сармоя, назорат ҳуқуқи, товарларни хорижда сотиш йули билан бозорларни қенгайтириш, хорижий ресурсларга эга бўлиш, вертикал

ва горизонтал интеграция, ишлаб чиқариш омиллари мобиллиги, бозорни кенгайтириш, арзон ресурслар, олигаполия тармоги, давлатнинг рағбатлантирилиши.

Назорат саволлари:

1. Хорижий тугри сармоя нима?
2. Хорижий сармоянинг маҳаллий сармоядан фарқи нимада?
3. Хорижий тугри сармояларни жалб этишда қандай омиллари инобатга олиш керак бўлади?
4. Фирма янги ишлаб чиқариш қувватларини қачон қуради?
5. Ишлаб чиқариш омиллари мобиллиги ва уртасида қандай боғлиқлик мавжуд?
6. Вертикал ва горизонтал интеграция нима?
7. Тугри сармоя қилишнинг сабаблари нимадан иборат?
8. Истеъмолчиларнинг хоҳиш-истағи маҳсулот савдосига тусик бўлиши мумкинми?
9. Нима сабабдан дунёда тугри сармоялар улуши қуп?
10. Тугри сармояларни давлат бошқара оладими?

Адабиётлар руйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қушимча чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохатларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йуналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 15 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон ХХІ аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш қафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
5. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
6. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
7. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
8. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.

9. Международные экономические отношения. Учебник под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
10. Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
11. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004.
12. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.: Деловая литература, 2004.
13. Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.: ЗАО Экономика, 2003.
14. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet "International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
15. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
16. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>;
<http://www.corpgov.net/>; <http://www.uncatad.org>;

Мавзу 6. Худудий иктисодий интеграция

6.1. Иктисодий интеграциянинг асосий шакллари.

6.2. Европа хамжамияти.

6.3. Лотин Америкасида иктисодий хамкорлик.

6.4. Африка ва Осиёда интеграцион уринишлар.

6.5. Махсулот шартномалари.

6.6. Марказий Осиё мамлакатларининг хамкорлиги, Шанхай хамкорлик ташкилоти.

6.1. Иктисодий интеграциянинг асосий шакллари.

Иктисодий интеграция жараёни 50 ва 60 йилларда юкори суръатлар билан ривожланди. Иктисодий интеграция иктисодий сохада давлатлар уртасидаги фаркни, тафовутни йукотишга каритилган жараёндир. Хорижий хамкорларни камситиш, дискриминация килиш давлатларнинг иктисодиётига салбий этади. Интеграция эса бундай камситишга йул куймайди ва давлатлар иктисодиётини ривожланишига ижобий таъсир килади. Европа хамжамияти (ЕХ), Европа эркин савдо ассоциацияси (ЕFTA – European Free Trade Assotiation), Шимолий Америка эркин савдо

ассоциацияси (АКШ, Канада ва Мексика уртасида савдо шартномаси), Лотин Америка интеграция ассоциацияси кабилар иктисодий интеграцияга ёркин мисол була олади. Бу ассоциацияларга эътибор берадилган булсак, биринчи уринда географик якинлик инобатга олинганлигини куришимиз мумкин. Давлатларнинг интеграциялашув жараёнига кизикишининг ортиши ва кушилиш сабаблари куйидагилардан иборат:

- кушни давлатлар учун махсулотлар окими босиб утадиган масофанинг кичиклиги;
- таксимот каналларини ташкил этишни енгиллиги ва истемолчилар таамининг бир хил булиш эхтимолининг юкорилиги;
- кушни давлатлар тарихи ва кизикишларининг умумийлиги.

Иктисодий интеграциянинг турта асосий формаси мавжуд.

Эркин савдо худуди. Эркин савдо худуди аъзолари уртасида барча бож туловлари бекор килинади, бироқ бу худудга аъзо булмаган давлатлар уртасида эса бу имтёзлар сакланмайди. Европа эркин савдо ассоциацияси, Шимолий Америка эркин савдо ассоциацияси ва Лотин Америка интеграция ассоциацияси эркин савдо худудига мисол була олади.

Божхона иттифоки. Божхона иттифокида барча ички тариф ягона ташки тариф билан алмаштирилади. ЕХни ташкил этишда божхона иттифоки биринчи боскич вазифасини утаган. Лотин Америкасини етакчи уч интеграцион гурухлари - Анд гурухи (Andean group), Марказий Америка умумий бозори (Central American Common Market) ва Кариб бугози давлатларининг хамжамияти ва бозори (Caribbean Community and Common Market) божхона иттифокига мисол булади.

Умумий бозор. Умумий бозорда божхона иттифокининг шартларига ишлаб чиқариш омилларининг эркин ҳаракати кушилади, хусусан меҳнат ва капитал эркин ҳаракат қилиши мумкин. Умумий бозор шартларига факат ЕХ қаноатлантиради.

Тулик иктисодий интеграция. Тулик иктисодий интеграция босқичида пул кредит, иктисодий ривожлантириш стратегияси, соликка тортиш ва социал сиёсатлар унифицирланади. Бу этап маълум даражада сиёсий интеграцияни назарда тутди. Европа парламентини тасис этилиши Еворпани сиёсий жихатдан бирлашиш йулидаги биринчи қадами булган. Бундан ташқари Европа марказий банкини ташкил этилиши пул-кредит ва валюта муносибатларининг шаклланишига кумак берди.

Иктисодий интеграциянинг таъсирини динамикада ва статикада куриш мумкин. Иктисодий интеграцияни статикада таъсири, ресурсларни самарадорлиги кам булган ишлаб чиқарувчилардан, самарадорлиги ва истеъмолчиларни махсулотга булган талаби жуда юкори булган ишлаб чиқарувчилар томонига ҳаракат қилишида намоён булади. Бу уз навбатида тусикларни қамайтириш натижасида савдони бир давлатдан иккинчисига ҳаракат қилиш, ҳамда истеъмолчилар янги махсулотни олиш имконияти

тугилади. Ички бозорда химояланган компания тусиклар олиб ташлангандан кейин хакикий кийинчиликларга дуч келади, чунки эндиликда уз ишини самарали бажарувчи ишлаб чиқарувчилар билан ракобатлашишга тугри келади. Савдо тусикларини олиб ташлаш натижасида талаб автоматик равишда ортади. Чунки ресурслар самарадорлиги юкорирок булган ишлаб чиқарувчилар томонига қараб ҳаракат қилади. Натижада айрим фирмалар учун ишлаб чиқариш суратини ошириш имкониятлари бозор ҳажмининг катталигидан келиб чиқади ва бу устунликларини амалга оширадилар. Бу эса савдони ривожлантиришга ва бозорни кенгайтиришдан қушимча манфаатдорлик олишга ундайди. Иқтисодий интеграцияни динамик таъсири бозорни усиши билан ишлаб чиқариш ҳажмини қупайиши натижасида фирмалар тежамкорликга эришишида намоён бўлади.

Бозор ҳажмини динамик узғариши натижасида маҳсулотларни пастрок нархда ишлаб чиқариш мумкин бўлади. Бозор динамикасини муҳим ҳулосаси бу ракобат қурашининг мустаҳкам бўлиши натижасида ишлаб чиқариш самарадорлигини усишидир. Қупгина европа фирмалари қуйилиш(қушилиш) ҳисобига катта ҳажмга эга бўлиб, натижада забардаст бозорларда мувоффақиятли ракобатлаша олганлар.

6.2. Европа ҳамжамияти.

Иқтисодий интеграция Ғарбий Европада тулик ривожланди. Объектив иқтисодий жараёнлар билан бир қаторда Ғарбий Европа интеграцияси В. Гюго, И. Кант каби Европа сиёсий, жамоат арбоблари ва файласуфлари томонидан олға сурилган ягона Европа гоёси билан ҳам сугорилган. Европа иттифоқи (ЕИ) ташкил топиши ва ривожланишининг янги тарихи 1951 йилдан бошланди. Шу йилнинг апрелида 6 давлат - Франция, ГФР, Италия, Бельгия, Нидерландия ва Люксембург аъзо бўлиб қирган. Европа қумир ва пулат бирлашмаси (ЕКПБ) ҳақидаги битим имзоланди. Бу Ғарбий Европа интеграциясининг узига ҳос қириш қисми эди. Унинг ҳосил бўлиши ва ривожланишининг реал бошланиш вақти юқоридаги давлатларда 1957 йилдан Европа Иқтисодий Ҳамжамияти (ЕИЖ) ва атом энергияси буйича Европа Ҳамжамияти (Евроатом) ҳақидаги битимлар имзоланган. Ҳамжамият таркибига ривожланиш даражаси юқори булган давлатлар қирди. Бу эса, кейинги 15 йил мобайнида иқтисодий усишнинг юқори суръатида бўлишини қуп жихатдан таъминлади. Ғарбий Европа интеграциясининг ривожланиши 50-йиллар охиридан ҳозирги вақтгача нотеқис ва қарама-қаршилиқлар билан кечди. Шу билан бирга Европа Иқтисодий Ҳамжамияти ташкил қилишда унинг олдида қуйилган мақсад ва вазифалар, унинг бутун фаолияти давомида етарли даражада тулик ва мувоффақиятли амалга оширилди.

Ғарбий Европа интеграцияси ривожланишини рақмий равишда турт босқичга бўлиш мумкин. Биринчи босқич (50-йиллар охири - 70-йиллар

урталари) Хамжамият ҳаётида “олтин аср” ҳисобланади. Унда божхона иттифоқи муддатдан олдин тузилди, ягона аграр бозори нисбатан муваффақиятли яратилди, ЕИХга учта янги давлат: Буюк Британия, Дания ва Ирландия кирди. ЕИХ ёки уни купинча айтганларидек, “Умумий бозор”ни ташкил қилишнинг аниқ, мақсадлари қуйидагилар:

- катнашувчи давлатлар уртасида савдода аста-секин барча чекланишларни олиб ташлаш;
- учинчи давлатлар билан савдода умумий бож тарифларини урнатиш;
- ишчи кучи, капитал, хизматларнинг эркин ҳаракатига тусикларни олиб ташлаш;
- транспорт ва кишлок, хужалиги соҳасида умумий сиёсат ишлаб чиқиш ва амалга ошириш;
- валюта иттифоқи тузиш;
- солиқ, тизимини унификация қилиш;
- конунчиликни яқинлаштириш;
- иктисодий сиёсатни мувофиқлаштириш тамойилларини ишлаб чиқиш.

Буларни амалга ошириш мақсадида бошқарув структураси мажмуи - ЕИХ Вазирлар Кенгаши, Европа Хамжамиятлар комиссияси, Европа кенгаши, Европа Суди, Европа парламенти ташкил қилинди.

Узининг биринчи вазифаси қилиб ЕИХ, аъзо давлатлар товарлар, капитал, хизматлар ва ишчи кучининг умумий бозорини ташкил қилиш вазифасини қуйди. Бунинг учун божхона иттифоқи тузилди. Айнан божхона иттифоқи ЕИХ, асосида ётади. Божхона иттифоқи доирасида:

- катнашчи давлатлар узаро савдосида савдо тусиклари йукотилди;
- учинчи давлатларга нисбатан ягона божхона тарифи урнатилди;
- капитал, кредитлар, пул кучирмаларининг эркин ҳаракатига эришилди;
- ишчи кучи миграцияси эркинлиги ва турар жой танлаш эркинлиги таъминланди.

Бу чоралар саноат интеграциясининг тезлашишига имкон берди. Бир вақтда компенсацион йигимлар ва кишлок хужалиги фонди орқали молиялаштириш ёрдамида жамоа протекционизмининг урнатиш шакли орқали аграр интеграцияни амалга оширишга ҳаракат қилинди. ЕИ аграр сиёсати ЕИ аъзо-давлатларининг купгина кишлок, хужалик маҳсулотлари учун умумий минимал нарх урнатишни қафолатлайдиган ягона нархлар тизимига асосланади. Умумий бозорнинг шаклланиши ЕИХ, давлатлари миллий монополияларининг трансмиллийга айланиш жараёнини тезлаштирди, шерик давлатлар иктисодиётига киришга имкон яратди. ЕИХ ривожланиши Хамжамият аъзо-давлатларининг ёпик, миллий хужаликдан ташки бозорга юзланган очик типдаги иктисодиётига интенсив утишини билдирарди.

Иккинчи босқич (70-йиллар урталари - 80-йиллар урталари) ЕИ тарихига асосан тургунлик даври сифатда кирди. Бу даврда ЕИ аъзо-давлатлари Европа валюта ҳамкорлиги дастури, ташки сиёсий

консултациялар механизмини қабул қилишга муваффақ бўлсаларда, намоён бўлган негатив анъаналар Ғарбий Европа иқтисодий интеграциясининг жиддий инкирозига олиб келди. Бу инкироз евросклероз номини олди. 70-80- йилларнинг бошида ЕИ давлатлари уртасидаги ривожланишдаги фарқ унди. 1981 йилга ЕИга Грециянинг кириши билан бу анъана янада ёркинрок бўлди, чунки бу давлат иқтисодиёти ҳамжамиятнинг бошқа катнашчилариникига нисбатан жуда паст даражада эди.

Учинчи босқич (80-йилларни 2-чи ярми 90-йилларнинг боши) - ҳамжамият таркибининг янада кенгайиш босқичи. 1986 йилда Испания ва Португалиянинг қўшилиши давлатлар уртасидаги диспропорциянинг кучайишига олиб келди. ЕИХга аъзо бўлган вақтида Португалияда киши бошига тугри келадиган даромад ЕИХ даги уртача даромаднинг тахминан ярмига, Испанияда эса 3/4 қисмига тугри келарди. Янги катнашчи-давлатларда тахминан бешдан бир киши кишлоқ хужалигида ишларди, ЕИХ да эса ун учдан бир киши. Шу билан бирга, айнан шу давр Ғарбий Европа интеграцияси ривожланишидаги аввалам бор ягона Европа акти (ЯЕА)нинг қабул қилиниши билан боғлиқ бўлган янги туртки билан характерланади. ЯЕАда Ҳамжамият катнашчи-давлатларининг умумий мақсади - Европа Иттифоқи Ҳамжамият катнашчиларининг сиёсий альянсини намоён қилувчи ва нафакат уларнинг юқори даражадаги иқтисодий, валюта-молия, гуманитар ҳамкорлигини балки ташқи сиёсатини, шу жумладан, ҳавфсизликни таъминлашни кузда тутувчи бирлашма тузишни тасдиқлади. ЯЕАнинг Марказий ҳолати шундаки, унда ЕИХ, аъзолари ягона хужалиқ организмни ташкил қиладиган ягона иқтисодий ҳудудни қайд қилинди. ЯЕАнинг қабул қилиниши билан ҳамжамият аъзо-давлатларининг микро ва макроиқтисодиёт, сиёсат ва ҳуқуқ, фан ва экология, минтақавий ривожланиш, ижтимоий муносабатлар соҳасидаги интеграцион жараёнлар кучайди. 90-йиллар бошида ЕИ аъзо-давлатлари ягона бозор асосларини яратишни амалда тугатдилар ва валюта-иқтисодий ва сиёсий иттифокларни шакллантиришга бевосита яқинлашдилар.

Туртинчи босқич (90-йилларнинг урталари - XXI аср боши). Ягона Европа актига мувофиқ, 1993 йил 1 январдан бошлаб ҳамжамият чегаралари ичида ишлаб чиқариш воситаларининг эркин ҳаракати қиритилди. Амалда ҳамжамият доирасида ягона иқтисодий ҳудуд вужудга келди. Бу ЕИ нинг иқтисодий интеграциясининг сифат жиҳатдан янги босқичга кирганини англатади.

Маастрихт битими (1992 йил февраль) мувофиқ, 1994 йил 1 январдан ЕИХ Европа Иттифоқида айланди ва унинг аъзолари 15 тага етди. ЕИ доирасида тулик ягона ички бозорнинг тузилиши амалга оширилмоқда. Кейинги интеграцион ҳамкорликнинг мақсадлари эълон қилинган. Улар уз ичига ягона валюта еврои эмиссия қилиш ҳуқуқига эга ягона Европа

банкни тузиш, ички чегараларсиз ягона Гарбий Европа худудини ташкил килишни олади.

ЕИ хужумкор ривожланиши бу жараёнда карама-каршиликлар ва кийинчиликлар мавжуд эмаслигини билдирмайди. Юкорида ЕИ га янги аъзолар кириши муносабати билан юзага келган давлатлараро ва давлат ичидаги диспропорциялар кайд килинган эди. ЕИ нинг мумкин булган янги кенгайиши билан ҳам сезиларли муаммолар пайдо булади: ЕИга киришни Туркия, Мальта ва Кипр кутмокда. 1996 йил январдан Туркиянинг ЕИ билан божхона иттифоки хакидаги келишуви кучга кирди. ЕИ ичида ҳам хаммаси “бир текисда” эмас. Энг катта кийинчиликлар Европа валюта тизимини шакллантириш давомида намоён булмокда. 1992 йилдаги 7%га Британия фунт стерлинги ва Италия лираси девальвацияси окибатида руй берган ЕВТ инкирози Буюк Британия ва Италияни автоматик тарзда ЕВТдан чиқариб ташлади. Валюта иттифокидни шакллантириш унга кириш мезонларига эришиш кийинчиликлари билан бирга боради. Талаб килинадиган алмашув курси инфляциясининг даражаси, фоиз ставкалари даражаси, бюджет дефицити ва давлат қарзига факат Люксембург жавоб беради. ЕИ аъзолари орасида Иттифокни кенгайтириш, интеграцияни чуқурлаштириш йули хакидги карама-каршиликлар мавжуд.

Гарбий Европа икисодий интеграцияси факат ЕИ чегаралари билан чекланмайди: 60-йиллар бошидан бошлаб Европа эркин савдо ассоциацияси мавжуд (ЕЭСА). ЕЭСА ЕИ дан фаркли равишда давлат усти функцияларига ва давлатлараро мувофиқлаштирувчи институтларга эга эмас. ЕЭСА аъзо-давлатлари (80-йилларда улар 7 та эди). Бу давлатлар уртасидаги божсиз савдо товар чиқарилган жойга қараб ишлаб чиқилган мураккаб қоидалар тизимига асосланади. Ягона божхона тарифи йуқлиги сабабли ЕЭСА ичида божсиз савдо эркинлиги факат аъзо-давлатларда ишлаб чиқарилган товарлар учун мавжуд. ЕЭСА га қирувчи давлатларнинг ва улар уртасидаги иктисодий алоқаларнинг юкори даражада ривожланганлигига қарамасдан, ЕЭСА тулақонли интеграцион гуруҳга айланмади. Амалда у ЕИХ/ЕИ учун “фармклуб”, яъни, янги аъзолар етказиб берувчи булиб қолди. Хозирги вақтда ЕЭСАнинг қупгина аъзолари уни Шарқий ва Гарбий Еуропа уртасида истикболли эркин савдо зонаси сифатида қарамқодалар. ЕИ иктисодий қуввати, унинг кенгайиши динамиқаси ва алоҳида Гарбий Европа давлатларининг у билан савдодан қучли қарамлиги бизда машхур “Европада қандай қилиб бизнес қилиш қерак” номли қитоб муаллифи Вольфганг Хайернинг айтишича, яқин қелажақда қолган Европа давлатларини альтернатива олдиға қуяди: ё ЕИга қириш ва қисман мустақилликдан воз қечиш, аммо шу билан бирға дунёнинг энг йирик бозорларининг барқа имқониятларидан қойдаланиш, ёки четда қолган қолда уз иктисодиёти учун ёмон оқибатлар билан Гарбий Европа бирлашиш жараёнини узи учун йулни қирқиб ташлаш. Бун

тушунган собик Узаро Иктисодий Ёрдам Кенгаши (УИЁК) аъзо-двлатлари уз йуллари билан боришга интиломқдалар. 1990 йилда улар Венгрия, Польша, Чехославакия аъзо булган “Вишеград учлиги” интеграцион гуруҳини ташкил этдилар. Чехославакия булиниб кетгач, бу гуруҳ “Вишеград туртлиги”га айланди. 1993 йил 1 мартдан бошлаб бу гуруҳ доирасида аста-секин узаро божларни камайтиришни кузда тутувчи Марказий Европа эркин савдо хақидаги келишуви кучга кирди. Бу кадамга шу сабаб булдики, ЕИ билан “Вишеград туртлиги”нинг хар бир аъзоси махсус “Европа келишувлари” имзоланганлигига карамасдан, уларнинг савдо-иктисодий муносабатлари умуман олганда коникарсиз ривожланмоқда. Шунинг учун охириги ун йилликлар мобайнида ишлаб чиқилган Марказий Европа савдо иктисодий алоқаларини саклаб қолиш ва купайтириш учун ҳам бу интеграцион гуруҳ тузилди.

6.3. Лотин Америкасида иктисодий ҳамкорлик.

Гарбий Европа иктисодий интеграцияси ривожланишининг муваффақияти жаҳоннинг ривожланаётган минтақаларида эътиборни жалб қилади. Лотин Америкасида, Африкада ва Осиёда утгиздан ортиқ эркин савдо зоналари, божхона ёки иктисодий иттифоклар юзага келди. Аммо энг сезиларли, ривожланаётган интеграцион жараён Шимолий Америка эркин савдо зонаси - НАФТАни ташкил қилиш ва фаолият курсатиш жараёни булди. Мавжуд булган АКШ билан Канада уртасидаги иктисодий интеграция ва уларнинг Гарбий Европадаги шериклар билан ҳамкорлиги АКШни кониктирмай қуйди. Натижада, Шимолий Америкадаги интеграцион жараёнлар икки давлат доирасидан чиқиб кетди, 1994 йил 1 январда кучга кирган Шимолий Америка эркин савдо зонаси хақидаги шартнома имзоланди. НАФТАга АКШ ва Канададан ташқари Мексика ҳам қушилди. Блок ҳудуди 370 млн. аҳоли ва кучли иктисодий салоҳиятга эга ҳудудни камраб олади. Бу давлатлар томонидан ишлаб чиқариладиган товар ва хизматлар 7 трлн. долл.ни ташкил қилади. Улар улушига жаҳон савдоси умумий ҳажмининг 20% ига яқини туғри келади.

Шартноманинг асосий ҳолатлари қуйидагиларни уз ичига олади:

- АКШ, Канада ва Мексика узаро савдо қиладиган товарларга нисбатан божларни бекор қилиш;
- Шимолий Америка бозорини уз товарларини Мексика орқали АКШга реэкспорт қилиш йули билан америка божларини туламасликка ҳаракат қилувчи Осиё ва Европа компаниялари экспансиясидан ҳимоя қилиш;
- Мексикада банк ва сугурта ишида Америка ва Канада компаниялари капитал қуйилмалари ва рақобатларига булган тақикларни олиб ташлаш;
- атроф-муҳитни ҳимоялаш билан боғлиқ муаммоларни ҳал қилиш учун уч томонлама гуруҳлар ташкил қилиш.

Беш йил мобайнида АКШ Мексикадан импорт қилинадиган маҳсулотлар турининг учдан икки қисми учун импорт тарифларини бекор

килади. Имзоланган келишувлардан энг куп фойдани савдо блоки истеъмолчилари олади, чунки ракобатнинг кучайиши ва тарифларнинг пасайтирилиши натижасида кенг товарлар доирасига нархлар пасаяди. Америка саноатчилари фойда олишади, чунки арзон ишчи кучи окими кучаяди. Кафолатланган даромаднинг усиши америка иктисодиётининг, электроника компьютер таъминоти, курилиш материаллари, автомобиль эхтиёт қисмларини ишлаб чиқариш ва бошқа соҳаларида қутилмоқда. Айни пайтда, шакар, цитрус мевалари, кишки сабзавотлар етиштирувчи Америка фермерлари зарар курадилар. Мексикага келганда, у НАФТА ёрдамида уз иктисодий усиши суръатларини оширмоқчи - тахминан ЯИМнинг 1,6%-2,6% йиллик усиши. Натижада, Мексика иктисодиётини ислох қилиш ва саноати ривожланган давлатлар гуруҳига қушилиш муддатини ярим асрдан 10-15 йилга қисқартириши мумкин.

НАФТАдан энг кам фойдани олдинга Канада олади. Унинг иктисодиёти АКШники билан ҳамбарчас боғлиқ, Мексиканики билан жуда кам. Аммо, НАФТА ривожланиб бориши билан Канада интеграцион жараёнга янада қупроқ тортилади ва кенгаётган бозордан диведентлар олади. НАФТА фаолиятининг биринчи икки йилида экспорт ҳажмининг ошириш ҳисобига қушимча иш уринлари ҳосил бўлишига бўлган умид оқланмади. Бундан ташқари, АКШнинг Мексика билан савдодаги ижобий сальдоси йуқолиб, 1995 йилда дефицит пайдо бўлди. Умуман олганда, НАФТА ташкил қилувчиларнинг режасига қура, тулақонли Шимолий Америка бозори 2010 йилда ташкил қилиниши мумкин. Ҳозирдаёқ, Америка иктисодчилари Аляскадан Оловли Ергача қузилган узига панамерика савдо блоки тузишни моделлаштирмоқдалар.

Интеграцион жараёнлар Жанубий Америкада ҳам фаоллашмоқда. Уз даврида (60-йиллар бошида) бу ерда “эркин савдо зонаси”ни яратиш, сунгра Марказий Америка умумий бозори - МАУБни ташкил қилиш режалаштирилган эди. Бирок, сиёсий ва иктисодий инкироз бу режаларни амалга оширишга имкон бермади. 90-йиллар урталарида интеграцион жараёнлар 1991 йилда Аргентина, Бразилия, Уругвай ва Парагвай (кейинроқ қушилган) уртасида тузилган ва 1995 йил 1 январда қучга қирган “МЕРКОСУР” савдо пакти тузиш орқали фаоллашди. Бу пакт умумий аҳолиси 200 млн. кишидан қуп бўлган ва умумий ЯИМси 550 млрд. долл. бўлган давлатлар бирлаштирувчи янги йирик минтақавий савдо-иктисодий блок тузилишига олиб қелиши қерак. МЕРКОСУР гуруҳи тузилиши натижасида турт давлат узаро савдосининг 90% ҳар бир тарифли тусиқлардан озод қилинади, учинчи давлатлардан импортга эса, умумий тариф структураси ва божхона қоидалари қиритилади.

6.4. Африка ва Осиёда интеграцион уринишлар.

Уз минтақаларида интеграцион жараёнларни ривожлантиришга Африка давлатлари ҳам интиломоқдалар. 1989 йилда, Африка қитъасининг

шимолий кисмида Жазоир, Ливия, Мавритания, Марокко ва Тунис иштирокида Араб Магриби Иттифоки ташкил килинган. Бу иттифок, хакидаги шартнома минтакавий интеграция даражасида кенг микёсда иктисодий ҳамкорликни назарда тутди. Аммо, Шимолий Африка худуди бешта миллий чегаралардан ёпик, бир-биридан ажралган бозорлардан иборат. Бошқа Африка давлатларининг иктисодий интеграцияга интилиши ривожланган, амалда бир-бири билан иктисодий алокалари булмаган давлатларнинг Африканинг айрим субминтакаларида ички бозорнинг эҳтиёжларини кондиритишга йуналтирилган саноатни ривожлантириш учун шароит яратишга ҳаракатни англатади. Иктисодий ва божхона иттифокларни ташкил этиб Африка давлатлари мувофиқлаштирилган сиёсат асосида узаро иктисодий алокаларни ривожлантиришни режалаштирилган эди. Натижада, алоҳида минтакаларда иктисодиётни модернизациялаш базаси сифатида нисбатан катта сигимли ички бозорлар ташкил қилиш муваффақиятланган. Интеграция ривожланишининг муқобил йули, қўл ҳолда ўз қўллари билан ривожланишга эришиш йули сифатида қаралди. “Ўз қўллари билан” концессияси иктисодиёт структурасини қайта қўриш аввало маҳаллий ресурслар, ички ривожланиш омилларини сақлаб қўлиш ҳисобига эришиш мумкинлигини қўлда тутди. Бу ҳақда Африка бирлиги ташкилотининг 2025 йилга қелиб Африка иктисодий ҳамжамиятини тузиш режасида ҳам бор. Африка интеграцион жараёнларининг амалиёти, Африка давлатлари раҳбарлари томонидан эълон қилинган қўқўлашган ҳамкорлик мақсадларининг амалга ошириш имкониятлари асосан бу мақсад ва вазифалар қўқат яхши ният қўлиб қўлаётганлигини қўсатади.

Қамбағал ва ривожланмаган давлатларнинг анъанавий шаклдаги иктисодий ҳамқўрлиги “қамбағаллик доирасидан” қўқитишга олиб қўлмайди, сезиларли бир ривожланишни таъминлайди. Шу билан бирга, Африка умумий бозори ҳақиси, уни ташкил қилишдаги муваффақиятсизликларга қарамасдан ҳамон қўтбада машқурдир.

XX аср охирида Шарқий Осиёда интеграцион жараёнлар қўқаймоқда. Турт Осиё "аждарқўлари" дан бири - Сингапур, шунингдек янги оқим ЯИД (янги индустриал давлатлар) - Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней ва Филиппин қўрган Жанубий-Шарқий Осиё давлатлари Ассоциацияси (АСЕАН) қарийб 30 йил мобайнида энг муваффақиятли фаолият қўсатмоқда. Бу қўруҳ доирасида узаро ҳамқўрликнинг муваффақиятли АСЕАН қатнашчи-давлатлари қўқилигининг иктисодиёти қўрқираб ўсиши, ўлар ривожланишининг бир-бирига мослиги, яхши йўлга қўйилган ва ўзўқ, тарих анъаналарига эга қўлган узаро савдо алоқалари, шунингдек тартибга қўлиб қўлинган ҳамқўрлик шакли билан қамбарқас бoғлик.

АСЕАН режаларида 2000-йилгача қатнашувчи давлатлар бoғларини 38 минг турдаги товарлар буйича ўртача 5% гача қўскартирилган. 1995 йил охирида 2003-йилда тулақонли эркин савдо

зонаси ташкил килиш хакида қарор қабул қилинган. Шарқий Осиёда иқтисодий интеграция ривожланиши истикболларини қўп жихатдан Осиё-Тинч океани иқтисодий ҳамкорлик ташкилотининг (ОТИХ) тузилиши билан боғлашади. Унга Осиё, шунингдек Шимолий ва Жанубий Американинг 18 давлати аъзо. Халқаро экспертлар башоратига қўра, Шарқий Осиё ЯММ ҳажми бўйича 2005 йилгача қелиб Ғарбий Европани, 2008 йилга қелиб эса, Шимолий Американи ортида қолдириши мумкин. ОТИХ, режаларига мувофиқ, 2020 йилга қелиб, жаҳонда энг йирик божхона ва ички тусикларсиз эркин савдо зонасини ташкил қилиш назарда тутилган. Осиё-Тинч океани минтақасидаги иқтисодий интеграция жараёнларини баҳолаган қўплаб мутахассислар унинг ривожланиши стихияли ва узига ҳослигини таъкидлайдилар. Бунинг устига интеграцион муносабатлар етуклик даражаси ҳозирча унчалик юқори эмас. Масалан, АСЕАН тузилишидаги савдо зонасини иқтисодий интеграциянинг биринчи босқичи, яъни, тариф ва тарифли тусикларсиз эркин савдо зоналарига қиритиш мумкин. ОТИХга нисбатан эса ҳозирча эркин савдо зонаси деб эмас, "эркин иқтисодий асоциация" деб айтиш мумкин. Айни пайтда, иқтисодий сиёсатни узаро мувофиқлаштириш натижасида минтақанинг ички савдоси ва капитал бозорларининг тез ривожланиши бутун Осиё-Тинч океани минтақасининг интеграциянинг биринчи босқичи, яъни, эркин савдо зонасига утишига имкон беради. Бунинг устига Осиё-Тинч океани минтақасидаги субминтақа ва гуруҳлардаги айрим давлатлар интеграциялашув даражаси етарли даражада юқори ва улар бутун минтақада интеграцион жараёнлар тезлаштирилган ривожланишининг узига ҳос полюси, ячейкаси бўлишлари мумкин. Масалан, "Усиш учлиги"- Жанубий Хитой иқтисодий зонаси (ХХР, Гонконг, Тайван). Усишнинг "олтин учлиги" (Индонезия, Маллазия, Сингапур), Япон денгизи хавзаси давлатлари иқтисодий зонаси, Хиндикуш иқтисодий зонаси мавжуд. Интеграцияга, яъни, узаро ҳамкорликка интилиш Форс қўрғазиси араб давлатлари орасида ҳам қўзатишмоқда. 1981 йилдан Саудия Арабистони, Қувайт, Қатар, Баҳрайн, Бирлашган Араб Амирликлари ва Уммонни ("нефть олтилиги") уз ичига олган Ҳамкорлик Қенгаши фаолият қўрсатмоқда. 1992 йилда Марказий Осиё давлатлари иқтисодий ҳамкорлик ташкилоти (ИХТ-ЭҚЮ) ташкил қилиниши хакида эълон қилинди. Уни ташкил қилиш тақлифини Эрон, Покистон ва Туркия қиритди. Таъсисчилар фикрича, ИХТ-ЭҚЮ узида МДХ мусулмон республикалари - Урта Осиё, Қозғистон, Озғорбайжонни ҳам бирлаштириладиган бўлажак Марказий Осиё умумий бозорининг тимсоли бўлмоғи лозим.

Ривожланаётган давлатлар ҳамкорлиғи, уларнинг интеграцияга бўлган интилишлари хакида гапирганда шуни назарда тутиш қеракки, реал интеграцион жараёнлар ҳали жуда қўчсиз ва бир-биридан характери, ҳаракатлантирувчи омили, ривожланиш сўр'ятлари билан фарқ, қилади.

Ривожланаётган давлатларда амалда интеграция хакикий, ривожланган куринишда, яъни, доимо ривожланаётган ва чуқурлашаётган ҳам алоҳида фирма ва корхоналар даражасида, ҳам умуман миллий хужаликлар даражасидаги бевосита давлатлараро алоқалар шаклланиш жараёни мавжуд эмас. Ривожланаётган давлатларнинг иктисодий ҳамкорлиги, улар эълон қилган интеграцион мақсадлар интеграцион жараённинг тайёргарлик босқичи, ҳолос. Эълон қилинган интеграцион гуруҳларнинг қупчилиги ижтимоий-иктисодий муносабатларнинг етук эмаслиги, миллий хужаликларнинг оддий ва структуравий дифференциясизлигини, бозор ва молия инфраструктураларининг ривожланмаганлиги бу тузилмаларни ёки ҳаракатсиз қолдирди ёки бутунлай муваффақиятсизликка учратди.

6.5. Махсулот шартномалари.

Давлатлар уртасидаги ҳамкорликдаги мақсадларнинг бири бу улар уртаасидаги савдо тусиқларини олиб ташлаш бўлса, иккинчидан эса бу махсулотлар нарҳини мувофиқлаштириш. Махсулотларнинг нарҳи табиий сарфларига кура ва талаб ва таклифга асосан тебраниб туради. Махсулотнинг нарҳига шу билан бирга экспорт тушумидан олинadиган фойдага таъсир этувчи омиллар қуйидагилар:

- табиий сабаблар (қурноқчилик, сув тошқини, ноқулай об-ҳаво шароити);
- нарҳга бўлган нисбий сезгирлилик талаби (қиска муддатли);
- нарҳга бўлган нисбий сезгирлилик таклифи (қиска муддатли);
- турли саноати ривожланган мамлакатлардаги тадбиркорлик активлигининг циклилиги, талаб қурсаткичларининг узғаришининг таъсири.

Махсулот шартномалари бу - ишлаб чиқариш ва истеъмолчилар мамлакатлари орасидаги шартнома бўлиб, у нарҳларни мувофиқлашувига хизмат қилади. Жаҳон бозорларида баъзи бир махсулотлар масалан, мис эркин сотилади. Бу махсулот нарҳини тебраниши талаб вааа таклиф ҳамда спекулятив баҳоларга боғлиқ, бироқ бу махсулотни ишлаб чиқараариш ва таъминотчи уни нарҳи бир хил узгармаслиги тарафдоридир. Махсулот шартномалари буфер захирасига асосланган бўлиб, унда махсулотнинг нарҳи маълум амлотида тебраниши чегараланади ва у маълум даврни ҳамда экспорт-импорт квотасини уз ичига олади.

Буфер захира системаси марказий орган орқали қисман бошқарилиб назорат қилинади. Эркин бозор фактори махсулот нарҳини қандай диопозонда узғаришини аниқлаб беради, бироқ махсулот нарҳи аниқланган диопозондан чикса марказий орган нарҳини меъёрида ушлаб туриш мақсадида махсулотни сотиб олади ёки сотиб сотади. Бундай шартномаларда иштирок этувчи давлатларни махсус фондлар ташкил қиладилар. Бу фондлардан буфер захираларни бошқарувидан шахслар фойдаланадилар. Буфер захираларини бошқаруви нарҳни иккита

даражасини кузатади. Булар сотувчининг соф нархи ва олувчининг соф нархи. Махсулот нархи сотувчининг соф нархи диопозонига етса, буфер захирасини бошқарувчи нархни пасайтириш учун махсулотни сотади. Агар махсулот нархи олувчининг соф нарх диопозонига яқинлашса, махсулот буфер захирасини бошқарувчиси томонидан сотиб олинади. Масалан, 1980 йилда Малайзия ҳукумати пинхона кургошинли махсулотни сотиб олади. Унинг мақсади келгусида нархларни оширишдан мумай фойда олиш эди. Буфер захираларини бошқарувчи бу маоммоларни ҳал қилишга ҳаракат қилди. Бирок нархни бир хилда ушлаб туришга маблағ етмади. Натижада кургошин махсулоти буйича шартнома қилинди.

Махсулот нархларининг тебраниш амплитудасини ҳар хил усуллар билан чеклаш мумкин. Квота системаси нархни бирор даражада ушлаб туриш мақсадида ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи давлат уртаси махсулот ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажми бўлиб олинади. Масалан, чой, шакар ва кофе махсулотларига квота системаси урнатилган куп ҳолларда буфер захиралар системаси билан бирлаштирилган. Квота системаси самарали ишлаши учун шартномада иштирок этувчи мамлакатлар орасида яқиндан алоқа урнатилган бўлиши керак. Жаҳонда ишлаб чиқарувчи махсулотни ёки истеъмолни купрок улуши бир мамлакатга тугри келганда квота системаси эффективийрок бўлади. Масалан, шерст махсулотлар бозори Австралия, олмоз бозори Жанубий Африка томонидан назорат қилинади.

Квота системасини кофе ишлаб чиқарувчилар ташкилоти мисолида қуриш мумкин. Бу халқаро ташкилот уз вақтида квота системаси ишлаб чиқаришга қарор қилган. Бу системага кура кофе ишлаб чиқарувчи мамлакатлар экспорт нархларини 1,15-1,55 \$ фунтга. Махсулот нархи қуйм ёки юқори чегарага келганда квота системаси талабларига амал қилиш қатъийлашган. Бу режа ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи орасида қелишувни олиб боришга ундаган. Бунда иккита муаммога дуч келинган. Биринчиси, бу фақат кофе махсулотларидан хорижий валюта даромад қилувчи мамлакатлар, уларга қуйилган квота ҳаддан ташқари паст деб қаролиб қолганлар. Масалан: 1989 йил кофе экспортида қваталарқуйдагича бўлган Бразилияга уз етиштирган махсулотнинг 9%ни, Колумбия – 29%, Салвадор- 67%, Уганда- 97% ни экспорт қилган. Иккинчи муаммо бу кофе махсулотини қупайиб қетиши ва сотув ҳажми устидан назорат қилиш имқониятидан маҳрум бўлиш мумкин. 1984-1985 йиллар кофе экспортини қвотаси қупайтирилган. Бирок махсулот нархи уша қиапазонда қолган. Мақсад экспортёрларни даромадини ошириш. Бирок бу ташкилотт икки ташқилий муаммога дуч қелди:

- бу шартномада иштирок этмаган давлатлар манфаати (талаби) қондирилмаган;
- баъзи бир давлатлар қуйилган қвотага қаролиб қолганлар.

3 июл 1989 йилда кофе етиштириб қерувчи ташкилот нарх ва қвотани бир хил даражада ушлаб туришини қад этган.

Енгил саноат буйича куппрофилли шартномалар. Бундай шартномалар 1974 йил тузилиб, бир неча мартаба кайтадан куриб чикилган. Шартномада пахтадан, синтетика ва шерstdан тайёрланган кийим кечак ва енгил саноат махсулотларини сотиш конун коидалари ишлаб чикилган. Шартноманинг махсади ривожланаётган мамлакатларнинг енгил саноат корхоналарига ёрдам бериш, бу соҳада ривожланган мамлакатлар билан ракобатни кучайтириш. Бирок ривожланган давлатлар кучли сиёсий блоклар (шу соҳада) тузиб, бу ишни амалга оширишга тускинлик килдилар.

Енгил саноат буйича куппрофилли шартнома нархни бир меъёрда ушлаб туришга каратилган махсулот шартномасидан уларок, махсулот хажмига чегара квота куйиш билан чегараланади. Бу шартномадан купрок текстил саноат ривожланган, ички бозорида хорижий ишлаб чикаришлар билан ракобат олиб борувчи ривожланган импортёр давлатлар ва бу махсулотларни ишлаб чикарувчи давлатлар фойда олади. Бу шартномага аъзо давлатлар уз квоталарини бошка давлатларга сотишга харакат килганлар. Масалан, 1987 йил АКШ компанияларидан бири, текстил махсулотларидан юкори фойда олиш махсадида Мексикад ишлаб чикаришни йулга куйиб, тайёр махсулотни импорт килаётганда божхона ходимлари томонидан тухтатилган. Чунки божхона ходимлари Мексика бу соҳа буйича экспорт квоталарини устидан назорат урнатади. БМТнинг тахлилига кура ривожланаётган давлатларда текстил саноатида ва кийим-кечак ишлаб чикариш куп ишчи жойлари билан таъминланган. Купгина ривожланаётган мамлакатлар шартномадаги чегараларни шартларни юмшатишга харакат килиб, ривожланган мамлакатларга экспорт килишга харакат киладилар. Масалан, АКШ жахонда йирик текстил махсулотлари экспортёридир.

Нефть экспорт килувчи давлатлар ташкилоти (ОПЭК). ОПЭК – Саудия Арабстон, Кувейт, Катар, Бирлашган Араб Эмиратлари, Ирок, Ливия, Альжир, Эрон, Индонезия, Нигерия, Габон, Венесуэла, Эквадор. Бу ташкилот нефть ишлаб чикариш хажми ва нарх устидан назорат килишни самарадорлиги биринчи марта 1973-74 йиллар иктисодий ва сиёсий тебранишлар вақтида руй бериб, натижада нефтнинг нархи 1 барели 3,64\$дан 11,65\$га кутарилди. Бунинг сабаблари:

- 1973 йил ОПЭК ташкилот аъзолари зиммасига жахон нефтининг 55,5% тугри келди;
- нефтга булган талаб унди;
- истеъмолчи давлатлар уз истеъмолларини кондиролмадилар;
- нефть махсулотлари урнини босувчи махсулотларга етарли даражада доступ йук эди.

Нефтни нархи 1975-1978 йилда бироз камайиб, 1979-80 йилда унинг нархи 35\$. Бунинг асосий сабаби 80 йилларда жахон иктисодиётида пасайиш

кузатилиб, нефть нархи ортди, нефть махсулотларини урнини босувчи ёкилги-энергиясидан фойдаланиш самараси жуда паст эди.

1980 йилда жахонда нефтни улуши 48%дан 40%га камайди бунинг сабаби купрок табиий газ, электр-энергия ресурслари ва атом энергиясидан фойдаланилди. Шимолий Америка ва Гарбий Европа мамлакатларининг жахонда нефтдан фойдаланиш микдори ортди. 1983 йилга келиб ОПЕК ишлаб чиқариш нефть 50% га тушди. Бунга асосий сабаб Россия, Мексика ва Англияда нефть купрок казиб олинди. 1987 йилда ОПЭКни улуши 30,9%, 1989й – 36,5%. 1989 йилда ОПЭК ташкилотига кирмаган давлатлар улуши 63,5%. Хусусан, АКШ - 14%. 1986 йилда нефть нархи 10\$ тушди. 1986 йилнинг охирида ОПЭК нефть ишлаб чиқариш хажми буйича квоталар урнатишга мувофик булди. Шунинг унутмаслик керакки ОПЭК ташкилоти аъзолари хиссасига мавжуд нефть захирасини $\frac{3}{4}$ қисми тугри келади. 1988 йилда нефть нархи 15\$ тушди. 1989 йилда нефть яна 18\$. 1989 йилда ОПЭКка аъзо давлатлар вазирлари нефть казиб олиш квотасини оширишга қарор қилишганда Кувейт бунга қарши чиқди. 1990 йилда нефть нархи 20\$ етди. Нефть нархини ортишига қарамасдан Ироқ президенти Саддам Хусайн нефть нархини паст бўлишига асосий сабаб Кувейтни квоталар буйича тутган сиёсати сабаб булди деди. Бу эса Ироқни 1990 йил август ойида Кувейтга уруш қилишга сабаб булди. Нефть нархи жуда ортди 41\$. 1990 йилнинг охирига бориб 25\$ тушди.

Охириги вақтларда терроризм ва табиий офат ҳам нефть нархига таъсир этмоқда. 2001 йилда 11 сентябрда АКШга террорчилар томонидан уюштирилган ҳужум, 2003 йилнинг охирида АКШ ҳукумати томонидан Ироқга қилинган ҳарбий ҳужум, ҳамда 2005 йил августда АКШнинг жанубий ҳудудларидаги қучли “қатрина” шамоли ва Гарбий Европадаги бир неча давлатларни сув олиб қетиши каби табиий офатлар натижасида нефтнинг нархи 34 \$дан 68,6 \$гача кўтарилишига сабаб булди.

6.6. Марказий Осиё мамлакатларининг ҳамкорлиги, Шанхай ҳамкорлик ташкилоти.

Халқаро ташкилотларнинг нуфузи ва аҳамияти уларга дунёда берилаётган эътибор ва фаолиятининг самарадорлиги билан белгиланади. Шанхай Ҳамкорлик Ташкилоти (ШХТ) ташкилот сифатида шаклланиш ва бошланғич тадрижий ривожланиш жараёнини қисқа фурсатда босиб ўтди. 2001йил 15 июнь куни Хитойнинг Шанхай шаҳрида олти мамлакат раҳбари ШХТни тузиш тугрисидаги декларацияга имзо қилди. Унинг доимий ишловчи икки органи – Қотибият ва Минтақавий аксилтеррор тузилмасини ташкил этишга қилишиб олди. тАъсис ҳужжати – Хартия (низом) 2002 йил 7 июнь куни Россиянинг Санкт-Петербург шаҳрида қабул қилинди. Шу тариқа ташкилот халқаро юридик мақомга эга булди.

2003 йил 29 май куни булган Москва саммитида 2004 йил январидан Пекинда Котибиятни, Тошкентда Минтакавий аксилтеррор тузилмаси ижроия кумитасини ишга туширишга қарор қилинди.

Булардан ташқари, 2003 йил сентябрда Ҳукумат раҳбарлари кенгаши қарори билан савдо-иқтисодий соҳада қўп томонлама ҳамкорликнинг узок муддатли дастури ишлаб чиқилди ва тасдиқланди.

ШХТ доирасида аъзо мамлакатларнинг ташқи сиёсат маҳкамалари, иқтисодиёт ва савдо вазирликлари, хавфсизлик кенгашлари уртасида мунтазам мулоқотлар ўтказилмоқда. Тошкент саммити арафасида ҳам бу идоралар раҳбарларининг учрашувлари ташкил этилди. Бу ташкилотни ривожлантиришга, унинг идорасидаги ҳамкорликка муҳим аҳамият берилаётганидан яна бир далолатидир. 2004 йил 17 июнь Тошкент шаҳрида ШХТга аъзо давлатлар раҳбарлари кенгашининг мажлиси Қозоғистон, Хитой, Қирғизистон, Россия, Тожикистон ва Ўзбекистон Президентларининг тор доирадаги учрашуви билан бошланди. Нурсултон Назарбоев, Ху Цзиньтао, Аскар Аскаев, Владимир Путин, Имомали Раҳмонов ва Ислом Қаримов ШХТни ривожлантириш ва қўп томонлама ҳамкорликни кенгайтириш масалаалари, қатор халқаро ва минтакавий муаммолар юзасидан фикр алмашдилар.

Тошкент учрашувида қўрилган масалалар орасида ШХТ фаолиятининг икки асосий йўналиши – хавфсизлик ва савдо-иқтисодий ҳамкорлик муаммолари музоқаралари бош мавзуси бўлди.

Қатнашчилар Мугулистон Президенти Нацагийн Багабандининг мурожаатини қўриб чиқиб, ушбу мамлакатни ташкилотга қўзатувчи мақомида қабул қилишга қарор қилдилар.

Нафакат ШХТ минтақаси, балки бутун дунёдаги вазиятга таъсир қўрсатиб турган Афғонистондаги вазият ҳам анжуман қўн тартибидан ўрин олди. Таъқидламок жиойзқи, Афғонистон муаммоларини хал қилишга бағишланган анжуман ваа йигилишлар қўпинча бу даавлатнинг иштирокисиз ўтиб қеларди. Аниқроғи, Афғонистон муаммоларини ечишда Афғонистоннинг ўзи қатнашмас ва бунга муҳим аҳамият берилмасди. Бунинг объектив ва субъектив сабаблари бор. Афғонистонда марқазий ҳокимият йўқ эди, мамлакатни бўлиб олиб, ўзига тегишли ҳудудларни назорат қилувчи ғурухлар эса бир-бирини тан олмас, бир даврада ўчрашишни истамасди. Энди вазият ўзгарди. Шу боис Ўзбекистон Президенти Ислом Қаримов ташаббуси билан ШХТнинг Тошкент саммитига Афғонистон муваққат маъмурияти раҳбари Ҳамид Қарзай меҳмон сифатида тақлиф қилинди. Мантиқан олганда, унинг бевосита муҳолама жараёнида иштирок этиши вазиятни тўғри баҳолаш ва ҳар томонлама мақбул қарорлар қабул қилишда муҳим аҳамият қасб этиши шубҳасиздир.

Шу тарика ташкилот тарихида илк бор ШХТ Давлат раҳбарлари кенгашининг кенгайтирилган таркибидаги ўчрашувида Афғонистон

рахбари Хамид Карзай ва Мугулистон президенти вакили, мамлакат ташки ишлар вазири ЛуВ Сан Гийн Эрдэнэчулуун катнашди.

ШХТ савмити кун тартибида хавфсизлик масаласига кенг урин берилгани бежиз эмас. Яқинда Ўзбекистонда содир этилган террорчилик ҳаракатлари хавфсизликга таҳдид ҳамон сақланиб қолаётганини курсатди. Бу воқеалар нафакат Ўзбекистон, балки бутун Марказий Осиё минтақасида вазиятни ишдан чиқаришга қаратилган ҳаракат сифатида қабул қилиниши лозим.

Маълумки, бутун дунёда террорчилик кучаймоқда. Ядровий, кимёвий, биологик, электрон террорчилик хавфи пайдо бўлди. Шуларни ҳисобга олган ҳолда, ШХТ эгаллагн минтақада таҳдидларни олдини олиш учун яхлит бир тизим, умумий механизм ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Ташкилот хавфсизликни мустаҳкамлаш борасида амалий ҳамкорликни ривожлантираётганини таъкидлаш жоиз, Тошкентда расман очилган Минтақавий аксилтеррор тузилмаси зиммасига ахборот алмашиш, чегара ва божхона кумиталарининг, махсус хизматларнинг ҳамкорлигини мувофиқлаштириш, шу орқали террорчиликнинг олдини олиш вазифаси юкланган.

Президент Ислом Каримов қуп бор таъкидлаганидек, террорчиликга қарши курашда қупорувчиларни, уларнинг базаларини йукотиш билан чекланиб, таҳдидларга факат қуч билан жавоб бериш билан қифояланиб бўлмайди. Одамларнинг онгини захарлайдиган, террорчиликни молиялаштирадиган марказларга қарши кескин курашиш керак. Бу кураш сиёсий, ижтимоий-иқтисодий мезонларни ҳам қамраши даркор.

Саммитда Ўзбекистон раҳбари ана шу заруратни таъкидлар экан, террор ва нақобизнес учун «транзит давлат» тушунчасининг узи йуклиги қайд этди. Яъни, таҳдид муайян бир мамлакатга қарши қаратилмаган бўлса, унга нисбатан буфарқ бўлиш нотугри. Ер юзида террорчилар узини хотиржам сезадиган жой қолмагандагина террорчиликга қарши ҳолқаро кураш қутилган самарани бериш мумкин.

ШХТ саммитида қурилган иккинчи асисий масала савдо-иқтисодий ҳамкорликни ривожлантириш билан боғлиқ. Зеро, иштирокчилар таъкидлаганидек, ШХТ аъзо мамлакатларни хавфсизлик орқали ҳамкорлик сари бошлайдиган ташкилотдир. Иқтисодий ҳамкорликда транспорт инфратузилмасини ривожлантириш, табиий, минерал қомашё захираларини ушлаштириш, сув-энергетика захираларидан унумли фойдаланиш, экологияга оид масалар, ҳусусан, ичимлик суви муаммоларни ҳал қилиш қабил долзарб муаммолар бор.

Ислом Каримов Марказий Осиёда умумий бозор яратиш тугрисидаги тақлифини ШХТ саммитида яна бир бор эълон қилди. Зеро, «Марказий Осиё ҳамкорлиги» ташкилотини тузган минтақамиз мамлакатларининг бу мақсадга эришишида Россия ва Хитойдек қудратли давлатлар билан ШХТ доирасида ҳамкорликни чуқурлаштириш муҳим аҳамият қасб этади.

Бундан ташкари, ШХТ мамлакатлари китъалараро транспорт йулакларининг муҳим бугинидир. Шунинг илобатга олсак, янги транспорт тармоқларини барпо этиш орқали ШХТ мамлакатлари дунёнинг бошқа давлатлари билан ҳамкорлик алоқаларини ривожлантиришда қушимча имкониятга эга бўлади. маълумотларга қараганда, ҳозир Хитой йуналиши, Афғонистон орқали Форс қурфази бондаргоҳларига чиқадиган йуналишлари бўйича лойиҳалар урганилмоқда.

Фан-техника ва юқори технология, энергетика соҳаларида ҳам интеграция жараёнларини қучайтириш орқали, минтакавий ҳамкорликни кенг қуламли халқаро ҳамкорлик даражасига қутариш мумкин.

Самарали ҳамкорликни ривожлантириш учун узаро ишончини мустаҳкамлаш, бунинг учун эса мулоқотларни фаоллаштириш, ШХТнинг бир мамлатидан иккинчисига борадиган сармоянинг ҳавфсизлигини қафолатлайдиган ҳуқуқий пойдеворни яратишдир. Бу йулда учраган тусиқ ва муаммоларни бартараф этиш зарур. Шунда ҳамкорликдаги иқтисодий дастур лойиҳаларнинг қулами янада кенгайди. Саммит қатнашчилари савдо иқтисодий алоқаларни рағбатлантиришга қелишиб олдилар. Йигилишда Россия Президенти Владимир Путин ШХТнинг Афғонистон бўйича мулоқот гуруҳини тузиш таклифини илгари сурди. ХХР раиси Ху Цзиньтао Хитой ҳуқумати ШХТ доирасидаги иқтисодий муносабатларни ривожлантиришга 900 млн АКШ доллари миқдорида қредит ажратишини маълум қилди.

Учрашувнинг якуний ҳулосаси шундан иборатки, аъзо мамлакатларнинг иқтисодиётни юксалтириш, халқлар фаровонлигини ошириш, ҳавфсизликни мустаҳкамлаш йулидаги ҳамкорлиги ШХТнинг, шубҳасиз, халқаро ҳамжамиятда муносиб урин эгаллаш имконияти мавжудлигини қурсатмоқда. Ташкилот тула шаклланиб бўлди, энди амалий ишлар даври бошланди.

Саммит қатнашчилари ШХТ Давлар раҳбарлари қенгаши мажлиси якунлари бўйича Тошкент декларацияси, ШХТнинг ваколатлари ва иммунитетлари тугрисидаги қонвенция, Наркотик воситалар ва психотроп моддаларнинг ноқонуний айланishiга қарши қурашда ҳамкорлик тугрисидаги битим, ташкилот ва унинг органлари фаолиятига доир қатор ҳужжатларни имзоладилар.

Таянч иборалар.

Иқтисодий интеграция, эркин савдо ҳудуди, божхона иттифоқи, умумий бозор, тулик иқтисодий интеграция, Европа иттифоқи, Еврапа иқтисодий ҳамжамияти, НАФТА, АСЕАН, ОПЕК, ШХТ, маҳсулот шартномаси, буфер захираси, қвота системаси.

Назорат саволлари.

1. Иқтисодий интеграциянинг мазмуни ва моҳияти нимадан иборат?

2. Иктисодий интеграциянинг кандай формаларини биласиз?
3. Иктисодий интерациянинг таъсирини нимада куриш мумкин?
4. Европа иттифокига аъзо булишнинг кандай ижобий, салбий томонлари бор?
5. Лотин Америкасида кандай иктисодий ҳамкорлик ташкилотлари мавжуд ва уларнинг максоди нимадан иборат?
6. Африка ва Осиё китасида интеграцион жараён кандай кечмоқда?
7. Махсулот шартномалари нима?
8. Буфер захиралар системаси кандай ишлайди?
9. Квота системасининг максоди нима?
10. Марказий Осиёда иктисодий кандай ҳамкорлик ташкилотлари мавжуд?
11. Шанхай ҳамкорлик ташкилоти қачон ва нима мақсадларда ташкил этилган?
12. 17 июнь 2004 йил Тошкент шаҳрида ШХТга аъзо давлатлар раҳбарлари йиғилишида кандай муаммолар курилди?

Адабиётлар руйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 16 июн.
2. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
3. И.А.Каримов. Ўзбекистон ХХІ аср бусағасида: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш қафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
4. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
5. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
6. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
7. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
8. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
9. Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.

10. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004.
11. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.: Деловая литература, 2004.
12. Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.: ЗАО Экономика, 2003.
13. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet "International business. Update 2000, The Drubben Press, Orlando 2000.
14. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
15. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.nafta.org>; <http://www.eurunion.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.wapec.org>; <http://www.caricom.org>; <http://www.aseansec.org>;

Мавзу 7. Куп миллатли компаниялар

- 7.1. Куп миллатли компаниялар (КМК) куринишлари ва уларнинг вужудга келиши сабаблари.**
- 7.2. КМК фаолиятининг асосий хусусиятлари.**
- 7.3. КМК таъсирини бахолаш.**
- 7.4. КМКни иктисодий таъсири.**

7.1. Куп миллатли компаниялар (КМК) куринишлари ва уларнинг вужудга келиши сабаблари.

КМКлар «жахон иктисодининг двигателлариدير». БМТнинг трансмиллий корпорациялар хакидаги докладларидан бири худди шундай деб номланган эди. 90-йилларнинг урталарига келиб жажонда 40 мингта КМК мавжуд эди. Улар уз давлатларидан ташкарида 250 мингга якин шуъба корхоналарини назорат килардилар. Уларнинг сони охирги йигирма йил мобайнида 5 баробар купайди (1970 йилда 7мингта бундай фирма руйхатга олинган эди). 100та энг йирик халкаро компанияларнинг 40% мулки (шу жумладан молиявий мулки) бошка давлатлар худудида

жойлашган. КМК ёкит трансмиллий корпорацияларнинг (ТМК) асосий кисми АКШ, ЕИ давлатлари ва Японияда жойлашган. ТМК жахон саноат ишлаб чиқаришининг 40%игача, халқаро савдонинг ярмини назорат қиладилар. ТМК корхоналарида ишлаб чиқарилган махсулотларнинг миқдори йилига 1 трлн. долл.дан ошиб кетади. Уларда 73 млн.дан ортиқ киши ишлайди, яъни жаҳонда банд аҳолининг ундан бир кисми. Хуш, КМК ёки трансмиллий корпорациялар нима, уларга қанака компаниялар қиради? Анъанавий равишда халқаро корпорациялар фаолиятини урганадиган БМТ узок вақт мобайнида уларга йиллик айланмаси 100 млн. долл.дан ошувчи ва қамида 6 давлатда филиали бўлган фирмаларни қушарди. Кейинги йилларда бошқа бир курсаткич: резидент-давлатдан ташқарида сотилган махсулотлар миқдори қиритилди. Бу курсаткич бўйича жаҳонда Швейцариянинг «Нестле» фирмаси (98%) илгорлардан бири саналади. БМТ методологиясига қура халқаро корпорацияни унинг активлари структурасига қараб ҳам аниқлаш мумкин. Трансмиллий корпорациялар ичида энг қуп хорижий активга (молия сектори-трансмиллий банклардан ташқари) Англия-Голландия концерни «Рояль-Датч шелл», кейин АКШнинг 4 фирмаси: «Форд», «Дженерал моторс», «Эксон» ва «IBM» эгадирлар. Гарб иқтисодий адабиётида халқаро монополияларнинг қуплаб турларини учратиш мумкин: қупмиллий корпорациялар, байналмилал корпорациялар, трансмиллий корпорациялар, глобал корпорациялар ва х.к. Ф.Котлер ташкилий тамойиллар асосида айнан ана шундай халқаро компанияларни курсатади. Россиялик иқтисодчилар, одатда, қуйидаги классификацияни берадилар. КМКлар - бу хорижий активга эга бўлган миллий монополиялар. Уларнинг ишлаб чиқариш ва савдо-сотик фаолиятлари бир давлат чегарасидан чиқиб кетади.

Корпорация деб АКШда хиссадорлик жамиятини айтишади. Замонавий трансмиллий корпорацияларнинг қупчилиги Америка компанияларининг экспансияси туфайли вужудга келганлиги туфайли бу термин қириб келди. Трансмиллий корпорацияларнинг ҳуқуқий режими филиаллар ва шубба корхоналари ташкил этиш орқали турли давлатларда фаолият юритишни назарда тутди. Бу компаниялар нисбатан мустақил бўлган ишлаб чиқариш ва тайёр махсулотларни сотиш, илмий тадқиқот, истеъмолчиларга хизмат курсатиш хизматларига эгадирлар. Умуман улар ягона ишлаб чиқариш-сотиш мажмуини ташкил этадилар ва бу мажмуада хиссадорлик капиталга факат таъсисчи давлат эгалик қилади. Шу билан бирга филиал ва шубба корхоналари аралаш корхоналар бўлиши ва уларда миллий капитал устунлик қилиши мумкин. КМК - ишлаб чиқариш ва илмий тадқиқотчилик асосида бир неча давлат миллий компания ёки корпорацияларини бирлаштирувчи халқаро компаниядир. Бунга 1907 йилдан бўён мавжуд бўлган Англия - Голландия «Рояль-Датч шелл» концернини курсатиш мумкин. Бу компаниянинг ҳозирги капитали 60:40

нисбатда таксимланган. Купмиллий корпорацияларга машинасозлик, электрон инженерияга ихтисослашган, Европада машхур Швейцария-Швеция АВВ (Asea Brown Boveri) компаниясини курсатиш мумкин. Европанинг илгор КМК каторига Англия-Голландия химия-технология концерни «Юнилевер»ни ҳам кушиш мумкин.

Трансмиллий ва купмиллий корпорацияларга халқаро компаниялар ичида ажралиб турувчи глобал корпорацияларни (ГК) ҳам кушиш керак. Улар 80-йилларда вужудга келдирилар ва кучга кириб бормокдалар. Глобал корпорациялар замонавий жаҳон молия капиталининг бутун кудратини намоён қиладилар. Глобализацияга купрок химия, электротехника, электрон, нефть, автомобиль, ахборот, банк ва бошқа бир неча соҳалар мойилдирлар. Трансмиллий корпорациялар пайдо булишига сабаб нима? Улар пайдо булишининг энг умумий сабаби миллий-давлат чегараларидан чикиб кетган ишлаб чиқариш кучларининг ривожланиши асосида ишлаб чиқариш ва капиталнинг байналмилаллашувидир. Ишлаб чиқариш ва капиталнинг байналмилаллашуви йирик компаниялар томонидан хорижда уз булимларини ташкил этиши ва миллий корпорацияларнинг трансмиллий корпорацияларга айланиши орқали экспансия характериға эға булади. Капитал олиб чиқиш халқаро корпорацияларнинг шаклланиши ва ривожланишининг энг муҳим омилиға айланмокда. Трансмиллий корпорациялар вужудга келишининг аник сабаблари каторига хаддан ошиқ фойда олишға интилишни курсатиш мумкин. Уз навбатида, уткир рақобат, бу курашда тирик қолиш зарурияти ҳам халқаро микёсда ишлаб чиқариш ва капиталнинг концентрацияси ва ТМК пайдо булишиға олиб келди.

7.2. КМК фаолиятининг асосий хусусиятлари.

Жаҳон хужалигида руй берувчи иқтисодий жараёнларнинг объектив натижаси сифатида вужудга келган трансмиллий корпорациялар узига хос хусусиятларға эға. ТМК халқаро меҳнат таксимотининг фаол иштирокчиси булиб унинг ривожланишиға уз хиссаларини кушадилар. Трансмиллий корпорациялар капиталининг харакати, одатда, корпорация жойлашган давлатда булаётган жараёнлардан мустақил равишда руй беради. Трансмиллий корпорациялар йирик инвестициялар ва юкори малакали персонал талаб қилувчи юкори технологияли, илм талаб соҳаларға кириб боришади. Бунда ушбу соҳаларни трансмиллий корпорациялар томонидан монополия қилиш тенденцияси сезилмокда. 80-йиллар урталарида капиталистик дунё саноат маҳсулотининг 3/4 қисми 2 мингта яқин энг йирик корпорациялар томонидан ишлаб чиқарилган. Уларнинг бир неча юзтаси энг муҳим маҳсулотларнинг 50%идан 80%игача қисмини ишлаб чиқарганлар ва ишлаб чиқарадилар. 500та энг кучли трансмиллий корпорациялардан 85таси барча хориждаги инвестицияларнинг 70%ини назорат қиладилар. Бу 500 гигант электроника ва химиянинг 80%, фармацевтиканинг 95%, машинасозликнинг 76% маҳсулотини сотадилар.

Гарбий иктисодчиларнинг прогнозларига кура 2005 йилда жахон хужалигида 500-600 трансмиллий корпорациялар хукмронлиги урнатилади. Бунда 500 корпорация жахан ялпи махсулотининг 85%ини назорат киладилар, уз ишлаб чикаришлари ва хизматларини сезиларли равишда диверсификация киладилар. Масалан, Швециянинг «Вольво» автомобиль концерни хозирдаёк нафакат автомобиль чикармоқда. Бу трансмиллий корпорация Швецияда 30 та, хорижда бир неча унта турли ихтисосли йирик шуъба корхоналарига эга булиб, катерлар учун моторлар, авиадвигателлар, махсулотлар ишлаб чикармоқда. Уз навбатида АКШнинг 500 энг йирик трансмиллий корпорациялари урта хисобда 11 сохада, энг кучлилари эса 30-50 сохада корхоналарга эга. 100 илгор саноат фирмаларидан Англияда 96таси, Германияда-78таси, Францияда-84таси, Италияда-90таси куп сохалидир.

Кучли ишлаб чикариш базасига эга булган трансмиллий корпорациялар ишлаб чикаришни, товар бозорларини самарали режалаштиришни таъминловчи ишлаб чикариш-савдо сийсатини юргизадилар. Режалаштириш бош компания доирасида амалга оширилади ва шуъба корхоналарига таркатади. Халкаро корпорациялар вужудга келиши ва ривожланишига мисол килиб, уз кулида жахон кундалик электр жихозлари ва санаот ускуналари бозорининг 25%ини ушлаб турган «Электролюкс» ТМКни курсатиш мумкин. 1912 йилда икки швед компанияларининг бирлашиши натижасида вужудга келган «Электролюкс» 20-йиллардаёк Австралия ва Янги Зеландия бозорига чикиб, у ерда уз ишлаб чикаришини ташкил килди. Охирги ун йилликда «Электролюкс» АКШда учинчи уринда турувчи, «Вестингауз», «Гибсон» ва бошка маркалар остида кундалик техника ишлаб чикарувчи «Уайт Консолидейтед» компаниясини, Италия ва бутун жанубий Европада энг йирик электр товарлари ишлаб чикарувчи «Занусси» фирмаси ва шунингдек ГФР асосий электр товарлари ишлаб чикарувчи «АЭГ» фирмасини сотиб олди. Бу уч фирмани кушиб олганидан кейин «Электролюкс» 75 мамлакатда кундалик электротехникани ишлаб чикариш, сотиш ва хизмат курсатиш буйича ривожланган тизимга эга булган, уз сохасида жахонда лидер компанияга айланди. 90-йилларнинг урталарида бу трансмиллий корпорациянинг корхоналарида 110 мингдан ортик киши ишлаб, унинг йиллик обороти 1994 йилда 16 млрд. долл.ни ташкил этди.

Уз экспансиясини кенгайтира бориб, трансмиллий корпорациялар жахон бозорини узлаштиришнинг турли шаклларида фойдаланадилар. Бу шакллар куп жихатдан шартномага асосланади ва хиссадорлик капиталида бошка фирмаларнинг катнашишига боглик эмас. ТМК иктисодиётининг бундай шаклларида купинча куйидагилар киритилади: 1) лицензия бериш; 2) франчайзинг; 3) бошкарув шартномалари; 4) техник ва маркетинг хизматлари курсатиш; 5) корхоналарни «калит остида» топшириш; 6) ваكت

буйича чекланган кушма корхоналар тузиш хакидаги шартномалар ва алохида операцияларни амалга ошириш буйича келишувлар. Лицензион келишувлар айниқса кенг таркалган. 1990 йилда ТМКнинг лицензион келишувларининг хажми 1970 йилдагига нисбатан қарийб ун баробар ошди. Лицензион келишув юридик шартнома бўлиб, унга қура лицензиар лицензиантга бир қанча муддатга маълум тулов эъвазига маълум ҳуқуқлар беради. Лицензия бериш трансмиллий корпорациянинг ички фирма шартномалари буйича ҳам, технология беришнинг ташқи каналлари буйича ҳам амалга оширилади. Франчайзинг-узук муддатга мулжалланган лицензион келишувдир. Бунда франчайзер клиент-фирмага маълум ҳуқуқлар беради. Бу ҳуқуқлар уз ичига маълум тулов эъвазига савдо маркаси ёки фирма номидан фойдаланиш, шунингдек техник ёрдам қурсатиш, ишчи қучи малақасини ошириш, савдо ва бошқариш буйича хизмат қурсатишни олади.

80-йилларнинг охиридан бошқарув ва маркетинг хизматларини қурсатиш қабил трансмиллий корпорациялар экспансияси шакли кенг тарқалмокда. Бошқарув хизматлари қурсатиш буйича шартномага қура, қорхонани оператив назорат қилиш маълум тулов эъвазига бошқа қорхонага берилади. Техник хизмат қурсатиш ҳақмдаги шартномага қура трансмиллий корпорациялар ушбу фирма фаолиятининг қандайдир махсус томонига боглик булган техник хизматларни амалга оширадилар. Қупинча бундай шартномалар машина ва усқуналарни ремонт қилиш, «ноу-хау»дан фойдаланиш буйича маслахатлар, аварияларни тугатиш ва сифатни назорат қилиш билан боглик булади. Заводларни «қалит остида» топшириш ҳакидаги шартномалар кенг тарқалди. Бунда трансмиллий корпорация маълум объектни режалаштири ва қуриш учун зарур булган барча (ёки асосий қупчилик) фаолиятни амалга ошириш жавобгарлигини оладилар.

Трансмиллий корпорациялар томонидан ҳалқаро бозорларни эгаллашнинг энг янги шаклларида бири қорижда махсус инвестицион компаниялар ташқил қилишдир. Бу компанияларнинг вазифаси ТМКнинг шуъба ва ҳамқорликдаги қорхоналарининг махсулотларини минтақавий бозорларга қикаришни рағбатлантириш учун уларни инвестициялашдир. Бундай усулдан алқоголсиз ичимликларни сотиш буйича энг йирик ҳалқаро компаниялар «Песи-қола» ва «Қока-қола» Африқада фойдаланишади. Трансмиллий корпорациялар замонавий жаҳон ҳужалигининг муҳим иштирокчиларига айландилар. Саноати ривожланган давлатлар учун айнан ТМКларининг қориждаги фаолияти уларнинг ташқи иқтисодий алоқаларинг қарактерини белгилаб беради. Бу давлатлар экспортда миллий компанияларнинг узларининг қориждаги филиалларига товар етқазиб беришлари ва хизмат қурсатишларининг улуши қаттадир. 80-йилларнинг иккинчи ярмида бундай фирма ичидаги савдонинг улушига АҚШ экспортининг 14-20%и, Япония экспортининг 23-29%и ва ГФР экспортининг 24-28%и тугри қеларди. ТМК жаҳондаги

хусусий ишлаб чиқариш капиталининг 1/3 қисмини, хориждаги тугридан-тугри инвестицияларнинг 90%ини назорат қиладилар. Трансмиллий корпорацияларнинг соҳавий струтураси ҳам турли тумандир. Халқаро корпорацияларнинг 60%и ишлаб чиқариш соҳасида, 37%и хизматда ва 3%и казиб чиқариш ва кишлок хужалиги соҳасида банддир. Американинг «Форчун» журнали маълумотларига қараганда жаҳоннинг энг йирик 500 корпорацияси ичида 4 мажмуа: электроника, нефтни қайта ишлаш, химия ва автомобилсозлик асосий рол уйнайди. Улар савдоси ТМКлар фаолиятининг 80%ини ташкил этади. Трансмиллий корпорациялар инвестицияларининг минтакавий-соҳавий йуналиши жуда характерлидир. Одатда улар, «янги индустриал давлатлар», нисбатан ривожланган ва ривожланаётган давлатлар қайта ишловчи саноатига капитал қуядилар. Бунда капитал оловчи давлатлар орасида инвестичилар учун рақобатчилик қураши руш беради. Қамбагал давлатларга нисбатан сиёсат бошқача - трансмиллий корпорациялар бу ерда капитални казиб олиш соҳасига қуйсаларда, аммо асосан бу ерга экспортни қучайтиришга ҳаракат қиладилар. Бу ҳолда ТМКлар уртасида маҳаллий бозорни эгаллаш учун қураш бошланади. Трансмиллий корпорациялар у ёки бу давлатнинг халқаро иқтисодий алоқалар тизимидаги тақдирини аниқловчи омилга айланишмоқда. ТМКнинг фаол ишлаб чиқариш, инвестицион, савдо фаолияти туфайли улар ишлаб чиқариш ва маҳсулотларни тақсимлашнинг халқаро тартибга солувчисига айланишмоқда ва ҳатто БМТ экспертларининг фикрича жаҳонда иқтисодий интеграциясига шароит яратишмоқда.

7.3. КМК таъсирини баҳолаш.

КМКларни узаро таъсир этувчи объектлари. Фирма қимларни манфаатини қуллаши ёки қониктириши қерак? Улар қуйидаги турт гуруҳдан иборат:

- акциадорлар;
- жалб қилинган ишчилар;
- истеъмолчилар;
- жамият.

Акционерлар манфаати бу акциядан оладиган дивидендлар қупайиши бу эса олди сотди микдорини ортишига олиб қелади. Ишчилар ойликни ортишидан манфаатдорлар. Истеъмолчилар нарх наволарни пасайишини орзу қиладилар. Жамият эса солиқ тушумини пасайишидан манфаатдор. Бу турта гуруҳ уртасида қомпромисни ҳатто маълум бир давлатнинг ичида топиш ҳам енгил иш эмас. Хорижий давлатларда уз урф одати ҳар қил давлатлардаги таъсири ҳар қилдир. Масалан, 1990 йилларда Дженерал Моторс бу турта омилнинг ҳар қил давлатлардаги таъсири ҳар қил булишига дуч қелди. Масалан, Жанубий Қореяда соатбай иш ҳақи бошқа давлатлардагига нисбатан юқори булган. Натижада, Денерал Моторс Деу

(Deawoo) билан биргаликда меҳнат харажатларини қисқартиришга мажбур бўлди, бу эса уз навбатида фойда миқдори камайишига сабаб бўлди.

Мексикада янги қонунга қура ишлаб чиқаришни қенгайтириш тугидан тугри ишчилар сонини ортиши билан боғлаб қўйилди. Бу эса ишлаб чиқариш самарадорлигини ортишига ҳалакит қилган. Дженерал Моторс Хитойда ҳажми 2л куб мотор ишлаб чиқариш линиясини ишга туширишганда акциядорлар ва истеъмолчилар қупрок манфаатдор бўлганлар.

Қупмиллатли компания ҳар қандай давлатдаги фаолияти бу бизнесни глобал мақсадидан қура узининг хусусий мақсадларини юқори қуяди. Масалан, АКШдаги ишчиларни уларнинг иш берувчилари Мексикада қанча ишчи жойларини ташкил қилганлари қизиктирмайди. Бу эса бошқариш масалаларини ҳал қилишда бир қанча муаммоларга дуч келинади. Масалан, ишлаб чиқариш қувватларини жойлаштириш, экспортни йулга қўйиш, фойдани тақсимлаш қабди муаммолар. Масалан, Америкалик инвестор ишлаб чиқариш қувватларини АКШ ва Канадага жойлаштирган бўлиб, Венесуелага қайси қорхонасидан экспорт қилиш қерак? Бундай саволларга жавоб ишлаб чиқариш қувватларини оптимал жойлаштириш, махсулотнинг тан нархи, транспорт харажатлари қабди муаммоларни ҳал этиш билан боғлиқ.

Энди ҚМКларнинг нисбий ва абсолют фойда, зарарлари ҳақида фикр мулоҳаза юритамиз. Қупмиллатли компания фаолиятлари маълум давлатнинг иқтисодий, сойиал ва сиёсий мақсадларига таъсир этиши мумкин. ҚМКлар бир соҳага ижобий, бошқасига эса салбий таъсир этиши мумкин. Масалан, қупмиллатли компания бирор давлатда ишчи жойларини ташкил қилиб, бу давлатнинг миллий иқтисодиёти устидан назорат урнатиши мумкин. Бу қупмиллатли компания фаолиятида бир вақтнинг узида ҳам ижобий ҳам салбий моментларидир.

Қупмиллатли компания сойиал тизимнинг қуп қирраларига таъсири қилиши маълум эканлигига қарамасдан, ҚМКларга бағишланган адабиётларда уларни фаолияти давлатнинг тулов балансидаги дефицит муаммосини ечишга қаратилган дейдилар.

Ҳар қандай ҳалқаро операциялардан:

- икки томон фойда қуриши мумкин;
- икки томон зарар қуриши мумкин;
- бир томон ютиши иккинчи томон зарар қуриши мумкин.

Қупмиллатли компанияларнинг фаолиятларини ривожланишининг сабаблари:

- техник прогресс (технология ривожланиши);
- рақобат фаолиятининг қучайиши;
- давлатнинг сиёсати (инвестиция).

7.4. КМКни иктисодий таъсири.

Тулов балансига таъсири. Хар бир давлат капиталлар окимини мувофиқлаштиришга ҳаракат қилади. Давлатлар уртасида халқаро операциялар утказилади. Бунда бирор давлатнинг тулов баланси манфий, бошқасиники эса мусбат бўлиши мумкин, лекин нутқнинг уртача арифметиғи нолга тенг. Чунки бирор давлатнинг мусбат тулов баланси бошқасига карама-карши тулов баланси бўлиб хизмат қилади. Бирок давлатларнинг мақсадлари хар хил бўлиши мумкин. Масалан: бирор давлат иктисодни ривожлантириш, нархларни стабиллаштириш мақсадида тулов балансини дефицит даражасида ушлаб туришга ҳаракат қилади. Ёки келажакда мусбат тулов балансига эришиш мақсадида актив тулов балансидан вос кечиш мумкин.

Бир марталик тугри сармояли таъсири ижобий ёки салбий бўлиши мумкин.

Хорижий компания Ўзбекистон компаниясини сотиб олиб собик компания эгаларининг Швецария банкидаги депозитига маълум миқдордаги доллар қуяди. Фирма яна ҳам самарали ишлаши натижасида олинган фойда Ўзбекистонлик компания эгаларига эмас балки, хорижий эгаларига тегишли бўлади. Бунда Ўзбекистон давлатидан хорижий валюта чиқиб кетади, бу эса салбий ҳолат.

Хорижий фирма самарали ишламаётган ресурсларни (ер, ишчи кучи, хом ашё) сотиб олиш, импорт урнини босувчи маҳсулотлар ишлаб чиқаради. Бу эса Ўзбекистон давлати учун ютуқ (чунки бу маҳсулотни импорт қилишдан валюта тежалади).

Тугри сармоянинг тулов балансига таъсирини аниқловчи формула жуда содда бўлиб у қуйидагича:

$$B = m + x + c - (m_1 - x_1 - c_1)$$

бу ерда В-тулов балансига таъсири;

m - импорт урнини босувчи;

x-экспортни рағбатлантирувчи омил;

c-экспорт ва импорт туловларидан ташқари бошқа эҳтиёжлар учун келадиган капитал;

m₁-импортни рағбатлантирувчи омил;

x₁-экспортни қисқартириш;

c₁-экспорт ва импорт туловлари билан боғлиқ бўлмаган туловлар;

m- m₁-соф импорт.

Соф импортга m ни қийматини билиш учун хорижий ишлаб чиқариш қувватлари бўлмаганда импортнинг ҳажми канча бўлганлигини билиш керак. Мана шундай маҳсулотларни маҳаллий бошқа инвестиция қилинмаган корхоналар томонидан ишлаб чиқарилган бўлиб, уларни ички бозордаги улушларини билиш керак. m₁ уз ичига олган маҳсулот ишлаб чиқариш учун хориждан келтирилган техник ускуналар, компонентлар ва материалларнинг нархини олади.

Ташкаридан капитал келиш муносабати билан миллий даромаднинг ортиши хисобига импорт ортишини баҳолаш зарурдир. Масалан, миллий даромад 2 млн.\$ (инвестиция хисобида) ортган бўлсин. Импортнинг максимал ҳажми 10% (миллий даромаднинг), у ҳолда импорт 200 минг \$ ортади.

Энди инвестицияни соф экспортга ($x - x_1$) таъсирини курайлик. АКШ даги экспортёрлар куйидагиларни таъкидлайдилар. АКШ нинг купмиллатли компаниялари чет давлатларда ишлаб чиқарилган маҳсулотлари баъзи ҳолларда Америка экспорт урнини, баъзан эса бу маҳсулотлар ички бозорни қондириш учун импорт қилинади.

Купмиллатли компания вакилларининг фикрларига ишлаб чиқаришни хорижга силжишига бу ҳимоя воситасидир. Бошқача қилиб айтганда ишлаб чиқариш харажатларининг паст бўлиши бу хорижда ишлаб чиқаришни ташкил этишни муқаррарлигидир.

АКШ купмиллатли компанияларининг хорижий мамлакатларга кириб бориши бу хорижий фирмалардан олдинроқ бизнесга эгалик қилишдир. Купмиллатли компания вакиллари яна шуни таъкидлайдиларки, инвестиция (қилувчи компаниялар) Америка экспортини рағбатлантиради. Чунки уларнинг хорижий филиаллари (яъни инвестиция олувчилар) АКШдан техника, материал, йигувчи қисм компонентлар сотиб оладилар. Соф капитал (net capital flow) = $c - c_1$. Барча марказий банкларда бу курсаткичлар (c ва c_1) назорат қилиб борилади.

АКШ экспортёрлари айтишларича АКШда ишлаб чиқариш мумкин бўлган баъзи маҳсулотларни фирмалар хориж давлатларида ишлаб чиқаришни ривожлантириш йули билан ишлаб чиқариш уларнинг фикрича бу маҳсулотлар АКШ экспорт маҳсулотларини алмаштиради, баъзи ҳолларда эса бу маҳсулот АКШга импорт қилинади (ички бозорни қисман тулдирди). АКШнинг ТНКлар хорижий давлатларга силжишининг сабаби улар хорижий фирмаларнинг бизнесларини уз қулларига олишидир. АКШ ТНКлар фикрича сармоялар Америка экспортини рағбатлантиради, чунки ТНКларнинг хорижий филиаллари АКШнинг узидан техника, ҳом ашё ва ҳар хил компоненталар сотиб оладилар.

Трансмиллий корпорацияларнинг жаҳон ҳужалиги ва халқаро иқтисодий муносабатлар тизимидаги фаолиятининг яхши томонларини айтганда, уларнинг фаолият курсатаётган давлатлар иқтисодиётига негатив таъсирини ҳам айтиб ўтиш лозим. Мутахассислар куйидагиларни алоҳида курсатадилар:

- ТМК фаолият курсатадиган давлатларнинг иқтисодий сиёсатини амалга оширишга ҳалакит бериш;
- давлат қонунларини бузиш;
- монопол нархлар урнатиш, ривожланаётган давлатларнинг ҳукукини чекловчи шартларга мажбурлаш.

Умуман, трансмиллий корпорациялар - хужаликлараро алокаларнинг доимий эътибор, урганиш ва халқаро назорат талаб қилувчи етарли даражада мураккаб ва доимий равишда ривожланиб бораётган феноменидир.

Таянч иборалар.

Куп миллатли компаниялар, трансмиллий корпорациялар, тулов балансига, импорт урнини босувчи, импортни ва экспортни рағбатлантирувчи омил, соф импорт, соф экспорт.

Назорат саволлари:

1. Қандай компания куп миллатли компаниялар ёки трансмиллий корпорация деб аталади?
2. КМКларга мисол келтиринг.
3. КМКлар давлатнинг сиёсатига таъсир курсата оладими?
4. КМКларни вужудга келиш сабалари қандай?
5. КМКлар узига хос хусусиятлари нималардан иборат?
6. КМКларни таъсирини қандай баҳолаш мумкин?
7. Тугри сармоянинг тулов балансига қандай омиллар таъсир этади?
8. Тугри сармоянинг тулов балансига таъсирини баҳолаш мумкинми?

Адабиётлар руйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 16 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қушимча чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш қафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
5. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
6. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
7. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.

8. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
9. Международные экономические отношения. Учебник под ред. Б.М. Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
10. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
11. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004.
12. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.: Деловая литература, 2004.
13. Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.: ЗАО Экономика, 2003.
14. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet "International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
15. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
16. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>;
<http://www.xerox.com>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.enron.com>;
<http://www.bea.doc.gov>; <http://www.nestle.com>; <http://www.hp.com>;

Мавзу 8. Халкаро молиявий мухит

- 8.1. Халкаро валюта тизимининг мохияти ва структураси.**
- 8.2. Халкаро валюта тизимининг ривожланиш боскичлари.**
- 8.3. Халкаро резерв валюта бирликлари.**
- 8.4. Европа валюта тизими.**
- 8.5. Халкаро валюта ва молия-кредит бозорлари**
- 8.6. Валюта курсларининг баркарорли**

8.1. Халкаро валюта тизимининг мохияти ва структураси.

XX аср урталарида халкаро иктисодий, молиявий ва валюта муносабатлари ривожланиши янги кучланиш олди. Очик иктисодиёт куришнинг умумий тенденцияси савдо айирбошлашувининг тезлашишига, халкаро молиялаштиришнинг ривожланишига, янги валюта бозорларини ҳосил булишига, турли мамлакатлар орасида валюта-молия муносабатларининг кенгайишига имкон беради. Валюта муносабатлари пулнинг жаҳон пули функцияси билан боглиқ, булган иктисодий муносабатларни намоён қилади. Пул жаҳон пули сифатида ташки савдо ва хизматлар, капитал миграцияси, фойданинг нивестициялари

кучайиши, заём ва субсидиялар бериш, илмий-техник алмашув, туризм, давлат ва хусусий пул кучиришларига хизмат килади. Валюта муносабатлари миллий ва халқаро даражаларда амалга оширилади. Миллий даражада улар Миллий валюта тизимлари (МВТ) соҳасини камраб олади. Миллий валюта тизими бу валюта қонунчилиги билан белгиланадиган давлат валюта муносабатларини ташкил қилишнинг шаклидир. МВТнинг узига хос томони у ёки бу давлат иқтисодиётининг, шунингдек ташқи иқтисодий алоқаларининг ривожланиш даражаси ва узига ҳослиги билан аниқланади. Миллий валюта тизими қуйидагилар билан характерланади:

- миллий валюта бирлиги;
- расмий олтин ва валюта захираларининг таркиби;
- миллий валюта паритети ва валюта курси шаклланишининг механизму;
- валюта қайтиши шароитлари;
- валюта чекланишларининг мавжудлиги ёки йуклиги;
- давлатларнинг ташқи иқтисодий ҳисоб-китобларини амалга ошириш тартиби ва бошқалар.

Миллий валюта тизимларини боғловчи звено бўлиб валюта курси ва паритет хизмат килади. Валюта курси алоҳида мамлакатлар валюталари нисбати ёки маълум давлат валютасининг бошқа давлатлар валютасида ҳисобланган “нархи”ни намоён қилади. Паритет - валюталарнинг улардаги олтинга мос келувчи нисбатидир. Аммо валюта курси амалда ҳеч қачон паритет билан мос келмайди. Халқаро валюта тизими (ХВТ) жаҳон ҳужалиги доирасида валюта муносабатларини ташкил қилишнинг шакли ҳисобланади. У жаҳон капиталистик ҳужалиги эволюцияси натижасида пайдо бўлади ва ҳуқуқий жиҳатдан давлатлараро келишувлар билан расмийлаштирилган. Халқаро валюта тизимининг асосий элементлари қуйидагилардир:

- валюта бирликларининг миллий ва коллектив захиралари;-ҳалқаро ликвидли активларнинг таркиби ва структураси;
- валюта паритетлари ва курслари механизми;
- валюталарнинг узаро алмашув шартлари;
- халқаро ҳисоб-китоб шакллари;
- халқаро валюта бозори ва жаҳон олтин бозори режими;
- валюта-молия ташкилотлари (ХВФ, ХТТБ ва б.) ни тартибга солувчи давлатлараро валюта-кредит ташкилотларининг мақоми.

Халқаро валюта тизимининг асосий вазифаси - муҳим иқтисодий усишни таъминлаш; инфляцияни камайтириш; ташқи иқтисодий алмашув ва тулов оборотининг тенглигини қўллаб-қуватлаш учун халқаро ҳисоб-китоблар ва валюта бозори соҳасини тартибга солишдан иборат. Халқаро валюта тизими-динамик, ривожланаётган тизим. У доимо узгаради,

ривожланади. ХВТ эвалюциясининг йуналиши Гарб давлатлари иктисодиёти узгаришининг илгор тенденциялари, умуман жахон хужалигининг шароитлари ва талаблари узгариши билан аникланади.

8.2. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш боскичлари.

Уз ривожланишида Халқаро валюта тизими мос равишда туртта халқаро валюта тизимларини намоён қилувчи турт боскични босиб ўтди. Олтин стандарт деб аталувчи биринчи тизим стихияли равишда XIX аср охирида вужудга келди. Унда қатор давлатларнинг валюталари уз давлатларининг ички бозорида эркин равишда олтинга айланарди. Олтин стандарт тизими қуйдагилар билан ажралиб туради:

- валюта бирлигининг маълум олтин қийматига эгаллиги;
- валютанинг олтинга конвертацияланиши алоҳида бир давлатнинг ичида ҳам ташқарисида ҳам таъминланади;
- олтин қуймалар эркин равишда тангаларга алмаштирилиши мумкин; олтин эркин экспорт ва импорт қилинади, халқаро олтин бозорларида сотилади;
- миллий олтин захираси ва ички пул таклифи уртасида қучли нисбатнинг сақланиши.

Олтин стандартга асосланган халқаро ҳисоб-китоблар механизми қайд қилинган курсни урнатади. Олтин танга, олтин қуйма, олтин девиз стандартлари олтин стандартларнинг турларидир. Олтин стандартнинг бир туридан иккинчисига эвалюцион ўтиш халқаро капиталистик тизимининг ривожланиши мобайнида рўй беради. Капиталистик ҳужалик фаолиятининг аста-секин мураккаблашуви, жахон ҳужалиги алоқаларининг кенгайиши ва чуқурлаши, даврий равишда такрорланаётган иктисодий инқирозлар иктисодиётни тартибга солишни, давлатнинг иктисодий жараёнларни бошқаришга аралашувини қучайтиришни объектив заруратга айлантирди. Давлатнинг иктисодиётга аралашувининг қучайтириб бориш билан эркин рақобатчилик капитализм ривожланишининг аломатларига жавоб берувчи олтин стандарт механизму билан аникланадиган қайд қилинган валюта курси тартибга солинувчи бир-бири билан боғлиқ валюта курслари тизимига ўзгара бошлади.

Иккинчи тизим - Генуя конференцияси (1922й.) қарорлари натижасида вужудга келган - олтин-девиз стандарти тизимидир. Кейинчалик у қуччилик капиталистик давлатлар томонидан тан олинган. Бунда банкноталар олтин эмас, балки кейинчалик олтинга алмаштирилиши мумкин бўлган бошқа давлатлар девизи (банкнота, вексель, чеклар)га алмаштирилади. Девиз валюта сифатида доллар ва фунт стерлинг танланди.

Олтин-девиз стандарти амалда тартибга солинувчи валюта курслари стандарти тизими аввало олтин валюта стандарти тизимига ўтиш пиллапоysi бўлди. Олтин-валюта стандарти тизими 30-йилларда ташкил

топди ва 50-йиллар охирида тулик шаклланди. Бу тизим шароитида коғоз пуллар олтинга алмаштирилмайдиган бўлди. 1944 йилда бўлган Бреттон-Вудс (АҚШ) халқаро конференциясида бу тизим ҳуқуқий мақомни олди. Бреттон-Вудс валюта тизимининг узига ҳос томонлари қуйидагилардир:

- олтин давлатлар орасида якуний пул ҳисоб-китоблари функциясини саклаб қолди;
- олтин билан бир қатор турли давлатлар валюталари қиймати улқови, шунингдек туловнинг халқаро кредит воситаси сифатида тан олинган АҚШ доллари резерв валюта бўлди;
- доллар бошқа давлатлар марказий банклари ва ҳукумат идоралари томонидан АҚШ ҳазинасида 1 троя унция (31,1г.) га 35 доллар бўлган курс (1944 и) бўйича олтинга алмаштирилди. Бундан ташқари ҳукумат органлари ва ҳусусий шахслар олтинни ҳусусий бозорда сотиб олишлари мумкин. Олтиннинг валюта қиймати расмий қиймат асосида шаклланди ва 1988 йилгача сезиларли узгармади;
- валюталарни бир-бирига тенглаштириш ва уларнинг узаро алмашуви олтин ва долларда белгиланган расмий валюта паритетлар асосида амалга оширилган;
- ҳар бир давлат уз валютасининг бошқа валютага нисбатан курсини барқарор саклаши керак эди. Валюталарнинг бозордаги курслари қайд қилинган олтин ёки доллар паритетидан у ёки бу томони 1% дан ортиқча узгармаслиги керак эди. Паритетларнинг узгариши туловлар балансининг доимий бузилиши содир бўлганда амалга оширилиши мумкин эди;
- валюта муносабатларини давлатлараро тартибга солиш асосан Бреттон-Вудс конференциясида ташқил қилинган Халқаро Валюта Фонди орқали амалга оширилди. У аъзо давлатлар томонидан расмий валюта паритетлари, курслари ва узаро эркин валюта алмаштиришга амал қилишларини таъминлаши керак эди. Бреттон-Вудс қелишуви халқаро валюта тизими ривожланишининг энг муҳим босқичи ҳисобланади. Биринчи марта халқаро валюта тизими ҳукуматлараро қелишувларга асослана бошлади.

Олтин-доллар стандарти тизимини мустаҳкамлаган Бреттон-Вудс тизими халқаро савдо оборотининг кенгайишда, саноати ривожланган давлатлар ишлаб чиқаришининг усишида муҳим рол уйнади. 60-йилларнинг охирига қелиб Бреттон-Вудс тизими жаҳон ҳужалигининг қучаяётган байналминаллашуви, трансмиллий корпорацияларининг валюта соҳасидаги фаол чайқовчилик фаолияти билан қарама-қарши чиқа бошлади. Олтин-доллар стандарти режими амалда аста-секин доллар стандарти тизимига айлана бошлади. Шу билан бирга 60-йиллар охирида долларнинг жаҳондаги мақеи уз иқтисодий қийинчиликлари ва биринчи навбатда Ғарбий Европа давлатлари ва Япониянинг иқтисодий қуввати ва

таъсири ошиши натижасида сезиларли ёмонлашди. АКШдан ташкаридаги доллар захиралари жуда катта суммада булиб, йирик евродоллар бозорини ташкил киларди. АКШ тулов балансининг камомади (дефицити) мумкин булган нормалардан ортиб кетди. Бреттон-Вудс тизимининг долларни олтинга айлантириш хакидаги талаби АКШ учун огирлик килиб колди, чунки уз захиралари хисобидан олтиннинг паст нархини сакдаб туриш керак эди. 70-йиллар бошида Бреттон-Вудс тизими амалда бузилиб кетди.

8.3. Халқаро резерв валюта бирликлари.

Асосий захира авуар килиш ва бошка резерв валюталарнинг ролини камайитириш максидида СДР (Special drawing rights - SDR) - “махсус урнини олиш хукуки” стандарти киритилди. Давлатларга валюта курсининг хохлаган режимини танлаб олишга хукук бериларди. Давлатлар уртасидаги валюта муносабатлари улар миллий пул бирликларининг сузувчи курсига асосланадиган булди. Курсларнинг узгариши икки асосий омил билан белгиланади:

- давлатларнинг ички бозорларида валюталарнинг реал кийматлари нисбати билан;
- халқаро бозорларда миллий валюталар талаби ва таклифи нисбати билан.

90-йилларнинг бошига келиб сузувчи курслар факторини амалга оширилиши сабабли куйидаги элементлар асосида етарли даражада мураккаб булган халқаро валюта тизимини ташкил килиш схемаси вужудга келди:

- Асосий уступ бирликлар танланади, улар билан миллий валюталар муносабатларини, аникроги уз валюта курсларини саклаб колдилар;
- Валюта курсларининг узгариш даражаси бир хил эмас, диапозони кенг.

Бунда маълум диапозон доирасида факат айрим валюталарга нисбатан валюта курси сакланади, бошка валюталарга нисбатан курс эркин узгаради. Амалда давлатлар эълон калган валюта режимлари жуда хилма-хилдир. 1988 йилда 58 давлат уз валюталарининг асосий хамкорларидан бирининг валютасига нисбатан курсини урнатишга қарор қилдилар. Бу: АКШ доллари (39), француз франки (франк зонасининг 14 давлати) ёки бошка валюта (5). Айрим давлатлар уз валюталарини СДРга (17) ёки бошка валюталар савотчасига (29) боғлайдилар, бундан ташқари, 4 давлат ягона валютага нисбатан чекланган мослашувчанлик режимини маъқуллайдилар. Уз навбатида ЕИ нинг 8 давлати узлари учун валюта хамкорлиги механизмининг таъсис этдилар, уз валюта курсларини барқарорлаштирдилар. 19 давлат шу жумладан, АКШ, Канада, Буюк Британия ва Япония мустақил сузиш режимини танладилар. Ямайка келишуви жамоа валюта бирлиги сифатида “махсус урнини олиш хукуки” (СДР)ни тан олди. СДР 1969 йилда оддий кредит воситаси сифатида х;осил

килинган эди. Бирок кейинчалик СДРни “халкаро валюта тизимининг захира активи”га айлантириш вазифасини куйилди. Олдинига СДР бирлиги долларнинг олтин киймати (1970) га мос равишда олтинга тенглаштирилади.

1974 йил июлда валюталарнинг сузувчи курсга утиши билан СДРнинг олтин киймати бекор килинди. Бу валюта бирлигининг курси валюта саватчаси - ташки савдоси жaxon савдосининг 1% дан булмаган 16 давлат валюталарининг уртача курси асосида аникланарди. 1981 йилдан бошлаб СДР 5 валюта (АКШ доллари, ГФР маркаси, япон иенаси, француз франки ва фунт стерлинг) тупламидан келиб чикдан холда аникланди. Валюта корзинаси бу бир валюта уртача хисобланган курсининг бошка валюталарнинг маълум тупламига нисбатан солиштириш усулидир. Валюта курсини хисоблаш унинг таркиби, валюта компанентларининг улчови, валюталарнинг долларга нисбатан бозор курсига боғлиқ; СДР фоизлар келтиради. Мамлакат агарда СДРдаги авуарлар ассоциацияларидан куп булса фоизлар олади ва аксинча СДРдаги авуарлари ассоциацияларидан кам булса фоиз тулайди. СДР бирлиги бирликдир. У ХВФнинг махсус счетларида ХВФга аъзо давлатларга ажратилган квоталар асосида келтирилади. Бу квоталардан конвентирланадиган валюта сотиб олиш ёки тулов баланси дефицитини тулаш учун фойдаланилади. Аммо уларнинг капиталистик дунё умумий валюта захираларидаги улуши унча катта эмас -6%га якин. Купгина иктисодчилар СДРни камрок, задира валюта сифатида, купрок, кредит сифатида куриш мумкин деб хдсоблайдилар. Умумий фикр шуки улар ҳам задира валюта ҳам кредитдир. Уни яратувчилардан бири айтганидек СДР “айримлар кора йулли ок, айримлар оё йулли ёора хайвон сифатида курадиган хайвон” - зебрага ухшайди.

8.4. Европа валюта тизими.

Валюта саватчаси киймати асосида белгиланадиган яна бир жамоа захира валюта бирлиги ЭКЮдир. ЭКЮ (Europe an curren cy unit) ЕИга кировчи Европанинг илгор 12 давлати валюталарига асосланади. Улар бир валютанинг саватчадаги огирлиги аъзо-давлатларнинг ЕЙ ЯММси ва Иттифок, ичидаги экспортдаги улушига мувофик белгиланади. 1 ЭКЮ тахминан 1,3 АКШ долларига тенг. СДРдан фаркли уларов ЭКЮнинг расмий эмиссияси кisman накд олтин ва долларга айлантирилган. ЭКЮ эмиссиясининг хажми СДРдан куп. Худди СДР каби ЭКЮ ҳам накдсиз шаклда - улар буйича накдсиз кучиришда марказий банклар (ёки тижорат банклари) счётларида ёзув сифатида намоён булади. Европа валюта тизимида (ЕВТ) ЕИ хар бир аъзоси валютасининг ЭКЮда хисобланган асосий курси белгиланган. Мана шу асосий курс негизида валюталарнинг узаро курси хисобланади. Бу курсдан курслар амалда 2,25% дан ортик,

фарк килиши мумкин эмас. ЕВТга кушилган испан песети учун имтиёзли режим ва Италия лираси учун 1993 йил августидан 15% гача узгаришлар чегараси урнатилган. ЭКЮ яратишдан мақсад - айрим ЕИ аъзо давлатлари валюта курсларининг барқарорлигига эришиш. ЭКЮ яратишга ундаги муҳим нарсалардан бири АКШ долларининг олтинни урнини босиш учун етарли даражада ишончли эмаслигидир. Бундан бошқа сабаб ҳам келиб чиқади.

ЭКЮни яратиш Европа валюта тизимини доллар узгариши ва АКШнинг иктисодий тотал диктатига боғлиқликдан озод килиши керак эди. ЭКЮ қўшма фондлар ва халқаро валюта-кредит молия ташкилотларида валюта бирлиги сифатида; ягона қишлоқ, ҳужалиги нархлари, ЕИ аъзолари марказий банклари валюта интервенцияси утқизишда ҳисоб-китоблари валютаси сифатида 500дан ортиқ йирик халқаро ташкилотлар ЭКЮдан кредит беришда фойдаланадилар. Европа иктисодий ҳамжамиятининг тузилиши олдинга ягона Европа валютасини яратишни кузда тутмаган эди. Аммо, 70-йиллар урталаридан ягона валюта иттифок тузиш йўлларини қидириш фаоллашди. Европа ҳамжамияти лидерлари нафақат АКШ долларига муқобил валюта бирлиги яратиш, балки валюта интервенциясини амалга ошириш, валюта узгаришларини давлат томонидан назорат қилишни амалга оширишга ҳаракат қилдилар. Мураккаб музокаралар натижасида ЕИ доирасида 1979 йилнинг мартида Европа валюта тизими (ЕВТ) ташкил қилинди. ЕВТ - умумий иктисодий муносабатларни намоён қилувчи, иктисодий интеграция доирасида миллий валюталарнинг ишлаши билан боғлиқ бўлган халқаро (минтақавий) валюта тизими. ЕВТ - жаҳон валюта тизимининг энг муҳим таркибий қисмидир. Европа валюта тизимини яратилиш тарихининг асосий босқичлари қуйидагилар. 1972 йилда ЕИХ, Вазирлар Кенгаши Ҳамжамиятига қирувчи давлатлар валюталарининг бир-бирига нисбатан узгариши амплитудасини чеклаш ҳақида Қарор қабул қилди. Бу мақсадга эришиш учун Марказий банклар валюта бозоридаги интервенцияларини мувофиқлаштиришлари лозим эди.

Шундай қилиб “Европа валюта илони” тугилди. ЕИХ, давлатлари валюталарининг бир-бирига нисбатан курсининг узгариши турли йилларда $\pm 4,5\%$ гача рухсат берилди. ЕИХга аъзо 6 та давлат (ГФР, Франция, Италия, Нидерландия, Бельгия, Люксембург) валюталарининг узаро курси узгаришларининг энг кам миқдорини билдирарди. Агар мамлакат валютасининг курси мумкин бўлганидан пастга тушиб кетса, Марказий банк миллий валютани чет эл валютасига сотиб олиши лозим эди. “Валюта илони” аъзо-давлатларнинг у ёки бу таркиби билан 1979 йилда В. Жискард д’Эстен ва Г. Шмидт таклифи билан Европа валюта тизими киритилгунча амалда бўлди. ЕВТ узида уч муҳим элементни қамраб олади: 1) ЭКЮ - ЕВТ асосига; 2) валюта курслари ва интервенциялари механизми. Ҳамжамият давлатлари валюталари нисбатида ҳар икки томонга $\pm 2,25\%$ дан ортиқ,

узгариш мумкин эмас эди. Европа валюта тизимида валюта интервенцияси билан боглик, вақтинчалик тулов баланси дефицити ва ҳисоб-китобларни коплаш учун Марказий банкларга кредит бериш йули билан давлатлараро минтакавий валютани тартибга солиш амалга оширилади. Европа валюта тизими олдида қуйидаги мақсадлар қўйилди:

- ЕИ ичида юқори валюта барқарорлигини урнатиш;
- барқарорлик шароитида усиш стратегиясининг асосий элементи бўлиш;
- иқтисодий ривожланиш жараёнларининг узаро богликлигини кучайтириш ва Европа жараёнига янги туртки бериш;
- халқаро иқтисодий ва валюта муносабатларига барқарорлаштирувчи таъсир курсатиш.

Европа валюта тизими ҳаракат механизми ЭКЮ ташкил қилиш ва барқарор, аммо тартибга солинувчи ЕИ давлатлари орасида валюта курслари орқали қийматни узаро улчаш негизини урнатишни кузда тутади. ЕВТ валюта резервларини умумий фойдаланишга берилишини қафолатлайди. Яратилган тизим ЕИ ичида кредит механизмларининг бутун бир арсеналини ҳаракатга келтиради. Европа валюта тизимининг фаолият жараёни ва ривожланиш “Делар режаси” билан ҳамбарчас боглик,. 1989 йилда ЕИнинг атоқли арбоби (ЕИК раиси) Ж.Делар Европа валюта бирлашувининг уч босқичли режасини тасвирлаган ҳисоботни тақдим қилди. Бу план қуйидагиларни уз ичига олади:

- Алоҳида ЕИ давлатларининг мувофиқлаштирилган иқтисодий ва валюта сиёсатини амалга ошириш;
- ЕИ Марказий банкини ташкил қилиш;
- Миллий валюталарни ЕИ нинг ягона валютасига алмаштириш.

1990 йилда Европа валюта тизими кенгайди: унга Англия, Испания, Португалия кирди. 1991 йилда ягона Европа ҳудудини ташки қилиш ҳақидаги Маастрихт шартномаси имзоланди. Бу шартномага мувофиқ ЕИ аъзоларининг ҳукумат бошликлари валюта иттифоқи тузиш ҳақида келишиб оладилар. Гарбий Европа валюталари узгаришини тартибга солиш мақсадида тузилган Европа валюта тизими қарийб 15 йил мобайнида уз вазифаларини муваффақиятли бажарди. Аммо 1992 йилнинг кузидан у издан чиқа бошлади. Бир йил мобайнида 1992 йил сентябридан ЕВТ дан Англия фунт стерлинги, Испания песети ва Португалия эскудоси девальвация қилинди. Бунинг асосий сабабларидан бири - қайд қилинган давлатлар марказий банкларининг валюта девальвациясига умид қилиб, курсни пасайишига уйнаётган биржа олиб-сотарларининг тобора кучаяётган ҳужумларига дош беришга қодир эмасликларидадир. Натижада 1993 йил ёзида ЕВТ га қўриқ 8 пул бирлигидан 5 таси: Франция ва Бельгия франки, Дания кронаси, песета ва эскудо - улар учун урнатилган энг паст даражага тушиб қолдилар. Марказий банклар томонидан уз валюталарини сунъий равишда ушлаб туриш керак эмас деган қарор қабул қилинди. Улар

белгиланган курслар атрофида у ёки бу томонга 15%га узгаришлари мумкин. Марказий банклар шунингдек алмашиш курсларини куллаш максатида юкори даражада саклаб турган хисобга олиш ставкаларини пасайтиришлари мумкин.

Маастрит шартномаси матнига мувофик ЕИ давлатлари томонидан валюта иттифоки тузишнинг охири, миллий валюталар бир-бирига нисбатан якуний кайд килинадиган боскичи 90-йиллар охирида руй бериши керак. ЕИ режасига биноан валюта иттифокни ташкил килишни якуний кисмида уч боскичга булинади. 1998 йилда бошланадиган биринчи боскичда валюта иттифокига кириш учун рухсатнома берадиган мезонли жавоб берадиган давлатлар аниканади. Маастрихт шартномаси томонидан белгиланган бу мезонли карорига куйидагилар киради: инфляция даражаси, давлат бюджети камомади (3%дан ортик эмас), хисобга олиш ставкасининг улчами, миллий валютанинг баркарорлиги. Бу мезонларга тулик, жавоб берувчи давлатлар биринчи гурухга кирадилар. Бу гурух, валюта иттифокини ташкил килади. Хозирча бу мезонларга факат Германия ва Люксембург, шунингдек, Ирландия ва Австрия жавоб берадилар. 1998 йилнинг охиригача Марказий Европа банки ташки килиш ва Европа Марказий банклар тизимини харакатга келтириш режалаштирилган.

Иккинчи боскичда (1999-2001 йй.) Марказий Европа банки, биринчи кадам сифатида валюта алмаштириш бйича операцияларда ягона валютани ишлатади. Тижорат банклари ва молиявий ташкилотлар хулди шунингдек, ундан валюта бозорларида фойдаланишади. Кейинги кадам (2002-2003 йй.) миллий танга ва когоз пулларни янги Европа пул бирлиги ЕВРО билан алмаштириш булади. Янги ягона валюта нақд пул муомаласига киритилади. Миллий валютада амалга оширилаётган хисоб-китоблар тизимида мос узгартиришлар киритилади. Бошланишида (6 ой мобайнида) янги валюта миллий валюталар билан бир вақтда муомалада булади. Бу даврнинг охирига келиб, режага мувофик миллий валюталар “тулов воситаси статусини йукотадилар”.

Учинчи боскичда Европа валюта-иктисодий иттифоки худудида барча банк счётлари Европа валютасига конвертирланадиган булади, агар бу уз ихтиёрига кура руй бермаса. Ягона Европа валютаси, иктисодчилар фикрича, дунёда энг кучлилардан бири булиши учун барча имкониятларга эга. У инфляция билан курашишни енгиллаштириб, АКШ ва Япония билан бозорлар учун курашда ЕИ давлатларитовар ва хизматларининг рокобатбардошлилигини ошириб ЕИ баркарорлигининг мухим омили булиши лозим. ЕВРО нинг пайдо булиши кимматли кргозлар билан боглик, барча келишувлар хажмининг ошишига олиб келиши лозим. Хозирги вақтда Европа молия бозорлари таркокклиги туфайли жахон инвестицияларининг факат жуда оз кисмини жалб кила олади холос. Бундай холат ЕИ реал молия ва иктисодий кувватига мос келмайди. Ягона

валютанинг киритилиши эса бутун дунё инвесторларининг ЕИ га булган кизиқишларини оширади. ЕВРОни киритиш бу валюта бозорини дарров жахондаги жуда муҳим валюта бозорига айлантириши керак. Ягона валютанинг узи эса капитал бозорида долларнинг урнини эгаллаш учун барча имкониятларга эга. ЕВРОга утиш бутун дунёдаги молиявий ҳолатга ҳал қилувчи ўзгартиришлар киритиш мумкин. Ягона Европа валютаси доллар ва иена билан тенг рақобат қилиши мумкин. Банклар, қонунга қура, қелишувлар сонининг кескин ўсиши ва инвестицияларнинг янада байналминаллашуви сабабли молиявий бозорларда оладиган фойдаларининг ошишига умид қилишлари керак. Янги пул бирлиги, шунингдек, бор валютани бошқа валютага алмаштириш билан боғлиқ, булган сезиларли ҳаражатларни юқотиш имконини беради. Бу ҳаражатлар баъзи ҳисоб-китобларга қараганда йилига 40 млрд. дан 50 млрд. долларгача боради. Масалон, 2 минг доллар билан 10-12 Ғарбий Европа давлатлари буйлаб юрган француз бир валютани иккинчи валютага алмаштиришда бу сумманинг қарийб ярмини йўқотади. Айти пайтда, ЕВРО нинг пайдо бўлиши ва мос равишда барча Европа пул бирликлари орасида паритетларнинг қаттиқ қайд қилиниши биржа маклерларининг бир Европа валютасининг бошқа валютага нисбати арзонлашувига ўйнай олмаслигига олиб қелади. ЕВРО пайдо бўлиши билан негизида ЕИ ичида энди тенглаштирилаётган ҳисобга олиш ставкалари фарқи ётаётган операциялар ҳам йўқолади.

8.5. Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари.

Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари жаҳон ҳужалиги, халқаро иқтисодий муносабатларнинг жуда муҳим бугимларидан биридир. Охириги ун беш йилда молия бозорлари гурқираб ривожланди. 1980 йилдан буён дунёнинг илғор давлатлари умумий молия активлари, уларнинг ялпи ички маҳсулотига (ЯИМ) нисбатан 2,5 баробар тез ўсди. Жаҳон валюта ва савдо операциялари қийматларининг нисбати нисбати 1980 йилдан буён дунёнинг илғор давлатлари умумий активлари, уларнинг ялпи ички маҳсулотига нисбатан 2,5 баробар тез ўсди. Жаҳон валюта ва савдо операциялари қийматларининг нисбати 1980-йилдаги 10:1дан 1992 йилдаги 60:1гача ўсди. Шу билан бирга, хориж экспертларининг фикрича, давлат облигацияларининг халқаро бозори баъзи бир қатталиклар буйича фақатгина 1920 йилдагидек фаолдир. Капитални мобиллигини аср бошидаги даралсага яқинлашмоқда, ҳолос. Фаолиятидаги капитал даврий обороти қонунияти молиявий бозор ривожланишининг объектив асосидир. Баъзи жойларда ортиқча эркин капитал пайдо бўлади, баъзи жойларда унга талаб пайдо бўлади. Жаҳон валюта молия-кредит бозорлари бу қарама-қаршиликларни жаҳон ҳужалиги даражасида ҳал қилади.

Жахон валюта, кредит, кимматли коғозлар бозорлари ташкил топишининг нишонлари куйидагиларда намоён булади:

- капиталнинг ишлаб чиқариш ва банк ишида концентрацияси;
- хужалик алоқаларининг байналминаллашуви;
- банклараро телекоммуникацияларининг ривожланиши.

Валюта бозорлари нима? Валюта бозорлари - хорижий валютанинг миллий валютага талаб ва таклиф асосида ҳосил булувчи курс буйича олди-сотдиси амалга ошириладиган марказлардир. Миллий валюта бозорлари ривожланган бозор иктисодиётига эга булган барча давлатларда мавжуд. Миллий бозорлар ва уларнинг узаро алоқалари ривожланиб бориши билан ягона жахон валюта бозори вужудга келади. У уз ичига жахон, минтакавий, миллий (махаллий) валюта бозорларини уз ичига олади. Бу бозорлар валюта операцияларининг ҳажми, характери ва операцияларда катнашаётган валюталар микдори билан бир-биридан фарк, қилади.

Жахон валюта бозорлари жахон молия марказларида (ЖММ) тупланадилар. ЖММ - бу банклар, ихтисослашган кредит-молия институтлари йигиладиган жой. Унда халқаро валюта, кредит, молия операциялари, кимматли коғозлар, олтин олди-сотдиси амалга оширилади. Халқаро молия марказлари орасида Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж, Цюрих, Токиодаги бозорлар ажралиб туради. 1973 йилдан 1992 йилгача валюта операциялар ҳажми кунига 10-20 млн. долл. дан 900 млрд. долл.га усди. 90-йилларнинг бошида халқаро валюта савдосининг 50% га яқини уч жахон валюта бозорида амалга оширилади:

- Лондон - кунига 187 млрд. долл.;
- Нью-Йорк - кунига 129 млрд. доллар;
- Токио - 115 млрд. доллар.

90-йиллар уртасига келиб, халқаро валюта операциялари умумий кунлик ҳажми 1 трлн. 230 млрд. долларга етди.

8.6. Валюта курсларининг барқарорлиги.

Валюта бозорлари халқаро ҳисоб-китобларни оператив амалга ошириш, халқаро валюта бозорларининг кредит ва молия бозорлари билан узаро алоқдсини таъминлайди. Валюта бозорлари ёрдамида банклар, корхоналар, давлатларнинг валюта захиралари тулдирилади. Ундан ташқари, валюта бозорлари механизмдан иктисодиётни давлат томонидан боихарилишида, шу жумладан макродаражада давлатлар гуруҳх доирасида (масалан, ЕИ) фойдаланилади. Институцион нуктаи назарида, валюта бозорлари - бу биржа, брокерлик фирмалари, банклар, корпорациялар, шу жумладан, транс миллий корпорациялар умумийлигидир. 80-йилларнинг охирида банклараро бозорда узаро бир-бирлари билан, шунингдек, савдо-саноат миқозлари билан 85-90% валюта савдосини амалга оширадидилар.

90-йиллар урталарида савдо келишувларининг тобора купчилиги банклар эмас, инвестицион фондлар томонидан амалга оширилади. Халқаро кредит-молия бозори халқаро кредит-молия муносабатлари ссуда капиталининг жаҳон кредит ва молия бозорларидаги ҳаракати билан боғлиқ бўлган муносабатлар тизимини камраб олади. Халқаро кредит бозорида давлатлар уртасида қайтариш, вақтли, фойиз тулаш шартлари бўйича пул капиталининг ҳаракати рўй беради. Жаҳон кредит бозори - ссуда капиталининг бир қисмидир. Ссуда капитали бозори уз ичига:

- 1) жаҳон пул бозори (1 кундан 1 йилгача қисқа муддатли депозит-ссуда операциялари, шунингдек, Евровалюталар бозори);
- 2) жаҳон капитали бозори - иккита ташкил қилувчи: урта ва узок муддатли хорижий кредитлар ва Еврокредитлар бозори (1 йилдан 15 йилгача).

Жаҳон молия бозори - бу ссуда капиталлари бозорининг бир қисми бўлиб, унда асосан қимматбаҳо қозғаларнинг эмиссияси ва савдо-сотиғи амалга оширилади. Жаҳон ссуда капитали бозори миллий ссуда капитали бозорларининг халқаро операциялари асосида пайдо бўлади, уларнинг байналминаллашуви давомида ривожланади. Жаҳон ссуда капиталлари бозори охиригача ун йилликда тез ривожланиди. Бунга сабаб ссуда капитали ҳаракатининг узок муддатли ағъаналари, бу ҳаракатни миллий даражада тартибга солишчи давлатларнинг ҳуқуқий нормаларининг либераллашуви, қимматли қозғалар ҳаракатининг қенгайиши, интеграцион жараёнлардир.

Жаҳон ссуда капитали бозори жаҳон ҳужалиғида ссуда капитали ҳаракатини таъминловчи турли компания, банк, валюта-кредит муносабатлари бирлигини камраб олади. Жаҳон ҳужалиғи ва халқаро иқтисодий алоқаларнинг ривожланишининг XX аср охиригидаги муҳим тенденцияси шундаки, халқаро кредит-молия муносабатлари ушш суръатлари бўйича саноат ишлаб чиқариш ва халқаро савдодан анча олдиндандир. XX асрнинг 50-йиллари охиридан бошлаб халқаро кредит-молия бозорининг ривожланиши жаҳон ссуда капитали бозорининг узига ҳос томони - Евробозорнинг вужудга қилиши ва қенгайишига сабаб бўлди. Евробозор - бу Евровалютада кредит заёмлар бўйича операциялар амалга ошириладиган бозордир. Евровалюта - мамлакатнинг бирор бир хорижий банк ҳисобига утқазилган ва шу банклар томонидан барча давлатларда, шу жумладан, эмитент давлатда ҳам операциялар амалга оширишда фойдаланадиган конвертирланадиган валютасидир. Евробозорлар - давлат, ҳуқуқат бозори деган мақомга эга эмаслар. Уларнинг пайдо бўлишига қорхоналар, инвесторлар, шунингдек, баъзи давлатларнинг эҳтиёжи сабаб бўлган. Евробозорлардаги операциялар айрим давлатларни давлат валюта тартибга солинуви ва солиқ қонунчилиғига бўйсунмайди. Евробозорлар 50-йиллар охирида юзага қелди. Бунга қуйидагилар сабаб қилиб қурсатилади:

- долларни АКШдан ташқарида қойлаштириш тақлифининг пайдо бўлиши;

- Европада долларга булган талабнинг катталиги;
- АКШдаги тартибга солишнинг бу давлатда доллар билан валюта операцияларини утказишнинг эркин бозордагига нисбатан мушкуллаштирилганлиги;
- Европа банкларининг халқаро операцияларини молиялаштириш куралини топишга булган истаги.

Евровалюталар бозорида олдинга факат Евродоллар ҳукм суради. Евродоллар - бу Ғарбий Европа банки томонидан жамгарма сифатида олинган долларлардир. Франция ёки Англия банкида мажбурият сифатида банк пассивиға ёзиб қуйилган доллар - Евродолларлардир. Аста-секин Евродоллар Европа валюта феномениға айланди. Масалан, Люксембург ёки Буюк Британиядаги банк пассивида булган Француз франки ёки немис маркаси еврофранк ёки евромаркадир. Хозирда евробозорлардаги операцияларда евродоллар билан (70% дан купрок), евромарка билан (20%) ва Швейцария маркаси билан (6%) келишувлар асосий уринни эгаллайди. Таъкидлаб утиш керакки, евродолларнинг юзага келишида куп жихатдан Совет ҳукумати сабабчи булган. М. Пейронинг айтишича, совет ҳукумати долларни на америка банклариға қуйишни, на АКШ валюта бозориға жойлаштиришни хоҳларди. Бунга сабаб, АКШ молия қувватини оширишға йул қуймаслик, келишмовчиликлар содир булганда, Совет ҳисоб-китоб рақамларининг ҳисоб-китоб рақамларини ёпиб қуйишларидан қурқарди ва х.к. Натижада, Советға тегишли булган долларлар Совет давлат банкининг Европадаги филиали Евробанкға, кейинчалик эса, Лондондаги Москва Халқ банкиға қуйилди. Уз навбатида Британия банклари ҳам евродоллар яратишда уз ҳиссаларини қушдилар. 60-70 йилларда евробозорларнинг фаол ривожланиши, 80-90 йилларнинг бошида улар фаолияти йуналишининг узгаришиға олиб келди. 80-йиллардан бошлаб қимматли қозғалар: еврооблигациялар, евроакциялар, евроекселлар, молиявий инвестициялар саноати ривожланган мамлакатларнинг инвесторлари ва заёмчилари уз актив ва пассивларини валюталар қомбинацияси ва тулов вақтлари орқали бошқаради. Улар шунингдек, мос валюта ва кредит хатарларини тез қоплаш ва узгартириш имкониятини оладилар.

Евробозорларнинг ривожланиши жаҳон миқёсида молиявий ресурсларға талаб ва тақлифнинг эркин нисбатини яратишға имкон бери. Евробозорлар қорхоналарға молиялаштиришға булган эҳтиёжларини ички капитал бозориға мурожаат қилмасдан қондириш имкониятини беради. Улар молиявий ресурсларни рационал жойлаштириш имкониятини беради.

Шундай қилиб, евробозорлар уз фаолиятларини диверсификация қиладилар ва жаҳон миқёси улчамларини оладилар. Улар капитал жойлаштириш ва кредитлаш бўйича операцияларни барча халқаро операторларға тақлиф қиладилар. Евробозорлар барча йирик халқаро

банклар, бутун дунё молия марказлари ва барча конвертирланадиган валюталарни мобилизация киладилар. Евробозорларнинг ривожланиши янги молия марказлари (Сингапур, Гонгконг, Кувайт, Кайман ороллари ва бошқалар)нинг пайдо булишига олиб келди. 1981 йилнинг декабрида Нью-Йоркда халқаро банк хизматлари эркин зонаси пайдо булди. 80-йиллар охирига келиб янги жаҳон молия марказларида бутун дунё халқаро валюта-молия операцияларининг учдан бир қисми тупланган эди. Евробозорлар ривожланиши ва халқаро молиявий бозорлар байналминаллашуви халқаро иқтисодий муносабатлар учун товар бозорлари ривожланиши ва байналминаллашуви халқаро меҳнат тақсимооти соҳасида қандай яхши ҳолат булган бўлса, шундай ҳолат булди.

Таянч иборалар.

Миллий валюта тизими, халқаро валюта тизими, Бреттон Вудс валюта тизими, Европа валюта тизими, Маастрит шартномаси, жаҳон валюта бозорлари жаҳон молия марказлари, жаҳон кредит бозори, валюта курслари.

Назорат саволлари.

1. Миллий валюта тизимининг асосий характеристикалари нимадан иборат?
2. Халқаро валюта тизими нечта босқичдан иборат?
3. Халқаро валюта тизимининг қандай хусусиятларини биласиз?
4. Маастрит шартномасининг асосий мақсади нима?
5. Еврони қиритишдан асосий мақсад нимадан иборат?
6. Европа бозорларини вужудга келиш шартлари қандай?
7. Жаҳон валюта бозорлари нечта?
8. Валюта курсларини барқарорлиги деганда нимани тушинасиз?

Адабиётлар руйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 15 июн.
2. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
3. И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш қафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
4. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.

5. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
6. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
7. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
8. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
9. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
10. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004.
11. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.: Деловая литература, 2004.
12. Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.: ЗАО Экономика, 2003.
13. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet "International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
14. Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP. New York, 2003.
15. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.imf.org>; <http://www.uncatad.org>; <http://www.worldbank.org>; <http://www.dsbb.imf.org/>; <http://www.europa.eu.int/>;

Мавзу 9.Таминот манбаларини глобал жойлаштириш ва халкаро ишлаб чикариш.

9.1. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш

9.2. Халкаро ишлаб чикариш

9.3. Импорт ва экспорт стратегияси

9.4. «Уз ДЭУ авто» кушма корхонасининг экспорт стратегияси.

9.1. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш

Ишбилармон бирор бир махсулот ишлаб чикаришдан олдин, бу махсулот ёки хизмат учун бозор борми ёки йукми, давлат буни куллаб кувватлайдими? Бундан кейин ишбилармон ишлаб чикаришни ташкил этиш стратегиясини ишлаб чиқади, бозор учун махсулотни ишлаб чикаришга киришади, бозорга махсулотни етказиб беришнинг оптимал стратегиясини ишлаб чиқади. Халкаро операциялар стратегиясини ишлаб чиқиш бир мунча мушкул. Чунки хар хил давлатларни иктисодий, сиёсий ва ҳукукий имкониятларини баҳолай олиш, ишчи кучларини аниклаш,

ишлаб чиқариш корхоналарини жойлаштириш ва хоказоларни билишни талаб қилади.

Махсулотларни бир давлатдан иккинчи давлатга харакатини амалга оширишда транспорт-экспедицион компаниялар хизматларидан, туловларни инкассия қилишда эса тижорат банкларини хизматидан фойдаланиш имконияти ва зарурияти тугилади. Охирги 10 йилги тадқиқотлар шуни курсатадики Европа ва Япония мамлакатларининг купмиллатли компаниялари уз махсулотларини АКШда сотиш аралаш стратегия, яъни ишлаб чиқаришни ва таъминот манбаларини жойлаштириш стратегиясидан фойдаланар эканлар, бироқ тадқиқот учун олинган фирмаларнинг 59% ягона манба стратегиясидан фойдаланадилар. Бунда фирма жойлашган давлатлардан (ёки АКШда жойлашган хорижий фирмалар) ишлаб чиқарган барча махсулотлар АКШга экспорт қилинади. Япония фирмалари уз махсулотларини АКШга экспорт қилишга, Европа компания махсулотларини АКШда ишлаб чиқариб, шу ерда сотишга (моилдирлар) харакат қиладилар.

Хар бир компания ишлаб чиқаришни ва таъминот манбаларини жойлаштиришда танлаш имкониятига эгадирлар. Булар қуйидагилар:

- факат сотиб олиш;
- компания жойлашган давлатда ёки бошқа давлатларда ишлаб чиқариш;
- тайёр махсулотни ишлаб чиқариш ёки ташки (хорижий) бозорда сотиш.

Компаниялар хар доим хар хил давлатларнинг янги бозорларини эгаллашга харакат қилганлар ва қиладилар. Фирмалар ракобат устунлигига эришиш максадида ишлаб чиқариш фаолиятларини узларининг миллий чегараларидан ташқарида олиб борадилар. Ишлаб чиқариш ва таъминот манбаларини глобал жойлаштириш стратегиясига қуйидаги мисолда аниқроқ қуриш мумкин. Масалан: Форд Мотор автомобиллари Эрмасильо (Мексика) йигиб АКШга жунатади. Автомобиллар “Тойо Котио” (Мазда) Япония компания проектини ишлаб бериши, бунда эхтиёт қисмлар японларники булиши мумкин.

Япония ва Европа давлатларининг купмиллатли корхонанинг тадқиқоти шуни курсатадики бунда таъминот манбаларини жойлаштиришнинг хар хил вариантлари мавжуд экан.

1-вариант: Эхтиёт қисмларини ишлаб чиқариш тайёр махсулот ҳолатига келтирадиган жойда ташкил этиш.

2-вариант: Асосан Япон компаниялари – эхтиёт қисмларини уз давлатларида ишлаб чиқаришга моилдирлар (бу уларни европа давлатларининг компанияларидан фарқи).

3-вариант: Эхтиёт қисмларини хар хил давлатларда ишлаб чиқариш.

Эхтиёт қисмларини ишлаб чиқариш учун - хом ашё билан таъминлаш зарур. Ички таъминот манбаларидан фойдаланиш - хом ашё

билан таъминлаш кийин йуллардан биридир. Бу усулдан фойдаланиш масофа, тил, валюта билан боглик булган муаммоларни (божхона тулови) четлаб утишга сабаб булади. Бирок куп компаниялар учун ички таъминот манбаларининг куввати етарли эмас ёки улар умуман бу ресурслардан фойдалана олмайдилар. Масалан: Япония компаниялари уран, боксит, никель, темир, мис рудаларини, кумир, нефтьни ва бошқа махсулот 30% якинини келтирадилар. Мицубиши савдо компанияси хом ашёларни четдан сотиб олиб ишлаб чикаришни таъминлаб туриш хисобига катта компанияга айланган. Таъминот манбаларини ташкарига жойлаштиришнинг асосий сабаблари:

- ишлаб чикариш харажатларини камайтириш;
- махсулот сифатини ошириш.

Таъминот манбаларини ташкарига жойлаштиришдаги асосий хатар(риск)лар куйидагилардан иборат:

- таъминот каналларининг узунлиги;
- захира даражасини ортиши;
- валюта курсларини тебраниши.

9.2. Халкаро ишлаб чикариш.

Компания эхтиёт кисм ва хом ашёлар манбаи тугрисидаги муаммони хал килгандан сунг, махсулотнинг эхтиёт кисмларини каерда ишлаб чикариш ва тайёр махсулотни каерда йигиш керак деган муаммони хал килишга тугри келади. Фирма ишлаб чикаришни ташкил этишнинг бир неча вариантларини куриб чиқиши мумкин.

Ягона ишлаб чикариш. Бунда фирма барча йигувчи деталларни ва йигув

ишларини бир корхонада амалга оширади. Барча бозорларни мана шу ягона ишлаб чикариш корхонаси оркали махсулот билан таъминлайди. Бирок транспорт тариф ва харажатлари бундай ишлаб чикариш системасини самарадорлигига путир етказиши мумкин.

Бир неча ишлаб чикарилган корхоналар. Ишлаб чикарилган махсулотлар турлари ёки ишлаб чикариш технологиялари буйича хар хил корхоналарда ишлаб чикаришни ташкил этиш. Маълум бир махсулот ёки махсулот ассортименти буйича фирма ягона ишлаб чикарган стратегиясини ташкил этиш мумкин. Бунда жахон бозорига чиқиш стратегиясини изчиллик билан амалга оширади. Бир неча махсулотлар ёки махсулотлар ассортименти буйича ишлаб чикаришни рационализациялаштириш (махсулот тури буйича мутахассислашиш) максатида бир неча корхоналарда ишлаб чикаришни ташкил этиш стратегиясини амалга ошириш.

Оффшор ишлаб чикариш (хорижда ишлаб чикариш). Ички бозорда хорижий ракобатга карши самарали усул сифатида вужудга келган. Бу ишлаб чикариш 60-70 йилларда электроника соҳасида Осиё давлатларида

биринчи навбатда Сингапур ва Тайвандда вужудга келди. Бу давлатларни танлаб олинишидаги сабаблар: ишчи кучини арзонлиги, эҳтиёт қисмларининг арзонлиги бу давлатларни йирик бозорларга яқинлиги. Бу давлатлар кейинчалик Индонезия, Тайланд, Малайзия, Вьетнам, Бангладеш ва Лотин Америкасидаги давлатларга уз урнини бушатдилар.

Маквиладор саноати туфайли Мексика АКШнинг янги офшар ишлаб чиқариш марказига айланган. Маквиладор – бу ишлаб чиқариш фаолиятининг бир усули бўлиб, бунда йигувчи эҳтиёт қисмлар АКШдан бож туловларисиз Мексикага олиб кирилиб, у ердаги конвейрларда йигилган маҳсулот АКШга ёки бошқа давлатларга экспорт қилинади. 2000 йилга келиб маквиладор саноатидаги ишчилар сони 1 млн.га ортиб, Мексикага валютани оқиб келиши бир мунча қупайган. Бу концепция қачон фойдалидир? Тадқиқотлар шуни қурсатадики бундай саноатда эҳтиёт қисмларнинг 97%и АКШда ишлаб чиқарилган ва бу қорхона ёки фирмада (АКШ) жами ишлаб чиқарилган харажатларини 30% ундан юқори фоизи иш ҳақига тугри қелганда маквиладор саноати юқори фойда қелтирган. Демак Маквиладор принципнинг яшашга ҳуқуқи бу иш ҳақининг пастлиги. Мексикада 2000 йилда 2000га яқин маквиладор қорхоналар бўлиб, уларнинг 96,5% АКШ фирмаларини 3,5% Япония фирмалариникидир.

Маквиладор қорхоналарида маълум бир салбий қурсаткич ёки муаммолар ҳам йук эмас. Мексикаликлар бу қорхоналарни хорижий қорхоналар ёки чет эл фирмалари дейдилар. Эҳтиёт қисмларининг 97% четдан қелтирилган ишлаб чиқаришда миқдори жуда ҳам қичикдир. Бундан ташқари йигилган маҳсулот экспорт қилиниб, маҳаллий халқга сотилмайди. Сотилса ҳам унинг нархи ҳеч қимми қаноатлантормайди. Маквиладор ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган муаммо бу – мана шу жойларда халқнинг қупайиши билан боғлиқ бўлган социал муаммолар. Маълумки ишсизларнинг қуп қисми мана шу қорхоналарга бориб ишлашга ҳаракат қиладилар. Бирок бу ерларда эса инфраструктура етарли даражада бўлмаслиги мумкин. Маквиладор концепциясининг моҳияти бу АКШ ва Мексика уртасида савдо қегараларини (борьерларини) қамайтиришидир.

Захиралар башқаруви. Маълумки маҳсулот ёки эҳтиёт қисмларини айира бошлаш қанчалик (юқори ёки) қенг бўлса захираларни бошқариш шунчалик оғир бўлади. Иқтисодиёт ва сиёсатни нотургунлиги, вақт ва масофа муаммоларининг мавжудлиги халқаро миқёсда буюртмани жойлаштириш жойини танлашга қийинчилик қўғдиради. Масалан: ишлаб чиқарувчи миллий валютаси қучсиз бўлган давлатда фаолият қурсатади ва у валютаси қучли бўлган давлатдан эҳтиёт қисмларни импорт қилади. Бу қорхона раҳбарияти қупрок эҳтиёт қисмларни қапс қилиб қуйишга ҳаракат қилади, қунки фаолият олиб бораётган давлатнинг валютаси яна ҳам қадрсизланиши мумкин. Натижада қапс қисмларнинг ортиши бу

деталларни маҳаллий ишчилар томонидан уғирлашга, уларни саклашга булган қушимча маблағ сарфлашга олиб келади.

Охириги вақтда захираларни бошқаришда “уз вақтида” (just in time) деган усул қуп қулланилади. Бу усулнинг моҳияти ҳом ашё, детал ёки эҳтиёт қисмларни маҳсулот ишлаб чиқаришда зарур булган вақтда ва етарли миқдорда келтириш “уз вақтида” ги усул офшар ишлаб чиқаришнинг муҳим курсаткичларидан биридир.

9.3. Импорт стратегияси ва экспорт стратегияси

Потенциал импортер икки турдаги йуналишни ҳисобга олиш керак: - муолажа, стратегик. Муолажага импорт операцияси билан боғлиқ булган божхона норматив ва қонунлари қиради. Импорт бўйича маълум ташкилотлар билан алоқа қилмаган, ҳужжатларни расмийлаштириш бўйича тажрибага эга булмаган шахс импорт операцияларини амалга оширолмайди. Бундай вақтда импортерга импорт бўйича брокер ёрдамга келади. Брокер импорт билан боғлиқ булган барча ҳужжатларни расмийлаштиради. Bill of lading – қонсаментаноми билан юритиладиган ҳужжатни тайёрлайди. Қонсамента қуйидагилар сифатида ҳизмат қилади:

- транспорт-экспедиция қомпанияси томонидан маҳсулотни манзилга олиб боришга берилган руҳсатнома;
- транспорт-экспедиция қомпанияси томонидан курсатиладиган ҳизмат ҳақидаги шартнома;
- маҳсулотга эғалиқ ҳуқуқини берувчи ҳужжат.

Стратегик аспект узок келажакда аён булади. Қуп фирмалар хорижий фирмаларнинг ҳом ашё, ҳизмат ва маҳсулотларини олишга ҳаракат қиладилар. Бунинг асосий сабаблари қуйидагилар:

- маҳсулот, ҳом ашёларнинг нарх ва сифати;
- ҳизмат курсатиш сифати ва ҳом ашёларни келтириш муддати;
- замонавий технология;
- бош фирманинг филиаллари булмиш хорижий қомпаниялар билан алоқа (масалан Д.Моторос узининг Япония ва Ж.Қореядан филиалларидан эҳтиёт қисмлар сотиб олади).

Импорт қилишнинг стратегик муаммоларидан бири бу бош фирманинг хорижий филиаллари томонидан маҳсулот ишлаб чиқаришдир. 1986-1990 йилларда АКШ экспорт-импорт операцияларининг 36% америка фирмалари билан уларнинг хориждаги филиалларига туғри келади. Буни ички фирмалараро шартнома дейилади. Ички фирмалараро импортни вужудга қелиши маҳсулотни технологик жихатдан муқаммаллашуви ва юқори даражадаги технологияларни қулланишидир.

Хорижий таъминотчиларнинг ҳизматларидан фойдаланишда юқорида айтилган манфаат ёки фойдадан маълум бир қийинчиликлар ҳам вужудга келади. Бу қуйидагилардан иборат:

- уларни иш сифатини баҳолаш;
- махсулотни, хом ашёни уз вақтида ишлаб чиқариш ва келтириш;
- масофанинг катталиги узаро биргаликда фаолият курсатишга кийинчилик тугдиради;
- сиёсий, ҳукукий, иқтисодий ва социал кийинчиликлар;
- сифатсиз махсулот ва уларни орқага қайтариш муаммолари;
- тулов ва тарифлари.

Ташки савдо зоналари (TCZ foreign trade zones) ёки эркин савдо ҳудудлари (ЭСХ) ҳам дунёда кенг тарқалган. Эркин савдо ҳудудлари АКШда энг куп ривож топган. Уларни ташкил қилиш 1934 йилдаги махсус қонунда назарда тутилган. Унинг мақсади савдони рағбатлантириш, савдо операцияларини тезлаштириш, савдо харажатларини камайтиришдан иборат. Бундай ҳудудлар АКШ ҳудудидаги чекланган жойлар бўлиб, улар доирасида умумий ҳужалик юритиш режими, шу жумладан ташки иқтисодий фаолиятда нисбатан имтиёзлар урнатилган. Қонунда ҳар бир расмий порт қошида қаида битта эркин ташки савдо ҳудуди ташкил қилиниши мумкинлиги белгилаб қуйилган. АКШ қонунчилигига мувофиқ мамлакат ҳудудидаги эркин савдо ҳудудлари умумий ва махсус (субҳудуд) ҳудудларга ажратилади. Умумий ҳудудлар кичик ҳудудда (бир неча кв. км.) жойлашадилар ва миллий бож ҳудудидан ташқарида буладилар. Уларда қиритилган товарларни омборга жойлаштириш ва қайта ишлаш амалга оширилади (қадоқлаш, сортларга ажратиш ва х.к.). Субҳудудлар фаолияти умумий ҳудуддан ташқарига чиқувчи алоҳида йирик қоманиялар учун ташкил қилинади. Субҳудудларда экспорт учун ёки импорт урнини босувчи товарлар ишлаб чиқарилади. 90-йилларнинг урталарига қелиб АКШда 500га яқин эркин савдо ҳудудлари мавжуд эди.

Оддий эркин савдо ҳудудлари қаторига йирик халқаро аэропортлардаги махсус «дьюти фри» магазинларини қушиш мумкин. Режим нуқтаи назаридан улар давлат қегараларидан ташқарида деб ҳисобланади. Эркин савдо ҳудудлари қаторига имтиёзли ҳолатга эга бўлган ананавий эркин портларни қиритиш мумкин. Саноат ишлаб чиқариш ҳудудлари иққинчи авлод ҳудудлари ҳисобланади. Улар эркин савдо ҳудудларига фақат товар эмас, қаптал ҳам олиб қирилиши ва уларда фақат савдо билан эмас, ишлаб чиқариш фаолияти билан ҳам шугулланилиши оқибатида эркин савдо ҳудудларининг эволюцияси натижасида вужудга қелди. Саноат ишлаб чиқариш ҳудудлари махсус бож режимида эга бўлган ҳудудларда ташкил қилинади. Уларда экспорт учун ёки импорт урнини босувчи товарлар ишлаб қикилади. Бу ҳудудлар сезиларли солиқ ва молиявий имтиёзларга эга буладилар.

Экспорт ишлаб чиқариш ҳудудлари (ЭИЧХ) айниқса ривожланаётган давлатларда қенг тарқалган. Бундай ҳудудларнинг қомонавий модели 1959 йилда Ирландиянинг Шеннон аэропортида ташкил қилинган ҳудудий тизимга асосланади. Бундай ҳудудлардан «янги индустриал давлатларда»

энг катта самара олинган. Экспорт ишлаб чиқариш ҳудудларини ташкил қилиш мантики ривожланаётган мамлакатлар иқтисодиёти билан белгиланган эди. 60-йилларнинг урталарида бу ерда саноат экспортини рағбатлантириш ва хорижий капитал оқими ёрдамида бандлик даражасини ошириш зарурияти тутилган эди.

АҚШда экспортни амалга ошириш мақсадида ташкил этилган ТСЗ маҳсулот турлари бўйича қуйидагича классификацияланади:

- учинчи давлатга жунатилишидан олдин олиб келинган хорижий товарлар;
- қайта ишлаб сунгра чет элга юбориладиган хорижий маҳсулотлар
- импорт материал ва хом ашёлардан ишлаб чиқарилган ва экспортга йуналтирилган маҳсулотлар;
- ички ва хорижий хом ашё ва эҳтиёт қисмлардан ишлаб чиқарилган, сунгра экспорт қилинган маҳсулотлар;
- экспорт статусини олгунга қадар зонада ҳаракатда маҳаллий (ички) ишлаб чиқарилган маҳсулотлар.

1975 йил АҚШда бундай зоналар 27 та, 1991 йил эса уларнинг сони 176 тага етиб, мана шу зоналар орқали импорт операциялар ҳажми бир неча баробар ортди. Бунга мисол қилиб Техас штатида “Каустел” (Coastal) корпорациясини келтириш мумкин. Бу корпорация ТСЗ да нефтьни импорт қилиб уни қайта ишлайди. У нефть маҳсулотларини экспорт қилганда (шу зонадан чиқмасдан) бож туловларини умуман туламайди. Агар у бу нефть маҳсулотларини АҚШ давлатининг ичида сотса 250 минг \$ купрок маблағ иқтисод қилади. Бу маҳсулот шу зонадан чиққунча қадар йиғилган бож туловларининг фоиз ставкалари ҳисобига тугри келади. “Смит Корона” “Smith Corona” фирмаси эса ТСЗ да хориждан келтирилган деталлардан печать қилувчи машина йиғиб, сунгра уз (АҚШ) давлатига бож туловларини туламасдан импорт қилади.

Экспорт стратегиясига унинг асосий таркибий қисми бўлмиш ишлаб чиқаришни ва таъминот манбаларини жойлаштириш стратегияси, ҳамда асосий мақсади дунёнинг ҳар хил бурчакларидаги бозорларни тайёр маҳсулотлар билан таъминлашдан иборат бўлган сотиш стратегиясидан иборат. Халқаро майдонда фаолият олиб боровчи фирмалар купинча маҳсулот экспортини йулга қуйишга ҳаракат қиладилар. Экспорт фаолиятида қуйидаги устунликлар ва ажойиб натижаларга эришилади:

- сотув ҳажмини қупайтирилади;
- ишлаб чиқариш масштаби самарадорлигини амалга оширишга ёрдам берилади;
- -ошқа давлатларга қилинадиган инвестиция қилишга қараганда таваккалчилиги кам бўлган операция ёки фаолиятидир;
- компаниянинг ишлаб чиқариш қувватларини ҳар хил жойлаштириш имконини беради.

Экспорт стратегиясини ташкил этиш. Экспорт фаолияти билан эндиgina шугулланаётган шахслар дуч келган масалаларни ечишда куйидаги хатоликларга йул куйишлари мумкин:

- экспорт фаолияти бошладан олдин халкаро маркетинг режасини тузишда экспорт буйича малакали мутахассисни жалб эта олмаслик;
- хорижий агент ва оптовикларни яхши синчиклаб танлай олиш тажрибасига эга эмаслиги;
- иктисодий портлашлар даврида экспорт фаолиятига яхши ахамият бермаслиги;
- хорижий оптовиклар билан ишни яхши йулга куя олмаслик;
- бошка давлатларнинг маданий эhtiёжларига мос равишда махсулотни модификация килишни рад этиш ёки бу тугрида бош котирмаслик;
- келажакда доимий равишда фойда олиш базасини яратиш хакида уйламасдан, дунёни ихтиёрий мамлакатидан буюрма кабул килиш кетидан кувиш;
- хориждаги хамкорларга хизмат, тижорат ва кафолат хужжатларини аник ва содда тилда етказа бера олмаслик;
- лицензия ёки кушма корхона тузиш хакида шартномалардан актив фойдалана олмаслик.

Стратегияни ишлаб чикиш. Бу фаолият бир неча этаплардан иборат. Улар куйидагилардан иборат:

- экспорт потенциалини бахолаш;
- экспорт фаолияти билан шугулланувчи экспортерлардан ёрдам ва консультация олиш;
- бозор ёки бозорларни танлаш;
- якин келажакдаги максadini аниклаш ва танлаб олинган бозор ёки бозорларга уз махсулотларини олиб киришни амалга ошириш.

9.4. «Уз ДЭУ авто» кушма корхонасининг экспорт стратегияси.

Ушбу параграфда «Уз ДЭУ авто» кушма корхонасининг автомобилларини экспорт килиш стратегиясини тахлил киламиз. «Уз ДЭУ авто» лойихасида курсатилишича Асакадаги корхона узининг лойихавий кувватига етганда махсулотининг 1/3 кисми Узбекистоннинг ички бозорига, колган кисми эса хорижга – Марказий Осиё давлатларига, Россияга, Беларусияга, Эронга, Афганистонга, Покистонга ва бошка давлатларга экспорт килиниши керак. Хусусан, шу максадда КК «Уз ДЭУ авто» Россияда уз диллерлик тармогини ривожлантирмокчи булди. Бу масалада «ДЭУ» корпорациясининг рахбарияти Узбекистонда ишлаб чикарилган корейс автомобиллари Россиянинг шундай классли автомобилларидан арзон ва юкори сифатли булишини назарда тутганлар.

Хозирги пайтда Москва ва Минскда кушма корхонанинг ваклолатлари очилди. Савдо ва хизмат курсатиш шуъба корхоналари Санкт-Петербург, Новосибирск, Череновец, Тюмень, Казань, Бишкек ва Чимкент шаҳарларида фаолият курсатишяпти. Ўзбекистонда автомобилсозликни ривожлантиришнинг ҳамма шароитлари яратилляпти. Масалан, маҳаллий маҳсулотни импорт қилинаётган автотехника рақобатидан ҳимоя қилиш учун Ўзбекистон ҳукумати бир қатор протекционистик хусусиятга эга қоралар қурди: 1996 йил 1-октябрида республикага қиритилаётган автомобилларга акциз солиғи жорий этилди, чет элда сотиб олинган автомашина учун божхона пошлина туловининг миқдори 100 % гача оширилди. Булардан ташқари 1997 йилнинг биринчи қорағида республикада автотранспорт воситаларини сертификациялашнинг ўз тизими жорий этилди. Шу билан бирга ўз маҳсулотларини экспорти учун чет эл валютасини оладиган қорхоналар учун қушимча имтиёзлар берилди. Хусусан, муҳтор банқлар қаролати булган тақдирда уларга ўз маҳсулотларини олдиндан тулов ва очик аккредитивсиз экспорт қилиш ҳуқуқи берилди.

Президент Ислоҳ Қаримовнинг «Товар, фаолият ва хизмат курсатишнинг экспортини рағбатлантиришнинг қушимча қора-тадбирлари» ҳақидаги 1997 йилдаги Фармони билан МДХ мамлакатларига ўз маҳсулотларини экспорт қилувчи қорхоналар 1998 йилнинг 1 январидан акциз ва нарҳга қушилган солиқлардан озод қилиндилар. Шундай қилиб, Ўзбекистон ҳукумати томонидан қаратгина автомобил ишлаб қикаришни эмас, балки йирик саноат қорхоналарини чет эл бозорига қикишни ҳам рағбатлантирувчи қатор қора-тадбирлар ишлаб қикилиб, қабул қилинди. «Ўз ДЭУ авто» заводида автомобил ишлаб қикариш ҳажми қупайгани сари ишлаб қикарилган маҳсулотга сотувдан кейинги хизмат курсатиш долзарб масалага айланаяпти. Бу масалани ечими Ўзбекистонда осонгина топилди – янги тармок барпо этмасдан, бунга эса қатта маблағ зарур эди, балки 350 дан ортик техник хизмат курсатиш станцияси мавжуд булган республикадаги «энг йирик» «Ўзбек-Лада» автохизмат тармогини «Ўз ДЭУ авто» ҚҚ ишлаб қикараётган автомобилларига хизмат курсатишга йуналтирилди.

Республика раҳбариятининг фикрига автомобилсозлик – Ўзбекистон учун саноатнинг янги соҳаси булибгина қолмай ўзига трамплиндир, ундан сакраб қаратгина саноатнинг ва бошқа соҳаларини сифат жихатдан ўзгартириб қолмай, балки мамлакатнинг иқтисодини умуман қутариши қерак. Ўзбекистонни қарат автомобил ишлаб қикарувчига эмас, балки автомобилсозлик саноати маҳсулотини йирик экспортчисига айлантириш ва шу билан Марқазий Осиёнинг бошқа давлатлари орасидаги Ўзбекистоннинг аҳамияти ва обрусини қескин қутариш дарқор. Президентимиз И. Қаримов Асака заводининг очилиш маросимида сузга қикиб, унинг барпо этилиши республикага янги ишлаб қикариш ва

инфраструктуралар яратишда дадил кадам куйишга имкон беради, муҳим структур узгаришларни таъминлайди, ҳам ашёни экспортига йуналтирилган иксоодиётдан замонавий, жаҳон бозорларини рақобатбардош маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи иктисодиётга утишни таъминлайди. Шу билан бирга мукаммал таҳлил шуни курсатадики завод ишлаб чиқараётган автомобиллари рақобатбардош маҳсулот таърифи талабларини тулалигича қаноатлантира олмайди. Гап шундаки, заводнинг беш моделидан факат биттаси – Нексия автомобилига катта эътибор берилаяпти, қолган икки моделига чет эл бозорларида жуда кичик миқдорда талаб мавжуд. (2004 йил ҳолатига қараганда завод маҳсулоти экспортининг 70% ини «Нексия», «Тикон»-0,3%, «Дасмас»-0,9% ыв «Матиз»-28,8% ташкил қилади). «Уз ДЭУ авто» КК нинг фаолияти учун республикада қулай шароитлар яратилган ва унинг маҳсулотининг баҳоси Россия мезони бўйича унча қиммат эмаслигига қарамадан, уз маҳсулоти экспортини диверсификациялаш борасида кенг қамровли ишлар қилаяпти:

- 1996 йилнинг охирида кенг тарғиб қилинган тадбир – автопойга уюштирилди. Унда Асака автозаводида ишлаб чиқарилаётган уч русумли автомашиналар қатнашди. Автоқарвон 16 кун ичида Марказий Осиё давлатларининг йирик шаҳарларида бўлиб, 6 минг км дан ортиқ йул босди. Автопойганинг бориши жойлардаги матбуотда кенг ёритилиб борди. Бу тадбир натижасида минтақа аҳолиси «Уз ДЭУ авто» КК маҳсулоти билан яқиндан танишиш имкониятига эга бўлди;

- Асакадаги заводнинг ишга тушганидан бери Нексия автомобили Ўзбекистонда утқайлаётган қўпгина спорт мусобақаларининг бош совруни бўлиб келмоқда;

- 1998 йилдан бери Россия телевидениясида «Уз ДЭУ авто» маҳсулотини реклама қилиш актив компанияси олиб борилмоқда;

- 1998 йилнинг ёзида «Уз ДЭУ авто» КК уз экспорт маҳсулотларини нархини уртача 10 % га туширди.

Юқорида айтилган сотув бозорини кенгайтириш борасидаги тадбирлардан ҳулоса қилиш мумкин-ки «Уз ДЭУ авто» заводи уз палцдармларини кенгайтирмоқда. Худди шундай мақсадни «Уз ДЭУ авто» компанияси узининг Россия, Қозоғистон ва Қирғизистондаги 40га яқин шўба ва қўшма қўрхоналари олдиға қўймоқда. 1998 йилдаёқ маълум бўлдики, компания Россияда узининг мавқеини тиклаб олди. Шўба ва қўшма қўрхоналар Россиялик харидорларнинг талаб ва хўсўсиятларини, хар бир минтақа бозорини ва совдо-сотик шароитларини урганиш бўйича катта ишларни амалға оширдилар.

Компаниянинг режаларида Россия бозорига катта аҳамият берилган. Шу муносабат билан шўба ва қўшма қўрхоналар тармоғи барпо қилиниб, уларнинг фаолият чегараси ва узаро ҳамқорлик шакллари белгиланди. Энг муҳими – Асака заводи ишлаб чиқариш дастурининг асўсини жойлардаги талаб ва эҳтиёж ташкил этиб, илғари экспортға топшириқлар юқоридан

туширилган булса, хозир бу масалада аста-секинлик билан тескари окимдан андоза олиняпти. Бошкacha айтганда ишлаб чикариш учун сотув эмас, балки сотув учун ишлаб чикариш керак. «Уз ДЭУ авто» КК компаниясининг шиори – харидорга у хохлаганни сотиш, аксинча, у хохламаганини мажбуран сотиш эмас.

Иккинчи катта ютугимиз – бу сервис хизмат курсатишни ривожлантириш сиёсатидаги мухим силжишдир. Агар 1997 йили асосий эътибор автомобилларни сотувга каратилган булса, бу 1998 йили компания тарафидан шуъба, кушма корхоналар ва диллерлик эхтиёт кисмлар билан таъминлаш, сервис хизматини кенгайтириш ва мавжудларини мустахкамлашга катта эътибор берилди. Бу масаладаги шиор – харидор бизнинг машинани каердан сотиб олишдан катъий назар унинг автмоби́ли малакали техник курсатиш ва зарур эхтиёт кисмлар билан таъминланишига ишониши керак. Бозорларда, биринчи уринда Россияда DAEWOO компаниясининг янги моделлари пайдо булиши мумкин деган хавотирлар уринсиздир. Биринчидан, биздаги моделларга айнан ухшаш моделлар уларда йук, масалан Lapos модели Нексия дан анча кичик, Нива эса каттарок булиб, юкори классга якин. «Уз ДЭУ авто» машиналарига харидорлар урганишди, уларни салбий ва ижобий тарафларини билишади. Иккинчидан, нархлар буйича бугун Россия автомашиналари билан бир катордамиз. Бу ёгига хам нархларнинг узгарувчан сиёсатини олиб бориш ниятимиз бор. «Уз ДЭУ авто» КК уз ривожи ва Россия бозорларини эгаллашда янада юкори боскичларга кутарилиш имкониятига эга.

1-жадвал

1996-2004 йилларда «Уз ДЭУавто» КК турли автомобилларини ташки экспорт бозорларида сотуви суръатлари.

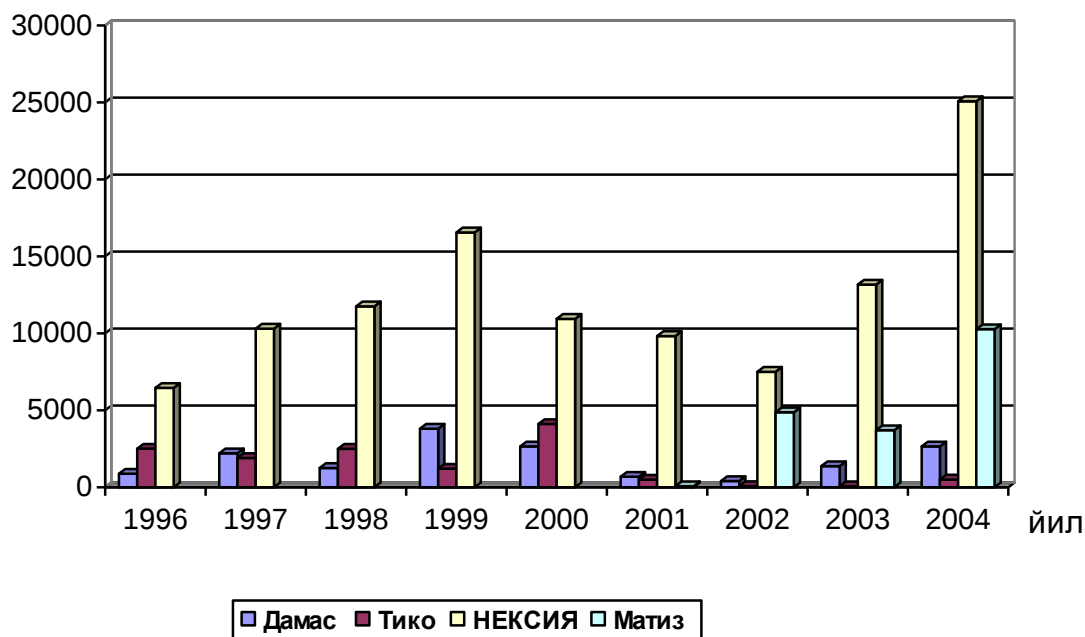
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Дамас	880	2200	1250	3800	2650	680	400	1370	2650
Тико	2502	1900	2500	1200	4110	490	70	60	500
Нексия	6450	10300	11750	16550	10938	9823	7501	13160	25077
Матиз						6	4870	3699	10267
Жами:	9832	14400	15500	21550	17698	9946	1241	17002	35659

Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси: 2005йил маълумотлари.

1-диаграмма

"УЗДЭУавто" КК турли автомобилларини ташки

минг,дона экспорт бозорида сотув суръатлари



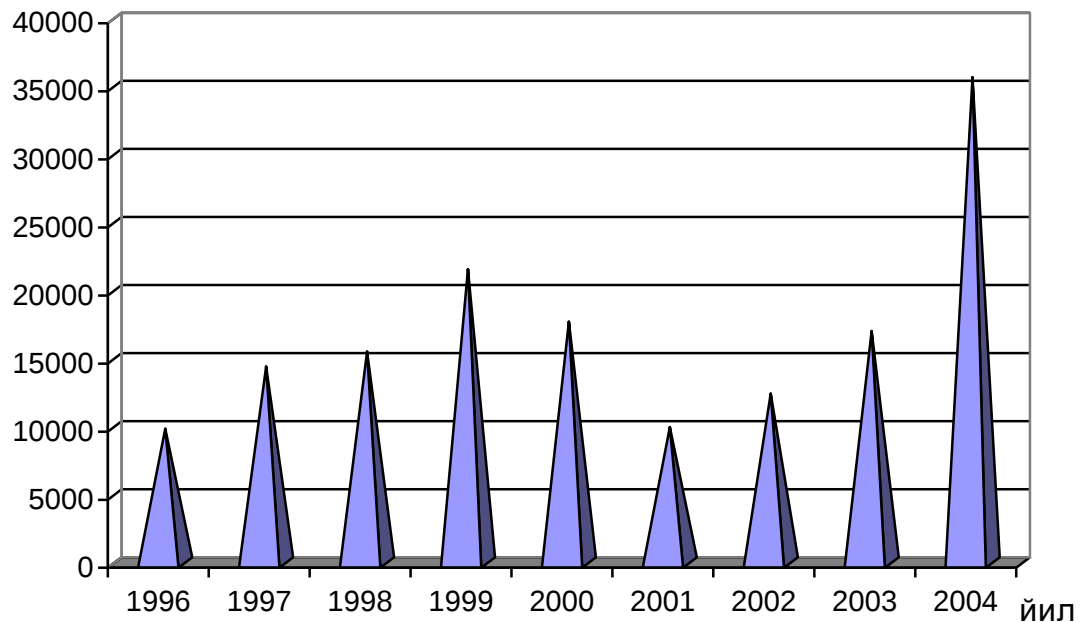
Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари

1-жадвал ва 1-диаграммани таҳлил қилиб, айтиш мумкинки, «Уз ДЭУ авто» КК ишлаб чиқарган автомобилларга бўлган талабни 2004 йилга нисбатан 70% Нексия моделига тугри келиб, унинг нархи 10-11 минг АКШ доллари, 0,9% Дамас бўлиб, нархи 6-7 минг АКШ доллар ва 0,3% Тико бўлиб, нархи 5-6 минг АКШ доллари, 28% Матиз бўлиб, унинг нархи 7-8 минг АКШ доллари. Нексия автомобилига талабнинг бундайлигига сабаб – «Opel Kadeltte» модели асосида барпо этилган бу моделда Россия бозори талаблари атрофлича ҳисобга олиниш, унинг об-хаво шароитларига мослиги нархи ва техник курсаткичларидир. Куйидаги автомобилларни сотиб олишга бўлган талабни келтириб чиқарувчи автомобиллар секторини келтирамыз.

2-диаграммани таҳлилидан куришиб турибдики, 1998-1999 йиллари «Уз ДЭУ авто» КК автомобилларининг экспортга сотуви анча купайган, 2001-2002 йиллари бирмунча пасайиш кузатилмоқда. 2004 йилга келиб эса экспорт сотуви юкори даражага етган. «Уз ДЭУ авто» лойихасида корхона лойихавий кувватга чикганда махсулотнинг 1/3 қисми ички бозорга, колгани чет элга Россия Федерацияси, Марказий Осиё, Беларусия, Афғонистонга юборилиши режалаштирилган. Асосий умид Россиянинг амалда чексиз имкониятли бозорига богланган, чунки Узбекистон иксодиёт вазирлиги маълумотларига караганда у бозорда узбек автомобилларининг 80% гачаси сотилиши керак.

2-диаграмма

**Ташки экспорт бозорларида "Ўз ДЭУ авто" КК
автомобилларининг сотилиш суръатлари**



Манба; Ўзавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

2-жадвал

**Россия бозорларида экспорт қилувчи автомобилларни нархига боглик
талабнинг микдори**

Нархлар тоифаси минг долларда	Секторнинг 1999 йилги таркиби	1999 қисми %	2003 қисми %.
6 гача	-Россия ва Украинанинг янги автомобиллари -Эски реэкспорт қилинган ва чет эл машиналари	47	24
6 дан 10гача	-Янги Россия машиналари -чет элнинг эски чапдан бошқариловчи машиналари -Реэкспорт машиналар	33	45
10 дан 15 гача	-Россияда йигилган чет эл экспорт машиналар -эски чет эл машиналари	10	23
15дан 25 гача	-Россияда йигилган чет эл автомобиллари -янги ва эски чет эл машиналари	8	8
25дан юқори	-янги чет эл машиналари	2	

Манба: «Экономические обозрение» журнал №5(26) 2003й

2 жадвални таҳлил қилиб, айтиш мумкин-ки Россия бозорларида экспорт қилувчи автомобилларни 6 минггача булган нархига талаб 1999 йилга нисбатан 2003 йилда 47 фоиздан 24 фоизга тушган, 6 мингдан 10 минггача булган талаб аксинча 1999 йилга нисбатан 33% дан 45% га ошган. Худа шу усьишни 10 мингдан 15 минггача булган талабда кузатиш мумкин. 1999 йилда 10% дан 2003 йилга келиб 23% ошгани маълум. 15 мингдан 25 минггача булган автомобилларга талаб узгармаган.

Куйида келтирилган 3 жадвал ва 3,4,5 диаграммалардаги маълумотларнинг таҳлили шуни курсататдики, Ўзбекистон автомобил саноатининг экспорт потенциалини ривожлантириш Давлат дастури сотув бозорларини кенгайтириб, мамлакатга маблаг тушумини купайтиришга йуналтирилган. Жадваллардан куриш мумкин-ки, «Ўз ДЭУ авто» КК махсулотларига етарли даражада катта талаб булишига қарамай, сотилмай қолган автомобиллар қолдиги ҳосил булган, бу эса заводнинг харажатларини суьстлик билан қоплашга олиб келади. «Ўзавтосаноат»нинг маркетинг маркази бош директори Хамид Азиз Қориевнинг айтишича «Ўз ДЭУ авто» КК омбор учун ишламокчи эмас, балки қанча сота олса шунча автомобил ишлаб чиқармокчи. Бу тугри лекин амалда мавжуд ҳолатга нисбатан ҳулоса қилиш қерак. Чунки йиллар давомида республика ташқарисида сотилаётган автомобилларни сони ошиб, ички бозорда эса қамайиб бормокда.

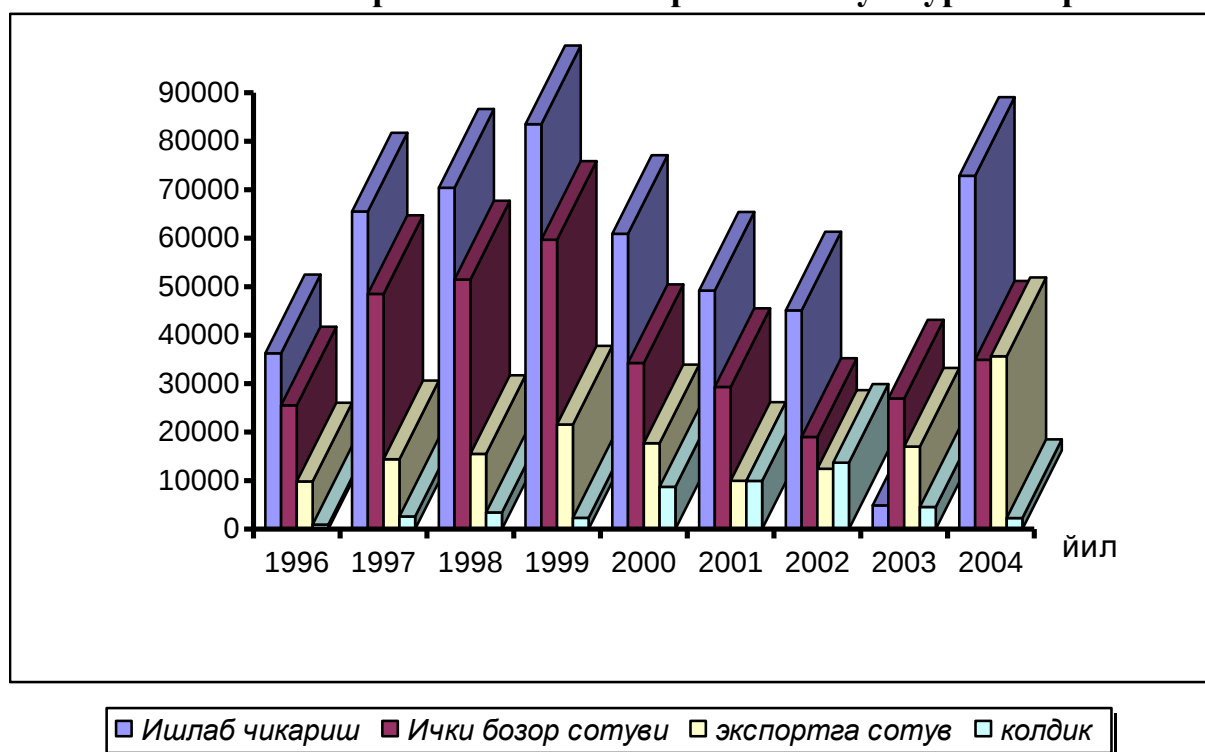
3-жадвал

**1996-2004 йилларда «Уз ДЭУ авто» кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**

	Ўзбекистонда автомобилларни ишлаб чиқариш ва сотуви (дона).								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ишлаб чиқар.	36265	65500	70400	83521	60865	49190	45108	48478	72860
сотув	25520	48500	51480	59675	34250	29314	19007	26926	34933
Шу жумла дан экспорт	9832	14400	15500	21550	17698	9946	12418	17002	35659
Колдик	913	2600	3420	2296	8719	9930	13683	4550	2268

3-диаграмма

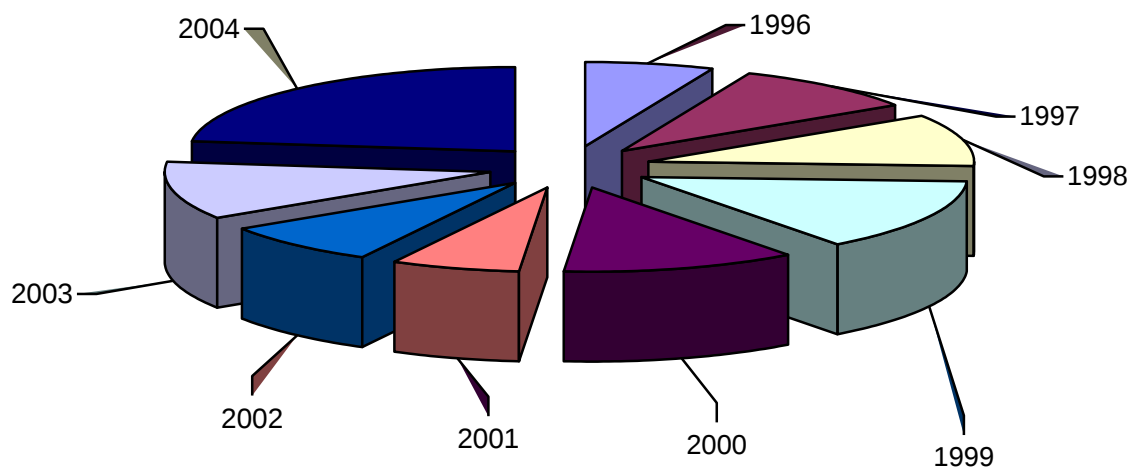
**1996-2004 йилларда "Уз ДЭУ авто" кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**



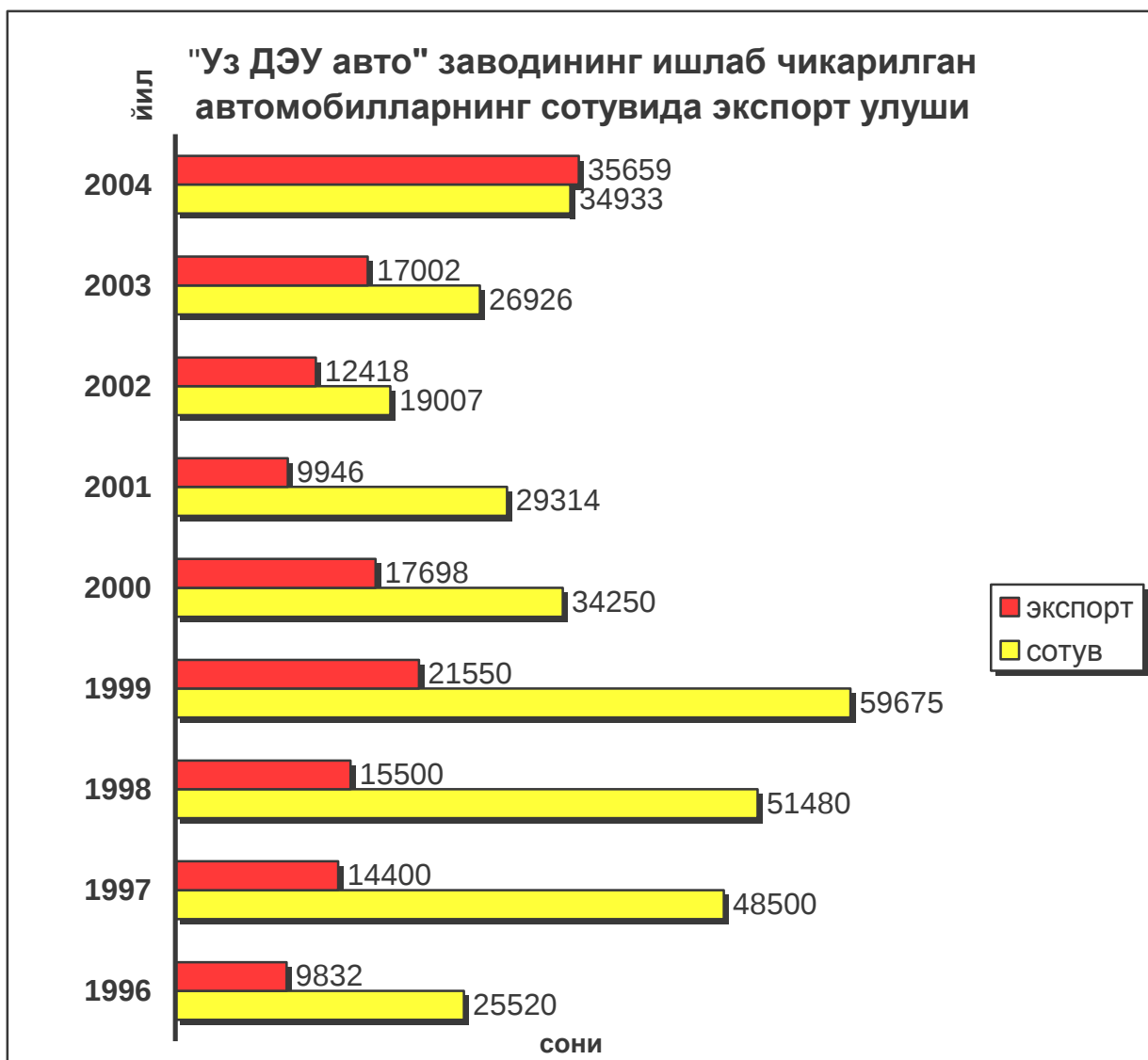
Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари.

4-даиграмма

**1996-2004 йилларда "Ўз ДЭУ авто" қўшма корхонаси
махсулотларининг экспорти**



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.



Ўзбекистон ўз автомобилларини МДХ нинг деярли ҳамма мамлакатларига муваффақиятли экспорт қиляпти. Ўзбек автомобилларини харидорлари орасида Россия, Беларусия ва Қирғизистон олдинда бормокдалар. «Ўз ДЭУ авто» ишлаб чиқарган автомобиллари экспортининг 90% Россияга тугри келади. «Ўзавтосаноат» раиси К.Парпиевнинг фикрича Россия автобозорида Нексия, Тико, Дамас ва Матизларга «жой етарли».¹

Экспертларнинг фикрича Россия автомобил бозорининг йиллик сигими 2004 йилда 2 млн автомобилга етган. Россия автомобил саноатининг ишлаб чиқариш қуввати 2002 йилда 1 миллион автомобилдан ошмаган. Шундай қилиб К.Парпиевнинг фикрича 1 миллион автомобил

1. («Халқ сузи») газетасига берилган интервью, №334(28) , 22 феврал 2003 йил 2 бет)

импортига эҳтиёжи бўлган россиялик ишлаб чиқарувчиларга 80-90 минг дона ўзбек машиналари ҳеч қандай хавф тугдирмайди. Ҳар йили Россия

автобозорларига уртача 40 мингдан ортик Андижон заводида ишлаб чиқарилган Нексия, Тико, Дамас ва Матиз чиқарилиб, узбек автомобиллари Россияга келтирилади. Андижон автомобиллари узларининг юриш сифати бўйича собиқ совет республикаларида ишлаб чиқарилган автомобиллардан кам эмас, салоннинг қулайлиги бўйича улардан юқори хамдир.

Маълумки «ДЭУ» корейс компанияси Ростов-Донда россиялик мутахассислар билан енгил автомобиллари тежамлироқдир – 100 км га 4,5 литр ёқилги сарфлайди, ростовлик «ДЭУ» лар эса 5,5 литр.

1 расм



4-жадвал

**«Уз ДЭУ авто» КК охирги манзилгача етказиб берилган махсулотини
сотув хажми**

Охирги манзил	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Москва	465	744	1890	3500	4225	1400	2222	2133	3890
Санкт-Петербург	93	124	690	1800	2250	630	813	996	1685
Екатеринбург	87	93	220	350	280	1065	1159	1750	3276
Саратов	75	82	124	180	160	620	306	746	1962
Воронеж	70	65	155	220	180	0	0	0	0
Ижевск	62	72	93	124	100	562	594	736	889

Таянч иборалар.

Таъминот манбаъларини глобал жойлаштириш, халқаро, оффшор ишлаб чиқариш, маквиладор саноати, захиралар башкаруви, уз вақтида усули, ташки, эркин савдо ҳудудлари, экспорт ишлаб чиқариш ҳудудлари, импорт ва экспорт стратегиялари.

Назорат саволлари:

1. Таъминот манбалари деганда нима назарда тутилади?
2. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш дегани нима англатади?
3. Халқаро ёки оффшор ишлаб чиқаришни мақсади нима?
4. Маквиладор саноти қандай саноат?
5. Захиралар бошқарувида “уз вақтида” (just in time) деган усул қим томондан ва нима учун ишлаб чиқилган?
6. Эркин ёки ташки савдо ҳудудлари нима мақсадда ташкил этилган?
7. Экспорт ишлаб чиқариш ҳудудлари моҳияти нимадан иборат?
8. Потенциал импортер қай турдаги йуналишни ҳисобга олиши керак?
9. Импорт стратегияси нималарни уз ичига олади?
10. Экспорт стратегияси қанда ташкил этилади?
11. Экспорт функциясини егиллаштириувчи қандай функцияларни биласиз?
12. Ўзбекистон автомобилларни қайси бозорларга экспорт қилади?
13. «ЎзДЭУ авто» қўшма корхонаси охирги йиллардаги фаолиятини баҳолаб беринг?
14. «ЎзДЭУ авто» қўшма корхонаси экспорт курсаткичлари қандай?

- 15.«УзДЭУ авто» кушма корхонаси махсулотларининг ракобатбардошлигини ошириш учун кандай ишларни амалга ошириш керак?

Адабиётлар рйхати.

1. Узбекистан Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳукукий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 16 июн.
2. Узбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қушимча чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон ХХІ аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш кафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
5. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
6. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
7. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
8. Максудова Г.Г Автомобил ишлаб чиқариш тармоғи самарадорлиғи таҳлили ва уни ривожлантириш истикболлари («Уз ДЭУ авто» КК мисолида). Магистрлик диссертация, Тошкент, ТГЭУ, 2005.
9. «Бозор, пул ва кредит» журнали 11-ноябр 2004 йил, 29 бет.
- 10.«Экономический обозрения» №5(89) 2003, № 4(46) август 2004, №1(95) 2005.
- 11.Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
- 12.Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.:Дело, 2004.
- 13.Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.:Деловая литература, 2004.
- 14.Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.:ЗАО Экономика, 2003.
- 15.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.

16. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP.
New York, 2003.
17. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>;
<http://www.arthurandersen.com>; <http://www.tradeport..org>;
<http://www.uncatad.org>;

Мавзу 10. Оффшор компаниялар ва эркин иктисодий зоналар
10.1. Оффшор компаниялари.

10.2. Оффшор схемалар принциплари.

10.3. Эркин иктисодий ҳудудларнинг моҳияти, ташкил килинишининг сабаблари ва асосий қуринишлари.

10.4.Узбекистондаги эркин иктисодий зоналар.

10.1. Оффшор компаниялар.

Оффшор компанияси бу – корхоналарнинг алоҳида ташкилий юридик макomini тавсифловчи терминдир. Бу маком унга солиқ туловларни максимал даражада тушуришни таъминлайди (куп холларда нолгача). Бундай маком одатда бизнес операцияларини ушбу корхона расмий руйхатдан утган ердаги юрисдикциядан ташқарида утказиш талаби билан боғлиқдир. Фақат шундай ҳолда оффшор компанияси уз юрисдикциясидаги солиқларнинг барчасидан ёки куп қисмидан озод булади. Конунчилик оффшор компания бошқаруви ва амалдаги офисни қайд этилган ҳудуддан ташқарида булишини таказо этади. Бошқача айтганда, оффшор компанияси куп холларда уз расмий юрисдикцияси резиденти булиши мумкин эмас.

“Offsher” термини биринчи бор Буюк Британияда қулланилган у “киргок ортида” деган маънони билдиради ва бир вақтнинг узида “чет элда” деган маънони ҳам англатади. Юридик нуктаи назаридан оффшор компанияси бошқа компания ва корхоналардан фарқ қилмайди. Яъни у хужалиқ ҳуқуқий муносабатларнинг тенг ҳуқуқли субъекти ҳисобланади ва бошқа юридик шахслар билан тенг ҳамкорлик қила олади. Оффшор компаниясининг бош афзалликлари унинг резидент булмаган макоми билан боғлиқдир. Бу дегани оффшор фирманинг бошқарув ва назорат маркази чет элда жойлашган булади. Оффшор компанияси фаолият бошлаши учун компаниянинг формал атрибутлари яхлитлиги етарлидир, яъни компания эгалари, директорлар (одатда улар иктадан кам булмаслиги керак), низом, банкдаги ҳисоб рақами ва қайд этиш хужжатлари комплекти. Оффшор компанияси конунчилиги одатда унинг ҳудудида компаниянинг қайд этилган офиси ва қотиби (ёки агенти) жойлашган булишини таказо этади. Чунки бу ҳокимиятнинг ушбу оффшор компанияси вакили (агенти) билан боғлайдиган алоҳида манзили булади. Бошқача қилиб айтганда у бизнес бошқариш учун ишлатилмайди. Хатто оффшор юрисдикцияси ҳудудидаги шартномаларни имзолаш қабил факт ҳам компанияни оффшор мақомидан айириши мумкин. Оффшор компанияси хорижда узининг резидент ваколатхоналари ва фирмаларига эга булиши мумкин. Компаниянинг амалдаги офиси ҳам чет элда булиши мумкин. Бирок куп холларда компания бундай офиссиз иш фаолиятини олиб боради.

Оффшор фирмага эғалиқ қилиш махфийлиги номинал эғалар ва номинал директорлар институти томонидан таъминланади. Қайд этиш хужжатларида риал булмаган эғалар, балки номинал шахслар фамилиялари

курсатилади. Номинал эгалар хизматлари, оффшор компаниялари кайд этилиши каби комплекс хизматлар билан шугулланувчи котиблик компаниялари билан таъминланади. Куп холларда оффшор фирма директори унинг эгаси булади. Бирок тез-тез шундай холлар буладик оффшор компания директори номинал шахс булади. Бундан номинал директор факат расман бу амалда фаолият курсатиши келиб чиқади. Аниқроқ айтганда у узига шартномада кузда тутилмаган ишларни олиб бормаслик мажбуриятини олади. Бундай холда компания бошқарувини, компания номидан юридик амаллар юритиш ҳукуки ҳақида ишончнома олган компания эгалари ёки вакили малга оширади. Оффшор компанияси кайд этилиши, оффшор фирмалар макomini аниқловчи конунчилик базасига эга булган юрисдикциясида булиши мумкин. Коида буйича бу кичик мамлакатлар, коллониал ҳудудлар ва бошка ҳукукий тузилиши узгача, булган давлатлар киради. Бирок оффшор турига кировчи фирмалар кайд этилиши факатгина Гибралтар ва МЭН ороли каби одатий кичик, оролларда эмас балки обрулирок мамлакатларда ҳам булиши мумкин. Купгина Европа мамлакатлари конунчилиги оффшор туридаги бизнес операцияларини олиб боришига йул куйувчи нормалардан иборат.

Хатто айримлари “классик” оффшор принципларидан чекланишларга йул куядилар. хусусан айрим юрисдикциялар каторида соликлардан озод этилган компанияларга ҳакийкий фаолият олиб борувчи офисга эга булиши рухсат этилади. Масалан обрули булган Швейцария каби мамлакатда ҳам аниқ бир фирмаларга улар бу ерда офис ва персоналга эга булсалар ҳам айрим турдаги оффшор операциялари олиб бориш рухсат этилади (солик йукотишлари бунда тулик йук килинади, ёки куп маротаба туширилади). Оффшор бизнеси методлари ва технологиялари турли-туман булиб боряпти. Ҳозирги пайтда оффшор тузилмаларида факатгина корпаратив турдаги корхоналар эмас балки бизнеснинг бошка ташкилий ҳукукий куринишлари ҳам амалиётда олиб бормокда. Шундай килиб оффшор турига кировчи фирмаларга тадбиркорлик ҳамкорлиги шакли мослаштирилди Оффшор бизнесида маъсулияти чекланган компаниялар тез-тез учраб туради. Кафолати буйича чекланган, ҳамда айрим комбинациялаштирилган шакллари чекланган компаниялар шулардир ихтисослашган оффшор территориялари – “налоговые гавани” оффшор инвесторларига янги имкониятлар ва имтиёзлар яратиб боришга интиладилар. Бу соҳада капиталларни жалб этишда етарлича уткир ракобат сезилади. Мамлакатлар каторида “антиоффшор” конунияти ҳам мавжуддир. Аммо ишонч билан айтиш мумкинки ҳозирги замон халқаро бизнеснинг мураккаб тизимида оффшор фирмалари учун йирик фаолият майдони қоляпти. Оффшор бизнеси тулик динамик ҳолатда ривожланаяпти. Унда ҳар доим янги иш имкониятлари ва капиталдан фойдаланиш соҳалари пайдо булмокда. Улар ҳар доим Россияли тадбиркорларнинг диққат марказида булиши керак.

10.2. Оффшор схемалар принциплари.

Россиянинг оффшор хизматлари спектрининг кенгайиши тулик равишда жахоннинг бу секторини ривожлантириш тенденцияларига мос келади. Хозирги пайтда оффшор бизнеси актив равишда инвестицион ва эмиссион характерли операцияларини узлаштирмоқда. Оффшор молиявий марказларида чиқарилган акция ва облигациялар янада кенгрок равишда дунёнинг турли молиявий бозорларига киритиляпти. Оффшор зоналарида капитал бозори ва молия бозори субъектларининг барча қуринишлари мавжуддир. бироқ аввало баъзи оффшор фирмаларнинг бошланғич имкониятларини қурибчиқиш мақсадга мувофиқдир.

Оффшор операцияларининг оддий схемаси солиқ қонунчилигининг унверсал принципларида асосланади. Бунда мажбурий солиқларга ушбу мамлакат ҳудудида жойлаш даромад манбалари қиради. Агар даромад манбаси чет элда бўлса ёки етарлича аниқ локаллаштирилган бўлган ҳолларда, у ушбу юрисдикциядаги солиқ маъсулияти муҳитидан чиқариб ташланиши мумкин. Масалан, бундай вазият даллоллик (брокер, маклер, диллер) хизматларида, ташқи савдо хизматларида, консултациялар бизнеси ва шу секторнинг бошқа тармоқларида юзага келади. Бундай йуллар билан олинган даромадлар оффшор фирмалар ҳисоб рақамларига келиб тушиши мумкин. Оффшор бизнесининг маъноси шундаки чет элда ҳужалиқ операцияларининг янги “эркин” субъекти пайдо бўлади ва у тулик россиялик тадбиркорнинг назорати остида бўлади.

Оффшор компанияси ташқаридан қараганда россия фирмасининг муқтакил хорижий ҳамқори бўлиб қуриниши мумкин. Бунда оффшор фирмалар ишлатилиши билан солиқ режалаштиришнинг қенг тарқалганлар усуллари асосланган. Узининг оддий туйинишига қарамай, бу қабии схемалаонинг барча деталлари яхшилаб қайта ишлашни талаб этади. Чунки солиқ ва валюта назорати қонунлари доимо узғариб туради. Оффшор фирмаси бошқарувчиси номидан шартномалар тузиш, мулк ва банқдаги ҳисобдан фойдаланиш, солиқларни режалаштиришнинг эгулувчан механизминини яратади ва бошқа ишбилармонлар мақсадларига эришиши таъминланади. Оффшор фирмасига эғалиқ қилиш халқаро ҳуқуқ нормалари ва ушбу оффшор фирма қайд этилган юрисдикция қонунияти билан қафолатланган махфий характерга эға. Оффшор фирмасини ишлатишнинг қенг тарқалган усули бу – унинг вақолатхоналарини ҳамда қичик компанияларини Россия ва бошқа мамлакатларида яратишдир. Оқибатда Россияда доимий офисга эға компания чет эл банқларидаги ҳисобларидан фойдаланиш турли хил халқаро савдо операцияларида қатнашиш имқониятига эға бўлади. Бунда оффшор компаниянинг бизнеси унинг вақолатхонаси орқали олиб қорилади, ҳисоб – қитоблар эса унинг чет эл банқлардаги ҳисоб рақамлари орқали олиб қорилади.

“DC Экспрес” компанияси анъанавий равишда чет эл компаниялари ваколатхоналарини яратишга (факат Россияда эмас балки бошқа давлатларда ҳам) жуда катта аҳамият бермокда. Куп холларда бу каби ёндашув оффшор фирмага таълуқли схемалар доирасида, резидент (яъни мамлакат “ичкарасида” олиб бориладиган) операциялар юритишга йул куяди. Натижада оффшор лойиҳасининг ишбилармон имкониятлари сезиларли равишда кенгайди. Оффшор компаниясига эгалик қилиш купрок “локал” ҳамда шундай зарур устунликларни таъминлайди. Турли хил ишбилармон ҳамда ҳаётий вазиятларда хориждаги шахсий компания номидан имзо чекиш ҳуқуқи ва чет эл банкидаги ҳисоб рақамини оператив бошқариш имконияти зарурдир. Куплаб муносабатларда оффшор фирмаси бу – “доимо сиз билан бирга булган компаниядир”. Бунда сизга бухгалтерия ҳисоби ва молиявий ҳисоботларга харажат қилиш керак эмас. Ҳаттоки оффшор фирмасидан операциялар ҳажми етарлича катта булса ҳам мураккаб булмаган компьютер дастури билан шуни ҳал қилса бўлади. Жисмоний ва юридик шахсларнинг турли туман талабларига хизмат қилувчи, оффшор операцияларининг кенг тури мавжуд. Булар қаторига Россия ва хориждаги ҳисоб китобларда қулланиладиган оффшор компания номига очилган корпоратив дебет ва кредит қарточкалар қиради.

Оффшор фирмалар орқали хорижий банкларнинг кредит ресурсларига, халқаро депозитлар бозори, ҳамда капитал ва инвестицияларни бошқаруви хизматларига йул очилади. Оффшор фирмаси эгасида молиявий воситачилар (посредник) ва иш фаолияти тузилмаси ҳақида кенг танлаш имконияти пайдо бўлади. Оффшор фирмаси – бундан бир вақтнинг узида рискни бошқариш воситасидир. Оффшор фирма орқали маблағларни хориждаги биринчи даражали банкларга жойлаштирилади. Сиз узингизни сиёсий ва иқтисодий силқинишлардан ва бошқа рисклардан ҳам ҳавсизлантирингиз мумкин. Молиявий сервис, сармоялар, валютали дилинг, халқаро солиқ қелишувлари тармогининг узига ҳосилқларини ҳисобга олган ҳисобда даромадларнинг қулай маршрутзацияси (йуналиши) хорижий мулкка эгалик қилиш ва фойдаланиш, трансферт операциялари ва активларнинг фирманинг ички қайта таксимотини таксимлаш, холдинг туридаги ташкилий ҳуқуқий компанияни яратиш каби купгина операциялар руйҳати, оффшор ва бошқа “имтиёзли” хорижий компанияларни ишлатишни (фойдаланиш) талаб қилипти.

Маҳаллий бизнесда оффшор компаниялардан халқаро сармоялар учун фойдаланишда маълум бир позитив тажрибалар йигилади. Узининг маҳаллий йирик молиявий саноат груҳлари ва корпорациялари таркибида жаҳон даражасидаги фирмалар ва дочерние структуралар яратилади.

10.3. Эркин иқтисодий ҳудудларнинг моҳияти, ташкил қилинишининг сабаблари ва асосий қурилишлари.

Эркин иктисодий худудлар дунёнинг куплаб давлатларида кенг ёйилди. 90-йилларнинг урталарида дунёда турли хилдаги 4 мингдан ортик ЭИХ мавжуд эди. Гарб мутахассиларининг фикрича 2000 йилга келиб жахон товар айланмасининг 30%и турли эркин иктисодий худудларда руй беради. Халқаро корпорациялар уз фаолиятлари учун имтиёзли шароитларни кидириб, ЭИХларни куп фойда олиш мумкин булган жой сифатида куришади. Йирик халқаро корпорациялар эркин иктисодий худудларда уз ишлаб чикаришларини ташкил килишни экспансияларининг муҳим йуналиши деб хисоблайдилар. Эркин иктисодий худудлар мамлакатнинг бошка қисмларида ишлатилмайдиган имтиёз ва рағбатларнинг узига хос тизими кулланиладиган миллий иктисодий худуднинг бир қисмидир. Одатда ЭИХ жуғрофий жихатдан у ёки бу даражада алоҳида худуддир. Илмий мақолалар ва халқаро ташкилотларнинг маърузаларида турли хилдаги худудларни «Эркин иктисодий худудлар» деб атайдилар. Аммо бу термин ушбу ҳолатнинг моҳиятини тулик очиб бермайди. Масалан, уларнинг купчилигида иктисодий қоидалар, махсус маъмурий қонунлар маълум ҳуқуқий ва ҳужалик режимдан озод қилмайди. У фақат тадбиркорликни рағбатлантирувчи имтиёзлар беради ва уни енгиллаштиради. Амалда давлат фақат иктисодий жараёнларга аралашшини қамайтиради. Куплаб ривожланаётган давлатлар учун эркин худудлар худудда ишловчиларнинг ҳаёт даражаси, ишлаб чикариш салоҳиятининг жамланиши, давлат худудидан «ташқарида» эканлиги маъносида «махсус» худудлар хисобланади. Шунинг учун ҳам бу худудларни «махсус иктисодий худудлар» дейиш тугриқок булади.

Эркин иктисодий худудлар нима учун ташкил қилинади? Нега улар жаҳонда кенг тарқалган? Эркин иктисодий худудлар уларни ташкил қилувчилар томонидан очик иктисодиёт тамойилларини амалга оширишдаги муҳим босқич сифатида курилади. Уларнинг фаолият курсатиши ташқи иктисодий фаолиятни фаоллаштириш ва эркинлаштириш билан боғланади. Эркин иктисодий худудларнинг иктисодиётининг ташқи дунёга очиклиги катта даражада булади. Божхона, солиқ ва инвестицион режими эса ташқи ва ички инвестициялар учун қулайдир. Амалда эркин иктисодий худудлар жаҳон капитал ҳужалиги микёсида миграция қилиб юрган капитал учун қопқон хисобланади. Мамлакат ичидаги иктисодий жараёнларни фаоллаштиришда фойдаланиш учун хорижий капитални жалб қилишдан ташқари саноат эркин иктисодий худудларнинг яна учта вазифаси курсатилади:

- саноат экспортини рағбатлантириш ва шу орқали валюта маблағларини жалб қилиш;
- бандлик даражасини ошириш;
- худудларни ҳужалик юритишнинг янги усулларини синаш майдониға, миллий ҳужалик ривожланишининг қутбига айланттириш;

Эркин иктисодий ҳудудлар ташкил килишнинг муҳим сабабларидан бири шундаки, купинча давлат иктисодиётини капитал оқими учун тулик очишни, узига хос инвестиция оқимини ҳамма жойда ишлатишни истамайди. Шунинг учун ҳам махсус ҳудуд сифатида қисман очикликни ишлатади. Эркин иктисодий ҳудудлар ташкил килиш ва улар фаолиятининг жаҳон тажрибаси шуни курсатадики, жаҳон бозори билан интеграцияни чуқурлаштириш, халқаро иктисодий алоқаларни рағбатлантириш мақсадида тузилган ҳудудлар (эркин савдо ҳудуди, экспорт ишлаб чиқарилиши, божхона ва бошқа ҳудудлар) билан бирга маълум бир фаолият шакли ва ишлаб чиқариш соҳасини рағбатлантириш учун ташкил килинган алоҳида режимли махсус зоналар ҳам мавжуд бўлади. Масалан, колок туманларни ривожлантиришни, қолиқ туманларни саноатлаштиришни рағбатлантирувчи махсус ҳудуд. Шунинг учун эркин иктисодий ҳудудлар ташкил килишнинг сабаблари ва мақсадлари ҳар бир ҳолатда узгача бўлиб, бир-бирига ухшамаслиги мумкин. Масалан, АКШ, Буюк Британия каби саноати ривожланган давлатларда эркин иктисодий ҳудудлар депрессияга учраган туманларда кичик ва урта бизнесни ривожлантиришга йуналтирилган минтакавий сиёсатни амалга ошириш учун ташкил килинган. Бу мақсадда тадбиркорларга (кичик ва урта) мамлакатнинг бошқа туманларидагига нисбатан купрок фаолият эркинлиги ва сезиларли молиявий имтиёзлар бериларди. Бу дастурлар хорижий капитал жалб килишга қаратилмаган. Ҳудди шу мақсадда ривожланаётган давлатларда ҳам эркин иктисодий ҳудудлар ташкил килинади. Бу эса колок туманларни динамик равишда ривожланаётган туманларга айлантириш имкониятини беради. Аммо саноати ривожланган давлатлардан фарқли равишда бу мамлакатларда купрок хорижий капитални жалб килишга ҳаракат килинади.

Ривожланаётган давлатлар орасида Хитойдаги махсус иктисодий ҳудудлар сезиларли ривожланди. 80-йилларнинг бошларида махсус ҳудудларга бирлаштирилган кичик-кичик ҳудудлар билан бошлаган Хитой ҳукумати 90-йилларнинг бошларида бундай ҳудудларни юзлаб квадрат километрга ёйди. Малакатда ва хорижда машҳур бўлган «Шеньчжен», «Чжухай», «Сямень», «Шаньтоу», «Хайнань»дан ташқари мамлакатда техник-иктисодий ҳудудлар (йигирмадан ортиқ) ва янги ва юқори техникани ривожлантириш ҳудудлари - технопарклар ҳам сезиларли ривожланган. Шанхайдаги «Пудун» иктисодий ривожланиш ҳудудига алоҳида роль ажратилган. Бу лойиҳага кура «Пудун» ҳудуди бир неча ун йил мобайнида Шанхайни Осиё-Тинч океани минтақасидаги йирик савдо ва молиявий марказга айлантиради. Эркин иктисодий ҳудудлар ташкил килиш Хитой ҳукумати томонидан 70-йиллар охирида эълон килинган очик ташқи иктисодий сиёсатнинг ташкилий бир қисми бўлиб қолди.

Эркин иктисодий ҳудудлар ривожлантириш моделини танлашда Хитой раҳбарияти мамлакатнинг жорий эҳтиёжлари ва бундай ҳудудлар

ташкил килишнинг хорижий тажрибаларини эътиборга олди. Сингапур, Тайвань ва АКШ тажрибаси алоҳида эътибор билан урганилди. Эркин иктисодий ҳудудлар ташкил килишга таъйргарлик даврида улар фаолиятининг бир неча варианлари таклиф килинди. Натижада экспортга, хорижий капитални жалб килишга, шунингдек, ишлаб чиқариш технологиясини яхшилашга йуналтирилган ЭИХ танлаб олинди. Махсус иктисодий ҳудудлар «очик эшиклар» сиёсатини амалга оширган ҳолда, мамлакатнинг бошқа туманларини боғлаб турувчи ролини уйнай бошлади. 90-йилларнинг бошида ХХРнинг порт шаҳарлари, махсус иктисодий ҳудудларида эркин божхона ҳудудлари - эркин (божсиз) савдо ҳудудлари вужудга кела бошлади. Улар Хитойлик мутахассислар фикрича бошқа давлатлардаги худди шундай ҳудудлардаги моделлар буйича ривожлантирилади.

Хитойдаги махсус иктисодий ҳудудлар ва бошқа имтиёзли инвестицион иқлимдаги туманлар фаолиятининг амалиёти шубҳасиз муваффақиятга эришди. Хитойлик ва хорижий мутахассислар ЭИХ эришган ютуқлар каторига аввало, барқарор иктисодий усиш суръати, ҳудудларга куп микдорда хорижий инвестицияларнинг жалб килиниши, меҳнат унумдорлигининг сезиларли усиши ва нихоят, аҳоли турмуш даражасининг усишини киритишади. Хитойдаги махсус иктисодий ҳудудлар умуман олганда давлат мулк устунлик киладиган ҳолатда бозор муносабатларидан фойдаланиш буйича тажрибадир. Бирданига бозорга утиш халқ учун ва иктисодиёт учун жиддий қийинчиликлар тугдириши мумкинлиги учун Хитой томонидан қабул килинмади. Хитойлик иктисодчиларнинг айтишларича Хитойнинг махсус иктисодий ҳудудларда ХХI асрда Хитой яшаши лозим булган иктисодий моделларни синаб куриш полигони ҳисобланади. Эркин иктисодий ҳудудларларнинг турли давлатларнинг алоҳида туманлари ижтимоий-иктисодий, ишлаб чиқаришнинг у ёки бу соҳасининг ривожланиши, хорижий капитал жалб килиш ёки маҳаллий кичик ва урта бизнес фаолиятини жонлантиришдаги роли уларга иктисодиётни замонавийлаштиришнинг универсал услуби сифатида қарашга асос булмайди. Эркин иктисодий ҳудудларнинг мамлакатнинг бошқа ҳудудига таъсири жуда чекланган ҳолда қолмоқда. Саноати ривожланган мамлакатларда одатда бундай таъсирга эга булиш масаласи қуйилмайди. Тадқиқотларга қараганда, эркин иктисодий ҳудудларга хорижий капитал жалб килишга кетадиган харажат урта ҳисобда 1 долл. хориж капиталига 4 долл.га тугри келади. ХХРда масалан, 80-йилларнинг охиридаги 4 ЭИХдаги хорижий капитал 4 млрд. долл.ни ташкил қилган булса, Хитойнинг узи қиритган маблағлар 22 млрд. долл.ни ташкил қилди. Амалда Хитойда ЭИХнинг инфраструктураси марказий давлат маблағлари ҳисобига вужудга келтирилди. Эркин иктисодий ҳудудлар муваффақияти ҳақида гувоҳлик берувчи мисоллардан ташқари уларни ташкил килишда муваффақиятсизликка ҳам учралган. Масалан,

Шри Ланка, Гватемала, Либерия, Сенегал ва бошқа давлатларда турли куринишдаги эркин иктисодий ҳудудлар нафакат муваффақиятсизликка учради балки умуман фаолиятини тухтатди. Бунинг асосий сабабларига сиёсий, иктисодий, ташкилий сабабларни курсатиш мумкин. Сиёсий сабаблар мамлакатдаги умумий сиёсий бекарорлик, фукаролар келишмовчиликлари ва бошқалардир. Иктисодий сабабларга аввало, эркин иктисодий ҳудудлардаги инвестор нуктаи назаридан жуда мураккаб инвестицион режим ҳақидаги қонунчилик киради. ЭИХдаги бюрократик башкарув, ҳудудда инвесторларни руйхатга олишда керак бўлмаган процедуралар мавжудлиги, ҳудуд устунликларини ёмон реклама қилиниши ҳам эркин иктисодий ҳудудлар такдирга сезиларли таъсир курсатади.

10.4. Ўзбекистондаги эркин иктисодий зоналар.

Фаолият характеридан келиб чиқиб эркин иктисодий зона икки турга бўлинади: савдосаклади (савдо омбор) ва ишлаб чиқариш. Биринчиси эркин божхона зоналари эркин зоналар, транзит зоналар, порто-фралко ва хоқозо деб номланади. Улар ташки савдо операцияларига хизмат қилиш учун яратилади. Иккинчи турга қирувчи экспортга ишлаб чиқариш зоналари ёки эркин саноат зоналари, ишлаб чиқариши экспортга йуналтирилган ташкилотлар учун яратилади. Ҳозирги пайтда дунёда 400 дан қупрок эркин божхона зоналари боруларнинг қуп қисми индустриал ривожланган мамлакатда амал қилмоқда: европанинг 17 та давлатларида 130га қикин шу қабиди зоналар санаб утилган, барча ривожланаётган давлатларда эса 260 дан қупрок. Анализ шуниди курсатадики, бу қабиди зоналарни ташкил этган мамлакатлар узларининг ташки савдо алоқаларини активлаштириш имқонига эга бўладилар.

Яна улар туловларсиз зонадан фойдаланувчи фирмаларга хизмат курсатишдан даромад олиш, маҳаллий иш билан бандликликүтариш, тарнспорт ва бошқа қоммуникацияларни ривожлантириш имқониятига эга бўлмоқда. Ўзбекистонда қали эркин божхона зоналар ва эркин саноат занасиини яратиш мақсадлими? Бизнинг фикримизча қатто зарурдир. Аммо албатта, бошқа шу қабиди зоналар яратилган. Россия, Қитой, Турқия қабиди мамлакатларнинг малақаларини ҳисобга олган қолда. Қунки улар қилган қатони биз қилмаслиғимиз зарур. Маълумки эркин иктисоди зоналарни ташкил этиш қояси 1988-1989 йилларда собиқ Совет Иттифоқи тарқибиди фаол ишлаб қикрилади бошқлади. Бунга уларнинг Қитойдаги қаҳши ривожланиши таъсир қилди. Уша пайтларда Ленинград, Выборг райони, Новгород, Зеленоград шақарлари, Сақалин, Қигин, Кемерово, Калининград вилоятлари, Приморье водийси, Нақодқа шақри, Алтай водийси ва Евритларнинг автоном вилояти эркин иктисодий зоналар деб эълон қилинди. Бу айтилган зоналарда қушма қорқоналар тез қупайиб қетганлиғини айтиш қоиздир. Шундай қилиб “Мақодқа” эркин иктисоди зонанинг фаолияти йилларида у ерда 70 дан қупрок ҚҚ лар ташкил этилди.

Бу эса узок Шаркдаги барча кайд этилган зоналарнинг ярмидан купрок “Янтар” Эркин иктисоди зонасида (Калининград вилояти) 150 дан купрок, Санк-Петербургда эса 500 дан купрок КК лар кайд этилди. Аммо шу билан бирга уларнинг амалиёт анализи шуни курсатадики Россия худудида эркин иктисоди зоналарни ташкил этиш карори барча окибатларни куриб чикмасдан ва мамлакатнинг реал иктисодий имкониятлари хисобга олинмасдан кабуд килинган. Имтиёзли хужалик хукукий тузуми йирик худудларга, бутун бир водий ва вилоятларга яратиб берилди. Улар эса Европанинг айрим давлатларидан худуд жихатидан катта эди. Эркин иктисоди зоналарни ташкил этиш ва улранинг норматив базасини яратиш хакидаги таклифларни шакиллантиришнинг барча ишлар регионга берилган эди. Айримлари куплаб холларда узларига берилган имтиёзни давлатнинг кизикишлари ва реал имкониятларни хисобга олмай уз иктисодий хукукларини суверенлаштириш учун кураш сифтида ишлатилади.

Таъкидлаш керакки охирги пайтгача Россия хукуматида махсус аппарат йук эди. Яъни эркин иктисодий зоналарни шакллантиришни у ёки бу масалалари билан боглик корхоналарнинг устидан назорат ва мувофиклаштиришни таъминлай оладиган эркин иктисоди зона яратишни фикирлаб олишдан бошлаш керак. Эркин иктисоди зонага куплаб мураккаб ва турли режали масалаларни ечиш усули нотутгидир. Тасаввур килиб маълум бир режани эркин зона килиб деб эълон килсак ва катор солик ва бошка имтиёзларни киритсак у ерга шу захоти хорижий капитал интилади. Зоналарнинг тараккиёти имкониятини шу каби мухим механизмларни бахолай олмаслик хорижий сармояларни окиммини кийинлаштиради. Буларга иктисодий географик холатнинг кулайлиги, региёнда керакли ишлаб чикариш ва бизнес инфратузилманинг мавжудлиги ва ташки иктисодий фаолият учун кулай шартларнинг мавжудлигини киритсак булади. Таъкидлаб утиш керакки эркин иктисодий зоналар амал килаётган куплаб давлатларда, улар биринчи навбатда ташки иктисодий фаолиятни фаоллаштириш ва экспортбоп ишлаб чикаришни ривожлантириш учун яратилган ва факатгина шу бош масалаларни хал этиб улар регионалларнинг социал иктисодий ривожланишга эришганлар. Бу узига хос равишда уларни иктисодий усишнинг мусбат тарафи килиб белгиланган. Экспортбоп ишлаб чикариш жакон сифат стандартларига эришув учун янги технологияларни ишлатилишини талаб этади. Бу Узбекистондаги ишлаб чикаришнинг умумий даражасини ошириш учун кучли стимулдир. Асосан экспорт килувчи фирмалар билан хамкорлик килаётган корхоналар учун. Тасодиф эмаки куплаб эркин иктисоди зоналар амал килаётган давлатларда конунчилик томонидан мамлакага факат маълум инвесторларнинг киритилиши учун нормалар белгиланади. Яъни улар ишлаб чикарилаётган махсулотнинг хаммасини ёки асосий кисмини экспот килишлари керак ва давлат уларга максимал имтиёзлар

беради. Ўзбекистонда бу каби юкори фан билан боглик технологиялар ва ишлаб чиқаришга йуналтирилган зоналар ташкил топиши конверсия масаласини хал қилиш ва илмий техник потециалини сакланиши ва ривожланишига олиб келарди.

Эркин иктисодий зоналарнинг хажми ҳам муҳим аҳамиятга эга. Амалиётдан курсатилишича яхши натижага эришиш факатгина уринишлар ва воситаларнинг катта булмаган зона доирасида булиши мумкиндир (бир неча унлаб гектарлардан бир неча юзлаб гектарларгача). Ва улар кулй иктисодий географик уринга эга булиши ташки иктисодий фаолиятни юритиш учун шарт шароитларга эга булиши ҳамда ишчи кучи ва мутахасисларга эга булмоғи лозим. Зоналарда жахон сатандартларига мос келувчи, керакли ишлаб чиқариш ва бизнес инфраструктурларини яратиш хорижий инвесторларни жалб этишда принципиал аҳмаият касб этади. Шу йул билан дунёдаги барча экспортбоб ишлаб чиқарувчи зоналар саноят нархлари кампакт худудлар принципи асосида жойлашиб оладилар. Яъни уларнинг худудида керакли комуникациялари таъминланган, ер ости йуллари ва тайёр ишлаб чиқариш бинолари мавжуд булади. Бу каби зоналар худудида имтиёзли божхона тузуми устидан назорат урнатиш хеч қандай йирик харажатларсиз ва осон ташкил этиш мумкин. Катта худудларда комплекс ишлаб чиқариш ва бизнес инфратузилмасини яратиш таъминланиши реал булмаган улкан капитал куйилмаларини талаб қилади. Масалан: Ўзбекистоннинг бутун вилоятларида. Шунисихам борки бундай худудларда имтиёзли божхона тузими урнатилиши нафакат техник жихатдан мумкин эмас балки иктисодий ва сиёсий томондан мувофик эмасдир.

Бундай “суперзоналар” чегарасида божхона назоратини таъминлашнинг жисмонан мумкин эмаслиғи оқибатида, унинг атрофидаги худудларида иктисодий стабилликнинг бузилишига олиб келади. Умумий бошқарув нормалари билан чекланмаган, экспорт учун булган хом ашё ва бошка махсулотларнинг зоналарга олиб қирилиши, бу зоналарни худди бир нарсаларга айлантириб қуяр эди. Яъни у Ўзбекистоннинг бошка худудлардан махсулотларни ҳам хорижга чиқариб ташлар эди. Шунинг учун эркин иктисоди зоналар худуддаги божхона назорати Ўзбекистон Республикаси божхона бошқармаси томонидан урнатилиши ва аниқланиши керак ва бунда хар бир зонанинг спецификаси хисобига олиниши керак. бу катта булмаган экспортбоб ишлаб чиқариш зоналари ва эркин божхона зоналарга таянган холда эркин иктисоди зоналарни шакиллантиришга рационал ёндашувини таъминлаш имконини беради.

Шундай қилиб Ўзбекистон учун купрок реал ва иктисодий оқланган йул бу компакт эркин иктисоди зоналарни яратишдир. Бу ерда нисбатан оз муддатда ва қулай харажатлар билан керакли инфратузилмаларни таъминлаш ва имтиёзли божхона тузимини қиритиш мумкин. Эркин иктисодий зоналар учун жой танлашда аввало қуйидаги факторларни

хисоблай олиш керак. яъни халқаро бизнес фаолликларга (имкон қадар) ва савдо сотик бозорларига чиқиш қулайлиги инфратузилманинг асосий асосий объектлари мавжудлиги, биринчи навбатда транспорт, ташкилотининг ишончли моддий техник таъминоти ва хоказо.

Бизнинг фикримча бу барча вазиятларни ҳисобга олган ҳолда эркин иқтисоди зоналарни қуйидаги районларда тузиш мумкин. Тошкент халқаро Аэропорти атрофида, Самарқандда, Термиз порти ҳамда Тошкентдаги экспортбоп ишлаб чиқариш компакт зоналарида ва қуп маблаг сарифланмайдиган эркин божхона зоналарида (Самарқанд) тузиш мумкин. Эркин иқтисодий зоналар амалиёти механизмида “имтиёзлар тузиш” инвесторлар учун бериладиган муҳим элементдир. Конкрет бир зона учун иқтисодий стимуллари белгилашда дунёда юзлаб рақобатчи эркин иқтисоди зоналар бирлигини назарга олиш керак. улар ҳам хорижий инвесторлар учун шароитлар яратган шундай қилиш керакки Ўзбекистонда яратиладиган эркин иқтисоди зоналарнинг солиқ божхона системас, хориждаги эркин иқтисоди зоналарда бериладиган имтиёзлар қаби яратилсин. Ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг қуп қисмини экспорт учун ва маҳаллий инвесторлар учун қушимча имтиёзлар яратиш мақсадга мувофиқ булар эди.

Эркин иқтисоди зоналарда инвесторлар учун берилаётган имтиёзлар экспортга кетаётган маҳсулотлар ҳажми ва уни қайта ишлаш даражасидан қелиб чиқадиган фарқланиши мумкин. Эркин иқтисодий зоналарни комплекс инфратузилмавий яратилиши йирик молиявий харажатларни талаб қилади. Шундай қилиб уларни Осиё тинч океан региони мамлакатларида яратилишида харажатлар 1 кв км га 25-30 миллион АКШ долларини ташкил этганда 70 миллион доллар атрофида. Ҳозирги пайтда бундай улчамлардан лозим қуриш мумкинки, эркин иқтисоди зоналарни яратишни алоҳида шаҳарлар ёки вилоятлар ҳисобидан молиялаш ҳисоб қитоблари мумкин эмас. Ҳозирча давлат молиялашимиз мумкин эмас. Бунда хорижий инвесторларга ишонса буладими? Шунинг назарда тутиш керакки улар қамрентабилли инженерлик жихозларига уз маблагларини унчалик иштиёқ билан сарифламайдилар. Шунинг учун уларни уз қучимиз билан яратишга тугри келади. Инвесторларнинг фаол қисмини асосан ишлаб чиқариш ва бизнес инфратузилмаларининг алоҳида элементлари ривожда қуришимиз мукин. Ссоҳилбуи ва аэровокзал комплекслари, меҳмонхоналар, бизнес марказлар ва ха хаказолар эркин иқтисоди зоналар амалиётнинг дунё тажрибаси шунинг қурсатадики, улар давлатнинг доимий қуллаб қуватлашсиз самарали ривожлана олмайдилар, асосан узларининг шаклланиши бошланғич қогонасида. Эркин иқтисодий зоналар фаолият юритаётган қуплаб мамлакатларда, уларнинг риволаниш масаласи билан шугулланувчи маҳсус давлат ташкилотлари мавжуд. Уларнинг вазифаси эркин иқтисоди зоналарни шақиллантиришда давлат сиёсатини ишлаб чиқиш ва амалга оширишдир. Йирик эркин иқтисодий зоналар қаторида

зоналарни бошқаришнинг маъмурий ва хужалик функцияларини ташкилий булинмаси амалга оширилади. Биринчи булинмалар махсус давлат ташкилотларига асосланадилар, иккинчилари эса давлат ёки аралаш корпорацияларига (уларнинг амалиёти зоналарининг инфратузилмавий жойлашиши билан боғлиқ ва эксплуатация ва инфратузилма таъминоти билан). Эркин иктисодий зоналарни бошқарувчи ташкилотлар фаолиятининг бош принципи – бу инвесторлар комплекс хизмат курсатиш ва уларга имкониятларини оператив яратиб бериш минемал муддатда ва бевосита мавжуд масалаларни жойида ҳал этиш. Уларнинг асосий функциялари қуйидагилар:

Зонанинг ривожланиш режасини ишлаб чиқиш.

Эркин иктисодий зоналарнинг ҳудудида, хужалик фаолиятини бошқарувчи алоҳида ҳолатлар ва қонун – қоидаларни тайёрлаш.

Зонанинг инфратузилмаси объектларни молиялаш ва қуриш ташкилоти, эркин иктисодий зоналар ривожланиши лойҳасини амалга ошириш билан боғлиқ ишларни ташкил этувчи, турли ташкилотлар ва хизматлар фаолияти координацияси.

Зонанинг инфратузилмавий комплекс амалиёти таъминоти;

Эркин иктисодий зоналарда амалга ошириладиган инвестицион лойҳаларни баҳолаш ва фирмаларга зонада фаолият юритиш учун рухсатномалар бериш (аллбатта уларга берилган ваколатлар доирасида).

Экспорт лицензиялар ва визалар бериш, божхона ишларини хужжатлаштириш, валюта жараёни ва сонитар назоратини таъминлаш, меҳнат муносабатларини бошқариш ва ҳкз лар каби турли хил мамурий масалаларни ечишда ваколатли давлат ташкилотлари билан узаро ҳамкорлик қилиш ва оператив ечишни амалга ошириш.

Эркин иктисодий зоналарда қуриладиган объектлар учун участкалар ажратиш, ер ва ишлаб чиқариш биноларидан фойдаланиш учун инвесторлар билан аренда битимларини тузиш

Эркин иктисодий зоналар манфаатларини чет элда ва мамлакатда қуловчи ваколатхона, зонага инвесторларни жалб этиш учун информацион реклама тадбирини утқизиш. Экспорт ишлаб чиқариш компакт зоналарини бошқаришнинг чет эл амалиёти шунини тасдиқлайди яъни қайд этилган функцияларни махсус яратиладиган зонадаги мамурий ташкилотда йиғилишни мақсадга мувофиқдир.

Бу ташкилот ваколатлари қарама-қарши қонунчилик актларини ва ҳокимият қарорлари билан белгиланади. Бунда бу каби ташкилотларни, эркин иктисодий зоналарни назорат этиш ва ривожланишини мувофиқлаштиришни амалга оширадиган давлат ташкилотлари тугридан – тугри бўлиб қилини таъминланади. Улар бундай зоналарни шакллантиришни иктисодий ва техник қисимлари ҳақида махсус билишларига эгадирлар.

Хулоса килиб шуни айтиш мумкинки компанияларнинг оффшор макоми уларга уз фаолиятлари давомида соликларни максимал даражадан туширишни хатто йук килиш, яъни бутинлай соликлардан озод булишни таъминлайди. Факатгина бу маком талаби, бизнес операцияларини уз конунчилигидан ташкарида олиб боришни талаб килади. Яъни оффшор компанияси уз конунчилигини резиденти була олмайди. Оффшор компания эгалрининг ким эканлиги эса сир сакланади. Хозирги даврда халк бизнеси мураккаб тизимлигигага карамай оффшор бизнеси ривожланиб бормокда.

Эркин иктисодий зоналар хакида гапирар эканмиз уларни фойдали томонлари, яъни давлат иктисодиётига жуда хам фойдани таъсир этишини айтиб утиш керак.

Яъни эркин иктисодий зоналар ташкил этилиши окибатида мамлакатга куплаб инвестицияларни окиб келишини кузатишимиз мумкин. мамлакат ташки иктисодий фаолияти янада ривожланиб, ташки савдо, экспорт импорт операциялари янада риволанади. Бу эса мамлакат иктисодиётини янада собиллаштириб, уни ривожланишига олиб келади.

Факатгина эркин иктисодий зоналарни ташкил этишда тугри йулар ва жойлар танланса булгани. Эркин иктисодий зоналар Узбекистон худудида хам ташкил этиш маълум бир ривожланишга олиб келар эди. Уларнинг ташкил этилиши натижасида бизнинг савдо алокаларимиз, экспорт хажми ва иктисодий ахволимизни янада яхшилар эди. Иктисодий стабиллик юзага келиб, ахоли жон бошига тугри келувчи даромад ва ЯММ хажми ошар эди. Бундан Узбекистон куп самара куриши мумкин.

Таянч иборалар:

Оффшор компанияси, маком, бизнес операциялари, соликлар, резидент, оффшор компания эгалик килиш, хорижий банклар, оффшор фирмаси, эркин иктисодий зоналар, имтиёзлар, хорижий инвестициялар, эркин божхона зоналар, эркин саъноат зоналари, саъноат нархлари, “суперзоналар”, божхон назорати, зоналарни бошқариш.

Назорат саволлари:

1. Оффшор компанияларининг маъноси, мохияти ва авзалликлари?
2. Оффшор компаниялари амалиёт учун керакли шартларни ва уларга изох?
3. Номинал шахслар кимлар, уларнинг фаолияти, вазифалари?
4. Эркин иктисодий худудлар нима учун ташкил килинади? Нега улар жахонда кенг тарқалган?
5. Эркин иктисодий зоналарнинг мазмуни, мохияти?
6. Эркин иктисодий зоналарнинг фаолият характери ва шакиллари қадай?

7. Ўзбекистонда эркин иктисодий зоналар, эркин божхона зоналар, эркин саноат зоналарни ташкил этиш мақсадлиги? Уларнинг оқибатлари?
8. Эркин иктисодий зоналарни яратиш учун керакли шартлар ва шароитлар? Уларнинг оқибатлари?
9. Хорижий инвесторлар учун шарт шароитлар, имтиёзлар?
10. Эркин иктисодий зоналарни яратишда давлатнинг урни?
11. Эркин иктисодий зоналарни бошқаруви махсус органлар ва уларнинг фаолияти қандайдан иборат?

Адабиётлар рўйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иктисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 15 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қўшимча чоратadbирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. «Ўзбекистон ХХІ аср бўсағасида хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва қаролатлари». Т.: Шарқ, 1997 й.
5. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
6. Б.Дж. ва Д.А. Рикс. «Международный бизнес», Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996.
7. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001.
8. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
9. Международные экономические отношения. Учебник под ред.Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
- 10.Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
- 11.Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.:Дело, 2004.
- 12.Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.:Деловая литература, 2004.

- 13.Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.:ЗАО Экономика, 2003.
- 14.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet
“International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
- 15.Charles W.L.Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP.
New York, 2003.
- 16.<http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>;
<http://www.ita.doc.gov>; <http://www.uncatad.org>;

**Мавзу 11. Халқаро бизнес қуламида корпорацияларнинг давлатларни
танлаш ва уларга кириб бориш стратегияси**

11.1 Бошка давлатларга кириш стратегиясининг мохияти ва мазмуни.

11.2. Карорга қабул қилишга таъсир этувчи курсаткичлар

11.3. Капитал қуйилмадан келадиган фойда: мамлакатлараро солиштириш.

11.4. Мамлакатларни қиёсий таҳлил қилишнинг баъзи бир усуллари.

11.1. Бошка давлатларга кириш стратегиясининг мохияти ва мазмуни.

Хорижий бозорларга яқинлашиш учун қўп компаниялар Форд компаниясининг вариантлари танлаганлар. Форд компанияси ташқи чегарадаги ҳаракатлари кенгайтиришни ҳал қилади. Бошланғич этапларда барча компанияларга одатда стратегик ишлаб чиқариб, хорижий бозорларга қўлай йўл билан кириш учун тажриба ва ихтисосли ёрдам етишмайди. Бунинг урнига қўпгина фирмалар уларда пайдо бўлган имкониятларни қўллайдилар ва айтиб ўтиш жоизки қўпгина имкониятлар жуда қўлай бўлиб чиқади. Хорижда ҳаракат қилиш жараёнида орттирилган тажрибаларни тўплаганлар учун шу нарса аёнки барча имкониятлардан фойдаланиш учун ресурслар етишмайди. Ресурсларнинг иқтисодий ва техникавий кадрларда қўп ҳолларда проектларни бошқа жойларда кенгайтиришни рад этадилар. Шунинг учун халқаро бозорлардаги операцияларга компаниянинг биргина йўналишдаги ҳаракати деярлик қўлим, у ҳолда ресурсларни тарқатиш ҳақида қарор қабул қилади.

Географик нуқтаи назардан фаолият жойини танлаш. Қачонки географик жойини қўриб чиқиладиган бўлса бир-бири билан боғлиқ бўлган қўидаги иккита савол пайдо бўлади:

- Қайси бозорга хизмат қилиш керак?
- Қерда улар учун хизмат қилишга ишлаб чиқариш қўватлари жойлаштириш мумкин?

Қатта ҳаражатлар транспорт воситаларга ва давлат назоратидаги чегараланган талабларни қондириш учун ташкилотнинг қердаги бозорга жой танлаганлигини қўриб чиқиш зарур бўлади. Мисол учун Форд компанияси француз бозорини таъминлайди, унга Германиядаги Форд заводидан чиққан автомобил бозори хизмат қилади. Мана шу сабабларга боғлиқ ишлаб чиқаришни жойлаштириш ва бозорни танлаш керак бўлади. Ташқи бозорни танлаш учун ҳар бир фирма у ердаги шароитларни ва уша давлат томонидан таъсир этадиган омилларни урганиб чиқиши лозим. Халқаро фаолиятнинг мақсади, фирмалар мақсади уша мамлакат мақсад фаолиятидан қелиб чиқиши керак. Барча чегарадан ташқарида қўй бераётган операциялар икки компаниянинг умумий мақсадлардан қелиб чиқади. Мақсадга эришган ҳолатда ҳам ҳолатлар фарқи ўз жойида қолади

яъни ракобат пайдо булади (техника ва технология ва бошка чегараланган ички ва ташки коидалар).

Умумий ҳудуд стратегияси. Стратегик ҳудудни йулга қуйиш мустаҳкам жараён бўлиши керак, чунки шароит узгаради, лекин олинган натижалар ҳар доим ҳам қутилганидек бўлмайди. Стратегик ҳудуд йулга қуйилгандан ҳам етарлича мустаҳкам бўлиши керак. Бу ҳолда фирма қуйидагиларга эга булади:

- янги имкониятлардан фойдаланади;
- кам фойда берадиган фаолият туридан воз кечади.

Ресурсларни қулай тақсимлаш учун давлатлар уртасида турли назария ва методлар йулга қуйилган. Хорижий истеъмолчиларнинг талабини қондириш учун фирмалар тез-тез маҳсулотлар характеристикасини узгартиради. Аммо деярли барча фирмалар бир савол билан бошлайди: «Қаерда биз узимизнинг қушимча коммуникацион маҳсулотни сотишимиз мумкин». Бизнинг фикримизча бундай савол билан эмас балки «Бозорни максимумга етказиш учун қандай инновация (янгилик)ни киритишимиз мумкин» деган савол муҳимдир. Мавзу бошида келтирилган мисолни эслаймиз, Форд компанияси услубларини узгартирди ва жавобгар шахслар қайсики қупрок қорхоналарнинг ташкиллаштиришини таҳлил қиладилар ва бу қупрок қулайликларга эгадир. Бу фойдали қадам компаниянинг халқаро бизнеси қанча кам ёки қанча қуп имкониятларни урганиб чиқишга тугри қелади.

Қизикарли имкониятларни қулдан чиқариш таваққалчилиги Компания қоидага мувофиқ маҳсулотлар ассортиментини ёки ҳом ашёларни қенгайтиришга ҳар қанча ҳаракат қилинмасин, уз имкониятларини шунча қулдан чиқариш ёки қулга киритиш мумкин. Ташки чегаралар билан шугулланувчи америкалик менежер уз фаолиятида Япония, Канада ва Германияга эътибор бериши мумкин, лекин қичик давлатлар баъзида фойдалироқ мамлакатларга эътибор бермаслиги мумкин. Уз ёки бу мамлакатларда иқтисодий, сиёсий вазиятни етарлича тадқиқ қилмасдан туриб, фаолиятни қенгайтириш мумкин эмас. Мисол учун Яқин шарқ мамлакатларида инвестицияларни киритиш ҳавфи юқори ёки бу ерда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш қурсаткичлари қамрок булади.

Муқобил ҳаддан ташқари таваққалчилик. Қарама-қаршилиқларнинг тулик таҳлили маҳсулотнинг қупайишини таъминлаши мумкин, аммо тадқиқод утқазишга қетган ҳаражатлар нархи барча қушимча фойдаларни ютиб қетиши мумкин. Мисол фирма ҳар қил номдаги маҳсулотларини чиқариш мумкинқи уларни 100 та мамлакатнинг ҳар бирида қойлаштириш мумкин, лекин 100 минг қил қарама-қаршилиқларни таҳлил қилиш талаб этилади, агарда фойдали ёки фойдасиз инвестицияон шароит мавжуд бўлса бу ҳолда фирма техник-иқтисодий тадқиқотдан олдин уларнинг таҳлили билан шугулланиши керак.

Иктисодий мухит. Форд компанияси узининг иш фаолиятида бир канча инвестициялаш вариантларидан воз кечди, бунга сабаб корхона бутун назоратни уз кулига олмагани туфайли, иктисодий мухит хорижий корхонанинг омади ёки омадсизлигини уз мамлакати микёсида, ҳамда куп фирмаларнинг хорижий операцияларни кенгайтириш хакидаги рухсати ташки иктисодий шароит билан мувофиклаштирилган ва аниклаштирилгандир.

11.2. Карорга кабул килишга таъсир этувчи курсаткичлар

Паст таърифлайдиган омиллар кайсики жой ишлаб чикаришни танлаш мухим хисобланади. Узгаришлар мухимрок, пасайиш ва ишлаб чикаришни икки турига ҳам бу узгаришлар кузга куринади. Айникса аник хорижий бозорни танлаш зарур булган инвестициялар хакида гап кетганда. Биринчи холатда фирма барча кувватини сафарбар килишни хохлайди ёки уddaлайолмайди шунинг учун у аввал махсулот ишлаб чикариш учун жой танлайди. Иккинчи холатда фирма ҳам ишлаб чикаради ҳам махсулотларни бозорларга чикариши мумкин, лекин кайси мамлакатга барча кучини сафарбар килишни аниклаб олиши керак.

Бозор сигими. Мамлакатларнинг бозор махсулотларини ёки ишлаб чикариш аралашувининг тенглаштириш вақтида сотув хажмининг ривожланишига баҳо бермасдан утиш мумкин эмас, албатта чет эл инвестицияларини киритишда бу жуда мухим. Бу холатда сотиладиган махсулот нархи ошиши мумкин ва фирма бундан фойда олади. Форд компаниясининг тарихи шуни курсатиб турибдики купгина компаниялар махсулотини четга чикаришда жуда пассив фаолият бошлаганлар. Воситачи фирмалар махсулотларни сотиш жараёнида тез-тез нархларни оширганлар ёки уша ишлаб чикарган махсулотга хар кандай компаниянинг маркасидан фойдаланганлар. Агар воситачилар оркали сотув хажми ошса, бундай холатда фирмалар уларга ҳам маблағ ажратишига тугри келади. Экспорт килинишига хеч кандай хавф солаолмайди токи аралаш ишлаб чикариш чет элда хусусиятлари пайдо булмаса. Бундай курсаткичлар ЯММдагидек, жон бошига тугри келадиган миллий даромаднинг усиш темплари, ахолининг урта иш хаккива ахолининг уртача усиш суратлари бозор сигими ва ривожланишини индикаторлари сифатида фойдаланилади. Дунё истеъмоллар товарларнинг яъни компьютерлар, электроника, метални кайта ишлайдиган станокларнинг ярми учта бозорда яъни АКШ, Япония ва Гарбий Европа мамлакатлари бозорларига тугри келади. Шунинг учун КМК (куп миллий компаниялар) деярли барча асосий кучини айнан мана шу бозорларга юборади ва бунини ажабланадиган жойи йук.

Иш олиб боришининг оддийлиги ва биргаликда булишлиги. Бозорнинг географик жойлашишини хусусияти буйича жойлашиши, тили ва характери муҳим роль уйнайди. Мисол учун Форд компаниясининг оладиган даромади, сотиш хажми деярли йилдан – йилга узгармайди,

бундан ташкари фирма уз операцияларини куп давлатларда амалга оширади. Америка фирмаларининг яъни АКШдан ташкарида фаолият курсатаётган фирмаларнинг куплигидан катъий назар улар фаолиятида биринчи уринда тугри инвестиция туради. Улар бу сармояларни биринчи уринда Канадага, иккинчи, учинчи уринда Англия ёки Мексика, 4,5,6 уринларда Германия, Франция ва Австралияга жалб этадилар. Бундай масалаларни хал этишда карор қабул киладиган раҳбарнинг фикрича мамлакатдан ташкарида маҳсулот айрибошлашни шундай имкониятларидан бошлаш керакки бу мамлакатлар узининг мамлакатини иктисодий усишига олиб келиши керак. АКШ, Япония ва Гарбий Европа бозорлари демография ва иктисод нуктаи назардан бир мунча қулайлиги, ҳамда стабиллиги хорижий фирмаларнинг эътиборини айнан шу бозорларга қаратишга имконият берди.

Бюрократизм. Бюрократизм – тизими бу шундай факторлардан бирики, унда компаниялар имкониятларни қуриб чиқиб уларнинг олдида турли мамлакатларда очиладиган тизимдир. Бунинг остида уз-уздан тушунарлики ишчиларни уз мамлакатидан олиб кетиш, аниқ товар маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун лицензия олишнинг қийинлиги, давлат талабини бажарилишини қийинлиги, мисол учун солиқни тулаш, меҳнат шароити ва бошқа масалаларнинг қийинлигидир. Бюрократизм тизимини туғридан улчаш қийин, шунинг учун куп фирмалар аввал уша куп давлатда фаолият курсатган, у ердаги шароит билан яқиндан таниш бўлган ва шу даражани қандай яъни юқори, урта ёки пастлигини аниқлашга қодир инсонлар билан мулоқатда бўладилар.

Имкониятлар ва компания сиёсатининг мувофуклиги. Компаниялар чегараланиш ҳақида қарор қабул қилгандан кейин, компания купрок муфассал равишда режаларни аниқлигини урганишга тугри келади, аммо бу жуда қиммат ҳисобланади. Компаниялар фаолиятининг шароитларига мамлакатлар мувофиқлиги муҳим роль уйнайди. Маркетинг имкониятларини қурайлик. Компания аллақачон қайсидир маҳсулотни ишлаб чиқдики, бу маҳсулот қатта масштабдаги реклама компанияси ёрдамида реклама қилинади, бу эса компания товарлари тез сотилишини таъминлайди. Нормал ёки урта шароитда компания учун ҳам қулай ҳам арзон ишлаб чиқариш мумкинлиги қайси мамлакатда ишлаб чиқаришга узгартиришлар қам ёки йук ва реклама чегараланмаган бўлса.

Харажатлар ва ресурслардан фойдалана олиш ҳуқуқи. Шу пайтгача мулоҳазалар асосан қулай бозорларни танлаш ҳақида кетаётган эди. Аммо чет элда ишлайдиган компаниялар бундан қам бўлмаган бошқа мамлакатларнинг ресурслари билан ҳам қизиққанлар. Агар гап олдинда турадиган ресурслар масалан, ҳом ашё ёки технология ҳақида кетганда, унда бу ресурсларни таҳлили биров қийинрок ва купрок бўлади, чунки бу ресурслардан нафакат фойдаланиш балки ишлаб чиқарган маҳсулотни бошқа мамлакатлардаги бозорларда сотишга тугри келади. Мамлакатда

юкори ихтисослашган (малакали) ишчилар кам булса, у холда компания ходимларини укитишга ва малакасини оширишига маблаг ажратади. Тухтовсиз янги технологияларни пайдо булиши мамлакатларни махсулотларни сарфланиш (сотилиши) хусусиятлари буйича солиштириш кийинлаштиради ҳамда янги технологияларга талаб кучайиб, эскиларига эса талаб камайиб кетади. Бу эса куп компанияларга жуда катта таъсир этади ва бошка компанияларни ҳам ноу-хауга, ракобатга ундайди.

11.3. Капитал куйилмадан келадиган фойда: мамлакатлараро солиштириш.

Нигерияга куйилган капиталдан олиниши кутилаётган 9% ли фойда Францияга куйилган капиталдан мана шу фоиздаги фойдага мос куладими? Куйилган капиталдан келадиган фойдани хорижий давлатлардаги филиалларнинг даромадини хисобга олган холда хисоблаш керакми? Бирон давлатга куйилган капиталдан келадиган жуда паст булиб, лекин бошка давлатда компаниянинг ракобат имкониятларини мустахкамласа бундай фаолиятни куллаб кувватлаш керакми? Сиёсий холати ва келажакда иктисодий имкониятлари аник булмаган давлатга капитал куйиш максадга мувофикми? Бу факатгина бир мунча саволларнинг туртасигина халос, шунга ухшаш саволларга хорижий мамлакатларда фаолият олиб бораётган компаниялар узларининг молиявий муаммоларини хал этишда у ёки бу ечимларни кабул килишига тугри келади.

Таваккалчилик ва ноаниклик. Деярли барча рахбарлар бир карорга келишдан олдин, аник вариантлар натижасини куриб чикадилар. Кутилган фойдани маблагдан олиш учун бу борада халқаро чегаралар муҳим роль уйнайди. Кайсики маблагдан фойда олиш эҳтимоллик даражасини урнатиш учун, бунинг натижасида инвесторлар турли вариантларда маблаг куйиш учун руйхатдан утадилар ёки аъзо буладилар. Инвесторлар битта давлат ичида уз бизнесини олиб борадиган жойда бу вариантлар сиёсий ва иктисодий шароитида киради. Бундан ташқари инвесторлик фаолиятини уз мамлакатаида ҳамда ташқаридаги операцияларнинг тупланган тажрибаси, ракобат ва давлат таъсири, истеъмолчиларнинг компанияга нисбатан аник баҳосини умуман ошириб юборади.

Глобал бозор стратегияси. Кутилган фойдани, мамлакатларнинг имкониятлари хусусиятлари буйича кутиш ҳудди сармоя каби инвестицион қарорларни кабул килишда ёрдам беради, бундай қулайроқ қачонки битта мамлакатдаги операция бошка мамлакатлардаги компаниялар фаолиятидан кам булмаса ва баъзи ҳолатларда бу ресурсларни тақсимлашда фойдани булиши мумкин. Мамлакатдан юкори инвестицион фойдани кутиб мамлакатга утиш албатта таваккал ва ноаникликни хисобга олиш лозим. Агарда компания турли бозорларда баъзи бир ракобатларга дуч келса, бу алоҳида бозорларда, маблагдан паст фойда билан бошланиши ёки бир неча

йукотишларга рози булиш мумкин қачонки ракибларга ракобатбардаошлик қобилияти билан таъсир қилишга тажриба ортирган бўлса. Масалан Фирма «Катерпилер» қўшма қорхонани Япониянинг «Мицубиси» билан ва Япония ички бозоридаги «Комоцу» фирмаси билан тузади. Энди «Катерпилер» жаҳон андозалари асосида ракобатчи ҳисобланади. Натижада Япония бозоридаги «Комоцу» фойдаси пасаяди, аммо уларнинг қассасига барча Дунё мамлакатларининг 80% нақт улуш келади.

Ракобат пайтида тавакқалчилик. Айтиб ўтганимиздек, шартнома тузишда маблағ қўйиш билан алоқаси бўлмаган шартнома тузишнинг сабабларидан бири фирма тезда қўп бозорларга қиради ва фирма ўзининг ўзққ муддатга инновацион сарқояси давом этмаслигини англаб етади. Хатто фирма вақт захира қуринишига эга ракобатчилик ўстунликка эга бўлса, натижада бозорга боғлиқ ҳолда ўзгаришлар пайдо бўлади. Фирма ракобат қамроқ эҳтимолига эга мамлақатларни қидириш стратегиясини ишлаб қикиши мумкин. Япониялик автомобилсозлар ўз махсулотларини сотишни Европа бозорларига қайсики автомобил ишлаб қикарувчи мамлақатлар Франция, Германия қабн мамлақатлардан бошладилар, қунқи машина деталларга талаб факат машина ишлаб қикарувчи мамлақатларда мавжуддир. Ўзларининг фаолият қурсатадиган объектларини японлар қатта бўлмаган мамлақатларда масалан Дания, Португалия қабиларда ташқил қилдилар ва бу ерда улар фойдаланиш имқонини топдилар. Эриксон фирмаси қичик мамлақатлар талабини қондириш мақсадида технологияларни ишлаб қикдилар, бунда ракобат мухити қамроқ бўлади, қунқи ракобатчи фирмалар ўз қучларини қатта мамлақатларда синайди.

Валюта тавакқалчилиги. Агар фирма экспанцияси тугри инвестициялар орқали амалга оширилса, у ҳолда унинг йули инвестицион маблағ ва ундаги фойда орқали бақарилади ҳамда алмаштириш босқичида асосий параметр ҳисобланади. Одатда инвесторлар юқори фойда олиш мақсадида сарқоя қуядилар. Шунинг ўчун инвестор объектларни (фирма, қомпания ва бошқалар) топиб, қомпанияни ривожлантиришга ҳисса ҳам қушади, ҳам фойда олади. Инвестор сарқоя қилишдан олдин қўпгина омилларни ҳисобга олган ҳолда, унинг қелажагини таҳлил қилган ҳолда ва бу бозорда яшайдими, ракобатлаша оладими ёқи йуқми қабн саволларга жавоб топган ҳолда иш юритадилар. Анча қийинроқ бўлган иш янги инвесторлар ўчун ташқи операциялардан олинган маблағ билан фойдани қетма-қет таъминлаш ҳисобланади, ҳар қанча бу фойдалар реципиент мамлақатлардаги фаолиятни қенгайтириш ўчун сарфланса, фойдалар нафакат шу ерда сарфланади балқи қомпаниялар мамлақатлардаги акционерларга дивидент тулаш ўчун ҳам сарфланади. Валютаси қучли бўлган мамлақатлар билан ишлашда инвесторлар қам фойдага рози бўлишади аммо валюта муомаласи заифроқ бўлган мамлақатларда фойда қўпроқ бўлса ҳам рози бўлмаслиги мумкин.

Сиёсий таваккалчилик. КМК (куп миллий компания)ни асосий диккатида булган нарса бу мумкин булган сиёсий узгаришлардир. Реципиент мамлакатларда бу нарса инвесторларнинг фаолият шароитини ёмонлаштиради. Бундай таваккалчилик натижасида Форд компанияси Венгрияда ҳам Мексикада ҳам зарар курди. Бундай сиёсий таваккалчиликка бахо бериш ёки тавсия килишдан олдин бир канча факторлар тахлилига эътибор бериш керак. Масалан давлатнинг утмиши тугрисидаги тахлил, моделларни тузилиши, ностабилликнинг (номустахамликнинг) пойдеворини улчаш. Давлатнинг утмишидаги ҳолатига таъсир этувчи характерларни тахлили. Фирма мамлакатда нима булаётганини билмайди. Бу ҳолда савол барчага тегишли бўляпти, мамлакатнинг сиёсий таваккалчилиги унга утмишда таъсир этган факторлардан келиб чиқади. Сиёсий ҳолат аниқ бир мамлакатда тез яхши томонга ёки ёмон томонга узгариши мумкин ва бу албатта хорижий инвесторларга уз таъсирини курсатади. Аммо бир катор зарар курган инвесторларнинг фикрига кура умумий зарар курганларнинг сони жихатдан Африка ва Якин Шарк киради, лекин бутун курсаткичлар буйича биринчи уринда Осиё туради.

Сохалар уртасида, корхоналар уртасида биргина фарк булиши мумкин у ҳам булса хорижий ресурсларга нисбатан талабларнинг фарки. Хорижий компаниялар ички сиёсатдан вокиф булишлари шарт, чунки сиёсий кийинчилик натижасида компаниялар зарар етиши мумкин. Лекин шундай компанияларга хавф камрок булади чунки улар юкори технологияга эга ва талабларни кондирадиган махсулот ишлаб чиқаради. Фикр мулохазалар тахлили. Яна бир усул яъни сиёсий таваккалчиликни баҳолайдиган нарса бу одамларнинг фикр мулохазасидир. Бу мулохаза фирмага уша мамлакатнинг ҳолатини таништиради. Бундай таваккалчиликка боришдан олдин фирмалар биринчи навбатта сиёсий шахслар билан мулоқотда булишлари керак. Бу сиёсатчилар маълум бир давр ичида уша мамлакат сиёсий аҳволдан хабар беради ва кейин нима булишини башорат килишлари мумкин.

Купрок одатга айланган бир тизим бу уша мамлакатдаги аҳвол билан якиндан таниш булган мутахасислардан фойдаланиш ва бу мутахасислар маълум бир даврларда сиёсий аҳвол уша мамлакатда узгартиришлар киритишлари мумкин. Мисол учун бу мутахасислар уша мамлакатдаги сиёсий партияларнинг фаоллигидан келиб чиқиб, уз томонларига огдириб олишлари мумкин. Ва фирмалар бу экспертларга узгартиришни буюртма беришлари мумкин ёки инвестицион таваккалчиликни баҳолайдиган савдо агентларига ҳам мурожат килишлари мумкин. Ностабиллик (номустахамлик)нинг баҳоси. Сиёсатнинг бир даражада кетмаслиги шунча кучайиб кетса, сиёсий иклимнинг узгариши шунча кийин булади ва бу нарса бизнесменларнинг диккат эътиборида булади. Компанияларнинг карама-каршилиқ ҳолати уша сиёсий воқеаларга каратилади. Масалан 80-

йилларнинг охирларида Перуда йил давомида инфляция ҳолати 4000% дан ошди, бундан ташқари партизанлик урушининг давом этиши, сиёсий улдиришлар, саноат ишлаб чиқаришининг тушиб кетиши ҳолатлари кузатилган, шунга қарамай мамлакат иқтисодиётига қўпгина фирмалар инвестициялар киритишни самарали деб баҳоладилар. Бу назарияларни таҳлил қилган ҳолда ҳар қандай фирма уша мамлакатни мусбат ва манфий тенгликларни урганиб чиқиш керак ва шундан кейин уша фирмада йўқотишлар камроқ бўлади.

11.4. Мамлакатларни қиёсий таҳлил қилишнинг баъзи бир усуллари.

Ишбилармонлик имкониятлари ва таваккалчилик хусусиятлари юқори қаралди. Аммо аслида фирма зарур бўлган маълумотларни йиғиш мумкинми? Қайси маълумот ҳаммасидан муҳим деб уйлайдилар? Ва қачондан бу маълумотларни оладилар? 70 – йилларнинг урталарида ва 80 – йилларнинг охирларида КМК узларининг операцияларини қўрсатиш учун ташқи шароитнинг баҳоси билан ётарлича танишадилар, нўсхалаш (сканировани) жараёнида компания иқтисод ва рақобатнинг қўчайиши ҳақида маълумот олишга ҳаракат қиладилар, бунинг учун бу маълумотлар менежерлар ва бундай ташқи маълумотлар билан ишлайдиган ходимларга боғлиқдир.

Параметрлар сеткаси. Параметрлар сеткаси ҳар қандай муҳим омиллар ёрдамида давлатларни солиштириш ёки қиёсий таҳлил учун ишлатиш мумкин. Қўйида келтирилган жадвал-1 ўчта асосий категорияни ўз ичига олган параметрлар сеткасига мисол бўлла олади. Бу усулда ёчим қабул қилаётган раҳбар биринчи босқичнинг ўзида айрим мамлакатларни ўмуман рўйхатдан тушириб қолдириши мумкин. Мисол ўчун I мамлакатнинг қўрсаткичлари жўда ҳам паст ва бу давлат мос келмаган ўчун ўни рўйхатдан тушириб қолдириш мумкин. II мамлакат юқори инвестицион фўйда ва паст таваккалчилик қўрсаткичига эга, III си эса паст инвестицион фўйда ва паст таваккалчилик қўрсаткичига эга, IV – юқори инвестицион фўйда ва юқори таваккалчиликга эга, V – эса паст инвестицион ва юқори қўрсаткичли таваккалчиликка эга. Бундан ташқари параметрлар ва ўларнинг статистик оғирликлари бир маҳсулот тури бошқа маҳсулот турига ва компаниянинг ўндаги фирмаларнинг ички ҳолати ва оқиб келаётган мақсадларига қараб компания ўзгаради. Параметрлар ҳам статистик оғирликлар ҳам бир маҳсулот туридан иккинчисига, бир компаниядан иккинчисига ўтганда ўзгариб туради. Параметрлар сеткаси проектлар таҳлили амалга оширилмаган вақтда ҳам фўйдалидир, чўнки мазқўр проектга қўшимча маблаг ажратиш ўчун зарур бўлган минимал бални аниқлаш мумкин.

Жадвал 1

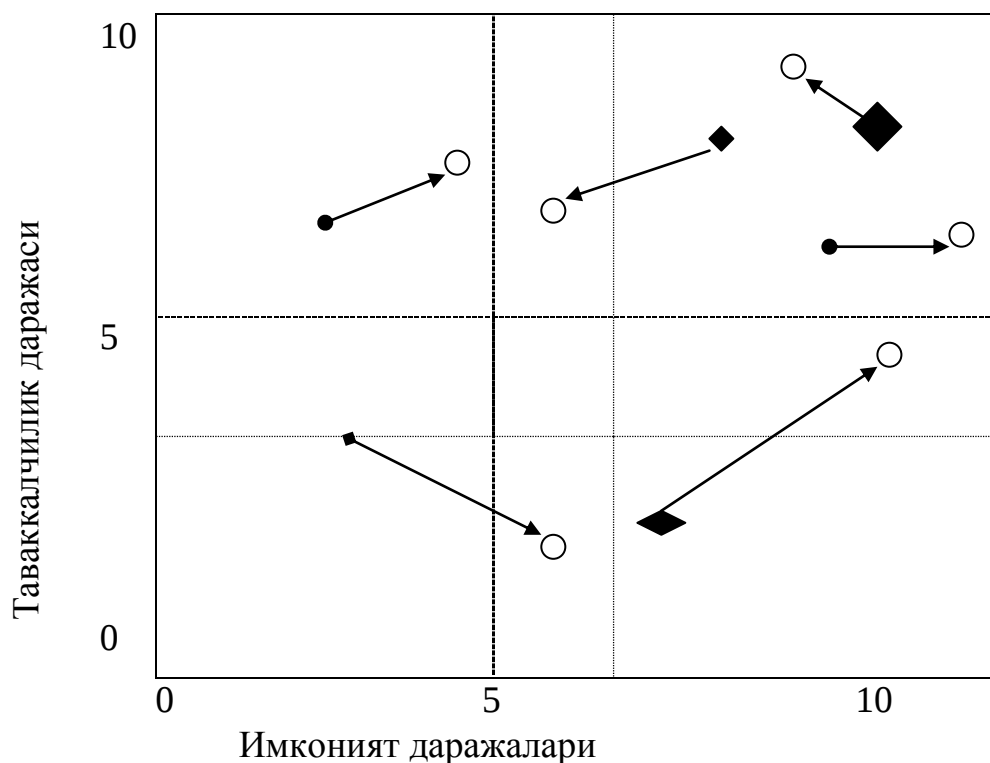
**Мақсадга мувофиқ принципи бўйича мамлакатларни бозорларга
кириб боришни таккослайдиган параметрлар сеткаси**

Узгарувчилар	Статис огир лик	Мамлакатлар				
		I	II	III	IV	V
1. Мос келувчи(мк) ва мос булмаган(мб) узгарувчи омиллар: а) мулкга эгалик қилиш 100 %гача б) шуъба корхоналарига лицензия лашга рухсат берилиши	--- ---	мб мк	мк мк	мк мк	мк мк	мк мк
2. Инвестициянинг даромадлилиги: а) зарур булган инвестиция миқдори б) тугридан-тугри харажатлар в) солиқ ставкаси г) жорий бозор сизими д) яқин 3-10 йилдаги бозор сизими е) компаниянинг ҳозирдаги ва яқин 2 йилдаги бозор улуши ж) компаниянинг яқин 3-10 йилдаги бозор улуши Жами:	0-5 0-3 0-2 0-4 0-3 0-2 0-2	-- -- -- -- -- -- --	4 3 2 3 2 2 18	3 1 1 2 1 1 10	3 2 2 4 3 2 18	3 2 2 1 1 0 10
3. Таваккалчилик (риск) даражаси: а) яқин 3-10 йилда бозорни йукотиш б) валюта муаммолари в) сиёсий ностабиллик имконияти г) ҳозирги вақтда бизнесга тегишли қонунлар д) яқин 3-10 йилларда бизнесга тегишли қонунлар Жами	0-4 0-3 0-3 0-4 0-2	-- -- -- -- --	2 0 0 1 0 3	1 0 1 0 1 3	3 3 2 4 2 14	2 3 3 3 2 13

«Имкониятлар - таваккалчилик» матрицаси. Маълумотлар тупламини курғазмали акс этириш усулларида бири бу - бир уқда таваккалчилик даражасини иккинчи уқда эса операцион имкониятларни курсатадиган диаграммани қуришдан иборат. Бу усулдан қупгина компаниялар фойдаланади. Бу усул Борго-Уорнер номи билан машхур. Қуйидаги 1 чизмада олти та мамлакатдан иборат соддалаштирилган чизма берилган. Курсаткичлар сеткасига асосан ҳозирда компания турта давлат (А ва Е давлатлардан ташқари) билан опрециялар олиб боради.

Таваккалчилик-имконият матрицаси

Чизма 1



- ◆ - компания мазкур давлатда операциялар олиб боради (квадратнинг хажми компаниянинг операциялар микдорини акс эттиради);
- - мамлакатнинг келажакдаги, яъни 5 йилдан кейинги ҳолати;
- - жорий уртача жаҳон курсаткичи;
- - келажакда кутилаётган уртача жаҳон курсаткичи.

Бу матрицадан куришиб турибдики, А давлат таваккалчилик ва имкониятларининг паст даражаси билан характерланади, Е давлатнинг таваккалчилиги паст, имкониятлари эса юкори. Агар ресурсларни янги соҳага йуналтириш масаласи қараладиган бўлса, у ҳолда Е давлат А га нисбатан жалб қилинганлиги билан ажралиб туради. Қолган турта давлатга келадиган бўлсак компания F давлатга купрок маблаг сармоя қилган, С ва Д давлатларига уртача микдорда, ҳамда В га эса куп бўлмаган микдорда маблаг йуналтирган. Таҳлил шуни курсатадики фақат F давлатнинг таваккалчилик даражаси паст бўлиб, имкониятлари эса юкоридир. Д давлатда ҳолатнинг яхшиланиши кутилмоқда. С давлатнинг ҳолати эса ёмонлашмоқда, В давлатнинг ҳолати аралашдир (бир вақтнинг узида таваккалчилик ва имконият даражаси ортади). Шунини таъкидлаб ўтиш керакки қўзғатилаётган вақт ичида давлатларни солиштиришда фойдаланадиган уртача курсаткичлар ўзгариб туради. Матрицанинг қийматлари ихтиёрий давлатни бошқа давлатга нисбатан *ҳолатини* акс эттиради.

Қандай қилиб бу қийматларни матрицага жойдаштриш ёки қуйиш мумкин? Бунинг учун қайси омиллар компаниянинг имкониятларини ва таваккалчиликни яхши курсаткичи бўла оlishини аниқлаб олиш керак.

Сунгра бу омилларни муҳимлик даражасини курсатиш учун уларни огирлигини тортиб олиш зарур. Масалан, таваккалчилик уқида экспроприация рискига 40%, валюта назоратини урнатиш рискига 25%, терроризм ва фуқоролар бунтига 20% ва валюта курсининг узгариш рискига 15% огирликни қуиш мумкин (мос равишда 0,4, 0,25, 0,20, 0,15). Натижада бу курсаткичлар йигиндиси 100% ёки 1 га тенг. Сунгра ҳар давлатга курсаткичлари бўйича 1 баллдан 10 баллгача берилади. Бунда энг яхши мамлакат 10, энг ёмон (қолоқ) мамлакат 1 билан ҳарактерланади. Ҳар бир ҳолат (позиция) бўйича берилган балл унинг огирлигига қупайтирилади. Масалан, А давлатнинг экспроприация курсаткичи бўйича рейтинг бали 8 бўлсин, у ҳолда бу рақамни 0,4 га қупайтирилади ва бу давлатнинг натижавий бали 3,2 га тенг. Шундан сунг А давлатнинг барча таваккалчилик курсаткичлари бўйича натижавий баллари қушиб чиқилади ва бу эса мазкур давлатнинг таваккалчилик уқидаги ҳолатини акс эттиради. Ҳудди шундай усул билан давлатнинг имкониятлар уқидаги ҳолати аниқланилади. Ҳаар бир мамлакат бўйича мос балларни топишдан сунг рақам таваккалчилик ва имкониятнинг уртача баллини топиб матрицани квадрантларга бўлади. Сунгра қурилган матрица орқали давлатнинг келажакдаги ҳолатлари баҳорат қилинади.

«Мамлакатнинг жалб этилганлиги - компаниянинг рақобатбардорлиги» матрицаси. Бу матрица компаниянинг маҳсулотини мамлакатнинг эҳтиёжига мос қилишини курсатади. Буни «Форд» компанияси мисолида қуриш мумкин. Вертикал уқда давлатнинг жалб қилинганлигини акс эттирувчи курсаткичлари бўйича пастдан юқорига қараб тақсимлаб чиқилади. Бу признак сифатида тракторларни ишлаб чиқариш ёки сотиш курсаткичлари олинади. Горизантал уқда компания мазкур соҳада у ёки бу давлатлардаги рақобатбардорлик қобилияти акс этирилади.

Бу методнинг матрицаси «таваккалчилик – имконият» матрицаси қаби тузилади. Давлатни жалб этилганлик шкаласини тузиш учун бозорнинг ҳажми, унинг усиш суръати, бозорни устидан назорат этиш даражаси, мамлакатда бюрократизм даражаси, тайёр маҳсулотларни экспорт қилиш ва маҳалий еғувчи деталлардан фойдаланиш мажбуриятининг шартларини мавжудлиги ёки йуқлиги, инфляция даражаси, савдо балансининг ҳолати ва сиёсий стабиллик қаби узгарувчилардан фойдаланилади. Компаниянинг мазкур давлатда рақобатбардорлик қобилиятини аниқлаш учун унинг бозордаги улушини ҳисобга олинади, бу улушни келажакда сақлаб қолиниши, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотни давлатнинг эҳтиёжига мос қилиши, бир бирлик маҳсулотдан келадиган абсолют фойда, ҳаражатдан фойз ҳисобида келадиган фойда, «Форд» автомобил маркасининг тақсимот сетининг сифати қаби омилларни ҳисобга олиш керак. Қуйида 2-қизмада шундай тарица акс эттирилган. Бу матрицадан қурииб турибдики компания матрицанинг юқори чап қисмида жойлашган давлатларда уз

фаолиятини мустахкамлашга ҳаракат қилиши ва уларга қилинадиган инвестицияларни қупайтириш лозим. Бу ерда давлатнинг жалб қилинганлиги юкори, компания жуда юкори ракобатбардошлик даражасига эга ва шунинг учун у уз олдида турган янги имкониятлардан фойдаланиши керак. Жалб этилганлик даражаси юкори унғ бурчакга тугри

Чизма 2

«Давлатни жалб этилганлиги – компанияни ракобатбардошлик қобилияти» матрицаси

Давлатнинг жалб қилинганлик даражаси	Юкори	Янги инвестициялар, активликни ортиши		Бозорда ҳукмронлик ҳолатини эгаллашга булган уруниш; капитал қуйилмани қайтариб олиш. Кушма корхона
	Урта		Селектив ёндашув	тузиш.
	Паст	Селектив ёндашув		Капитал қуйилмаларни қайтариб олиш. Бошқа фирмалар билан қушилиш; лицензияни сотиш.
		Юкори	Урта	Паст

Мамлакатнинг ичида компаниянинг ракобатбардошлик даражаси

келган давлатларнинг жалб қилинганлиги ҳам юкори, бироқ бу ерда компаниянинг ракобатбардошлик даражаси унча юкори эмас. Бу ерда компания катта булмаган харажатлар ҳисобига ракобатбардошлик даражасини тиклай олса бозорда ҳукмронлик ҳолатини қулга қиритиши мумкин булади. Акс ҳолда капитал қуйилмани қайтариб олиш, яъни дивестиция (divestment) қилиши ёки фёрд активларини ошириш ва уз позициясини қучайтириш мақсадида қушма корхона тузиш керак булади. Ҳолати унғ қуйи бурчакга тугри келган давлатда инвестицион фаолият

билан шугулланиш тавсия этилмайди, аксинча барча капитал куйилмаларни кайтариб олиш керак, хамма нақд пулларни репатриация яъни эскирган техник ускуналарни алмаштирмасдан туриб олишга ҳаракат қилиш керак. Лицензиращанинг айрим имкониятлари сақланиб қолинади, чунки у фойда келтириши мумкин, бироқ инвестиция қилиш заруратидан воз кечиш керак. Матрицанинг бошқа секторларида компания ҳолатларни чуқур таҳлил қилиб, селектив ёндашувни танлаши керак. Бу сегментлар маргинал, яъни ижобий ва салбий баҳога нисбатан чегаравий ҳисобланади ва ҳар бири аниқ баҳолашни талаб қилинади.

Таянч иборалар.

Капитал қуйилма, иқтисодий, сиёсий муҳит, географик жойлашув, имконият таваккалчилиги, бозор сизими, глобал бозор стратегияси, таваккалчилик ва ноаниқлик, рақобат таваккалчилиги, валюта таваккалчилиги, сиёсий таваккалчилик, параметрлар сеткаси, «имкониятлар-таваккалчилик» матрицаси, «мамлакатнинг жалб этилганлиги - компаниянинг рақобатбардошлиги» матрицаси.

Назорат саволлари.

1. Компаниялар томонидан хорижий бозорларга киришнинг асосий максадлари нимадан иборат?
2. Хорижий бозорларга киришда «Форд» компанияси қандай йул тутган?
3. Хорижий бозорларга киришда «Форд» компаниясини тутган йулига баҳо беринг (салбий ва ижобий томонларини айтиб утинг).
4. Хорижий бозорларга киришдан олдин, ҳудуд ва давлат танлаб олинади. Мана шу давлатга киришдан олдин қандай ишлар оширилади ва қандай омилларга этибор қаратиш керак?
5. Бирон бир давлатга ёки ҳудудга сармоя қилишдан олдин таваккалчилик ва ноаниқликларни қандай аниқлаш мумкин?
6. Валюта таваккалчилиги нима ва уни қандай баҳолаш мумкин?
7. Сиёсий ностабиллик қандай омиллар ҳисобига вужудга келади?
8. Бизнинг маҳаллий корхоналаримиз хорижий бозорларга кириш имкониятларини ошириш ёки уларни рақобат бардошлигини таъминлаш учун қандай тақлифлар ва маслаҳатлар бера оласиз?
9. Параметрлар сеткаси қаерда ва нима учун ишлатилади?
10. Имконият – таваккалчилик матрицаси қандай тузилган?
11. Имконият – таваккалчилик матрицасининг қийматларини аниқлаш учун қандай омилларни ҳисобга олиш керак?
12. Давлатни жалб этилганлиги – компаниянинг рақобатбардошлиги матрицасининг максади нимадан иборат?
13. Компания давлатларга кириш стратегиясини амалга оширишда у ёки бу давлатларни қандай солиштиради?

Адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳукукий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 16 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қушимча чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон: миллий истиклол, иқтисодиёт, сиёсат. Т: Ўзбекистон, 1996 й.
5. Дж.Д.Даниелс, А.Х.Радеба. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. С англ. 6-е издание. М.: «Дело Лтд», 1994.
6. Дж.Риск ва Д.А.Риск. Международный бизнес. Бостон, «ПВС-КЕНТ», 1996 .
7. С.С.Гулямов, Ю.Т. Дадабоев. Международный бизнес.Т.: Янги аср авлоди, 2001.
8. Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.
9. Международные экономические отношения. Учебник под ред. Б.М.Смитиенко. М.: Юр книга, 2004.
- 10.Риск Дэвид А. Прорасчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
- 11.Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.: Дело, 2004.
- 12.Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.: Деловая литература, 2004.
- 13.Дюмелин И.Н. Всемирная торговая организация. М.:ЗАО Экономика, 2003.
- 14.Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet, International business Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
- 15.Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD? MAP. New York, 2003.
- 16.<http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.sba.org>; <http://www.uncted.org>; <http://www.franchise.org>;

Мавзу 12. Халқаро маркетинг элементлари

12.1. Бозорнинг умумий потенциали

12.2. Регрессион таҳлил

13.3. Махсулот ишлаб чиқариш сиёсати

12.1 Бозорнинг умумий потенциали

Маҳаллий бозорда ишловчи исталган йирик компанияларнинг асосий максоди, бозорнинг иложи борича каттарок улушини эгаллаш, уз навбатида бу хорижий бозорларга босқичма босқич чиқишни англатади. Бирок маҳаллий бозорни забт этишда кулланган маркетинг режалари мамлакат ҳудудидан ташқари амал қилмаслиги мумкин ва келажакда исталган халқаро микёсда иш тажрибасига эга эмас, бирок ташқи муҳитдаги тофвотлар фирма баҳбарини муҳим узгарувчиларнинг етарли даражада баҳолай олмаслиги ёки келатган ахборотни тугри қабул қила олмаслигига олиб келади. Берилган ишда турли мамлакатлардаги бозор потенциалини баҳолашга муқобил ёндашувлар таҳлили уз урнини топган. Ҳамда бу иш уз ичига товар массаси танловини, баҳо шаклланишини ва сотувга қумаклашини, савдо белгисини урнатиш ва сотув стратегик режасини олади.

Халқаро бозорга чиқишда бошланғич муҳим вазифаларидан бири хорижий бозор потенциалини олдиндан баҳолаш ҳисобланади. Компания раҳбарияти узининг махсулотига талабни билиш учун, мазкур бозорда ишлаётган барча фирмаларнинг ухшаш махсулотларининг сотиши ҳажмининг тахминий даражасини урганиб чиқиш лозим. Шунга асосан бозордаги уз потенциал улужини ҳисоблаш мумкин. Ривожланган мамлакатларда одатда истеъмол ҳақида маълумот ва бозор тадқиқотларини олиб борувчи малакали мутахассислар мавжуд булади. Шу сабабли у ердаги қиматли баҳо ва деталли таҳлиллар уринлидир. Ахборотга булган эҳтиёжлар мазкур фирма қайси мамлакатлар билан алоқалар урнатганлиги ёки ривожланмаганлиги ва маълум бозорларга чиқиши ва талаб қилинатган маълумотлар аниқлиги ҳам қиради. Масалан фирма потенциал бозорларнинг қиммат булмаган тадқиқотидан бошлаш мумкин. Бундан ташқари прессида берилган маълумотларга эга булган ҳолда уз махсулотини ишлаб чиқаришни бошлаш мумкин. Бозор тадқиқотчининг бир нечта моделлари мавжуд. «Ҳаражат-чиқариш» модели маълум бир махсулотни ишлаб чиқаришга мажмуалар сарфлайдиган ресурслар миқдорини белгилашучун миллий-иктисодий режалаштиришда қулланилади.

Вертикал ёки горизонтал мажмуаларини уз ичига олувчи жадалларда бошқаларнинг талаб қурсатқичлари берилган. Масалан, пулат чиқариш автомобил саноатидаги, уй-ҳужалиги секторидаги давлат истеъмолидаги, хорижий сектордаги ва қатта пулат қуйиш саноатидаги ҳаражатлар сифатида қурилади. Қуп мамлактлар «ҳаражатлар-чиқариш» турдаги жадалларни қоп этишади. Иктисодиётга умумий равишда

тегишли булаган иктисодий башоратлар билан таккослашади, ёки менеджерлар маълум мажмуадаги ишлаб чиқариш ресурслари ҳамда истеъмол даражаси башоратлари ҳам бундан мустасно эмас. Бирок бу усулнинг урта асосий етишмовчилиги мавжуд. Куп мамлакатлар учун «харажат-чиқиш» жадвалдаги ҳамда иктисодий узгаришлар режаси ва лойиҳалардаги маълумотлар нисбийлиги. Мажмуалар ва ресурслар қуриниши уртасидаги узаро боғлиқлик ҳам шубҳали ҳисобланади. Жадваллар чоп этилишидан ва кенг қулланишидан олдин тузилиши мумкин.

Муайян товарнинг бир мамлакатдаги сотилиш ҳажми бошқа мамлакатдаги айнан шу курсаткич белгиловчи шартларга боғлиқ бўлиши мумкин. Хусусан товарга бўлган талаб аҳолининг даромадлари узгаришга боғлиқ. Масалан, Японияда 1970-1990 йиллар мобайнида гушт, шакар, спиртли ичимликлар ва сут маҳсулотларига жон бошига бўлган истеъмол курсаткичи Америкада бўлгани каби аҳоли даромадларининг қупайиши билан уса бошлади. Шу тариқа менеджерлар киши бошига тугри келадиган турли ЯММ курсаткичли мамлакатларда маълум бир товар истеъмоли ҳақида маълумотлар йиғиши мумкин. Ҳамда даромад курсаткичи узгаришига боғлиқ бўлган уртача талаб узгаришга қура эгри чизик урдамида турли турли даромад даражалари учун товар айланмасини прогнозласа бўлади. Бу тур усулнинг қулланилиши киши бошига даромад ва товарларга нисбатан талаб курсаткичи тургунлигини ҳисоблага урдам берди. Лекин шу пайтнинг узида бошқа баъзи товарлар таҳлили бошқа мамлакатлар каторида имкониятсиз эди. Чунки талаб курсаткичига ҳам бошқа омиллар таъсир қурсатади. Масалан, Швейцариядаги автомобилларга булагн мавжуд талаб аҳоли даромади даражасидан пастрок. Бу уз навбатида Швейцария шаҳарларида транспорт воситаларининг ривожланганлигидан, мураккаб рельефдан ва импортга бўлган юқори юзлардан далолат беради. Бошқа бир муаммо – бу қуринаётган усул тургунлигидир.

Даромад эгилувчанлиги. Талабни башоратлашда умумбашарий воситаси бўлаб, даромад узгариш фоизи, маҳсулот талабига таъсир этувчи узгариш фоизининг бўлиниши амал қилади. Агар олинган курсаткич бирдан ошиқрок бўлса, у ҳолда маҳсулотга бўлган талабни эластик тарзда қуриш лозим. Биринчи эҳтиёж товарлари яъни озик-овқат маҳсулотларига бўлган талаб, дискрцион яъни ижтиёрий равишда хрид қилувчи (автомобиль ва ҳаказо) товарларга бўлган талабдан фарқ қилади. Шунини таъкиллаб утиш жоизки, талабнинг ҳар қандай башоратлар учули каби, эгилувчинлаик курсаткичи даромадга нисбатан бир қанча қамчилиқларга эга бўлиши мумкин. Айниқса агар фирма бир мамкалат учун башоратларни, бошқа мамкалат вазиятидан қелиб қикаан ҳолда ташқил этса.

12.2 Регрессион таҳлил

Регрессия маълумотларни кисмалрга булиб кайта ишлайдиган мухим усул булиб хисобланади ва шу оркали узгарувчи катталиклар уртасидаги узаро богликликлар асосида башоратлаш келиб чиқади. Маълумки бир давр ичдаги бошка бир курсаткичлар ва талаб уртасидаги тарихий богликликка асосланаган маълумотларни кулланган холда фирма маълум бир курсаткичлардан талаб богликлгини курсатувчи регрессия тенгламасини куриши мумкин. Бу усул истеъмол хажмини белгилашда ёрдамчи восита хисобланади. Хамда боглик ва боглик булмаган узгарувчилар уртасидаги корреляция даражасини урнатиши мумкин. Шу тарика регрессион тахлил муайян курсаткичлар оркали узгаишлардан келиб чиккан холда талабни хисоблаб чикариш мумкин.

Ишлатилмаган ресурслар тахлили. Юкоридаги маълумотлар асосида бозорнинг потенциалини тугри бахолаш мумкин. Бундай умумий бахолашдан сунг компания хар бир бозор чегарасида уз стратегик дарадасининг тугрилигини хисоблаб чикиши лозим. Бунда бозоларни урганиш ва мамлакатлар танлашида узилишлар тахлили усули фойдали деб хисобланади (маъноси-ишлатилган резерв тахлили). Муайян махсулот учун бозор потенциали талаб киладиган даражадан компания товар айланмас паст булса, бу савдо хажмини ошириш имконияти борлигидан далолат беради, аммо савдо усулларидаги, ракобатчилик шартларидага ёки бозор таксимотидаги тафавутларни хисобга олган холда иккита йирик шоколад ишлаб чикарадиган Швейцария компаниялари Нестле ва Интерфуд турли мамлакатларда бундай узулишлар пайдо булганини бошидан кичиришди. Шунга асосан улар турли мамлакатларда махсулот сотишини ташкаиллаштириш учун бир нечта маркетинг дастурларини ишлаб чикишди.

Баъзи мамлакатлар бозорида бу дастурларга истеъмолчилар томнидан мойиллик билдирмади, кенг резервларни ташкил килди, бошкача килиб айтганда ахоли ва даромад курсаткичи асосида шоколад истеъмоли курсаткичи паст даражада эди. Иккала компания хам бу худудларда шоколад истеъмолини ва талаб курсаткичини оширишга харакат килишди. Масалан, мазкур соха муттахассисларининг маълумотларига караганда баъзи худудларда яшовчи ахолининг 80% шоколад мазасини билишмайди, шунга кура уларнинг башоратлашига, агар одамларни шоколад татиб куришга чорласа, унда товар айланмаси бозор кенгайишига пропорционал равишда ошадилар.

АКШ бозори учун истеъмол танловига хос бошка узилиш тури хосдир. Карийиб, мазкур бозорнинг хар бир харидори бозорда таклив этилган шоколад махсулотларига мойиллик билдирган, бироқ ахоли жон бошига булган истеъмол курсаткичи пасайди, чунки америкаликларнинг махсулот калориялиги ва саломатликка булган таъсирини уйлай бошлашди. Умумий истеъмол даражасини ошириш учун «Нестле» компанияси, шоколаднинг спортчилар ва спорт билан шугулланувчилар

учун асосий энергия манбаи сифатида реклама муражотномаси билан чикди. Истеъмолнинг умумий чизмасини куриш бозорда етакчи вазиятни эгаллаб турувчи компания учун жуда мухим масаладир. Шунинг учун «Нестле» компанияси, АКШ бозорида кичик товар айланмасига (Марс ва Хершисларга караганда) эга булиб, узининг реклама даражаёни давомида ракобатларнинг даромадлари узишга олиб келид. Бир канча иссиқ климга эга булган мамлакатлар каторида бу компаниялар кондитер махсулотларига тахчиликни шакллантиришди. Шу тарика исикка купрок чидамли шоколад ишлаб чикариш билан айнан шу етишмаган бозорларни тулдиришади. Бундан ташкари компания, ракобатчилар йук булган шокалад махсулотларини ишлаб чикаришди. Япония бозорига ухшаша бозорлар мавжудлиги компания махсулотининг таксимланишига ва савдо потенциалини ташкил этишга йул куймади. Шунинг учун «Нестле» Япониянинг «Фуджия» фирмаси хамкорлигида корхона ташкил киди. Бу корхона «Кит-кат» номли махсулотларни ишлаб чикарига мулжалланган булаб, компания Япония бозорини эгаллашга имкон яратар эди. Франция шу шу жараён сунг «Нестле» ва «Интерфуд» компаниялари Франция ва Германия истеъмолчиларини узига жалб кила бошлади, бунинг асосида эса компаниялар товар айланмаси оша бошлади.

12.3.Махсулот ишлаб чикариш сиёсати.

Махсулот ишлаб чикаришда халкаро маркентингининг асосий принципларини куйидагича туркумлашимиз мумкин:

- нима ишлаб чикарсак, ушани сотамиз;
- нима сотсак, ушани ишлаб чикарамиз;
- чет эл истеъмолчилар талабларига биноан ишлаб чикаришни узгартирамиз.

Бу руйхат фирмалар учун хорижий бозор учун махсулот танлашда, кулайлик ва тафовутларини англатишда ёрдам беради.

Нима ишлаб чикарсак, ушани сотамиз. Маълум бир махсулот айникса хомашё материаллари ва кишлок хужалик махсулотларига нисбатан, мамлакатлар буйича унинг дифференциаллашув имконияти ва истеъмоли буйича унинг хам юкори эмас. Балки мазкур вазият бир ёндашувни стратегик режа доирасида амал килади. У муайян бир бозор учун махсулот ишлаб чикарувчи фирма фаолиятини энг яхши тарафлама таърифлашга ёрдам беради. Ундан кейин махсулотни, ишлаб чикарилган куринишида хорижий бозорда сотишга харакат килади. Шунини айтиб утиш керакки, куйидаги учта вазиятни таъкидаш жоиздир:

- махсулотнинг махаллий бозорда пассив экспорт омилларининг туйинганлиги;
- махсулот мулжалланган бозорга ухшайдиган хорижий бозор сегментларининг мавжудлиги;

- вазиятлар, яъни махсулотнинг стандартизацияси оқибатида куп мамлакатлардаги бир гуруҳ истеъмолчиларлар маҳаллий махсулотни инкор этиб арзон, сифати юкори булмасада импорт махсулотларини хуш куриши.

Куп фирмалар уз махсулотларини чет элда етарли даражада пассив шаклда бошлашади. Баъзида номаълум сабаблардан махсулот тугрисида маълумотларга талабномалар ёки амалий буюртмалар хориждан келади. Чет эл махсулоти тугрисидаги маълумот турли каналлардан келади. Бунга илмий ва профессионал журналдаги янги ихтиролар, миллий чегарадан утувчи реклама фаолияти ва харидорларнинг бир мамлакатда сотиб олган махсулотини иккинсида намойиш қилиши қиради. Ва ниҳоят куп фирмалар чет элга уз савдо агентликларини жунатади ёки янги махсулот қуринишларини актив тарзда қидиришади. Фирмаларда мазкур даврда хорижий истеъмолчилар талабига мос равишда махсулот ишлаб чиқариш учун кам нарсаларни тадбир этишади. Умуман олганда махсулотга булган доимий харажатлар маҳаллий савдодан кечади, бунинг сабаби маҳаллий бозорга путур етказмасдан тайёр махсулот захираларини йук қилиш ва экспорт учун янада паст нархларни тахлиф этиш имкониятига эга булиши, халқаро фирмалар, айниқса кичик ривожланаётган мамлакатларда иш қилувчилар махсулотни иложи борица камрок модификациялашга интилишади, чунки бозор сизими қелиб чиқадиган харажатлар рентабеллигини таъминлаб бера олмайди. Бундан ташқари уз махсулотларини узгартиришга ҳаракат қилишига ёки хорижий махсулот базасига боғлиқ эмас ва уз навбатида харажатларни сезиларли даражада пасайтиради. Одатда стандартлашув маҳаллий тажриба асосида амалга оширилади. Чунки махсулот ишлаб чиқаришга, реклама ва махсулотни бозорга олиб чиқиш, ҳамда унинг тақсимланишни синаш билан боғлиқ барча харажатлар олдиндан ишлаб чиқилган. Бирок хорижий махсулот базасига эга булган фирмалар, стандартлашган махсулотнинг бошланғич ишлаб чиқаришни хорижда қилиши мумкин. Мисол булиб бунга, «Вискас» АКШ ҳудудидан ташқарида «Марс» фирмаси ишлаб чиқарган мушуклар учун баланслаштирилган озикасидир. Миллий чегаралардан утиш, факат натижавий махсулот ёки хизмат ишлаб чиқариш катта ҳажмига уз харажатларини тақсимловчи ишлаб чиқарувчилари мавжуд иқтисодиётли мамлакатларга ҳосдир.

Нима сотсак, ушани ишлаб чиқарамиз. «Махсулотнинг бир қисмини чет элда сотсак, нима булади», деган тушунча билан юкорида таъкидланган фирмалар уз фаолиятларини олиб бормокда. Улар бундан ташқари қайси мамлакатларга экспорт қилиш мумкинлигини қидиришади. Бошқача қилиб айтганда махсулот константа сифатида унинг сотилиши эса узгарувчан бирлик тарзида қурилади. Бу ҳолда константа тарзида давлат булиб, махсулот узгарувчан бирлик булиб амал қилади. Баъзида фирма мазкур мамлакат бозорига унинг масштаб, узиш потенциали, савдо

опреацияларини олиб бериш маҳаллий чегарага яқинлиги, валюта барқарорлики, сиёсий вазият каби ёки бошқа бир сабаб билан кириб келишга ҳаракат қилади. Фирма томонидан бундай ёндашувнинг яққол намоёиш бўлиши – бу камдан кам учраб турадиган ҳол, яъни умуман нотаниш маҳсулотни ишлаб чиқарилишини бошлаш демакдир. Масалан немис фирмаси «Хенкел» узининг мамлакатадаги бозорларига бошқаларни кириб келишига қарши туриш учун АКШнинг турли корхоналарига уз капиталини киритди. Лекин АКШ ҳукумати фирма узининг асосий товар ассортименти ҳисобланган кир ювиш воситалари ва пардоз воситалари билан рақобатчилар билан баҳслаша олмаслигини тушунди. Шунга асосан «Хенкел» фирмаси «Джеренал Милз» фирмасининг кимёвий бўлимини сотиб олишга аҳд қилди. Истеъморчилар талабига бундай таъсирланиш, стандартизация иқтисодий устунлигидан инкор бўлишни тақозо этмайди. Аксинча фирма жаҳон бозорининг маълум бир сегментига уз маҳсулотининг мослашуви ва ишлаб чиқиш мақсадида бир қатор мамлакат бозорларида тадқиқотлар утқизиши мумкин. «Канон» фирмаси томонидан 35-миллиметрли автоматлаштирилган объективнинг ишлаб чиқилиши, бунга яққол мисол бўла олади. Уз маҳаллий маҳсулот ишлаб чиқаришини хорижга қучиртиришнинг урнига фирма жаҳон бозорининг йирик сегменти талабларини қондирувчи маҳсулот ихтиро қилади. Бу моҳиятан халқаро стандартлар меъёрига асосланган ҳолда ички бозорда сотилувчи маҳсулот модификацияси дегандир.

Жаҳон бозорининг маълум бир сегменти учун ишлаб чиқилган буюмлар саноат қулланишида қатта имкониятларга эга, чунки харидорлар техник муносабатларда қабул қилинган самарали қарорларни қабул қилиш имкониятига эгадирлар. Масалан «Эски Эф» фирмаси халқаро улушларда 20 минг шарли подшипник ишлаб чиқаришни 50 мингли ва уз навбатида технологик нуқтаи назардан тасдиқланган ишлаб чиқариш жараёнига алмаштирилди.

Чет эл истеъморчилари талабларига биноан ишлаб чиқаришни узгартирамиз. Хорижий бозорларда уз маҳсулотини сотишда даврий сиёсатдан эмас жорий сиёсат тарафдорлари бўлган қупгина фирмалар, харидорларга йуналиш билан маҳсулотга йуналишни бирлаштиришга имкон берувчи юқорида қайд этилган стратегик режани қабул қилишади. Хорижий бозорларининг талабларига мувофиқ равишда маҳсулот модификациясини утқизишни инкор этиш, сотиш ҳажмининг пасайишини, айниқса керакли модификациялар утқизишга тайёр бўлиб рақобатчилар борлигида, эҳтимоли жуда ҳам қаттадир. Маҳсулот модификацияси – умумбашарий ҳол, аммо унинг босқичма босқич утқизиш суръати қутарилмоқда. Бошқача қилиб айтганд, узок вақтдан бери электрик ёзув машиналарини ишлаб чиқарувчи фирма автошина ва суюлтирувчи воситалар ишлаб чиқаришдан қура, механик босма ускуналарини ёки персонал компьютер ишлаб чиқарига утиб олишига тулақонли асосга эга.,

чунки гапирилиб утилган автошина ва суьултирувчи восита фирма рахбарлари иш фаолияти билан умуман боглик эмас.

Таянч иборалар:

Бозор, тахлили, «харажат-ишлаб чикиш» модели, даврий катор маълумотлари, даромад эгилувчанлиги, регрессия, «Нестле» ва «Интерфуд» компаниялари, нима ишлаб чиқарсак ушани сотамиз, модификация.

Назорат саволлари:

1. Имкониятларни олдиндан баҳолаш усуллари нимадан иборат?
2. «Харажат – ишлаб чиқариш» жадваллар қайси баналсга тегишли ва у нимани билдиради?
3. Регрессион таҳлил нима ва қаерда ишлатилади?
4. Даврий катор маълумотлар нимага имкон беради?
5. Пассив товара йланмаси қачон шаклланиши мумкин?
6. Модификация моҳияти нимадан иборат?

Адабиётлар руйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 16 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасида қушимча чора-тадбирлар тугрисида»ги Фармони. Халқ сузи, 2005, 21 июн.
3. И.А.Каримов “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенати қўшма мажлисидаги маърузаси. Халқ сузи, 2005, 29 январ, 20 сон.
4. И.А.Каримов. Ўзбекистон ХХІ аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик ва ривожланиш қафолатлари. Т.: Шарқ, 1997.
5. Дж.Д.Даниелс ва Л.Х. Радеба. «Международный бизнес» М., «Дело ЛТД», 1994.
6. С.С.Гулямов., Ю.Т.Дадабоев «Международный бизнес». Т.: Янги аср авлоди, 2001
7. Рикс, Дэвид А. Просчеты в международном бизнесе. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
8. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. М.:Дело, 2004.
9. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. М.:Деловая литература, 2004.

10. Дюмулен И.Н. Всемирная торговая организация. М.: ЗАО Экономика, 2003.
11. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet
“International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando 2000.
12. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP.
New York, 2003.
13. <http://www.uza.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.unctad.org>;
<http://www.iipa.com> ; <http://www.basf.com>; <http://www.dell.com>;

ИЛОВА

1. “Халкаро бизнес” фаннидан адабиётлар шархи

1. Дж.Даниелс, АХ.Радеба “Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции”М.:Дело ЛТД, 1999.

Ушбу дарсликда халкаро майдонда бизнес юритиш усуллари, бизнесда ташки мухитнинг ахамияти, бизнесни ривожлантиришда хорижий сармоянинг, корпорацияларнинг сиёсати ва стратегияси ёритилган. Молиявий бозорлардан ва маркетингдан фойдаланиш усуллави хам яхши ёритиб берилган. Хар бир мавзу олдидан маълум ҳолатли масала берилган бўлиб, мавзу мана шу ҳолатли масала асосида ёритилган. Хар бир бобдан сунг мустакил муҳокама этиш учун ҳолатли масалалар берилган.

2. С.С. Гулямов, Ю.Т.Дадабоев “Международный бизнес”(учебник для студентов ВУЗов), Ташкент.: Янги аср авлоди, 2001.

Бу китобда халкаро бизнесга қисқа шарҳ берилган, бизнесда ташки мухитнинг турлари, халкаро савдо элементлари, жаҳон молия мухити, ҳамда қўл миллатли компанияларнинг сиёсати ва стратегияси ёритилган.

3. Michael R.Czinkota, Ilkka A. Ronkainen, Michael H. Moffet “International business. Update 2000, The Druben Press, Orlando.

Бу дарслик 5 та қатта қисмдан иборат. Биринчи қисмда халкаро бизнесга таъсир қиладиган омиллар ёритилган, хусусан, сиёсий, ҳуқуқий муҳит ва инвестицион сиёсат ёритиб берилган. Иккинчи қисм халкаро савдо ва инвестиция назариясига бағишланган. Учинчи қисмда халкаро молия бозорлари ва иқтисодий интеграциянинг ҳақаро бизнесни ривожлантиришда тутган урни ёритилган. Туртинчи қисм қўл миллатли корпорациялар ва уларни халкаро бозорларга қириб бориш стратегияларига бағишланган.

4. Рикс, Дэвид А. Прорчеты в международном бизнес. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.

Ушбу дарсликда халкаро майдонда бизнес юритиш усуллари, бизнесда ташки мухитнинг ахамияти, бизнесни ривожлантиришда хорижий сармоянинг, корпорацияларнинг сиёсати ва стратегияси ёритилган. Молиявий бозорлардан фойдаланиш усуллари, халкаро савдо элементлари ёритилган.

5. Гурова И.П. Мирорвая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.

Бу китобда тестлар, ҳолатли ва муаммоли масалалар ёритилган. Бу қўлланма амалий машғулотларни утқазиш учун мулжалланган.

**2. «Халқаро бизнес» фаннидан педтехнология кулланилган маъруза
матнининг технологик картаси.**

Мавзу1. Бизнес юритишда ҳуқуқий, сиёсий ва иқтисодий муҳит.

Уқув машғулотининг босқичлари	Уқитувчининг фаолияти	Талабанинги фаолияти.
1. Кириш қисми. (7-8 мин).	1. Ташкилий моментлари 2. Маъруза машғулотини мавзусини эълон қилади. 3. Машғулот режаси. 3.1. Кириш. Халқаро бизнес мақсади ва фаолият майдони. Халқаро бизнеснинг турлари. Халқаро бизнесда ҳуқуқий, сиёсий, иқтисодий муҳит. 4. Таянч иборалар: ташқи муҳит, иқтисодий омил, технология, уруш ва қувғунлар, терроризм ва табиий офат, сиёсий ва иқтисодий блоклар, қўғқўлама битимлар, маҳсулот айрабошлашни кенгайтириш, ҳом ашёлар келтириш, таъминот ва истеъмол манбаларини диверсификациялаш, маҳсулот ва хизматлар экспорти-импорти, роялти, лицензия, франчайзинг, хорижий тугри инвестиция, портфел инвестиция, қўғқўмлатли корпорациялар. 5. Мустақил ишлаш учун адабиётлар, интернет сайдлар рўйхати.	Эшитадилар ва ёзиб оладилар.
2. Асосий босқич. 2.1. Кириш. Халқаро бизнес-нинг мақсади ва фаолият майдони.	Халқаро бизнес билан маҳаллий бизнес орасидаги фарқнинг моҳиятини ва мазмунини тулиқ очиқ бериш жараёнида талабаларга бир неча саволлар билан муроҷат этади. Бу саволларга жавоб «ха», «йук» ва қабил қиска сузлар билан жавоб беради. Олинган жавобни доскада акс этириш мумкин. Мисол учун қуйидагича	Марузалар матни ёки таркатма материалларга ёзиб белгилар қуйиб борадилар.

(20 мин)	саволлар бериш мумкин: Халкаро микёсда бизнес фаолияти билан шугулланадиган якин кишиларингиз борми? Бор булса уларнинг фаолияти билан кизикиб курганмисиз? Халкаро бизнес билан махалий бизнес фаолияти орасида фарк борми? Бор булса бу фаркларни санаб беринг. Халкаро бизнес билан махалий бизнес фаолиятида ухшашлик борми? Бор булса бу ухшашликларни айтиб беринг. Жавоблар доскага ёзиб борилади. Халкаро микёсда бизнес олиб боришнинг максоди нимадан иборат? Ёки халкаро майдонда бизнес юритишга нималар сабаб булади? Талабаларнинг жавоблари доскага ёзиб борилади, сунгра охрида бу жавоблардан фойдаланган холда аник ва тулик жавоб берилади.	Ёнма-ён утирган талаба бир бири билан маслахат килган холда берилган саволларга жавоб берадилар. Аник ва тулик жавобларни узларининг дафтарларида акс эттирадилар.
2.2. Халкаро бизнеснинг турлари (20 мин).	Халкаро бизнес фаолиятини олиб боришнинг узига хос хусусиятлари ёритилади. Талабаларнинг бизнес соҳасидаги билимини кай даражада эканлигини билиш ва бизнес юритишнинг турларини ёритиш максадида талабаларни 3 ёки 4 гуруҳга. Хар бир гуруҳга бир неча саволлардан иборат топширик берилади. Мисол учун бу саволлар куйдагича булади: Халкаро микёсда бизнес фаолияти билан шугулланувчи компания билан махалий микёсда бизнес юритувчи корхона амалга оширадиган хужалик операциялари орасида фарк мавжуд? Орасида фарк булса, кандай? Жавоблар доскага ёзиб борилади. Халкаро микёсда бизнес фаолияти билан шугулланувчи компания бизнес юритишнинг кандай турларини мукамал эгаллаган булиши керак?	Марузалар матни ёки таркатма материалларга ёзиб белгилар куйиб борадилар. Хар бир гуруҳ аъзоси бир бири билан маслахат килган холда берилган саволларга жавоб кидирадилар. Гуруҳ вакиллари

	Махсулот ёки хизмат экспорти ва импорти нима? Нима учун махсулот ёки хизмат экспорт, импорт қилинади? Бирон бир компаниянинг махсулот белгисидан ёки айтайлик махсулот ишлаб чиқариш технологиясидан фойдаланиб бизнес фаолиятини юритсак, бу компанияга ҳақ ёки солиқ тулаймизми? Бу тулов қандай ном билан юритилади? Франчайзинг деган сузни эшитганмисиз? Эшитган бўлсангиз уни мисол билан тушинтириб беринг? Лицензион, фьючер шартномалари нима ва қаерда ишлатилади? Ключ ости ва бошқарув шартномалари ҳақида эшитганмисиз? Эшитган бўлсангиз бу қандай шартнома? Инвестициянинг турларини санаб беринг? Тугри хорижий инвестиция билан портфел инвестиция орасидаги фарқ нимадан иборат? Инвестицион муҳит нима? Инвестицион муҳитга қандай омиллар таъсир қилади? Хорижий инвестицияларни жалб қилиш учун компаниялар нималарга этиборни қаратиш керак? Барча гуруҳ вакиллари беришган топшириқга тайёрлаган тавоблари эшитилади. Сунгра уқитувчи томонидан бу саволлар тулатилади. Актив иштирок этган талабаларга мос баллар қуйилиб, эълон қилинади.	гуруҳ аъзолари билан маслаҳат қилган ҳолда топшириқнинг жавобларини айтиб берадилар. Бошқа гуруҳ талабалари гуруҳ вакилларига савол беришлари ҳам мумкин. Аниқ ва тулиқ жавобларни талабалар ўзларининг дафтарларида ақс эттирадилар.
2.3. Бизнес юритишда ҳуқуқий, сиёсий ва иқтисодий муҳит (20 мин).	Уқитувчи кичик маъруза қилади. Бу маърузада ҳуқуқий, сиёсий ва иқтисодий системанинг турлари ҳақида маълумот беради. Сунгра талабаларга савол – жавоб усули билан бу пунктнинг мазусини тулиқ ёритишга ҳаракат қилади. Талабаларга қуйидагича	Маърузалар матни ёки таркатма материалларга ёзиб белгилар қуйиб борадилар.

	саволлар берилади: Хорижий мамлакатда бизнес фаолиятини олиб боришга енг шимарган компания бу мамлакатга доир булган қандай маълумотларга эга бўлиши ёки шунга оид билимларга эга бўлиши керак? Барча жавобларнинг таянч иборалари доскага туширилади. Мамлакатнинг сиёсий тузилмаси қандай? Унда қандай иқтисодий система амалда ишляпти (бозор иқтисодиёти, режали иқтисодиёт, аралаш иқтисодиёт)? Фирмани этибори тушган соҳа давлат секторидми ёки хусусий сектордами? Талабаларнинг жавоблари доскага ёзиб борилади, сунгра охирида бу жавоблардан фойдаланган ҳолда аниқ ва тулиқ жавоб берилади Мавзу савол жавоб шаклида олиб борилади.	Ёнма–ён утирган талаба бир бири билан маслаҳат қилган ҳолда берилган саволларга жавоб берадилар Аниқ ва тулиқ жавобларни узларининг дафтарларида акс этирадилар.
3. Яқуний босқич (7-8 мин).	Мавзуда ёритилган саволларнинг асосий жойлари қисқача хулоса қилинади. Уйга бериладиган топширик ёки мустиқил иш берилади. Мустиқил ишни бажариш учун нималарга этиборни қаратиш таъқидланади.	Эштиадилар ва топширикни ёзиб оладиалар.

3. Информацион технология

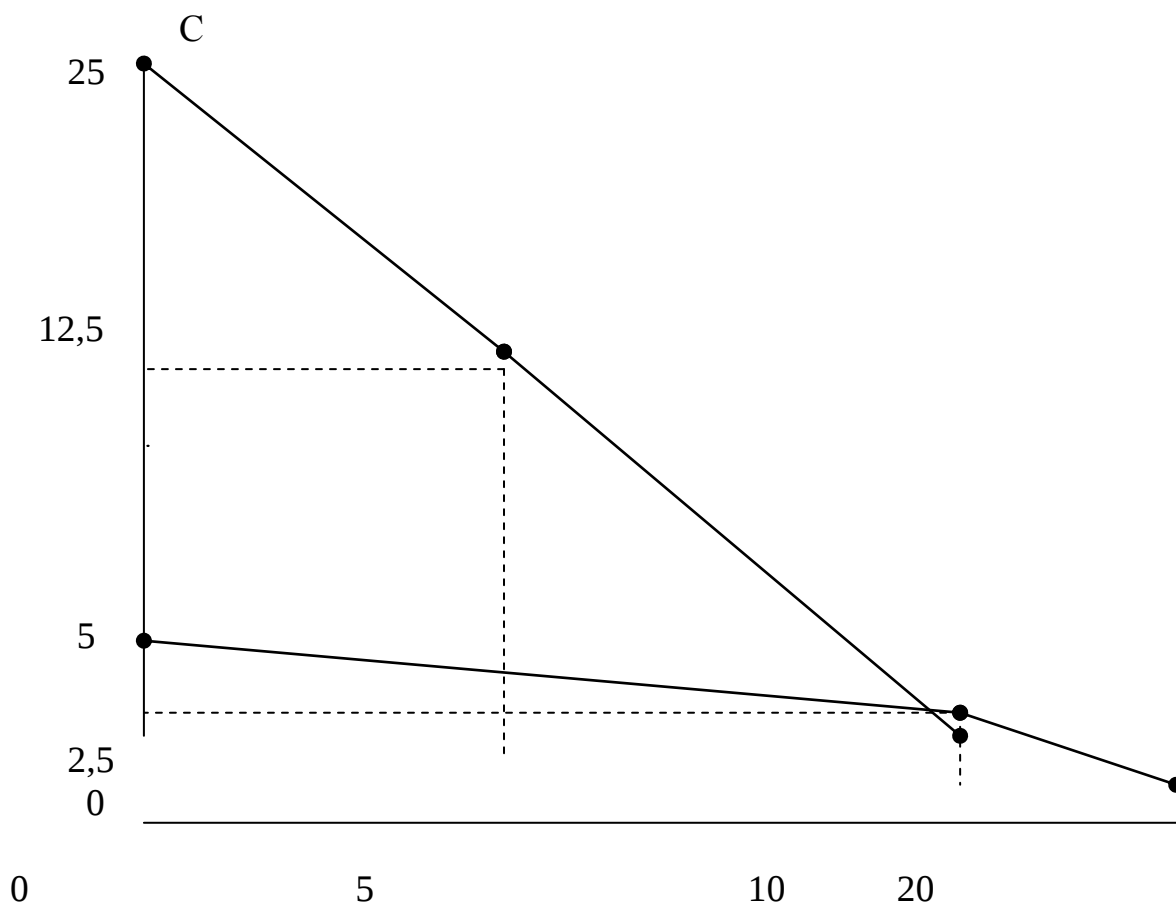
Мавзу 1. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иктисодий муҳит.

Халқаро бизнесга таъсир этувчи омиллар

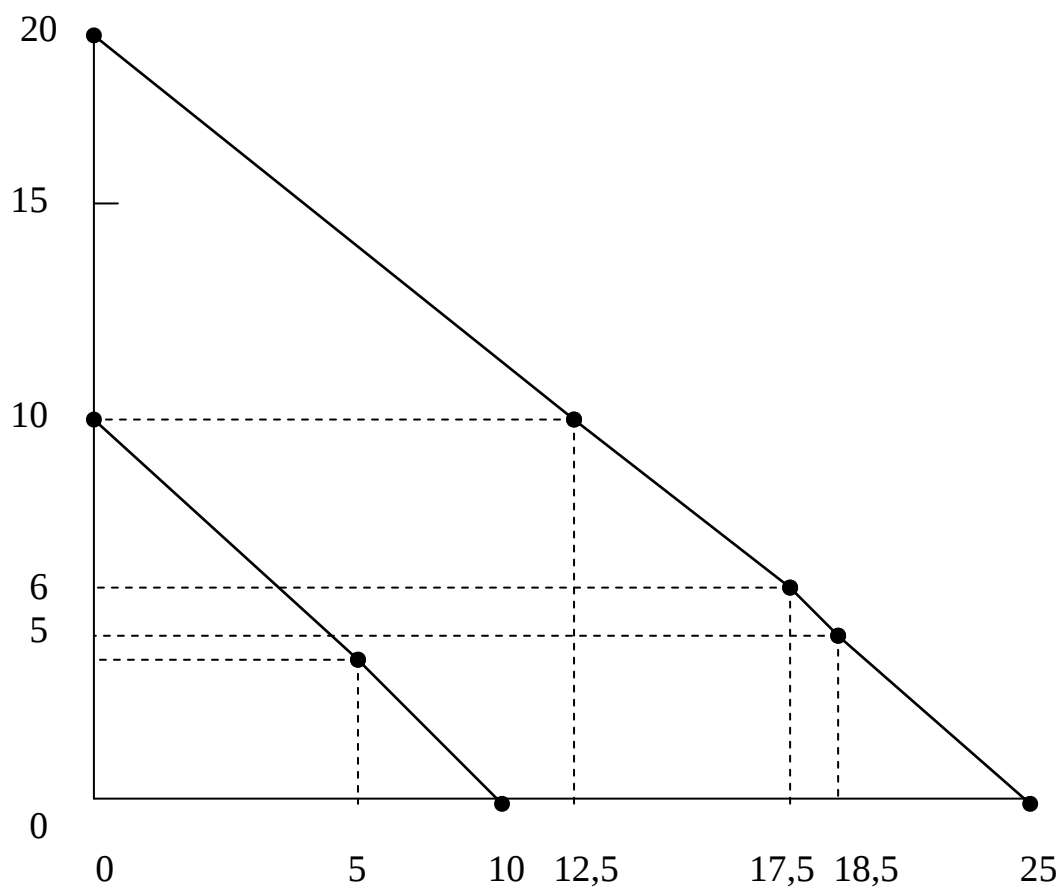
Чизма 1



Мавзу 3. Халқаро савдо назарияси ва амалиёти элементлари

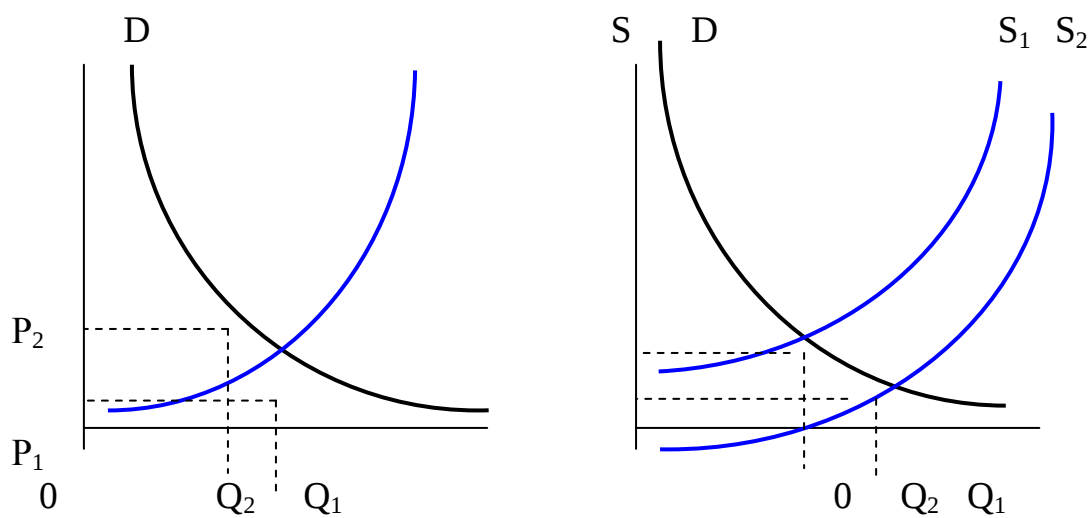


1-расм. Абсолют устунликда ишлаб чиқариш имкониятлари



2-расм. Нисбий афзаллик буйича ишлаб чиқариш имкониятлари

Мавзу 4. Давлатнинг савдога таъсири.



а) нархга тугридан-тугри таъсири б) сонига тугридан-тугри таъсири

1-расм. Савдо чекламаларини таккослаш.

Мавзу 9. Таминот манбаларини глобал жойлаштириш ва халқаро ишлаб чиқариш

1-жадвал

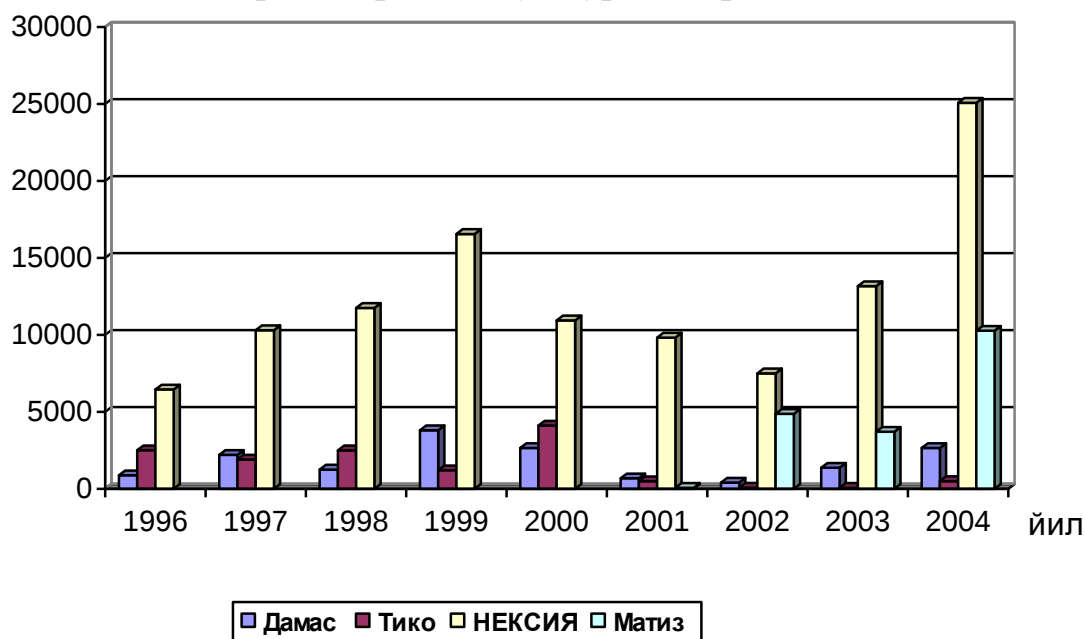
1996-2004 йилларда «Уз ДЭУавто» КК турли автомобилларини ташки экспорт бозорларида сотуви суръатлари.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Дамас	880	2200	1250	3800	2650	680	400	1370	2650
Тико	2502	1900	2500	1200	4110	490	70	60	500
Нексия	6450	10300	11750	16550	10938	9823	7501	13160	25077
Матиз						6	4870	3699	10267
Жами:	9832	14400	15500	21550	17698	9946	1241	17002	35659

Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси: 2005йил маълумотлари.

1-диаграмма

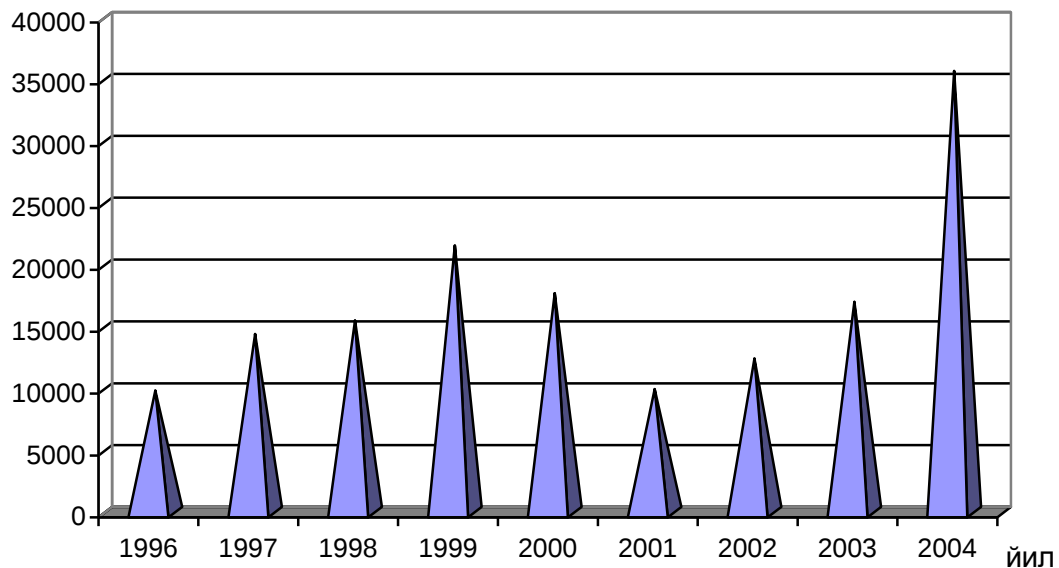
"УЗДЭУавто" КК турли автомобилларини ташки минг,дона экспорт бозорида сотув суръатлари



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари

2-диаграмма

**Ташки экспорт бозорларида "Уз ДЭУ авто" КК
автомобилларининг сотилиш суръатлари**



Манба; Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

2-жадвал

**Россия бозорларида экспорт қилувчи автомобилларни нархига боғлиқ
талабнинг миқдори**

Нархлар тоифаси минг долларда	Секторнинг 1999 йилги таркиби	1999 қисми %	2003 қисми %.
6 гача	-Россия ва Украинанинг янги автомобиллари -Эски реэкспорт қилинган ва чет эл машиналари	47	24
6 дан 10гача	-Янги Россия машиналари -чет элнинг эски чапдан бошқарилувчи машиналари -Реэкспорт машиналар	33	45
10 дан 15 гача	-Россияда йигилган чет эл экспорт машиналар -эски чет эл машиналари	10	23
15дан 25 гача	-Россияда йигилган чет эл автомобиллари -янги ва эски чет эл машиналари	8	8
25дан юқори	-янги чет эл машиналари	2	

Манба: «Экономические обозрение» журнал №5(26) 2003й

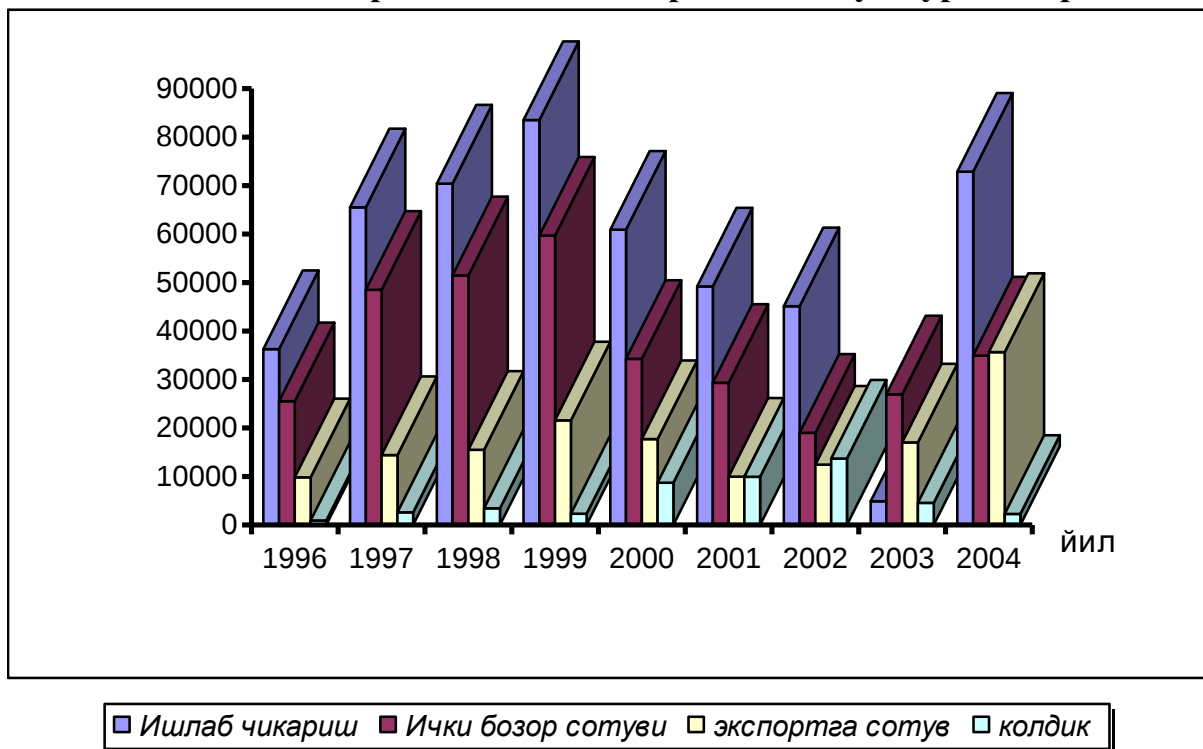
3-жадвал

**1996-2004 йилларда «Уз ДЭУ авто» кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**

	Ўзбекистонда автомобилларни ишлаб чиқариш ва сотуви (дона).								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ишлаб чиқар.	36265	65500	70400	83521	60865	49190	45108	48478	72860
сотув	25520	48500	51480	59675	34250	29314	19007	26926	34933
Шу жумла дан экспорт	9832	14400	15500	21550	17698	9946	12418	17002	35659
Колдик	913	2600	3420	2296	8719	9930	13683	4550	2268

3-диаграмма

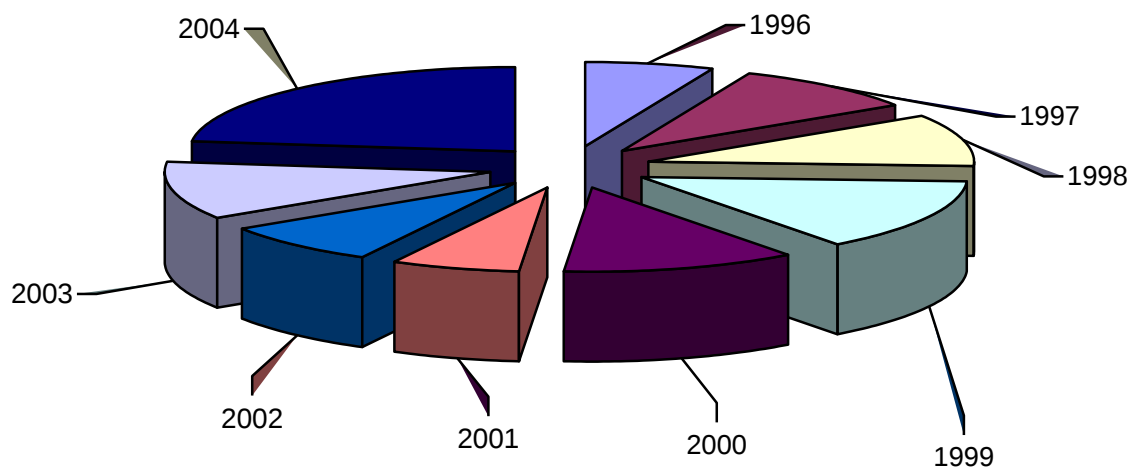
**1996-2004 йилларда "Уэ ДЭУ авто" кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари.

4-даиграмма

**1996-2004 йилларда "Ўз ДЭУ авто" қўшма корхонаси
махсулотларининг экспорти**



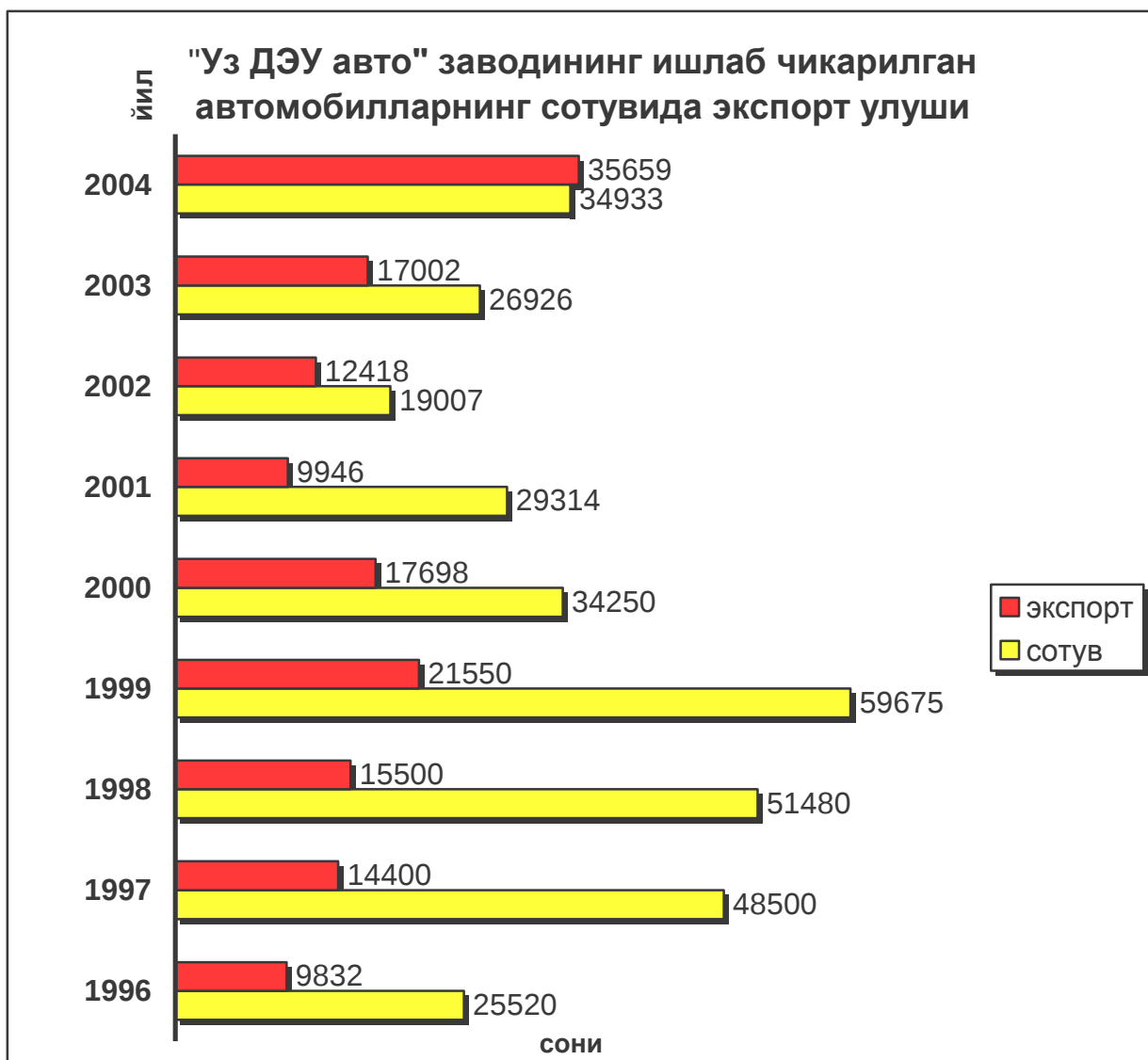
Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

4-жадвал

**«Ўз ДЭУ авто» КК охирги манзилгача етказиб берилган махсулотини
сотув хажми**

Охирги манзил	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Москва	465	744	1890	3500	4225	1400	2222	2133	3890
Санкт-Петербург	93	124	690	1800	2250	630	813	996	1685
Екатеринбург	87	93	220	350	280	1065	1159	1750	3276
Саратов	75	82	124	180	160	620	306	746	1962
Воронеж	70	65	155	220	180	0	0	0	0
Ижевск	62	72	93	124	100	562	594	736	889

5 -диаграмма



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари

Мавзу 11. Халкаро бизнес куламида копорацияларнинг давлатларни танлаш ва уларга кириб бориш стратегияси

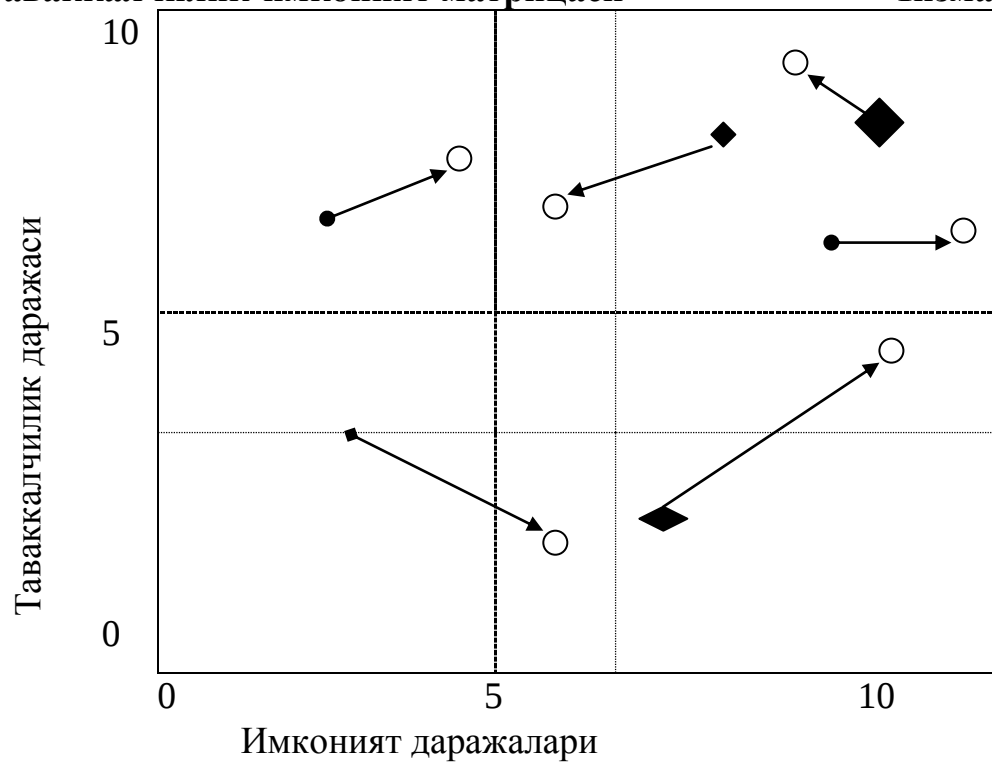
Жадвал 1

Максадга мувофик принципи буйича мамлакатларни бозорларга кириб боришни таккослайдиган параметрлар сеткаси

Узгарувчилар	Статис огир лик	Мамлакатлар				
		I	II	III	IV	V
1. Мос келувчи(мк) ва мос булмаган(мб) узгарувчи омиллар:						
а) мулкга эгалик қилиш 100 %гача	---	мб	мк	мк	мк	мк
б) шуъба корхоналарига лицензия лашга рухсат берилиши	---	мк	мк	мк	мк	мк
2. Инвестициянинг даромадлилиги:						
а) зарур булган инвестиция миқдори	0-5	--	4	3	3	3
б) тугридан-тугри харажатлар	0-3	--	3	1	2	2
в) солиқ ставкаси	0-2	--	2	1	2	2
г) жорий бозор сизими	0-4	--	3	2	4	1
д) яқин 3-10 йилдаги бозор сизими	0-3	--	2	1	3	1
е) компаниянинг ҳозирдаги ва яқин 2 йилдаги бозор улуши	0-2	--	2	1	2	1
ж) компаниянинг яқин 3-10 йилдаги бозор улуши	0-2	--	2	1	2	0
Жами:			18	10	18	10
3. Таваккалчилик (риск) даражаси:						
а) яқин 3-10 йилда бозорни йукотиш	0-4	--	2	1	3	2
	0-3	--	0	0	3	3
б) валюта муаммолари	0-3	--	0	1	2	3
в) сиёсий ностабиллик имконияти						
г) ҳозирги вақтда бизнесга тегишли қонунлар	0-4	--	1	0	4	3
д) яқин 3-10 йилларда бизнесга тегишли қонунлар	0-2	--	0	1	2	2
Жами			3	3	14	13

Таваккалчилик-имконият матрицаси

Чизма 1



- ◆ - компания мазкур давлатда операциялар олиб боради (квадратнинг хажми компаниянинг операциялар микдорини акс эттиради);
- - мамлакатнинг келажакдаги, яъни 5 йилдан кейинги ҳолати;
- - жорий уртача жаҳон курсаткичи;
- - келажакда кутилаётган уртача жаҳон курсаткичи.

Чизма 2

«Давлатни жалб этилганлиги – компанияни ракобатбардошлик қобилияти» матрицаси

Давлатнинг жалб қилинганлик даражаси	Юқори	Янги инвестициялар, активликни ортиши		Бозорда ҳукмронлик ҳолатини эгаллашга бўлган уруниш; капитал қуйилмани қайтариб олиш. Кушма корхона
	Урта		Селектив ёндашув	тузиш.
	Паст	Селектив ёндашув		Капитал қуйилмаларни қайтариб олиш. Бошқа фирмалар билан кушилиш; лицензияни сотиш.
		Юқори	Урта	Паст

Мамлакатнинг ичида компаниянинг ракобатбардошлик даражаси

13. 4. Интернет сайдлари

1. <http://www.uza.uz.business>;
2. <http://www.oecd.org>;
3. <http://www.unctad.org>;
4. <http://www.spc.gov.ru/spmanagement/gpredp.html>.
5. <http://www.uza.uz/business/idl>.
6. www.UzReport.com
7. www.microfinance.uz.
8. <http://www.wto.com>;
9. <http://www.mcdonald.org>;
10. <http://www.wordbank.org>;
11. <http://www.corpgov.net/>;
12. <http://www.nestle.com>;
13. <http://www.imf.org>;
14. <http://www.nafta.org>;
15. <http://www.eurunion.org>;
16. <http://www.uncatad.org>;
17. <http://www.wapec.org>;
18. <http://www.caricom.org>;
19. <http://www.aseansec.org>;
20. <http://www.arthurandersen.com>;
21. <http://www.tradeport.org>;
22. <http://www.ita.doc.gov>;
23. <http://www.iipa.com> ;
24. <http://www.dell.com>;
25. <http://www.basf.com>;

13.5. Малакавай битирув иши ва магистрлик диссертацияларнинг янги мавзулари (25000)

1. Ўзбекистон бозорларига хорижий компанияларнинг кириб келиш стратегияси (2235).
2. Фирма ракобатбардошлигини таҳлил қилиш усули (2237).
3. Бизнес самарадорлигини оширишда франчайзинг усулининг аҳамияти (2238).
4. Худуд бозорида чет эл компанияларининг сотиш стратегиясини таҳлили («Нестле» мисолида, 2246).
5. Кишлоқ хужалиги маҳсулотларини қайта ишлайдиган корхоналарнинг ракобатбардошлигини баҳолаш (2248).
6. Ўзбекистон Республикасида қўшма корхоналарни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари («Ўзбекенгилсаноат» ДХК мисолида, 2250).
7. Худудий интеграция – худуд ривожланишининг омили сифатида.
8. Ўзбекистон Республикасининг халқаро иқтисодий ва моливий ташкилотлари билан ҳамкорлигини таҳлили (3400).
9. Ўзбекистон Республикаси пахта маҳсулотларининг жаҳон бозорларидаги ракобатбардошлигини кучайтириш йўллари (3401)
10. Ўзбекистон Республикасининг экспорт имкониятларини Россия Федерацияси билан савдо-иқтисодий муносабатларида самарали фойдаланишнинг устивор йўналишлари (3405).
11. Ўзбекистонда хорижий инвестициялардан самарали фойдаланиш йўллари (3410).
12. Хорижий сармояларни жалб этишнинг Хитой тажрибасини амалиётда қўллаш (3415).
13. Ўзбекавтосаноат ДАК экспорт фаолитининг иқтисодий самарадорлигини ошириш йўналишлари (3408)
14. Ишлаб чиқаришнинг локализация дастурини амалга ошириш асосида импорт ўрнини босувчи маҳсулот ишлаб чиқаришни ривожлантириш (маълум тармоқ мисолида, 3409)
15. Анализ конкуренции на рынке мобильной спутниковой связи и создание конкурентных преимуществ (12547).
16. Формирование к созданию брендов (на примере молочных продуктов, 12550).
17. Инвестиционные аспекты лизинга для лизингодателя (на примере конкретной фирмы, 12720).
18. Деятельность зарубежной фирмы на рынке Центральной Азии (12724).
19. Торговая марка. Условия создания и продвижения на рынок (12735).
20. Стратегия выхода на рынок текстильного предприятия (12739).
21. Роль и общие позиции ТНК в мировой экономике (2360).

22. Особенности стратегии и тактики ТНК в 1990-е гг. и в начале XX в. (2361).
23. Крупнейшие ТНК мира: сравнительные позиции в современной экономике и особенности конкурентной борьбы в 1990-е гг. (2362).
24. Современные особенности стратегических альянсов ТНК (2363).
25. Анализ зарубежной инвестиционной стратегии ТНК (на примере конкретной компаний, 2364).
26. Виды стратегии международной фирмы (2384).
27. Эффективность малого и среднего предпринимательство в зарубежных странах: уроки для Узбекистана (2398).
28. Роль логистики в деятельности зарубежной фирмы (2417).
29. Торгово-экономическое сотрудничество Узбекистана с странами СНГ в условиях интеграции (2427).
30. Влияние интеграционных процессов на эффективность экспортных операций (на примере экспорта сельскохозяйственной продукции, 2428).
31. Анализ сбытовой стратегии иностранной компании на региональном рынке на примере P&C (2448).
32. Разработка стратегии повышения конкурентоспособности организации на рынке кондитерских изделий (2453).
33. Формирование тарифной политики фирмы, работающей на рынке услуг связи (2491).
34. Разработка программы продвижения туристических услуг (на примере конкретной туристической компании, 2521).
35. Организация и эффективность работы туристической фирмы (на конкретном примере, 2629).
36. Международная туристическая индустрия в Республике Узбекистан (на конкретном примере, 2630).
37. Франчайзинг как средство повышения эффективности внешнеэкономической деятельности (примере на конкретной фирмы, 2631).
38. Воздействие внешней среды на стратегию фирмы (6455)
39. Разработка бизнес-плана освоения нового производства (вида изделия, 6349).
40. Франчайзинг – как метод повышения эффективности бизнеса (7879).