

**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, қўш 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 қуллаш буйича услубий курсатмалар	166
3. «Халқаро бизнес» фанидан инфор­мацион технологияни қуллаш 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 ислохотларини 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 ислохотларга 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 қупроғини 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 максоди 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 қидиришади. 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 олинadиган 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 қиладиган 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 купрокдир.

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 фирманный белгисидан, автор ҳуқуқидан, патентларидан фойдаланганлар. Бошқа турдаги экспорт ҳужжатларидан шартнома асосида фойдаланишга лицензирланган 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 фаолиятини 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 ҳуқуки амал қилаётган давлатларда қелишувлар қиска ва лунда, чунки оддий ҳуқуқ системасидаги қелишувлардаги қупчилик саволлар деярли фукаролик кодексига киритилган. Теократик ҳуқуки системасидан, яъни диний қонуниятларга асосланган, яққол мисоли булиб, мусулмон ҳуқуки ҳисобланади, ва бунга қамида 27 мамлакатда амал қиладилар. Мусулмонлик ҳуқуки исломга асосланган булиб, у ҳаётдан барча қирраларини назорат қилишга интилади. Ҳалқаро ҳуқуқ потенцияси шунчалик қенг бориши мумкинки, ҳаттоки ҳалқаро қелишувларга таъсир қилувчи ҳохлаган қонунни эгаллаши 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 канча ва қим томонидан ва қим учун ишлаб чиқаришни белгилайди. Ҳеч бир иктисод тулик бозор ёки марказлашган бўлмайди.

Чет элдан келган фирмалар шароитга мослашиш билан боғлиқ муаммолар мавжуд. Масалан, АКШда ташкил топган фирма, берилган мамлакатда ҳуқуқий, сиёсий ва иктисодий 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 иктисодий 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 қиладми?
8. Умумий иктисодий 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, Қувайт, Ливия, Мексика, Нигерия, Норвегия, Оман, Қатар, 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. Иктисодий ҳамкорлик ва ривожланиши таъкилоти 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 усиш, 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 баркарорсизлик билан, савдо баланси инфляция дефицити билан ва карзларни тулаш учун катта туловлар билан курашишни давом эттирадилар, чунки улар ҳозир жуда кийин вазиятда колдилар. Улардан иқтисодий усиши ва ривожланиши саноати ривожланган давлатларга ахамиятли таъсир утказиб туради, чунки улар товар реализацияси бозори сифатида ва тайёр ва вақтинчалик махсулотларини ишлаб чиқариш соҳаси сифатида каралади.

Таянч иборалар.

Мотивация, товар айрабошлашни кенгайтириш, хом ашелар келтириш, таъминот ва истеъмол манбаларини диверсификациялаш, махсулот экспорти ва импорти, хизматлар экспорти-импорти, саёхат туризм, транспорт, роялти, лицензия, франчайзинг, коммиссион туловлар, хорижий тугри инвестиция, портфел инвестиция, купмиллатли компаниялар.

Назорат саволлари.

1. Халқаро бизнес нима ва унинг маҳаллий бизнесдан фарқи кандай ?
2. Халқаро бизнеснинг максади 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 утишга 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 имқониятларга 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 утқазиб берган. Агар олдинги замонларга ухшаб 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 узғаришларга 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 дуне бўйича жуда тез тарқалади;
- фирмалар ишлаб чиқаришни бошқа давлатларда йулга қуя 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 юкори 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. Ҳукукий, сиёсий, иқтисодий шароит.

Компания фаолиятига таъсир килувчи, ташки шарт-шароит факторларидан бири бўлиб, ҳукукий система бўлади. Бошқарувчилар узлари фаолият юргизаётган мамлакатлардаги ҳукукий система, ҳамда мамлакатлараро ҳукукий муносабатлар ҳақида тасаввурга эга бўлишлари керак. Ҳукукий 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 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 фуқаролик ҳуқуқга асосланадилар. Оддий ҳуқуқ амал қилаётган давлатларда контрактлар ҳар хил мавжуд ҳолатларни урганиш тенденциясига эга. Унга акс ҳолда фуқаролар ҳуқуқи амал қилаётган давлатларда келишувлар қиска ва лунда, чунки оддий ҳуқуқ системасидаги келишувлардаги 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 келишувларга таъсир килувчи 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 кийин. Лекин биз буларни алоҳида куриб 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 кура: 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 килиб махсулотни ишлаб чиқарадилар. Бозор механизми нархлараро муносабатлар, микдор, хом-ашё ва махсулотларга талаб ва таклиф билан тугридан тугри боғлиқ.

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

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 кандай?

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 суирук 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 статистиги 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 узғаришига, 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 ташқи савдодаги курсаткичлари камайишига олиб келди. Бундан ташқари бу уруш жаҳон бозорида нефть ва тефть маҳсулотлар баҳосининг ортишига сабаб бўлди. 1990 йилдан буён 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 иқтисодий 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. Ҳозирда эса коммунистик блокидаги давлатлар уз иқтисодиётларини бозор иқтисодиёти 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 иқтисодий ривожланиши блокга аъзо давлатларининг халқаро бизнесдаги улушини ортишига олиб келди. 1990 йилда АКШ, 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 камайтиришга 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 ташкил 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 қуввонлар, 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 чоратдбирлар 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 баҳолар 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 салоҳиёти 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 бойишига 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. Маслан, 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 мустақил бўлишға ҳаракат қилганлар. Адам Смит 1776 йилда чип этган «Халқлар 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 кура, 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 кура 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.

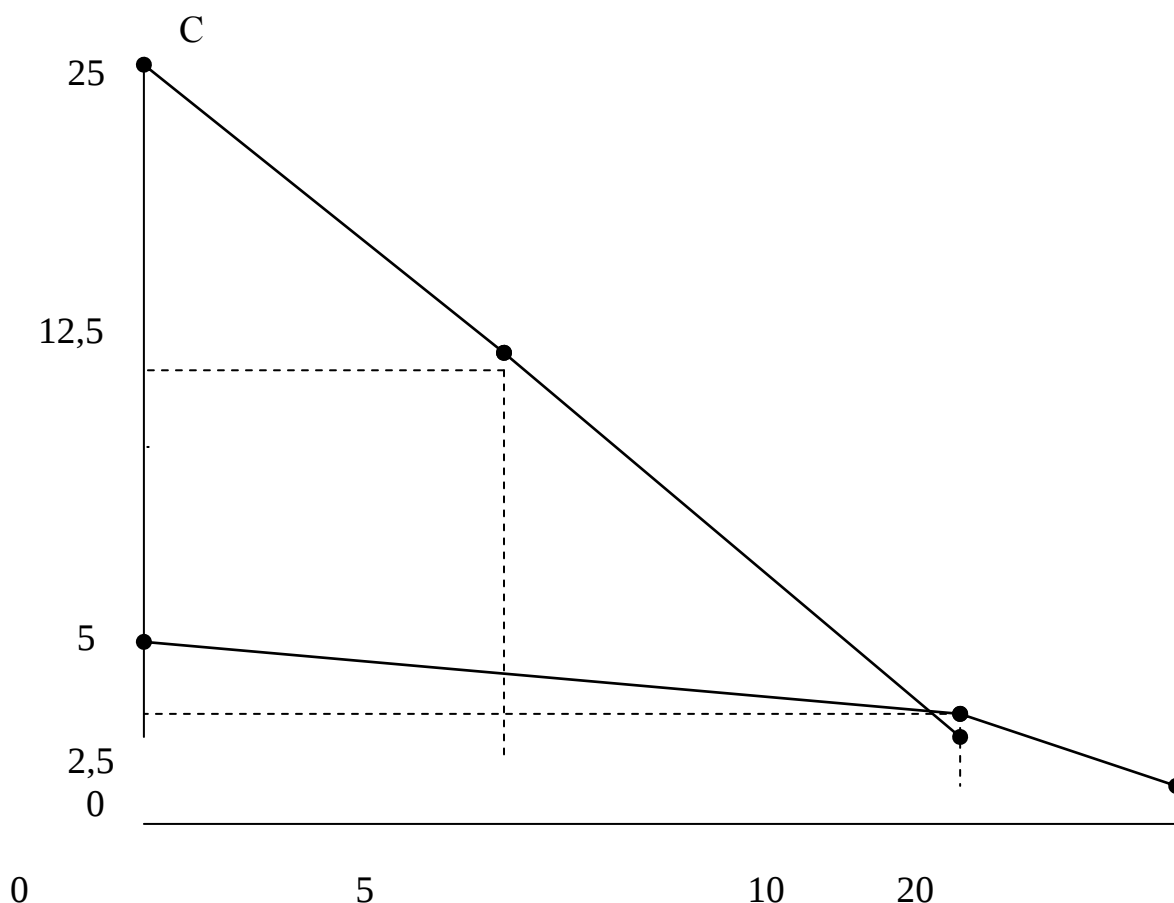
Мамлакат бой табиий ресурслар ва қулай об-ҳавога шароитига эга бўлганлиги сабаби бирор маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича **табиий устунликға** эга бўлиши мумкин. Об-ҳаво шароити қандай қишлоқ хужалик маҳсулотларини самарадорлик билан етиштириш мумкинлигини курсатиб беради. Масалан, Шри-Ланка бугдой ва сут 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 хоналарда 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 кондирришлари 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 канча 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 камроқ қисмини импорт қилиб, ишлаб чиқарган маҳсулотларининг ҳам кам 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.

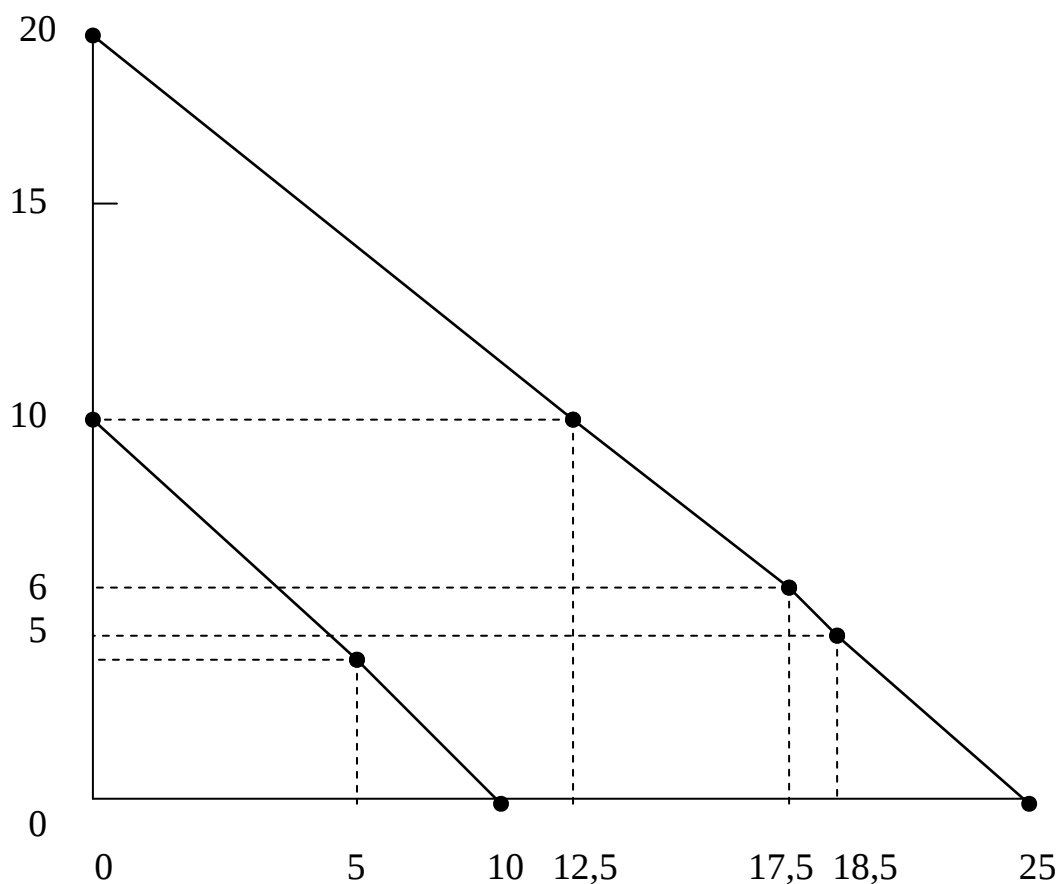
Давлат қатталиги қўп майдон талаб этадиган маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва катта миқдорда ишлаб чиқариш имкониятини беради. Бу эса ўз навбатида харажатларни қамайтиришга олиб келади.

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 тўртган давлатлардан ҳам ашёларни 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 хар бирига 10 бирликдан ресурс сарфлайди. Агар мамлакатлар ресурсларнинг яримини хар 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 хил 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 объект 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 Хекшкер (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 қайси турини ишлаб чиқариш, ривожлантириш ва экспорт қилиш кераклигига ундайди.

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

Агар меҳнат ресурслари капиталга нисбатан куп булса, иш ҳақи паст булишини, қаапиталга нисбатан куп меҳнат талаб қилинадиган махсулот ишлаб чиқарилиши ва бу махсулотни рақобатдош, экспортбоп булишини кутиш мумкин. Масалан: Хиндистон, Эрон, Ўзбекистон ва Тунис мамлакатларининг кул билан туқилган қиламлари Буюк, Британия, АКШда техникадан фойдаланиб туқилган қиламларидан сифати, қидамлилиги билан фарк қилади.

Меҳнат ва капитал уртасидаги муносибатни урганиш мақсадида куплаб тадқиқотлар утқазилган. Масалан: Василий Леонтьев шуни таъқидлайдики, АКШнинг энг яхши ва куп экспорт қиладиган сохаларида импорт қилинадиган махсулотлар билан рақобатлашадиган сохаларга нисбатан юкори (куп) меҳнат талаб этилаган. Бирок, АКШ меҳнат ресурсларига қараганда купрок капиталга эга. Бу антика натижа «Леонтьев 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 топпайди. 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 юқори савияли меҳнат ресурсларга эга эканини қўришимиз мумкин. Саноати ривожланган давлатларнинг экспортда, юқори савияли мутахасис, олим ва инженерлар қўпроқ жалб қилинганлиги билан ажралиб туради. Саноати ривожланмаган давлатларнинг экспортда эса, савияси юқори бўлмаган мутахасис, олим ва инженерлар қўпроқ жалб қилинганлиги билан ажралиб туради.

3.4. Савдо ҳамқўрларини аниқлаш.

Савдо ҳамқўрларини аниқлашда қўйидагиларга қатта аҳамият берилади:

- давлатлар ўртасидаги фарқ;
- давлатларнинг ўхшашлиги;
- савдо алоқаларининг жўфтлиги.

Мавзунинг ҳозирги моментиғача қўриб қикган назарияда ўртасидаги мавжуд савдо алоқалари давлатларнинг ҳар хиллигига асосланган эди, масалан, саноати ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар. Бу назариядан қелиб қикиб шуни айтиш мумкинки давлатлар ўртасидаги фарқ қанчалик қатта бўлса савдо қилишнинг имқониятлари анчаа юқори бўлади. Масалан, иқлимлари тўбдан фарқ қиладиган давлатлар қишлоқ ҳўжалик маҳсулотлари билан савдо қилиш имқониятлари юқори 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 ўндайди.

Ҳозирги вақтда ташки савдонинг қўп қисми ўхшаш давлатлар билан бўладиган савдога тўгри қелмоқда. Бўлар иқлимлари, даромадлари бир хил, халқларининг таълим даражаси юқори бўлган давлатлардир. Мамлакатларнинг ўхшашлик назариясига қўра, ички бозорда шаклланган эҳтиёжга жавобан янги маҳсулотни ишлаб қикарган мамлакат ўзининг бозорига ўхшаш қорижий бозорларга мўрожат қилади. Бўшкача айтганда, ривожланган мамлакатлар фўқаролари юқори сифатли ва қиммат товарларга қизикиш қўрсатишса, даромаднинг паст даражасига эга бўлган мамлакатлар истеъмолчилари бўндай товарларни қам микдорда 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. Маслан, 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, мустиқлик, 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 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 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 АКШга 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 АКШда бу соҳа бўйича ишсизлар сони 2-3 мартага қупайди. 1991 йилда АКШ 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 АКШ импортни максимал қисқартиради, бир неча ой ичида бунга жавобан бошқа давлатлар узларининг импорт миқдорларини қескин қисқартидилар. Шу туфайли АКШ 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 улуш ажратиб беришни қафолат 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 хужалигини эмас, балки саноатни ривожлантиришга қаратилган уринишлар ишлаб чиқариш хажмини узишига олиш қилиши;
- саноат тармоқларида хорижий сармояларни купайтириш иқтисодиётни узишига олиб қилиши;
- саноатни ривожлантириш ананага айланган қишлоқ хужалиги махсулоти ёки ҳам ашё материалларини етиштиришга қарши булган чора, ҳамда савдода тебранишни стабиллаштириш шартидир;

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

Одатда саноати ривожланган давлатнинг иктисодий ҳолати саноати қолоқ давлатга нисбатан бир мунча яхши. 18 асрнинг охирида Англия саноат революцияси даврида бир неча давлатлар узларида индустриал база яратганлар. Масалан, АКШ ва Япония шулар жумласидандир. Эркин бозор иқтиодиёти ҳукм сурганда бир мунча арзон махсулотларни хорижий давлатлардан импорт қилиш маҳалий саноатни яратишга қаршилиқ қурсатади. Индустриализациялаш номоендалярининг фикрича маҳаллий махсулот нархлари халқаро бозорларда рақобатлаша олмаса ҳам қуилган мақсадларга эришиб мумкинлигини таъқидлайдилар. Агар давлат қишлоқ хужалигини ривожлантиришдан саноатни ривожлантиришга утадиган бўлса у ҳолда:

- агар қишлоқ хужалиги ишчиларининг унумдорлиги паст бўлса, махсулот ишлаб чиқариш ортади;

- шаҳарларда социал ва сиёсий характердаги хизматларга талаб ортади;

- қишлоқ хужалиги секторини ривожлантириш имкониятлари қолдан қетиши мумкин.

Масалан, Хиндистон ва Египт қаби давлатларда қишлоқ хужалиги махсулотлари етиштириш учун қайта ишлрв бериладиган ер майдонлари қам миқдорни ташқил этади. Шунинг учун бу ерлардаги одамларни саноат тармоқларига утиб ишлаши улар учун қатта йуқотиш эмас. Умуман олганда одамларни қишлоқ хужалиги секторидан бошқа секторга қучиши хатарга олиб қелиши мумкин. Ҳозирги қунда ривожланаётган давлатлардаги муаммолардан бири бу шаҳарлардаги миграция жараёнининг қийин қечиши. Қишлоқлардан қелган одамлар учун ишнинг танқислиги, индустрлаштириш жараёни секинлик билан бориши натижасида саноат тармоқларида ишлашлари учун етарли малақа ва қуниқмага эга эмаслар. Ҳамма давлатлар ҳам узларининг ерларидан унумли фойдаланадилар деб айтолмаймиз. Масалан, АКШ, Қадада ва Аргентина 19 асрларда қуп миқдордаги қишлоқ хужалиқ махсулотларини экспорт қилиш ҳисобига бир мунча ривожланиб қетганлар. Ҳозирда Австралия, Янги Зеландия, Голландия ва Дания қишлоқ хужалиқ махсулотларидан юқори фойда оладилар.

Тайёр хорижий махсулотлар сотиб олишни тартибга солиш, ҳамда тугри сармояларни жонлантиришда импортга қеклама қуйиш муҳим стабилизатор вазиқасини утаб капиталлар оқимини стимуллаштиради. Мамлақатда хорижий қомпанияларни фаолият олиб бориши қишлоқ хужалигидан саноат тармоқига утишни тезлаштириши мумкин ҳамда асосий ишлаб чиқариш фондларининг қупайиши иктисодий суратларни ушибига олиб қелиши мумкин. Бу эса уз навбатида бандликни қупайтиради ва сиёсий жихатдан қизикди.

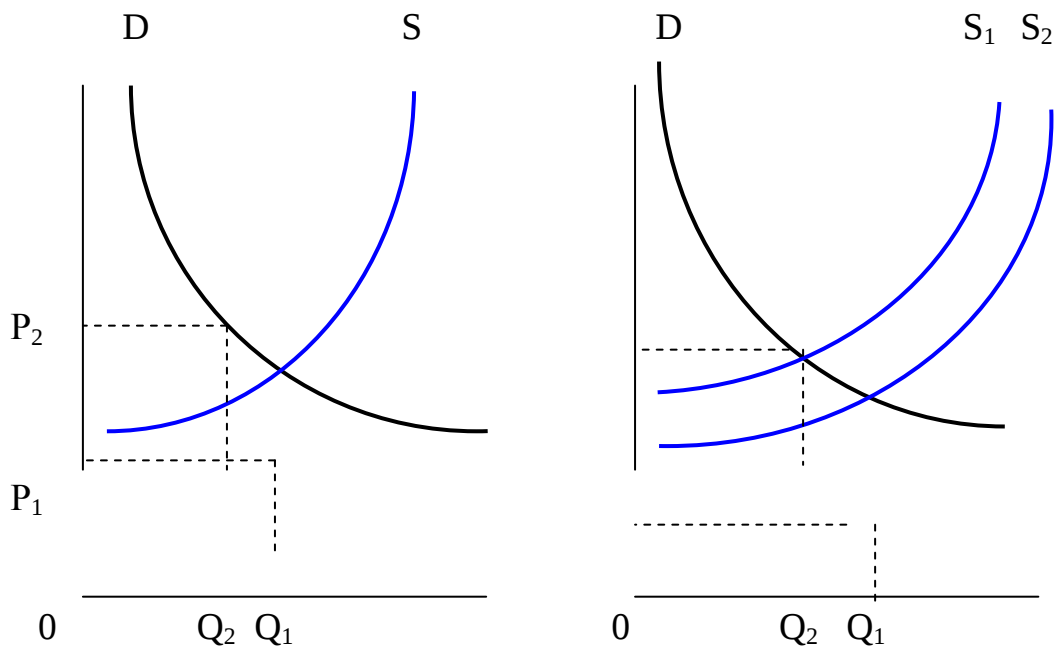
Ташки савдо мувозанатининг шarti – бу давлатнинг маълум экспорт урнига канча импорт махсулотини олиши мумкин булган импорт хажмини экспорт хажмига нисбатидир. Ривожланаётган мамлакатларнинг ташки савдо мувозанатининг ёмонлашувининг сабаби кишлок хужалик махсулотларига булган талабни тайёр махсулотларга 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 куилганлиги курсатилган. Шунинг учун бу ерда янги таклиф эгри чизиги S_1 вужудга келади. Энди сотиладиган махсулотни хажми 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 хажмини компенсация қилишга ёрдам беради. Курсатилган а) график холида ишлаб чиқарувчилар сотиш хажмини 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 бахшлашадиган 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 қахвининг 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 қилади. 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 утқазиладилар, алоқалар урнатишга ёрдам берадилар ёки ҳар хил маълумотлар туплашга ёрдам берадилар. 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 АҚШ 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 улар 3 категорияга бўлинади.

Биринчи категорияга ташқи савдо чора-тадбирлари қиради, улар 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 йигимлар, 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 уларни ҳаракатлари савдо баръерини чегаралайди. Улар божхона ҳужжатлари, техник стандартлари ва нормаллар санитар ва ветеринар нормаллар, қадокланган товарга талаблар, маркировкалаш, тақсимлаш ва ҳоказо.

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

Лицензион система шунини тахмин қилади. Яъни давлат махсус муассаса орқали аниқ товарлар билан ташқи савдо операцияни олиб боришга рўхсат берувчи рўхсатнома беради, ва бу товарлар импорт ва экспорт бўйича лицензияланган товарлар мажмуасига қириш қерақ.

Лицензиялар икки хил бўлади:

- 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 миқдори, удан бахоси, ишлаб чиқарган мамлакатни курсатилади, баъзи ҳолларда эса товарни олиб қирилган ёки олиб чиқишган божхона пункти ҳам курсатилади.

Ташки савдода назоратнинг классик инструменти бўлиб божхона таърифлари ҳисобланади, улар узидан ишлаши характерига 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 ўтаётган товарга туланади, ва у минглаб қилинаётган, ёки экспорт қилинаётган товарлардан нарҳини ошириб, ташки савдо айланмаси тузилмасига ва ҳажмига ўз таъсирини ўтказади. Шундай қилиб, божхона божи ташки савдода давлат назоратидан асосий инструменти бўлиб, давлатдан шу ёрдамида миллий ишлаб чиқарувчиларни ташки рақобатдан ҳимоя қилишга асос беради. Шу билан бир қаторда божхона божи бошқа функцияларни ҳам бажаради.

Қўпгина давлатларда божхона божларининг тушумлари давлат бюджети тушумидан муҳим қисми бўлиб ҳисобланади. Бундан ташқари, божхона божлари, миллий товарлардан ташки бозорларга қириб бориш шароитларини яхшилаш учун ҳам кенг қўлланилади. Божхона божлари, схема бўйича тақсимланадиган товарлар мажмуасидан иборат бўлган товар классификаторлари асосида қўрилади.

Товарлар классификацияси, товарларни подгруппаларга, группаларга ва бўлинмалар улардан аник курсаткичларга мос ҳолда тақсимлашни аниқлатади. Шу курсаткичларга кура товарлар ишлаб чиқариш соҳалари бўйича, улар тайёрланган материаллар бўйича, қайта ишлаш технологияси ва бошқалар бўйича группалаштириш мумкин. Ҳозирги пайтда кенг тарқалган маҳсулот классификатори бўлиб, товарларни кодлаштириш системаси ҳисобланади. Шу билан бир қаторда Брюссел божхона номенклатурасидан ҳам фойдаланилади., Улар БМТдан стандартли халқаро савдо классификацияси (СХСК) ва иқтисодий ёрдам иттифоқи (СЭВ) мамлакатлари ташки савдосининг умумий товар номенклатураси.

Максимал божлар, одатда, савдо қилинувлари ва алоқалари йўқ бўлган мамлакатлардан қелган товарларга қўлланилади. Минимал божлар, одатда, савдо қилинувлари ва алоқалари бор бўлган давлатлардан қеладиган товарларга қўлланилади, ва у энг қўлай шароитни яратиб беришни таъминлайди.

Божхона таърифларида ўрнатилган божлар 3 ҳил бўлади:

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

Специфик (махсус) – аник пул суммаси куринишида булиб, огирлик, хажми ёки донасидадан ундириладиган бож.

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

Божхона таърифи амалиётда, купчилик мамлакатларда энг куп таркалган божлар, бу адвалерли божлардир. Шунинг учун ҳам, бож тулаш учун фойдаланишга боглик холда товар бахосини аниклашдан импорт товарлар нархини бахолаш усули мухим ахамият касб этади. Кулланилаётган усулга кура товар нархи 20-50% ёки 2 мартагача ошириши мумкин. Шунинг учун импорт килинаётган товардан бахосини аниклаш усуллари, бож микдорини хисоблаш учун мухимдир. Хозирги пайтда импорт товарлардан нархини бахолаш усулларида кулланилиши, купчилик давлатлар томонидан божхона мақсадларига мувофик холда товарларни бахолаш хакида келишув билан назорат килиб турилади, ва у ГАТТ қоидаларига асосланади.

Божхона хизматига курсатилган счё-фактура канчалик тугри ёки нотугри эканлигини бахолаш мушкул. Шунинг учун улар божхона солигини оширишлари мумкин, махсулотнинг нархини кайта бахолашлари мумкин. Масалан, агар накладной буйича махсулотнинг бахоси 100 минг долл. булса божхона ходимлари бу ракамни урнига улар махалий нархлардан фойдаланишлари (махсулот шу давлатнинг ичида ишлаб чиқарилган). Уларга бундай эркинлик берилишининг сабаби экспортёр ва импортёрлар счё-фактурада махсулот нархини паст курсатганликлари.

Хозирги вақтда купгина саноати ривожланган давлатлар махсулот нархини бахолашнинг ягона усулига келганлар. Божхона ходимлари хужжатда курсатилган махсулот нархини синчиклаб урганиб чиқадилар. Агар унинг хақиқийлигига шубха килинса, у холда бу махсулот билан бир хил булган махсулот бахосидан келиб чиқиб кайта бахоланади. Агар у билан бир хил булган махсулот булмаса, у холда унга ухшаш булган махсулот нархи ёрдамида бахоланади. Агар бу усуллар куллаш мумкин булмаса, у холда махсулотнинг охириги тан нархи буйича бахоланади.

Божхона бахосини аниклашдаги муаммолардан бири бу махсулотларнинг бир неча минг турлари савдода иштирок этишлари. Махсулотнинг хар бир тури буйича бож солиқларининг фоиз ставкалари хар хил. Айрим вақтларда у ёки бу махсулотни қайси турга киритиш муаммоси келиб чиқиши мумкин. Масалан, АКШ божхона бошкармаси, «Сузуки Самурай» ва «Лэнд Ровер» фургон автомашиналари огир ёки енгил автомобил турига киришини аниклаши керак булади. Бунинг сабаби огир юк ташидиган автомобилларга - 25%, енгил автомобилларга эса - 2,5% солиқ солинади.

Импорт ва экспортни сон ёки микдор жихатдан чекловчи усул квотадир. Демак квота – бу импорт ва экспортни микдор жихатдан ифода этувчи чегарадир. Импортга куйилган квота бу маълум йилда олиб кириладиган махсулотларнинг хажмига ёки микдорида куйилган чегарадир. Квотга асосан импорт килувчи мамлакатда уша вақтда худди шу махсулотни ишлаб чиқариш назарда тутилиб узининг ички бозорини уз махсулоти билан тулатишга қаратилгандир. Масалан АКШда шакар импортига бир неча йил квота куйилган. Бунинг сабаби шу йиллари ички бозорида маҳаллий махсулотнинг 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 махсулотнинг нархи импорт қилинган махсулотнинг нархи билан бир хил бўлади.

Импортга куйилган квота ҳар доим ҳам импортер давлатнинг ишлаб чиқаришини ҳимоялашга қаратилган эмас. Масалан, Япония узида ишлаб чиқармайдиган қишлоқ ҳужалик махсулотларига квоталарини сақлаб қолгандир. Импортга квота қуйиш япон махсулотларини сотишда олиб бориладиган музокараларда таъсир қурсатиш воситаси бўлиб, иқлимни ёки сиёсий шароитни ёмонлашуви натижасида зарур бўлган махсулотлар бўйича бир давлатга боғлиқ бўлиб қолмаслик ҳолатларини олдини олишга қаратилгандир.

Экспортга куйилган квота экспортёр давлатда ишлаб чиқарилган махсулотни нархини ички бозорда паст нархда ушлаб туришга имконият бериб, ҳам ашёларнинг захирасини қамайишини олдини олишга, ҳамда экспорт қилаётган махсулотнинг нархини ўсишига имконият яратиб беради. Экспортга куйилган квота, ташқи бозорларда махсулотнинг нархини ўсишига имконият тугдиради. Бунга мисол қилиб кофе ва нефть махсулотини олиш мумкин. Агар бу махсулотларни экспорт микдори қамайса, яъни квота қуйилса, у ҳолда махсулотларни импорт қилаётган давлатларда уларнинг нархи ортади.

Эмбарго – квоталашнинг специфик усули бўлиб, бунда савдо қилиш таъқиқланади. Эмбарго маълум товарнинг импорт ёки экспортга қуйилиши мумкин. Эмбарго сиёсий мақсадда қуйилиб, унинг натижалари эса иқтисодийдир. Масалан, АКШ 1984-1990 йилларда Никарагуа ҳукумати бошқараётган сандунист партиясида бўлаётган сиёсий туполон сабабли Никарагуа давлатига эмбарго қуйган. Бунда Никарагуа иқтисодий жихатдан анча талофат қурган. АКШдан техника воситаларига эҳтиёт қисмлар қелмаганлиги сабабли қишлоқ ҳужалик махсулотларини уз вақтида тулик йигиб олишга имконият бўлмаган.

4.3. Халқаро савдо ташкилотлари.

Жаҳон савдо ташкилоти – тариф ва савдо бўйича бош битим (ГАТТ)нинг администрациясига жавоб бериувчи орган бўлиб, у 1995 йил

январдан бери фаолият курсатиб келмокда. 1 январ 1997 йилга келиб аъзо давлатларнинг сони 132 давлат булиб жахондаги товарлар ва хизматлар соҳасидаги савдонинг 90% шу ташкилотга аъзо булган давлатлар хиссасига тугри келади. Бошлангич режа буйича ГАТТ раҳбарлари халқаро савдо ташкилотини тузишга бел боғлаган эдилар. Бу ташкилотни тузишдан мақсад, халқаро савдони ва халқаро иқтисодиётга доир муаммоларни ечиш, тартибга солиш мувофиқлаштиришдан иборатдир. Бу ташкилот халқаро валюта фонди ва жаҳон банки каби халқаро иқтисодий 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 миқдорини чегаралаш) тақиқланади, чунки у импорт ва экспортга тускинлик қилади.

ГАТТнинг асосий фаолияти шу ташкилотга аъзо булган мамлакатлар уртасида божхона тарифларини ва нотариф тусиқларни 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 маҳсулотлар сони жуда ҳам куп булиб, ҳар бир маҳсулот буйича музокаралар олиб бориш ундан ташқари ҳар бир давлат билан ана шу маҳсулотлар буйича келишувлар утказиш ҳам жуда огирдир. Шунинг учун давлатлар урасидаги музокара маълум бир маҳсулотлар хусусида булади. Бу давлатлар ана шу маҳсулотни савдода муҳим деб билганлар. Божхона тарифларини камайтирилганлиги музокарада катнашаётган давлатларнинг савдони эркинлаштиришга булган интилишларини курсатган. Масалан, Токио раунди АКШ билан Европа Ҳамжамияти давлатлари уртасида божхона тарифлари 35%га, АКШ Япониядан импорт қилганида божхона тарифи эса 40 %га камайтирилган. Токио раунди уз кучини асосан муҳим нотариф тусиқларни бартараф этишга қаратган. Бу қуйидаги беш соҳани уз ичига камраб олган:

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

Саноат стандарти шартномасида олиб келинаётган маҳсулотларга булган муносибат маҳаллий маҳсулотларга булган муносибат билан бир хил булиши кераклигини тақидлайди. Давлатларнинг сотиб олиш

шартномасига кура хорижий компанияларни катта микдордаги махсулотни сотиб олиши дискриминация килинмайди.

Субсидия ва компенсацион туловлар ҳақидаги шартнома ёки кодекс ички субсидияни мумкин бўлган сиёсий восита эканлигини тан олиб, бу инструментни кулланилганда бошқа давлатлар жабр курмаслигини тامينлайди. Экспортни субсидиялаш тақиқланади. Кишлоқ хужалиги махсулотлари бундан истисно. Бу шартномада компенсацион туловлар ҳам назарда тутилган. Агар биринчи давлатнинг фирмалари иккинчи давлатнинг субсидиялаш сиёсатига кура талофат курган бўлса, у ҳолда иккинчи давлатга нисбатан компенсацион тулов соликлари 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 нархига асосланиб ҳисоблаш усулидан фойдаланмасликни уқтиради.

АҚШнинг савдо ваколатхонасининг бюроси жаҳон савдо ҳажмининг тахминан 2\3 қисми ГАТТ тамонидан тартибга солиниб солиниганлиги аниқланган. Қолган 1\3 қисми эса иккитомонлама ёки куп томонлама музакораларда қурилмаган. Музкораларда бу махсулотда муҳим деб тан олинмаган ёки уларга эҳтибор берилмаган. ГАТТ томонидан тартибга солинмаган савдонинг ярмиси хизматлардан иборат. Бунга масалан, куп давлатларда юқори даражада химояланган молия операциялари қиради. Қолган икки соҳа бу қишлоқ хужалиги ва қийим кечак махсулотлари. 1986 йилда бошланиб 1990 йилда тугаши керак бўлган Уругвой раунди қолган махсулотлар, айниқса хизматларни буйича савдони тартибга солиш буйича қилган саайл ҳаркатлари натижа бермади.

ЖСТ савдони тартибга солувчи умуммиллий қоидаларга асосланган стабил системани вужудга келтириш принципида иш олиб боради. Ўзбекистон Республикаси ЖСТга аъзо бўлишдан мақсад куп давлатларнинг савдо муносабатини тартибга солиб турувчи халқаро савдо системасига ўз фаолиятини қушишдир. Бу ташкилотга аъзо бўлиш бошқа давлатлар билан савдо алоқаларини мустаҳкамлаш, экспорт даромадларини қупайтириш, 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 ташқи иқтисодий сиёсати, протекционизм, божхона божлари, божлар. Божхона божлари, максимал, минимал, профессионал

(имтиёзли) божлар, субсидия, эмбарго, олиб чикиладиган 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 индустрлаштириш сиёсатининг моҳияти нимадан иборат?
4. Импорт урнини босувчи маҳсулот 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 бўлиш имкониятлари борми?

Адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий 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 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. 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.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 мақсад қилиб қуяди. Тугри сармоя хорижий сармоянинг бир тури бўлиб, ҳатто компаниянинг кичик миқдордаги (10%) акцияларига эгаллик қилган ҳолда ҳам унинг фаолиятини назорат қилиб туришга қаратилгандир. Айтиб ўтилганидек, назоратни амалга ошириш учун аниқ фоиз белгиланмаган, лекин мулкнинг 100% улушига эга бўлиш ҳам тула назорат қилиш эмасдир. Чунки қўпгина ҳолларда уз ҳудудида шундай инвесторларга эга бўлган ҳар қандай мамлакат акционерлар назоратига қўшилиши ва уз қарорини ўтказиши табиий. Демак, тугри инвестицияларнинг асосий хусусиятлари қуйдагилар: сармоя ўстидан назорат, қўйилган капитал, персонал ва технология жихатидан мажбуриятларнинг юқорилилиги, ташқи бозорларга йўл, хориждаги ишлаб чиқаришдан савдонинг миллий маҳсулотларнинг экспортдан ўстунлиги (қўплиги), мулкка қисман эга бўлиш.

Хорижий қорхона акцияларига эгаллик қилиш ташқи иқтисодий операциялар ичида энг юқори мажбуриятдир. Бу инвесторга мулкка эгаллик қилиб фойдаланиш ҳуқуқини беради, юқори малакали мутахассисларни ва янги технологияларни жорий қилиш жараенини юқори даражада олиб бориш маъсулиятини юқлайди. Сармояни тугридан тугри жалб қилишнинг яна бир мақсади маълум бир ҳом ашёларга еки фирманинг маҳсулотлар сотув бозорига қириб боришга қаратилгандир. Масалан: «Кеннер» (АҚШ) фирмаси ўзининг сармояларини тугридан тугри Мексикага ўйинчокларни йиғиш жараенида ишлатиш ҳисобига ҳом ашё ва арзон ишчи қўчига эга бўлган. Хорижий инвестор фирмани назорат этса, шу миллатга талукли муаммолар чет элда ҳал қилиниши мумкин. Нима учун қимдир сармоялар хориждан туриб назорат этилишига қайгуради? Бундай назоратни танқид қилувчиларнинг фикрича, агар қўпмиллатли компания ўзқдан туриб қарорларни ўзининг глобал манфатларидан қелиб қикган ҳолда қабул

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 ҳам бу масалаларга кизикиши катта, чунки АКШда қабул килинган қарорлар унинг иқтисодиётига тугридан тугри тасир этади. Англия ҳукумати ДМнинг бор йуғи 1 фоизга якин акцияларига эгалик килади. Бу эса инглиз ҳукумати ДМни устидан назорат этишга етарли эмас, шунинг учун ДМ фаолиятига доир қарор қабул қилишда иштирок ҳам этмайди ва унга вақт ҳам сарфламайди.

Нозорат қуп инвесторлар учун муҳим аҳамиятга эга бўлиб, операцион ечимларни қабул қилишда мустақил бўлган хорижий компанияларга узларининг юқори аҳамиятга эга бўлган ресурсларини ёки активларини беришни хохламайдилар. Агар қиммат баҳо ихтиролар (патент), савдо маркалари ва бошқарув ноу-хаулари бериладиган бўлинса, натижада келажакда бу активларнинг ҳақиқий эгасини рақобатбардошлиги бир мунча қамайтирилиши мумкин бўлиб қолади. Инвестрлар назоратни саклаб туришлари ҳисобига эксплуатацион харажатларни қамайтиришлари мумкин бўлади. Бу эса - шубҳа компаниясини умумий корпорацион маданиятга эга бўлиш эҳтимоли; қорхонани мақсадларини тушинадиган ва уни тез амалга оширадиган узининг менежерларидан фойдаланиш; бошқа компания билан уз вақт музокара олиб боришга чек қуйиш; маҳсулотни сотишда шартномадан фойдаланмаслик имкониятлари билан боглик.

Анаънага қура 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 боглиқдир. Инвестор бошқа 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 таминлашни уз зиммасига олган. Активларга эгалик қилишнинг капитални чегарадан утадиган халқаро ҳаракати тушунчаси билан боглик бўлмаган иккита усули бор. Биринчи усул қорхона бошқа давлатлардан ишлаб топган воситаларини сармоялашда фойдаланиш. Масалан, фирма маҳсулотларни экспорт қилади лекин маҳсулот учун туловни уша давлатда қолдириб, уни тугри сармояга ишлатиш мумин. Бу холда фирма маҳсулотни 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 кисмини бериш хисобига бу компания капиталининг бир кисмига эгалик килган.

5.2. Савдо ва ишлаб чиқариш омиллариининг мобиллиги уртасидаги боғлиқлик.

Тугри сармояларни амалга ошириш учун капитал ёки бошка активларнинг хорижга кетишидан катъий назар улар ишлаб чиқариш омиллариининг турларини ифодалайди. Натижада, тугри сармоялар турли хилдаги ишлаб чиқариш омиллариининг ҳаракати билан боғлиқ, чунки инвесторлар хориждаги ишлаб чиқаришга капитал, технология, персонал, хом-ашё материаллари ёки унинг компонентларини жалб килади. Шунинг учун савдо ва ишлаб чиқариш омиллариининг мобиллиги уртасидаги алоқани урганиш аҳамиятга эгадир.

Маълумки, ташки савдо, мамлакатларнинг ишлаб чиқариш омиллари билан таъминланганлиги уртасидаги фарқлардан келиб чиқади. Масалан, жуда катта майдондаги ерга эга, нисбатан аҳолиси кам булган Канада малакали ишчилар хисобига юкори даражада механизациялаштирилган усул билан бугдой етиштириши мумкин. Етиштирилган бугдой ер майдони кичик, ишчи кучи куп булган Гонконгда ишлаб чиқарилган кийим кечак ва электроника маҳсулотларига алмаштирилиши мумкин. Қадимий назарияларга кура ишлаб чиқариш омиллари халқаро микёсда ҳаракатланмайдилар, савдо эса эркин амалга оширилади. Ҳақиқатда эса табиий ва суний тусиқларнинг купчилиги тайёр маҳсулот ва ишлаб чиқариш омиллариининг мобиллигини пасайтиради. Омилар ҳаракати ресурсларнинг эффектив тақсимланишини таъминлай олиши мумкин булган тайёр маҳсулотлар савдосига алтернатива булиши мумкин. Қадимги иқтисодчиларнинг фикрича, агар ишлаб чиқариш омиллари чегерадан утишда эркин эркин ҳаракат кила олмаса, савдо ишлаб чиқариш омиллариининг тақсимланиши буйича фарқларни компенсация килишнинг самарали йули булиб колар эди. Лекин агар на савдо на ишлаб чиқариш омиллариининг хаалқаро ҳаракати булмаганда мамлакатлар айрим маҳсулотларни истеъмол килишни тухтатардилар. Алтернатива сифатида хар бир давлат шу маҳсулотларни уз холича ишлаб чиқарган буларди ва натижада ишлаб чиқаришнинг ҳажми жаҳон буйича камайиб, нархлар эса юкори усиб кетган буларди. Теплица ёки совук ерларда кофе етиштириладиган булса, унинг нархи астрономик юкори булишини тассавур етиш кийин эмас.

Шуни таъкидлаш жоизки, ишлаб чиқариш омиллари буйича мамлакатлар бир биридан фарқ килади, натижада хаддан ташқари куп ёки ортикча ишлаб чиқариш омиллари купрок фойда олиш мақсадида унинг дефицити мавжуд булган томонга ҳаракат килишга интилади. Шундай

килиб, меҳнат ресурслар, ер ва капиталдан купрок булган давлатларда, ишсизликни купайиши ва меҳнатга ҳақ тулашнинг пасайиш тенденциясини куриш мумкин. Агар бу тенденцияни назорат килинмаса, у ҳолда ишчилар бандлик ва иш ҳақи юкори булган давлатларга утиб кетиши мумкин. Шунга ухшаш, капитал ҳам, капитал куп булган мамлакатдан капитали етарли микдорда булмаган давлатга утишга 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 узаро алмашишини ақс эттиришини турли ҳолатларда қуйдаги мисолда куриб чиқамиз. 1) АКШ ва Мексика помидор етиштириш учун бир хил микдорда ер ажратган ва уни етиштириш харажатлари бир хил. 2) 1 центнер помидорнинг АКШ билан Мексика уртасидаги транспорт харажатлари 0,75 долларга тенг. 3) 30 кунлик терим даврида ишчилар 1 соатда уртача 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 учун 1,25 долл. Мексикада эса бу курсаткич мос равишда 4 долл. ёки 0,25 долл. 1 ц. помидорни етиштириш учун сарфланган капитал (асбоб ускуна, уруғ, минерал угит) Мексикада 0,50 долл., АКШда эса 0,30 долл.

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

Энди иккала мамлакатлар ҳам помидорни олиб киришга руҳсат бермасдан, ишлаб чиқариш омилларининг ҳаракатига руҳсат берадиган ҳолни курайлик. Мексикаликлар АКШга вақтинча ишлаш учун борадилар, Мексикага эса АКШнинг капитали оқиб кела бошлайди. Бу ҳолда Мексикада 1ц. помидорни ишлаб чиқариш харажатлари 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 харажатлари) доллар. Этибор берган булсангиз бу ҳолда иккала давлат ҳам ишлаб чиқариш харажатларини қамайтирганлар (Мексика 0,75дан 0,65га, АКШ 1.55дан 1.45га). Демак, ишлаб чиқариш 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. Юкоридаги шартли

харажатларни эътиборга олган ҳолда, айтиш мумкинки, бу вариант анча қулай. Лекин ҳақиқатда на ишлаб чиқариш омиллари на тайёр маҳсулотлар шундай тула эркин ҳаракатлана олмайдилар. Тусикларни енгиллаштириш ёки киритишда қандайдир кичик узғаришлар қаерда ва қандай қилиб кам харажатлар билан товар ишлаб чиқаришни қурсатиб бериш мумкин.

Охирги пайтда АҚШда капитални олиб чиқиш, олиб киришга қура қупрок юридик эркинлик мавжуд эди. Натижада АҚШга киритаётган товарни ишлаб чиқаришга қуйилган ва АҚШ 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 чиқариш омилларининг тугри сармоя орқали хорижий давлатга ҳаракати ташқи савдони стимуллаштиради, чунки бутлаш қисмларини, қушимча маҳсулот ва шуба компанияга асбоб-усқуналар қелтиришни талаб этилади.

5.3. Тугри сармояларнинг сабаблари.

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

- товарларни хорижда сотиш йули билан бозорларни қенгайтириш;
- хорижий ресурсларга (ҳом ашё, самарали ишлаб чиқариш усуллари, билим, ишчи қучи) эга бўлиш.

Давлатнинг тугри инвестицияларда иштирок этишни қушимча сабабидан бири аниқ сиёсий устунлиқга 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 эғалик қилишни йукотиш ҳавфи 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 қура одатда, маҳсулотни бир жойдан бошқа ерга боришдаги транспорт харажатлари этироз этилиб қелинган. Ишлаб чиқаришни жойлаштириш назариясига қура, жайлаштириш пунктлари ишлаб чиқариш ва транспорт харажатларини солиштириш асосланган усулдир. Айрим товарларнинг транспорт харажатларни унинг тан нарҳини шу даражада қупайтиради, 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

худудида ишлаб чиқарадиган маҳсулотни бошқа давлатда ишлаб чиқарса, у холда бундай тугри сармоя горизонтал экспанция деб аталади.

Ортикча миллий ишлаб чиқариш қувватлари одатда тугри инвестицияга эмас, балки экспортга туртки бўлади ва улар узгарувчан харажатлар асосида нархларнинг белгиланиш асосида рақобатбардошликни оширади. Агар компания катта микдорда маҳаллий ишлаб чиқариш қувватларига эга бўлса, транспорт харажатларини юқори бўлишидан катий назар чекланган экспорт бозорларида самарали рақобат қилиши мумкин. Бунда доимий эксплуатацион харажатлар маҳаллий ишлаб чиқариш ҳисобига қопланиши билан асосланади.

Одатда иқтисодий усиш, халқаро маънода ҳам мамлакат доирасида ҳам ишлаб чиқаришни кичик микдорда устириш яъни ишлаб чиқаришга ортирма бериш билан амалга оширилади. Бу жараёни тушиниш учун мамлакат ичидаги усишни солиштириб чиқиш фойдалидир. Одий мисол сифатида бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқараётган фирма фаолиятини курамиз. Бу фирма уз фаолиятини унинг тассисчилари яшайдиган шаҳарда олиб бориши ва ишлаб чиқарган маҳсулотини маҳаллий худудда сотишни ташкил этиши мақсадга мувофиқ. Кейинчалик сотишни катта географик бозорларга кегайтириш ҳам мумкин. Фирма ишлаб чиқариш қувватларининг чегараларига эришиши билан бошқа худудда хизмат курсатиш ва транспорт харажатларини тежаш мақсадида узининг иккинчи корхонасини мамлакатнинг бошқа чеккасида қуриши мумкин бўлади. Маҳсулотни сақлаш омборлари ва сотиш расталари истеъмолчилар билан яқин алоқада бўлиш мақсадида турли шаҳарларда жойлашган бўлиши мумкин. Паст нархда таъминот эҳтимолини ошириш мақсадида сотиш шаҳобчаларини таъминотчиларга яқинроқ жойларда жойлаштириш мумкин. Ҳақиқатда эса компания маҳсулот – материаллар захирасини қисқартириш ва таксимлашда тежамкорликга эришиш мақсадларида миждоз ёки таъминотчиларининг корхоналарини сотиб олишлари мумкин. Кейинчалик узларини молиявий оффисларини қандайдир молиявий марказларга жойлаштиришлари мумкин бўлади. Халқаро бизнесга утганда усаётган фирма ванихоят жорижда мулкга эгалик ҳуқуқига эришишга зарурат тугилади.

Транспорт харажатлари тугридан тугри ишлаб чиқариш технологиясининг турларига боглик бўлади. Масалан, корхона ва асбоб ускуналарда ишлаб чиқариладиган баъзи маҳсулотлар учун бошлангич капитал қуйилмалари юқори бўлиши талаб қилинади. Бу холда, агар маҳсулот юқори сифатли ёки рақобатчиларнинг маҳсулотидан фарқ қилмаса, ишлаб чиқариш ҳажми ортган сари маҳсулотнинг тан нархи қамайиш ананасига эга. Бу турдаги маҳсулотларга подшибниклар, оксид алюмин ва ярим утказгичлар қиради. Бу маҳсулотларнинг қуп қисми экспорт қилинишининг сабаби ишлаб чиқариш ҳажмининг ортиши

махсулот тан нархини камайтиришга олиб келиши ва хорижий бозорларга олиб боришдаги кушимча транспорт харажатларни копланиши.

Талаб этиладиган ишлаб чиқариш масштаби хизмат курсатиладиган хорижий бозор ҳажми билан солиштирилиши керак. Масалан, Европа давлатларининг фирмалари фақат АКШда эмас балки Канадада ҳам ишлаб чиқариш корхоналарига эгалик қиладилар. Улар ишлаб чиқарилган махсулотни фақат катта америка бозорларида сотишга қизиқадилар. Канадада ишлаб чиқарилган махсулотни куп қисми эса катта микдорда ишлаб чиқариш самарасидан фойдаланиш мақсадида Европада сотилади.

Савдо тусикларининг мавжуд ёки мавжудмаслиги тугри сармояларнинг тенденциясини белгилаб беради. Агар импортга катъий тусиклар мавжуд бўлса, у ҳолда компаниялар ҳудудий (ички) бозорни тулдириш учун ички ишлаб чиқаришни ташкил этадилар. Агар маҳаллий бозорнинг потенциали юқори ва бу бозорда ишлаб чиқариш ҳажми самрадорлигини амалга ошириш мумкин бўлса, у ҳолда фирмалар маҳаллий ишлаб чиқаришни ташкил этишга ҳаракат қиладилар. Тугри сармояни стимуллашнинг асосий омиларидан бири бу импортга қуйилган чегарадир. Масалан, Мексикада автомобил импортига қуйилган савдо чегаралари автомобилсозлик фаолияти билан шугулланадиган купгина фирмаларни бу ерда ишлаб чиқариш билан шугулланишга туртки берган. Махсулотларни сотишда фақат давлат қонунчилиги томонидан қиритилган тусиклар эмас, балки бошқа тусиклар ҳам мавжуд. Истеъмолчиларнинг хоҳишлари ҳам тусикларни қелтириб чиқариши мумкин. Қуйидаги сабабларга қура баъзан истеъмолчилар маҳаллий махсулотни сотиб олишга хоҳиш билдирадилар:

миллийлик;

- маҳаллий махсулотларга ишончнинг юқори бўлиши (махсулот имджи);
- хорижий махсулотлар уз вақтида етиб қелмаслигига ишончсизлик (етказиш хатари);
- маҳаллий махсулотларни купрок миллий там, анъаналарга жавоб бериши (махсулот дизайни узгартириш);

Вақти вақт билан куп давлатларда истеъмолчиларни маҳаллий корхоналар томонидан ишлаб чиқарилган махсулотларга ишонтириш мақсадида тадбирлар олиб қорилган ва қорилади. Масалан, АКШда тадбирқорлар француз виносига, японларнинг арча безатиш уйинқокларига қарши қикишлари, махсулотларга «АКШда ишлаб чиқарилган» деб тамга босиш махсулотни миллийлаштиришга қаратилгандир.

Махсулот имиджи билан тугри инвестиция орасидаги алоқа бирмунча аниқ қуринади. Имидж махсулот ёки уни сотишдан кейинги хизматлари тугрисидаги тассавур асосида яратилади. Сотиш қараёнини қузатиш натижасида истеъмолчиларнинг бир турдаги махсулотларга муносибати уни тамгаси (ярлык) ёки қайси мамлақат ишлаб чиқарганига

караб хар хил булганлиги аникланган. Куп истеъмолчилар хорижда ишлаб чикарилган махсулотнинг эхтиёт кисмларини олиш ёки топиш хатарли деб хисоблайдилар. Эхтиёт кисмларининг уз вактида келмаслигига ишчиларни иш ташлашлари, масофанинг узоклиги ва иктисодий-сиёсий шароит сабаб булиши мумкин.

Айрим холларда компаниялар уз махсулотларини узгартириб, махаллий шароитга мослашишга ва истеъмолчиларни дидини хисобга олишга тугри келади. Узок масофадан туриб махсулотни узгартириш ёки унга бирор янгилик киритиш кийинрок булиб, кимматга тушиши мумкин. Масалан, “Coca Cola” бошка мамлакатларнинг махаллий хом ашёларидан фойдаланиб, узидан булмаган баъзи бир ичимликларни ишлаб чикаради ва унинг тан нархи анча арзонга тушади. Бу ичимликлар уша давлатнинг истеъмолчилари томонидан яхши истеъмол килинади.

Олигаполия тармокларда, яъни кичик хажмдаги сотувчиларга эга булган сохаларда (автобомилсозлик, нефт казиб олиш) инвесторлар бир бирларидан боглик булмаган холда аник мамлакатда маълум бир вақтда ишлаб чикариш кувватларини ташкил этадилар. Купгина тармокларда бир неча компанияларнинг ишлаб чикариш цикллари кенгайтириш жараёни ухшашдир. Шунинг учун уларнинг хорижий давлатларга сармоялаш имкониятларини куриб чиқиш 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 эхтиёж сезади. Натижада, ишлаб чикариш окимини ва махсулот сотувини узлуксиз таъминлаш максатида бу давлатлар мустахкам алокаларни урнатиш зарурати тугилади. Бу окимни кушимча мустахкамлаш усуллари билан бири - сармоялаш хисобига хорижий корхоналарни бошкаришда 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 қисмларини дунёнинг хар хил жойларида ишлаб чиқарадилар. Бу эса ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштириш номи билан аталади. Ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштиришга Мексикада маквиладор саноати номи билан машхур булган 1800 та ташкил қилинган корхоналар мисол була олади. Бу корхоналар АКШ корхоналари билан ягона системага бирлаштирилган. Бу системада яримфабрикатлар (чала махсулотлар) божхона солигисиз Мексикага экспорт қилинган, қайта ишлангандан кейин у Мексикадан АКШга қайта экспорт (реэкспорт) қилинган. Агар масалан, ишлаб чиқаришнинг мехнат қисми Мексикада амалга оширилса, АКШда олинadиган божхона соликлари фақат Мексикада қушилган қушимча қийматга солинаган. Мисол, Мексикада Дженерал Моторс компаниясининг автомобил уриндиклари ёки Панасоник теливизорларининг корпуси Мексикада тайёрланган. Қўп компаниялар ишчиларни иш ташлаш ёки импорт микдорини узғариш хатари туфайли, бутловчи қисмларни ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштириш усулидан фойдаланмайдилар.

Ишлаб чиқаришни давлатлараро рационалаштиришга альтернатив булган усул - бу тайёр махсулотни ишлаб чиқариш маълум бир давлатда концентрациялашувидир. Бунда махсулотнинг бир қисми албатта ана шу давлат томонидан сотлади. Масалан, Америка фирмасининг Франциядаги филиали, айтилик А махсулотни, Бразилиядаги филиали эса Б махсулотни, АКШдаги асосий компания фақат В махсулотни ишлаб чиқарсин. Хар бир корхона уз махсулотини дунёнинг хоҳлаган ерида сотиши мумкин ва бошланғич 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 қисмини 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. Қўпгина хорижий фирмалар, америка капиталлар бозоридаги руй бераётган ходисалар, янгиликлар билан доимий равишда хабардор булиш мақсадида Нью Йоркда уз идораларини таашиқил этганлар. Билим, янгиликлар кетидан қувишнинг хар хил формалари бор. Масалан, французларнинг «С.Ф.Р.» компанияси америка бозорини урганиш ва унинг нефт компаниялари билан яхшироқ рақобатлашиш мақсадида АКШнинг «Ленард Петролеум» компанияси акцияларини сотиб олган. Тугри

сармояларнинг натижавий аспектларидан бири булган товарнинг хаётийлик даври назарияси буйича янги махсулот ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқарилади, лекин етуклик даврида эса улар ривожланаётган давлатларда ишлаб чиқарилиши табиий.

Давлат томонидан импортга тусиклар қўйилиши билан биргаликда тугри хорижий сармояларни келишига шароит ҳам яратилади. Масалан, соликлар борасида бир мунча имтиёзлар берилиши ёки субсидиялар қилиниши. Бундай имтиёзлар қўпчилик давлатлар томонидан берилади. Тугридан тугри ёрдам сифатидаги раҳбатлантиришга эса соликлардан озод этилиш, тезлашган амортизация, паст фойзли ставкаси билан кредит бериш ва улар буйича қафолатлаш, энергия таъминот ёки транспорт учун дотациялар ажратиш қорхоналарга хизмат қўсатиш учун темир ва автомобил йўлларини қўриш қабилар қиради.

Айрим вақтларда савдо сиёсий мотивлар таъсирида амалга оширилади. Масалан, меркантилизм даврида европа мамлакатлари ўзлари учун колонияларни ўз таъсир доирасини қенгайтириш ва уларнинг ташқи савдоларини назорат этиш мақсадида излар эдилар. Колониализм парчаланиб кетгандан кейин айрим мамлакатлар эски колониал мақсадларини амалга ошириш учун ривожланаётган мамлакатларнинг муҳим иқтисодий сектори устидан ўз қорпорацияларининг қўчлари ёрдамида назорат ўрнатишга ҳаракат қилганлар. Масалан, агар Америка фирмаси бирон бир ривожланаётган давлатда муҳим хом-ашё материални қазиб олишда назорат қилса, у ўзига ёқмаган, дўстлаша олмаган мамлакатлар шу хом-ашёдан фойдаланиш ҳуқуқини ёки сотиб олишда бу самарали тусик вазифасини ўташи мумкин. Шу билан бирга у ўз мамлақати учун жуда паст нархларни белгилашни таъминлаши, маҳаллий қайта ишлаш саноатининг ривожланишига тусик бўлиши ва ишлаб чиқариш шароитларини ўзи баён қилиши ҳам мумкин. Қўзатувчиларнинг фикрича Буюк Британия, Франция, Италия ва Япония Американинг қўпмиллатли нефть қорпорацияларга боғлиқлигини қамайтириш мақсадида ўзининг давлат иштироки билан миллий нефть қорпорацияларни ташкил этаганлар.

Қўп миллатли қўпаниялар фаолиятини бошқа ривожланган мамлакатларда қенгайтиришда ҳуқуматни иштироки ҳаётан муҳум булган ресурсларни олишга қаратилган. Масалан, Япония ёғоч, озик-овқат махсулотлари ва хом ашёлар ресурслари буйича хорижий мамлакатларга боғлиқ. Шунинг учун япон ҳуқумати Японияни юқорида айтиб ўтилган ресурслар билан таъминлаш ишонқилигини ошириш мақсадида миллий қўпанияларига бегараз ёрдам қўсатади. Ресурслар устидан назоратни эгаллаш жараёнида саноати ривожланган мамлакатларга сиёсий назорат ҳам ўтиб кетади. Демак, давлат тугри инвесторларни рағбатлантиришда ёки ўзи тугри инвестицияни қиритганда қўидаги мақсадларни қўзлайди:

стратегик ресурслар билан таъминотни таъминлаш ва уз таъсир доирасини кенгайтириш.

Автомобилсозлик мухим саноат тармоги, булиб уни ишлаб чикаариш ишчи кучи арзон мамлакатга кучириш харажаатларни иктисод килиш имкониятлари купаяди. Масалан, Бразилия давлатини олишимиз мумкин. Бирок Бразилия ҳукумати автомобилларни импорт килиш муаммосини хал килгунича америка ва европа давлатлари бразилия бозорларида хизмат килишга улгурдилар. Бразилияда барча операцияларни амалга ошириш жуда кийин булиб, маҳаллий операцияларга жуда катта зиён етказилганлиги туфайли ҳукумат томонидан саанкциялар куллашга тугри келган. Автомобил истеъмолчиларига хизмат килишни кондириш максадида, Бразилия ҳукумати маҳаллий автомобил ишлаб чикаришни ташкил килишни талаб килди. Натижада «Форд», «Дженерал Моторс», «Крайслер», «Фольксваген», «Даймлер Бенц», «Сааб Скандия», «Альфа Ромео» ва «Фиат» компаниялари Бразилияда узларининг ишлаб чикариш корхоналарини очдилар. Бу компаниялар ишлаб чикариш булимларини очишларининг сабаби бразилия автомобил бозори ута мухим хисобланганлиги ва бу бозорни йукотиш ёки уни ракибларга бериб куйиш хавфи йук эмаслиги эди. Хозир Бразилия асосий экспортёрлардан бири хисобланади ва хатто автомобилни ихтиро этган мамлакатларга эҳтиёт қисмларни ҳам экспорт килади.

Куп миллатли компаниялар хусусий мулкни маълум бир улишни кулга киритиш ёки ишлаб чикаришнинг янги кувватларини куришда иштирок этишда қарор қабул килишдан олдин барча имкониятларни қараб чиқишлари қерак булади. Харакатдаги қорхонани хусусий мулкни маълум бир қисмини кулга киритишнинг сабаблари айрим ресурсларни хорижий қорхоналарга бериш ёки янги ташкил этилган қорхона жойлашган ҳудудда бу ресурсларни кулга киритиш огир булганлигидир. Бу купинча меҳнат ресурслари билан боглик. Маҳаллий бозорда зарур булган мутахассисларнинг етишмаслиги билан боглик булган муаммолар ана шулар жумласидан.

Қорхона мулкни маълум бир улишини кулга киритиш харажати ва хатарини қамайтириши мумкин. Фирма банкрот булган қорхонани янги ишлаб чикариш кувватларини куришга кетган харажатга нисбатан арзон баҳода сотиб олиши ҳам мумкин. Бундан ташқари, инвестор маҳсулот ишлаб чикаришда сарф қилинадиган катта микдордаги бошланғич харажатлардан қочишга имконият тугилади. Лекин ҳар доим ҳам потенциал инвестор қорхона мулкига эғалик килишнинг устиликларидан оқилона фойдалана олмайди.

Фирма янги ишлаб чикариш кувватларини қачон куради? Одатда инвестор янги қорхона куради агарда қуйидагилар мавжуд булса:

- сатиб олиш учун мос қорхона мавжуд эмас;

- корхонани сотиб олгандан сунг жуддий муаммоларга дуч келинади (ишчилар малакасининг пастлиги, меҳнат муносибатларини узгартиришнинг огирлиги);
- сотиб олинган корхонани молиялаштиришнинг огирлиги.

5.5. Тугри сармоядорларнинг устунликлари.

Компания катта булгани учун купмиллатлими ёки уларнинг узи куп миллатлими деган савол тугри сармоя назариётчиларини кийнаб келган. Кадимий файласуфларни шунга ухшаш «Тухум олдин пайдо булганми ёки товукми? деган савол кийнаб келган. Хаётда куп нарсаларга улгурувчи маҳаллий фирмалар узларининг маблагларини хорижий тугри сармояга сарф килишлари исботлангандир. Иккинчи томондан, хорижий шериклар хусусий мулкига эга булган корхоналар (кушма корхона) узининг мамлакатда анча-мунча мавкейга эгалар. Инвесторлар тугри сармоя килишларидан олдин монопол устунликга эга булганликларини тан оладилар. Бу устунлик айрим ресурсларга эгалик килиш шарт-шароитлари билан боглик булиб, маҳаллий корхона бу ресурсларга эга булмаслиги ёки унга эришиш кимматга тушиши мумкин. Бунга бозорга кириш, махсулотларнинг хилма-хиллиги, патентлар, кадрлар ва шу кабилар киради. Бир гуруҳ катта фирмаларнинг бошкаларга нисбатан монополистик устунлиги уларни нима сабабдан хорижий мамлакатларда фаолият олиб бориш истагини билдиришини тушиниб этишга хизмат килади. Бу одатда, харажатлар микдорига ва капиталлардан фойдалана олиш имкониятига алокадорлиги аникланган. Янги сармоянинг асосий кисми капитал булиб, паст фоиз ставкалари билан кредит олиши мумкин булган компания бошкаларга нисбатан устунликга эга булади. Биринчи жаҳон урушига кадар, фунт стерлингни бошка валюталарга нисбатан мустаҳкам ва кредит ставкаларининг пастлиги туфайли Буюк Британия давлати тугри сармоядорларнинг забардаст манбаи булган. Иккинчи жаҳон уриши давридан 80 йилнинг урталарига кадар америка долларининг мустаҳкам булиши, АКШ фирмаларини устунликга эришишини таъминлаган. Бу эса, завод курилма ва ускуналарини харид килиш нуктаи назаридан хар хил валюталарнинг сотиб олиш кобилияти билан боглик. Иккинчи жаҳон уришидан кейинамерика доллари жуда хам кучли валюта булиб колди. Натижада долларни бошка валюталарга конветацияланиш йули билан америка фирмалари юкори самарадорлик билан ишлаб чикариш кувватларига эга булганлар. 70-йилнинг бошларида, 80-йилнинг урталарида иен ва марканинг сотиб олиш кобилияти усганлиги муносибати билан Япония ва Германия давлатларининг фирмалари АКШга купрок сармоя килганлар.

Бирок валюта курсларининг нисбати тугри сармоя моделини ишончли тушунтира олмайди. АКШ ва Япония, хамда АКШ ва Германия

уртасида икки томонлама сармоялар окими доллар кучсиз ва кучли валюта булган вақтда ҳам мавжуд булган. 80-йилларнинг биринчи ярмида америка долларининг курси юкорли булишига карамасдан АКШ компаниялари узларининг хорижий сармоя микдорларини купайтирмаганлар. Бирок хорижий компаниялар АКШга купрок сармоя килганлар. Бунинг асосий сабаблари АКШдаги реал фоизлар ставкасини юкорилиги ва америка иктисодиёти позициясининг нисбатан кучлилиги. 80-йилнинг охирига келиб, долларни курси камайиб кетган вақтда АКШга кирган ва ундан чикган сармоялар окимининг сони рекорд курсатгичга чикгани кузатилган. Шунинг учун валютани сотиб олиш қобилияти тугри сармоялар окимининг йуналишини қисман тушинтириб бериши мумкин.

Хорижий тугри сармоя жалб этилгандан сунг компания юкори фойда олиб, даромади ва совдоси бир мунча мустахкамланади. Хозирги вақтда тугри хорижий сармояларнинг узиш суръатлари ташки савдо ёки миллий ялпи махсулот хажмига караганда юкорирок булиши кузатилмокда. Ресурсларни кидириб топишга йуналтирилган сармоя, савдо бозорларини кидиришга йуналтирилган сармояга караганда тезрок узиши мумкин. Бунинг сабаби махсулотни сотишда унга куйилган чегараларнинг камайиши, хорижда фаолият олиб бораётган компаниялар тажрибаларини ортишидир.

Таянч иборалар:

Тугри сармоя, назорат ҳукуки, товарларни хорижда сотиш йули билан бозорларни кенгайтириш, хорижий ресурсларга эга булиш, вертикал ва гаризонтал интеграция, ишлаб чиқариш омилларини мобиллиги, бозорни кенгайтириш, арзон ресурслар, олигаполия тармоги, давлатнинг рағбатлантирилиши.

Назорат саволлари:

1. Хорижий тугри сармоя нима?
2. Хорижий сармоянинг маҳалий сармоядан фарқи нимада?
3. Хорижий тугри сармояларни жалб этишда қандай омилларни инобатга олиш керак бўлади?
4. Фирма янги ишлаб чиқариш қувватларини қачон қуради?
5. Ишлаб чиқариш омилларининг мобиллиги ва уртасида қандай боғлиқлик мавжуд?
6. Вертикал ва гаризонтал интеграция нима?
7. Тугри сармоя қилишнинг сабаблари нимадан иборат?
8. Истеъмолчиларнинг хоҳиш-истаги махсулот савдосига тусик булиши мумкинми?
9. Нима сабабдан дунёда тугри сармоялар улуши куп?
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 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 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. 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. Прoсчеты 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 ҳамкорлик.

6.4. Африка ва Осиёда интеграцион уринишлар.

6.5. Махсулот шартномалари.

6.6. Марказий Осиё мамлакатларининг ҳамкорлиги, Шанхай ҳамкорлик ташкилоти.

6.1. Иктисодий интеграциянинг асосий шакллари.

Иктисодий интеграция жараёни 50 ва 60 йилларда юкори суръатлар билан ривожланди. Иктисодий интеграция иктисодий соҳада давлатлар уртасидаги фаркни, тафовутни йукотишга қаритилган жараёндир. Хорижий ҳамкорларни қамситиш, дискриминация қилиш давлатларнинг иктисодиётига салбий этади. Интеграция эса бундай қамситишга йул қуймайди ва давлатлар иктисодиётини ривожланишига ижобий таъсир қилади. Европа хамжамияти (ЕХ), Европа эркин савдо ассоциацияси (ЕФТА – European Free Trade Assotiation), Шимолий Америка эркин савдо ассоциацияси (АҚШ, Канада ва Мексика уртасида савдо шартномаси), Лотин Америка интеграция ассоциацияси қабилар иктисодий интеграцияга ёркин мисол була олади. Бу ассоциацияларга эътибор берадилган булсак, биринчи уринда географик яқинлик инобатга олинганлигини қуришимиз мумкин. Давлатларнинг интеграциялашув жараёнига қизикишининг ортиши ва қушилиш сабаблари қуйидагилардан иборат:

- қушни давлатлар учун махсулотлар оқими босиб утадиган масофанинг қичиклиги;
- таксимот каналларини ташкил этишни енгиллиги ва истемолчилар таамининг бир хил булиш эҳтимолининг юкорилиги;
- қушни давлатлар тарихи ва қизикишларининг умумийлиги.

Иктисодий интеграциянинг турта асосий формаси мавжуд.

Эркин савдо худуди. Эркин савдо худуди аъзолари уртасида барча бож туловлари бекор қилинади, бироқ бу худудга аъзо булмаган давлатлар уртасида эса бу имтмёзлар 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 килиши мумкин. Умумий бозор шартларига факат ЕХ каноатлантиради.

Тулик иктисодий интеграция. Тулик иктисодий интеграция боскичида пул кредит, иктисодий ривожлантириш стратегияси, соликка тортиш ва социал сиёсатлар унифицирланади. Бу этап маълум даражада сиёсий интеграцияни назарда тутди. Европа парламентини тасис этилиши Еврופани 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 маҳсулотга булган талаби жуда юкори булган ишлаб чиқарувчилар томонига ҳаракат килишида намоён булади. Бу уз навбатида тусикларни камайиши натижасида савдони бир давлатдан иккинчисига ҳаракат килиш, ҳамда истеъмолчилар янги маҳсулотни олиш имконияти тугилади. Ички бозорда химояланган компания тусиклар олиб ташлангандан кейин хакикий кийинчиликларга дуч келади, чунки эндиликда уз ишини самарали бажарувчи ишлаб чиқарувчилар билан рақобатлашишга тугри келади. Савдо тусикларини олиб ташлаш натижасида талаб автоматик равишда ортади. Чунки ресурслар самарадорлиги юкорирок булган ишлаб чиқарувчилар томонига қараб ҳаракат килади. Натижада айрим фирмалар учун ишлаб чиқариш суратини ошириш имкониятлари бозор ҳажмининг катталигидан келиб чиқади ва бу устунликларини амалга оширадilar. Бу эса савдони ривожлантиришга ва бозорни кенгайтиришдан қушимча манфаатдорлик олишга ундайди. Иктисодий интеграцияни динамик таъсири бозорни усиши билан ишлаб чиқариш ҳажмини қупайиши натижасида фирмалар тежамкорликга эришишида намоён булади.

Бозор ҳажмини динамик узғариши натижасида маҳсулотларни пастрок нархда ишлаб чиқариш мумкин булади. Бозор динамикасини муҳим ҳулосаси бу рақобат қурашининг мустаҳкам булиши натижасида ишлаб чиқариш самарадорлигини усишидир. Қупгина европа фирмалари

куйилиш(кушилиш) хисобига катта хажмга эга булиб, натижада забардаст бозорларда мувоффакиятли ракобатлаша олганлар.

6.2. Европа хамжамияти.

Иктисодий интеграция Гарбий Европда тулик ривожланди. Объектив иктисодий жараёнлар билан бир каторда Гарбий Европа интеграцияси В. Гюго, И. Кант каби Европа сиесий, жамоат арбоблари ва файласуфлари томонидан олга сурилган ягона Европа гоёси билан хам сугорилган. Европа иттифоки (ЕИ) ташкил топиши ва ривожланишининг янги тарихи 1951 йилдан бошланди. Шу йилнинг апрелида 6 давлат - Франция, ГФР, Италия, Бельгия, Нидерландия ва Люксембург аъзо булиб кирган. Европа кумир ва пулат бирлашмаси (ЕКПБ) хакидаги битим имзоланди. Бу Гарбий Европа интеграциясининг узига хос кириш кисми эди. Унинг хосил булиши ва ривожланишининг реал бошланиш вакти юкоридаги давлатларда 1957 йилдан Европа Иктисодий Хамжамияти (ЕИЖ) ва атом энергияси буйича Европа Хамжамияти (Евроатом) хакидаги битимлар имзоланган. Хамжамият таркибига ривожланиш даражаси юкори булган давлатлар кирди. Бу эса, кейинги 15 йил мобайнида иктисодий узишнинг юкори суръатида булишини куп жихатдан таъминлади. Гарбий Европа интеграциясининг ривожланиши 50-йиллар охиридан хозирги вақтгача нотекис ва карама-каршиликлар билан кечди. Шу билан бирга Европа Иктисодий Хамжамияти ташкил килишда унинг олдида куйилган мақсад ва вазифалар, унинг бутун фаолияти давомида етарли даражада тулик ва муваффакиятли амалга оширилди.

Гарбий Европа интеграцияси ривожланишини рамзий равишда турт боскичга булиш мумкин. Биринчи боскич (50-йиллар охири - 70-йиллар урталари) Хамжамият хаётида “олтин аср” хисобланади. Унда божхона иттифоки муддатдан олдин тузилди, ягона аграр бозори нисбатан муваффакиятли яратилди, ЕИХга учта янги давлат: Буюк Британия, Дания ва Ирландия кирди. ЕИХ ёки уни купинча айтганларидек, “Умумий бозор”ни ташкил килишнинг аниқ, мақсадлари куйидагилар:

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

Буларни амалга ошириш мақсадида бошқарув структураси мажмуи - ЕИХ

Вазирлар Кенгаши, Европа Хамжамиятлар комиссияси, Европа кенгаши, Европа Суди, Европа парламенти ташкил килинди.

Узининг биринчи вазифаси килиб 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 оркали молиялаштириш ёрдамида жамоа протекционизмини урнатиш шакли оркали аграр интеграцияни амалга оширишга ҳаракат қилинди. ЕИ аграр сиёсати ЕИ аъзо-давлатларининг қупгина 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 боскич (70-йиллар урталари - 80-йиллар урталари) ЕИ тарихига асосан тургунлик даври сифатда кирди. Бу даврда ЕИ аъзо-давлатлари Европа валюта ҳамкорлиги дастури, ташки сиёсий консультациялар механизмини қабул қилишга муваффақ бўлсаларда, намоён бўлган негатив анъаналар Гарбий Европа иктисодий интеграциясининг жиддий инкирозига олиб келди. Бу инкироз евросклероз номини олди. 70-80- йилларнинг бошида ЕИ давлатлари уртасидаги ривожланишдаги фарк усди. 1981 йилга ЕИга Грециянинг кириши билан бу анъана янада ёркинрок бўлди, чунки бу давлат иктисодиёти хамжамиятнинг бошқа катнашчилариникига нисбатан жуда паст даражада эди.

Учинчи боскич (80-йилларни 2-чи ярми 90-йилларнинг боши) - хамжамият таркибининг янада кенгайиш боскичи. 1986 йилда Испания ва Португалиянинг қушилиши 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 кишлок хужалигида ишларди, ЕИХ да эса ун учдан бир киши. Шу билан бирга, айнан шу давр Гарбий Европа интеграцияси ривожланишидаги аввалам бор ягона Европа акти

(ЯЕА)нинг қабул қилиниши билан боғлиқ бўлган янги туртки билан характерланади. ЯЕАда Хамжамият катнашчи-давлатларининг умумий мақсади - Европа Иттифоқи Хамжамият 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 ҳужалиқ организмни ташкил қиладиган ягона иқтисодий ҳудудни қайд қилинди. ЯЕАнинг қабул қилиниши билан хамжамият 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 хамжамият чегаралари ичида ишлаб чиқариш воситаларининг эркин ҳаракати қиритилди. Амалда хамжамият 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 Иттифоқи 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 еврони эмиссия қилиш ҳуқуқига эга ягона Европа банкни тузиш, ички чегараларсиз ягона Гарбий Европа ҳудудини ташкил қилишни олади.

ЕИ ҳужумкор ривожланиши бу жараёнда қарама-қаршиликлар ва қийинчиликлар мавжуд эмаслигини билдирмайди. Юқорида ЕИ га янги аъзолар қириши муносабати билан юзага келган давлатлараро ва давлат ичидаги диспропорциялар қайд қилинган эди. ЕИ нинг мумкин бўлган янги кенгайиши билан ҳам сезиларли муаммолар пайдо бўлади: ЕИга қиришни Туркия, Мальта ва Кипр қутмоқда. 1996 йил январдан Туркиянинг ЕИ билан божхона иттифоқи ҳақидаги қелишуви кучга кирди. ЕИ ичида ҳам ҳаммаси “бир текисда” эмас. Энг катта қийинчиликлар Европа валюта тизимини шакллантириш давомида намоён бўлмоқда. 1992 йилдаги 7%га Британия фунт стерлинги ва Италия лираси девальвацияси оқибатида руй берган ЕВТ инкирози Буюк Британия ва Италияни автоматик тарзда ЕВТдан чиқариб ташлади. Валюта иттифоқидни шакллантириш унга қириш мезонларига эришиш қийинчиликлари билан бирга боради. Талаб қилинадиган 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 карамакаршиликлар мавжуд.

Гарбий Европа иктисодий 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 караб ишлаб чиқилган мураккаб коидалар тизимига асосланади. Ягона божхона тарифи йуқлиги сабабли ЕЭСА ичида божсиз савдо эркинлиги факат аъзо-давлатларда ишлаб чиқарилган товарлар учун мавжуд. ЕЭСА га кирувчи давлатларнинг ва улар уртасидаги иктисодий алоқаларнинг юкори даражада ривожланганлигига карамасдан, ЕЭСА тулаконли интеграцион гуруҳга айланмади. Амалда у ЕИХ/ЕИ учун “фармклуб”, яъни, янги аъзолар етказиб берувчи булиб колди. Хозирги вақтда ЕЭСAnинг купгина аъзолари уни Шаркий ва Гарбий Еуропа уртасида истикболли эркин савдо зонаси сифатида карамокдалар. ЕИ иктисодий куввати, унинг кенгайиши динамикаси ва алохида Гарбий Европа давлатларининг у билан савдодан кучли карамлиги бизда машхур “Европада кандай килиб бизнес килиш керак” номли китоб муаллифи Вольфганг Хайернинг айтишича, якин келажакда колган Европа давлатларини альтернатива олдиға куяди: ё ЕИга кириш ва кисман мустакилликдан воз кечиш, аммо шу билан бирга дунёнинг энг йирик бозорларининг барча имкониятларидан фойдаланиш, ёки четда колган холда уз иктисодиёти учун ёмон оқибатлар билан Гарбий Европа бирлашиш жараёнини узи учун йулни киркиб ташлаш. Бунн тушунган собик Узаро Иктисодий Ёрдам Кенгаши (УИЁК) аъзо-давлатлари уз йуллари билан боришға интиломдалар. 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 камайитишни кузда тутувчи Марказий Европа эркин савдо хакидаги келишувн кучға кирди. Бу кадамға шу сабаб булдики, ЕИ билан “Вишеград туртлиги”нинг хар бир аъзоси махсус “Европа келишувлари” имзоланганлигига карамасдан, уларнинг савдо-иктисодий муносабатлари умуман олганда коникарсиз ривожланмокда. Шунинг учун охирги ун йилликлар мобайнида ишлаб чиқилган Марказий Европа савдо иктисодий алоқаларини саклаб колиш ва купайитириш учун ҳам бу интеграцион гуруҳ тузилди.

6.3. Лотин Америкасида иктисодий ҳамкорлик.

Гарбий Европа иктисодий интеграцияси ривожланишининг муваффақияти жахоннинг ривожланаётган минтакаларида эътиборни жалб

килади. Лотин Америкасида, Африкада ва Осиёда утгиздан ортик эркин савдо зоналари, божхона ёки иктисодий иттифоклар юзага келди. Аммо энг сезиларли, ривожланаётган интеграцион жараён Шимолий Америка эркин савдо зонаси - НАФТАни ташкил килиш ва фаолият курсатиш жараёни булди. Мавжуд булган АКШ билан Канада уртасидаги иктисодий интеграция ва уларнинг Гарбий Европадаги шериклар билан ҳамкорлиги АКШни кониктирмай куйди. Натижада, Шимолий Америкадаги интеграцион жараёнлар икки давлат доирасидан чикиб кетди, 1994 йил 1 январда кучга кирган Шимолий Америка эркин савдо зонаси хакидаги шартнома имзоланди. НАФТАга АКШ ва Канададан ташкари Мексика ҳам кушилди. Блок худуди 370 млн. ахоли ва кучли иктисодий салохиятга эга худудни камраб олади. Бу давлатлар томонидан ишлаб чиқариладиган товар ва хизматлар 7 трлн. долл.ни ташкил килади. Улар улушига жахон савдоси умумий ҳажмининг 20% ига яқини тугри келади.

Шартноманинг асосий ҳолатлари куйидагиларни уз ичига олади:

- АКШ, Канада ва Мексика узаро савдо киладиган товарларга нисбатан божларни бекор килиш;
- Шимолий Америка бозорини уз товарларини Мексика оркали АКШга реэкспорт килиш йули билан америка божларини туламасликка ҳаракат килувчи Осиё ва Европа компаниялари экспансиясидан химоя килиш;
- Мексикада банк ва сугурта ишида Америка ва Канада компаниядари капитал куйилмалари ва рақобатларига булган тақикларни олиб ташлаш;
- атроф-муҳитни химоялаш билан боғлиқ муаммоларни ҳал килиш учун уч томонлама гуруҳлар ташкил килиш.

Беш йил мобайнида АКШ Мексикадан импорт килинадиган маҳсулотлар турининг учдан икки қисми учун импорт тарифларини бекор килади. Имзоланган келишувлардан энг куп фойдани савдо блоки истеъмолчилари олади, чунки рақобатнинг кучайиши ва тарифларнинг пасайтирилиши натижасида кенг товарлар доирасига нархлар пасаяди. Америка саноатчилари фойда олишади, чунки арзон ишчи кучи оқими кучаяди. Кафолатланган даромаднинг усиши америка иктисодиётининг, электроника компьютер таъминоти, қурилиш материаллари, автомобиль эҳтиёт қисмларини ишлаб чиқариш ва бошқа соҳаларида қутилмоқда. Айни пайтда, шакар, цитрус мевалари, кишки сабзавотлар етиштирувчи Америка фермерлари зарар қурадилар. Мексикага келганда, у НАФТА ёрдамида уз иктисодий усиши суръатларини оширмоқчи - тахминан ЯИМнинг 1,6%-2,6% йиллик усиши. Натижада, Мексика иктисодиётини ислох килиш ва саноати ривожланган давлатлар гуруҳига қушилиш муддатини ярим асрдан 10-15 йилга қисқартириши мумкин.

НАФТАдан энг кам фойдани олдинига Канада олади. Унинг иктисодиёти АКШники билан чамбарчас боғлиқ, Мексиканики билан жуда кам. Аммо, НАФТА ривожланиб бориши билан Канада интеграцион жараёнга янада купрок тортилади ва кенгаяётган бозордан диведентлар

олади. НАФТА фаолиятининг биринчи икки йилида экспорт хажмининг ошириш хисобига кушимча 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 кура, тулақонли Шимолий Америка бозори 2010 йилда ташкил қилиниши мумкин. Хозирдаёқ, Америка иқтисодчилари Аляскадан Оловли Ергача чузилган узига панамерика савдо блоқи 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 иқтисодий 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 қуч бўлган ва умумий ЯИМси 550 млрд. долл. бўлган давлатлар бирлаштирувчи янги йирик минтақавий савдо-иқтисодий блок тузилишига олиб қелиши қерак. МЕРКОСУР гуруҳи тузилиши натижасида турт давлат узаро савдосининг 90% қар 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 қисмида Жазоир, Ливия, Мавритания, Марокко ва Тунис иштирокида Араб Магриби Иттифоқи ташкил қилинган. Бу иттифок, ҳақидаги шартнома минтақавий интеграция даражасида қенг миқёсда иқтисодий ҳамқорликни назарда тутди. Аммо, Шимолий Африка ҳудуди бешта миллий қегаралардан ёпик, бир-биридан ажралган бозорлардан иборат. Бошқа Африка давлатларининг иқтисодий интеграцияга интилиши ривожланган, амалда бир-бири билан иқтисодий алоқалари бўлмаган давлатларнинг Африканинг айрим субминтақаларида ички бозорнинг эҳтиёжларини қондиришга йуналтирилган саноатни ривожлантириш учун шароит яратишга қаракатни англатади. Иқтисодий ва божхона иттифокларни ташкил этиб Африка давлатлари мувофиқлаштирилган сиёсат асосида узаро иқтисодий алоқаларни ривожлантиришни режалаштирилган эди. Натижада, алоҳида минтақаларда иқтисодиётни модернизациялаш базаси сифатида нисбатан қатта қигимли ички бозорлар ташкил қилиш мулжалланганди. Интеграция ривожланишининг муқобил йули, қуч қолда уз қучлари билан ривожланишга эришиш йули сифатида қараларди. “Уз қучлари билан”

конценцияси иктисодиёт структурасини кайта куриш аввало маҳаллий ресурслар, ички ривожланиш омилларини сафарбар қилиш ҳисобига эришиш мумкинлигини кузда тутди. Бу гоё Африка бирлиги ташкилотининг 2025 йилга келиб Африка иктисодий ҳамжамиятини тузиш режасида ҳам бор. Африка интеграцион жараёнларининг амалиёти, Африка давлатлари раҳбарлари томонидан эълон қилинган чуқурлашган ҳамкорлик мақсадларининг амалга ошириш имкониятлари асосан бу мақсад ва вазифалар фақат яхши ният бўлиб қолаётганлигини кўрсатади.

Камбагал ва ривожланмаган давлатларнинг анъанавий шаклдаги иктисодий ҳамкорлиги "камбагаллик доирасидан" чиқишга олиб келмайди, сезиларли бир ривожланишни таъминлайди. Шу билан бирга, Африка умумий бозори гоёси, уни ташкил қилишдаги муваффақиятсизликларга қарамадан ҳамон китъада машҳурдир.

XX аср охирида Шарқий Осиёда интеграцион жараёнлар кучаймоқда. Турт Осиё "аждархолари" дан бири - Сингапур, шунингдек янги оқим ЯИД (янги индустриал давлатлар) - Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней ва Филиппин қирған Жанубий-Шарқий Осиё давлатлари Ассоциацияси (АСЕАН) қарийб 30 йил мобайнида энг муваффақиятли фаолият кўрсатмоқда. Бу гуруҳ доирасида узаро ҳамкорликнинг муваффақиятли АСЕАН катнашчи-давлатлари қучлилигининг иктисодиёти гурқираб ўсиши, улар ривожланишининг бир-бирига мослиги, яхши йўлга қўйилган ва узок, тарих анъаналарига эга бўлган узаро савдо алоқалари, шунингдек тартибга солиб бўлинган ҳамкорлик шакли билан ҳамбарчас бoғлиқ.

АСЕАН режаларида 2000-йилгача катнашувчи давлатлар бoғларини 38 минг турдаги товарлар бўйича ўртача 5% гача қисқартирилган. 1995 йил охирида 2003-йилда тулақонли эркин савдо зонаси ташкил қилиш ҳақида қарор қабул қилинган. Шарқий Осиёда иктисодий интеграция ривожланиши истикболларини қўп жихатдан Осиё-Тинч океани иктисодий ҳамкорлик ташкилотининг (ОТИХ) тузилиши билан бoғлашади. Унга Осиё, шунингдек Шимолий ва Жанубий Американинг 18 давлати аъзо. Халқаро экспертлар башоратига қўра, Шарқий Осиё ЯММ ҳажми бўйича 2005 йилгача келиб Ғарбий Европани, 2008 йилга келиб эса, Шимолий Американи оғда қолдириши мумкин. ОТИХ, режаларига мувофиқ, 2020 йилга келиб, жаҳонда энг йирик бoғхона ва ички тусиқларсиз эркин савдо зонасини ташкил қилиш назарда тутилган. Осиё-Тинч океани минтақасидаги иктисодий интеграция жараёнларини баҳолаган қўплаб мутахассислар унинг ривожланиши стихияли ва ўзига ҳослигини таъқидлайдилар. Бунинг ўстига интеграцион муносабатлар етуклиқ даражаси ҳозирча ўнчалик юқори эмас. Масалан, АСЕАН тузилидаги савдо зонасини иктисодий интеграциянинг биринчи бoғқичи, яъни, тариф ва тарифли тусиқларсиз эркин савдо зоналарига қиритиш мумкин. ОТИХга нисбатан эса ҳозирча эркин савдо зонаси деб эмас, "эркин иктисодий асоциация" деб айтиш

мумкин. Айни пайтда, иктисодий сиёсатни узаро мувофиқлаштириш натижасида минтаканинг ички савдоси ва капитал бозорларининг тез ривожланиши бутун Осиё-Тинч океани минтакасининг интеграциянинг биринчи босқичи, яъни, эркин савдо зонасига утишига имкон беради. Бунинг устига Осиё-Тинч океани минтакасидаги субминтака ва гуруҳлардаги айрим давлатлар интеграциялашув даражаси етарли даражада юкори ва улар бутун минтакада интеграцион жараёнлар тезлаштирилган ривожланишининг узига хос полюси, ячейкаси булишлари мумкин. Масалан, "Усиш учлиги"- Жанубий Хитой иктисодий зонаси (ХХР, Гонконг, Тайван). Усишнинг "олтин учлиги" (Индонезия, Маллазия, Сингапур), Япон денгизи хавзаси давлатлари иктисодий зонаси, Хиндикуш иктисодий зонаси мавжуд. Интеграцияга, яъни, узаро ҳамкорликка интилиш Форс курфази араб давлатлари орасида ҳам кузатилмоқда. 1981 йилдан Саудия Арабистони, Кувайт, Катар, Бахрайн, Бирлашган Араб Амирликлари ва Уммонни ("нефть олтилиги") уз ичига олган Хамкорлик Кенгаши фаолият курсатмоқда. 1992 йилда Марказий Осиё давлатлари иктисодий ҳамкорлик ташкилоти (ИХТ-ЭКЮ) ташкил килиниши хакида эълон килинди. Уни ташкил килиш таклифини Эрон, Покистон ва Туркия киритди. Таъсисчилар фикрича, ИХТ-ЭКЮ узида МДХ мусулмон республикалари - Урта Осиё, Козогистон, Озорбайжонни ҳам бирлаштириладиган булажак Марказий Осиё умумий бозорининг тимсоли булмоги лозим.

Ривожланаётган давлатлар ҳамкорлиги, уларнинг интеграцияга булган интилишлари хакида гапирганда шуни назарда тутиш керакки, реал интеграцион жараёнлар хали жуда кучсиз ва бир-биридан характери, харакатлантирувчи омили, ривожланиш суръатлари билан фарк, килади. Ривожланаётган давлатларда амалда интеграция хакикий, ривожланган куринишда, яъни, доимо ривожланаётган ва чуқурлашаётган ҳам алохида фирма ва корхоналар даражасида, ҳам умуман миллий хужаликлар даражасидаги бевосита давлатлараро алокалар шаклланиш жараёни мавжуд эмас. Ривожланаётган давлатларнинг иктисодий ҳамкорлиги, улар эълон килган интеграцион максадлар интеграцион жараённинг тайёргарлик босқичи, холос. Эълон килинган интеграцион гуруҳларнинг купчилиги ижтимоий-иктисодий муносабатларнинг етук эмаслиги, миллий хужаликларнинг оддий ва структуравий дифференциясизлигини, бозор ва молия инфраструктураларининг ривожланмаганлиги бу тузилмаларни ёки харакатсиз колдирди ёки бутунлай муваффақиятсизликка учратди.

6.5. Махсулот шартномалари.

Давлатлар уртасидаги ҳамкорликдаги максадларнинг бири бу улар уртаасидаги савдо тусикларини олиб ташлаш булса, иккинчидан эса бу махсулотлар нархини мувофиқлаштириш. Махсулотларнинг нархи табиий сарфларига кура ва талаб ва таклифга асосан тебраниб туради.

Махсулотнинг нархига шу билан бирга экспорт тушумидан олинадиган фойдага таъсир этувчи омиллар куйидагилар:

- табиий сабаблар (курнокчилик, сув тошқини, нокулай об-хаво шароити);
- нархга булган нисбий сезгирлилик талаби (киска муддатли);
- нархга булган нисбий сезгирлилик таклифи (киска муддатли);
- турли саноати ривожланган мамлакатлардаги тадбиркорлик активлигининг цикллилиги, талаб курсаткичларининг узгаришининг таъсири.

Махсулот шартномалари бу - ишлаб чиқариш ва истеъмолчилар мамлакатлари орасидаги шартнома бўлиб, у нархларни 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 оркали қисман бошқарилиб назорат қилинади. Эркин бозор фактори махсулот нарҳини қандай диопозонда узгаришини аниқлаб беради, бироқ махсулот нарҳи аниқланган диопозондан қикса марказий орган нарҳини меъёрида ушлаб туриш максатида 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 нарҳи ва олувчининг соф нарҳи. Махсулот нарҳи сотувчининг соф нарҳи диопозонига етса, буфер захирасини бошқарувчи нарҳни пасайтириш учун махсулотни сотади. Агар махсулот нарҳи олувчининг соф нарҳ диопозонига яқинлашса, махсулот буфер захирасини бошқарувчиси томонидан сотиб олинади. Масалан, 1980 йилда Малайзия ҳукумати пинхона кургошинли махсулотни сотиб олади. Унинг максати келгусида нархларни ошишидан мумай фойда олиш эди. Буфер захираларини бошқарувчи бу маоммоларни ҳал қилишга ҳаракат қилди. Бироқ нарҳни бир хилда ушлаб туришга маблағ етмади. Натижада кургошин махсулоти бўйича шартнома қилинди.

Махсулот нархларининг тебраниш амплитудасини ҳар хил усуллар билан чеклаш мумкин. Квота системаси нарҳни бирор даражада ушлаб туриш максатида 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

алока урнатилган булиши керак. Жахонда ишлаб чиқарувчи маҳсулотни ёки истеъмолни купрок улуши бир мамлакатга тугри келганда квота системаси эффективийрок булади. Масалан, шерст маҳсулотлар 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 қура кофе ишлаб чиқарувчи малакатлар экспорт нархларини 1,15-1,55 \$ фунтга. Маҳсулот 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 қелинган. Биринчиси, бу факат кофе маҳсулотларидан хорижий валюта даромад қилувчи мамлакатлар, уларга қуйилган квота ҳаддан ташқари паст деб норозилик билдирдилар. Масалан: 1989 йил кофе экспортида квоталарқуйдагича бўлган Бразилияга уз етиштирган маҳсулотнинг 9%ни, Колумбия – 29%, Салвадор- 67%, Уганда- 97% ни экспорт қилган. Иккинчи муаммо бу кофе маҳсулотини қупайиб қетиши ва сотув ҳажми устидан назорат қилиш имқониятидан маҳрум бўлиш мумкин. 1984-1985 йиллар кофе экспортини квотаси қупайтирилган. Бирок маҳсулот нархи уша диапазонда қолган. Мақсад экспортёрларни даромадини ошириш. Бирок бу ташкилотт икки ташкилий муаммога дуч қелди:

- бу шартномада иштирок этмаган давлатлар манфаати (талаби) қондирилмаган;
- баъзи бир давлатлар қуйилган квотага норози бўлганлар.

3 июл 1989 йилда кофе етиштириб берувчи ташкилот нарх ва квотани бир хил даражада ушлаб туришини рад этган.

Енгил саноат бўйича қуппрофилли шартномалар. Бундай шартномалар 1974 йил тузилиб, бир неча маротаба қайтадан қуриб чиқилган. Шартномада пахтадан, синтетика ва шерстдан тайёрланган қийим кечак ва енгил саноат маҳсулотларини сотиш қонун қоидалари ишлаб чиқилган. Шартноманинг мақсади ривожланаётган мамлакатларнинг енгил саноат қорхоналарига ёрдам бериш, бу соҳада ривожланган мамлакатлар билан рақобатни қучайтириш. Бирок ривожланган давлатлар қучли сиёсий блоклар (шу соҳада) тузиб, бу ишни амалга оширишга тусқинлик қилдилар.

Енгил саноат бўйича қуппрофилли шартнома нархни бир меъёрга ушлаб туришга қаратилган маҳсулот шартномасидан уларок, маҳсулот ҳажмига чегара квота қуйиш билан чегараланади. Бу шартномадан купрок текстил саноат ривожланган, ички бозорида хорижий ишлаб чиқаришлар билан рақобат олиб боровчи ривожланган импортёр давлатлар ва бу маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи давлатлар фойда олади. Бу шартномага аъзо давлатлар уз квоталарини бошқа давлатларга сотишга ҳаракат қилганлар. Масалан, 1987 йил АКШ компанияларидан бири, текстил

махсулотларидан юкори фойда олиш мақсадида Мексикад ишлаб чиқаришни йулга қуйиб, тайёр махсулотни импорт қилаётганда божхона ходимлари томонидан тухтатилган. Чунки божхона ходимлари Мексика бу соҳа бўйича экспорт квоталарини устидан назорат урнатади. БМТнинг тахлилига қура ривожланаётган давлатларда текстил саноатида ва кийим-кечак ишлаб чиқариш қўп ишчи жойлари билан таъминланган. Қўпгина ривожланаётган мамлакатлар шартномадаги чегараларни шартларни юмшатишга ҳаракат қилиб, ривожланган мамлакатларга экспорт қилишга ҳаракат қиладилар. Масалан, АҚШ жаҳонда йирик текстил махсулотлари экспортёридир.

Нефть экспорт қилувчи давлатлар ташкилоти (ОПЭК). ОПЭК – Саудия Арабстон, Қувейт, Қатар, Бирлашган Араб Эмиратлари, Ироқ, Ливия, Алжир, Эрон, Индонезия, Нигерия, Габон, Венесуэла, Эквадор. Бу ташкилот нефть ишлаб чиқариш ҳажми ва нарх устидан назорат қилишни самарадорлиги биринчи марта 1973-74 йиллар иқтисодий ва сиёсий тебранишлар вақтида қўй бериб, натижада нефтнинг нархи 1 барели 3,64\$дан 11,65\$га қўтарилди. Бунинг сабаблари:

- 1973 йил ОПЭК ташкилот аъзолари зиммасига жаҳон нефтининг 55,5% тўғри келди;
- нефтьга бўлган талаб ўсди;
- истеъмолчи давлатлар ўз истеъмолларини қондира олмадилар;
- нефть махсулотлари ўрнини босувчи махсулотларга етарли даражада қўлқўн бўлмади.

Нефтни нархи 1975-1978 йилда бироз қўмайиб, 1979-80 йилда ўнинг нархи 35\$. Бунинг асосий сабаби 80 йилларда жаҳон иқтисодиётида пасайиш қўзатилиб, нефть нархи ортди, нефть махсулотларини ўрнини босувчи ёқилғи-энергиясидан қўдаланиш самараси жуда қўн бўлди.

1980 йилда жаҳонда нефтни ўлуши 48%дан 40%га қўмайди бунинг сабаби қўпроқ табиий газ, электр-энергия ресурслари ва атом энергиясидан қўдаланилди. Шимолий Америка ва Қўрбий Европа мамлакатларининг жаҳонда нефтдан қўдаланиш миқдори ортди. 1983 йилга қелиб ОПЭК ишлаб чиқариш нефть 50% га тўшди. Бўнга асосий сабаб Россия, Мексика ва Англияда нефть қўпроқ қўзиб олинди. 1987 йилда ОПЭКни ўлуши 30,9%, 1989й – 36,5%. 1989 йилда ОПЭК ташкилотига қирмаган давлатлар ўлуши 63,5%. Хўсўсан, АҚШ - 14%. 1986 йилда нефть нархи 10\$ тўшди. 1986 йилнинг охирида ОПЭК нефть ишлаб чиқариш ҳажми бўйича квоталар ўрнатишга мўвофиқ бўлди. Шўни ўнутмаслик қеракки ОПЭК ташкилоти аъзолари ҳиссасига мавжуд нефть захирасини $\frac{3}{4}$ қисми тўғри қелади. 1988 йилда нефть нархи 15\$ тўшди. 1989 йилда нефть яна 18\$. 1989 йилда ОПЭКка аъзо давлатлар вазирлари нефть қўзиб олиш квотасини оширишга қарор қилишганда Қувейт бўнга қарши қикди. 1990 йилда нефть нархи 20\$ етди. Нефть нархини ортишига қарамасдан Ироқ президенти Саддам Хўсайн нефть нархини қўн бўлишига асосий сабаб

Кувейтни квоталар буйича тутган сиёсати сабаб булди деди. Бу эса Ирокни 1990 йил август ойида Кувейтга уруш қилишга сабаб булди. Нефть нархи жуда ортди 41\$. 1990 йилнинг охирига бориб 25\$ тушди.

Охирги вақтларда терроризм ва табиий офат ҳам нефть нархига таъсир этмокда. 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 “катрина” шамоли ва Ғарбий Европадаги бир неча давлатларни сув олиб кетиши каби табиий офатлар натижасида нефтнинг нархи 34 \$дан 68,6 \$гача кутарилишига 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 чекди. Унинг доимий ишловчи икки органи – Котибият ва Минтакавий аксилтеррор тузилмасини ташкил этишга қелишиб 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 қумитасини ишга туширишга қарор қилинди.

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

ШХТ доирасида аъзо мамлакатларнинг ташқи сиёсат маҳкамалари, иқтисодиёт ва савдо вазирликлари, ҳавфсизлик кенгашлари уртасида мунтазам мулоқотлар ўтқизилмокда. 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 Асқаров, Владимир Путин, Имомали Раҳмонов ва Ислам Қаримов ШХТни ривожлантириш ва қуп томонлама ҳамкорликни кенгайтириш масалаалари, қатор халқаро ва минтакавий муаммолар юзасидан фикр алмашдилар.

Тошкент учрашувида курилган масалалар орасида ШХТ фаолиятининг икки асосий йуналиши – хавфсизлик ва савдо-иқтисодий ҳамкорлик муаммолари музокаралари бош мавзуси булди.

Катнашчилар Мугулистон Президенти Нацагийн Багабандининг мурожаатини куриб чикиб, ушбу мамлакатни ташкилотга кузатувчи макомидаа кабул килишга қарор қилдилар.

Нафакат ШХТ минтақаси, балки бутун дунёдаги вазиятга таъсир курсатиб турган Афғонистондаги вазият ҳам анжуман кун тартибидан урин олди. Таъкидламоқ жиоизки, Афғонистон муаммоларини ҳал килишга бағишланган анжуман ваа йигилишлар купинча бу даавлатнинг иштирокисиз утиб келарди. Аниқроғи, Афғонистон муаммоларини ечишда Афғонистоннинг узи катнашмас ва бунга муҳим аҳамият берилмасди. Бунинг объектив ва субъектив сабаблари бор. Афғонистонда марказий ҳокимият йук эди, мамлакатни булиб олиб, узига тегишли ҳудудларни назорат қилувчи гуруҳлар эса бир-бирини тан олмас, бир даврада учрашишни истамасди. Энди вазият узгарди. Шу боис Ўзбекистон Президенти Ислоҳ Қаримов ташаббуси билан ШХТнинг Тошкент саммитига Афғонистон муваққат маъмурияти раҳбари Ҳамид Қарзай меҳмон сифатида таклиф қилинди. Мантиқан олганда, унинг бевосита муҳокама жараёнида иштирок этиши вазиятни тугри баҳолаш ва ҳар томонлама мақбул қарорлар қабул қилишда муҳим аҳамият қасб этиши шубҳасиздир.

Шу тариқа ташкилот тарихида илк бор ШХТ Давлат раҳбарлари кенгашининг кенгайтирилган таркибидаги учрашувида Афғонистон раҳбари Ҳамид Қарзай ва Мугулистон президенти вакили, мамлакат ташқи 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 қучаймоқда. Ядровий, кимёвий, биологик, электрон террорчилик хавфи пайдо булди. 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 қумиталарининг, махсус хизматларнинг ҳамкорлигини мувофиқлаштириш, шу орқали террорчиликнинг олдини олиш вазифаси юкланган.

Президент Ислом Каримов куп бор таъкидлаганидек, террорчиликга карши курашда купорувчиларни, уларнинг базаларини йукотиш билан чекланиб, тахдидларга факат куч билан жавоб бериш билан кифояланиб булмайди. Одамларнинг онгини захарлайдиган, террорчиликни молиялаштирадиган марказларга карши кескин курашиш керак. Бу кураш сиёсий, ижтимоий-иқтисодий мезонларни ҳам камраши даркор.

Саммитда Ўзбекистон рахбари ана шу заруратни таъкидлар экан, террор ва нақобизнес учун «транзит давлат» тушунчасининг узи йуклиги кайд этди. Яъни, тахдид муайян бир мамлакатга карши каратилмаган булса, унга нисбатан буфарк булиш нотугри. Ер юзида террорчилар узини хотиржам сезадиган жой колмагандагина террорчиликга карши холкаро кураш кутилган самарани бериш мумкин.

ШХТ саммитида курилган иккинчи асисий масала савдо-иқтисодий ҳамкорликни ривожлантириш билан боглик. Зеро, иштирокчилар таъкидлаганидек, ШХТ аъзо мамлакатларни хавфсизлик оркали ҳамкорлик сари бошлайдиган ташкилотдир. Иқтисодий ҳамкорликда транспорт инфратузилмасини ривожлантириш, табиий, минерал хомашё захираларини узлаштириш, сув-энергетика захираларидан унумли фойдаланиш, экологияга оид масалар, хусусан, ичимлик суви муаммоларни хал килиш каби долзарб муаммолар бор.

Ислом Каримов Марказий Осиёда умумий бозор яратиш тугрисидаги таклифини ШХТ саммитида яна бир бор эълон килди. Зеро, «Марказий Осиё ҳамкорлиги» ташкилотини тузган минтакамиз мамлакатларининг бу максадга эришишида Россия ва Хитойдек кудратли давлатлар билан ШХТ доирасида ҳамкорликни чуқурлаштириш мухим ахамият касб этади.

Бундан ташкари, ШХТ мамлакатлари китъалараро транспорт йулакларининг мухим бугинидир. Шунинчун оласак, янги транспорт тармокларини барпо этиш оркали ШХТ мамлакатлари дунёнинг бошка давлатлари билан ҳамкорлик алоқаларини ривожлантиришда кушимча имкониятга эга булади. маълумотларга караганда, хозир Хитой йуналиши, Афғонистон оркали Форс курфази бондаргохларига чикадиган йуналишлари буйича лойихалар урганилмокда.

Фан-техника ва юкори технология, энергетика сохаларида ҳам интеграция жараёнларини кучайтириш оркали, минтакавий ҳамкорликни кенг куламли халкаро ҳамкорлик даражасига кутариш мумкин.

Самарали ҳамкорликни ривожлантириш учун узаро ишончни мустахкамлаш, бунинг учун эса мулокотларни фаоллаштириш, ШХТнинг бир мамлатидан иккинчисига борадиган сармоянинг хавфсизлигини кафолатлайдиган ҳукукий пойдеворни яратишдир. Бу йулда учраган тусик ва муаммоларни бартараф этиш зарур. Шунда ҳамкорликдаги иқтисодий дастур лойихаларнинг кулами янада кенгайди. Саммит катнашчилари савдо иқтисодий алоқаларни рағбатлантиришга келишиб олдилар. Йигилишда Россия Президенти Владимир Путин ШХТнинг Афғонистон

буйича мулокот гуруҳини тузиш таклифини илгари сурди. ХХР раиси Ху Цзиньтао Хитой ҳукумати ШХТ доирасидаги иктисодий муносабатларни ривожлантиришга 900 млн АКШ доллари миқдорида кредит ажратишини маълум қилди.

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

Саммит катнашчилари ШХТ Давлат раҳбарлари кенгаши мажлиси якунлари буйича Тошкент декларацияси, ШХТнинг ваколатлари ва иммунитетлари тугрисидаги конвенция, Наркотик воситалар ва психотроп моддаларнинг ноқонуний айланишига қарши курашда ҳамкорлик тугрисидаги битим, ташкилот ва унинг органлари фаолиятига доир қатор ҳужжатларни имзоладилар.

Таянч иборалар.

Иктисодий интеграция, эркин савдо ҳудуди, божхона иттифоқи, умумий бозор, тулик иктисодий интеграция, Европа иттифоқи, Еврапа иктисодий ҳамжамияти, НАФТА, АСЕАН, ОПЕК, ШХТ, маҳсулот шартномаси, буфер захираси, квота системаси.

Назорат саволлари.

1. Иктисодий интеграциянинг мазмуни ва моҳияти нимадан иборат?
2. Иктисодий интеграциянинг қандай формаларини биласиз?
3. Иктисодий интеграциянинг таъсирини нимада қуриш мумкин?
4. Европа иттифоқига аъзо бўлишнинг қандай ижобий, салбий томонлари бор?
5. Лотин Америкасида қандай иктисодий ҳамкорлик ташкилотлари мавжуд ва уларнинг мақсади нимадан иборат?
6. Африка ва Осиё қитъасида интеграцион жараён қандай кечмоқда?
7. Маҳсулот шартномалари нима?
8. Буфер захиралар системаси қандай ишлайди?
9. Квота системасининг мақсади нима?
10. Марказий Осиёда иктисодий қандай 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 қандай муаммолар қўрилди?

Адабиётлар руйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Тадбиркорлик субъектлари ҳукукий 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 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. 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 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.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 баҳолаш.

7.4. КМКни иктисодий таъсири.

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

КМКлар «жахон иктисодининг двигателларидир». БМТнинг трансмиллий корпорациялар хақидаги докладларидан бири худди шундай деб номланган эди. 90-йилларнинг урталарига келиб жахонда 40 мингта КМК мавжуд эди. Улар уз давлатларидан ташкарида 250 мингта 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, халкаро савдонинг ярмини назорат киладилар. ТМК корхоналарида ишлаб чиқарилган махсулотларнинг микдори йилига 1 трлн. долл.дан ошиб кетади. Уларда 73 млн.дан ортик киши ишлайди, яъни жахонда банд аҳолининг ундан бир кисми. Хуш, КМК ёки трансмиллий корпорациялар нима, уларга канака компаниялар киради? Анъанавий равишда халкаро корпорациялар фаолиятини урганадиган БМТ узок вақт мобайнида уларга йиллик айланмаси 100 млн. долл.дан ошувчи ва камида 6 давлатда филиали булган фирмаларни кушарди. Кейинги йилларда бошка бир курсаткич: резидент-давлатдан ташкарида сотилган махсулотлар микдори киритилди. Бу курсаткич буйича жахонда Швейцариянинг «Нестле» фирмаси (98%) илгорлардан бири саналади. БМТ методологиясига кура халкаро корпорацияни унинг активлари структурасига караб хам аниклаш мумкин. Трансмиллий корпорациялар ичида энг куп хорижий активга (молия сектори-трансмиллий банклардан ташкари) Англия-Голландия концерни «Рояль-Датч шелл», кейин АКШнинг 4 фирмаси: «Форд», «Дженерал моторс», «Эксон» ва «IBM» эгадирлар. Гарб иктисодий адабиётида халкаро

монополияларнинг куплаб турларини учратиш мумкин: купмиллий корпорациялар, байналмилал корпорациялар, трансмиллий корпорациялар, глобал корпорациялар ва х.к. Ф.Котлер ташкилий тамойиллар асосида айнан ана шундай халқаро компанияларни курсатади. Россиялик иктисодчилар, одатда, куйидаги классификацияни берадилар. КМКлар - бу хорижий активга эга булган миллий монополиялар. Уларнинг ишлаб чиқариш ва савдо-сотиқ фаолиятлари бир давлат чегарасидан чиқиб кетади.

Корпорация деб АКШда хиссадорлик жамиятини айтишади. Замонавий трансмиллий корпорацияларнинг купчилиги Америка компанияларининг экспансияси туфайли вужудга келганлиги туфайли бу термин кириб келди. Трансмиллий корпорацияларнинг ҳуқуқий режими филиаллар ва шубба корхоналари ташкил этиш орқали турли давлатларда фаолият юритишни назарда тутди. Бу компаниялар нисбатан мустақил булган ишлаб чиқариш ва тайёр маҳсулотларни 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 булиши 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 буён мавжуд булган Англия - Голландия «Рояль-Датч шелл» концернини курсатиш мумкин. Бу компаниянинг ҳозирги капитали 60:40 нисбатда тақсимланган. Купмиллий корпорацияларга машинасозлик, электрон инженерияга ихтисослашган, Европада машҳур Швейцария-Швеция АВВ (Asea Brown Boveri) компаниясини курсатиш мумкин. Европанинг илғор КМК каторига Англия-Голландия химия-технология концерни «Юнилевер»ни ҳам қушиш мумкин.

Трансмиллий ва купмиллий корпорацияларга халқаро компаниялар ичида ажралиб турувчи глобал корпорацияларни (ГК) ҳам қушиш 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 чиқиб 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 характерига эга булади. Капитал олиб чиқиш халқаро

корпорацияларнинг шаклланиши ва ривожланишининг энг мухим омилига айланмокда. Трансмиллий корпорациялар вужудга келишининг аник сабаблари каторига хаддан ошиқ фойда олишга интилишни курсатиш мумкин. Уз навбатида, уткир ракобат, бу курашда тирик қолиш зарурияти хам халқаро миқёсда ишлаб чиқариш ва капиталнинг концентрацияси ва ТМК пайдо бўлишига олиб келди.

7.2. КМК фаолиятининг асосий хусусиятлари.

Жахон хужалигида руй берувчи иктисодий жараёнларнинг объектив натижаси сифатида вужудга келган трансмиллий корпорациялар узига хос хусусиятларга эга. ТМК халқаро меҳнат таксимотининг фаол иштирокчиси бўлиб унинг ривожланишига уз хиссаларини кушадилар. Трансмиллий корпорациялар капиталининг ҳаракати, одатда, корпорация жойлашган давлатда бўлаётган жараёнлардан мустақил равишда руй беради. Трансмиллий корпорациялар йирик инвестициялар ва юқори малакали персонал талаб қилувчи юқори технологияли, илм талаб соҳаларга кириб боришади. Бунда ушбу соҳаларни трансмиллий корпорациялар томонидан монополия қилиш тенденцияси сезилмокда. 80-йиллар урталарида капиталистик дунё саноат маҳсулотининг 3/4 қисми 2 мингга яқин энг йирик корпорациялар томонидан ишлаб чиқарилган. Уларнинг бир неча юзтаси энг мухим маҳсулотларнинг 50%идан 80%игача қисмини ишлаб чиқарганлар ва ишлаб чиқарадилар. 500та энг қучли 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 ҳукмронлиги урнатилади. Бунда 500 корпорация жахан ялпи маҳсулотининг 85%ини назорат қиладилар, уз ишлаб чиқаришлари ва хизматларини сезиларли равишда диверсификация қиладилар. Масалан, Швециянинг «Вольво» автомобиль концерни ҳозирдаёқ нафакат автомобиль чиқармокда. Бу трансмиллий корпорация Швецияда 30 та, хорижда бир неча унта турли ихтисосли йирик шуба қорхоналарига эга бўлиб, қатерлар учун моторлар, авиадвигателлар, маҳсулотлар ишлаб чиқармокда. Уз навбатида АКШнинг 500 энг йирик трансмиллий корпорациялари урта ҳисобда 11 соҳада, энг қучлилари эса 30-50 соҳада қорхоналарга эга. 100 илгор саноат фирмаларидан Англияда 96таси, Германияда-78таси, Францияда-84таси, Италияда-90таси қуп соҳалидир.

Қучли ишлаб чиқариш базасига эга бўлган трансмиллий корпорациялар ишлаб чиқаришни, товар бозорларини самарали режалаштиришни таъминловчи ишлаб чиқариш-савдо сийсатини юргизадилар. Режалаштириш бош компания доирасида амалга оширилади ва шуба қорхоналарига тарқатилади. Халқаро корпорациялар вужудга келиши ва ривожланишига мисол қилиб, уз қулида жахон қундалиқ 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 соҳасида 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 шаклларига купинча куйидагилар киритилади: 1) лицензия бериш; 2) франчайзинг; 3) бошқарув шартномалари; 4) техник ва маркетинг хизматлари курсатиш; 5) корхоналарни «калит остида» топшириш; 6) вақт буйича чекланган кушма корхоналар тузиш хакидаги шартномалар ва алоҳида операцияларни амалга ошириш буйича келишувлар. Лицензион келишувлар айниқса кенг тарқалган. 1990 йилда ТМКнинг лицензион келишувларининг ҳажми 1970 йилдагига нисбатан қарийб ун баробар ошди. Лицензион келишув юридик шартнома булиб, унга кура лицензиар лицензиантга бир канча муддатга маълум тулов эвазига маълум ҳуқуқлар беради. Лицензия бериш трансмиллий корпорациянинг ички фирма шартномалари буйича ҳам, технология беришнинг ташқи каналлари буйича ҳам амалга оширилади. Франчайзинг-узок муддатга мулжалланган лицензион келишувдир. Бунда франчайзер клиент-фирмага маълум ҳуқуқлар беради. Бу ҳуқуқлар уз ичига маълум тулов эвазига савдо маркаси ёки фирма номидан фойдаланиш, шунингдек техник ёрдам курсатиш, ишчи кучи малакасини ошириш, савдо ва бошқариш буйича хизмат курсатишни олади.

80-йилларнинг охиридан бошқарув ва маркетинг хизматларини курсатиш каби трансмиллий корпорациялар экспансияси шакли кенг тарқалмоқда. Бошқарув хизматлари курсатиш буйича шартномага кура, корхонани оператив назорат қилиш маълум тулов эвазига бошка коҳонага берилади. Техник хизмат курсатиш ҳақдаги шартномага кура

трансмиллий корпорациялар ушбу фирма фаолиятининг кандайдир махсус томонига боглик булган техник хизматларни амалга оширадilar. Купинча бундай шартномалар машина ва ускуналарни ремонт килиш, «ноу-хау»дан фойдаланиш буйича маслахатлар, аварияларни тугатиш ва сифатни назорат килиш билан боглик булади. Заводларни «калит остида» топшириш хакидаги шартномалар кенг таркалди. Бунда трансмиллий корпорация маълум объектни режалаштири ва куриш учун зарур булган барча (ёки асосий купчилик) фаолиятни амалга ошириш жавобгарлигини оладilar.

Трансмиллий корпорациялар томонидан халкаро бозорларни эгаллашнинг энг янги шаклларида бири хорижда махсус инвестицион компаниялар ташкил килишдир. Бу компанияларнинг вазифаси ТМКнинг шуъба ва хамкорликдаги корхоналарининг махсулотларини минтакавий бозорларга чикаришни рагбатлантириш учун уларни инвестициялашдир. Бундай усулдан алкогoлсиз ичимликларни сотиш буйича энг йирик халкаро компаниялар «Песи-кола» ва «Кока-кола» Африкада фойдаланишади. Трансмиллий корпорациялар замонавий жахон хужалигининг мухим иштирокчиларига айландilar. Саноати ривожланган давлатлар учун айнан ТМКларининг хориждаги фаолияти уларнинг ташки иктисодий алокаларинг характерини белгилаб беради. Бу давлатлар экспортида миллий компанияларнинг узларининг хориждаги филиалларига товар етказиб беришлари ва хизмат курсатишларининг улуши каттадир. 80-йилларнинг иккинчи ярмида бундай фирма ичидаги савдонинг улушига АКШ экспортининг 14-20%и, Япония экспортининг 23-29%и ва ГФР экспортининг 24-28%и тугри келарди. ТМК жахондаги хусусий ишлаб чикариш капиталининг 1/3 кисмини, хориждаги тугридан-тугри инвестицияларнинг 90%ини назорат киладilar. Трансмиллий корпорацияларнинг сохавий струтураси хам турли тумандир. Халкаро корпорацияларнинг 60%и ишлаб чикариш сохасида, 37%и хизматда ва 3%и казиб чикариш ва кишлок хужалиги сохасида банддир. Американинг «Форчун» журнали маълумотларига караганда жахоннинг энг йирик 500 корпорацияси ичида 4 мажмуа: электроника, нефтни кайта ишлаш, химия ва автомобилсозлик асосий рол уйнайди. Улар савдоси ТМКлар фаолиятининг 80%ини ташкил этади. Трансмиллий корпорациялар инвестицияларининг минтакавий-сохавий йуналиши жуда характерлидир. Одатда улар, «янги индустриал давлатлар», нисбатан ривожланган ва ривожланаётган давлатлар кайта ишловчи саноатига капитал куядilar. Бунда капитал олувчи давлатлар орасида инвестичилар учун ракобатчилик кураши руй беради. Камбагал давлатларга нисбатан сиёсат бошкача - трансмиллий корпорациялар бу ерда капитални казиб олиш сохасига куйсаларда, аммо асосан бу ерга экспортни кучайтиришга харакат киладilar. Бу холда ТМКлар уртасида махаллий бозорни эгаллаш учун кураш бошланади. Трансмиллий корпорациялар у ёки бу давлатнинг халкаро иктисодий алокалар тизимидаги такдирини аникловчи 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 кузлаши ёки қониктириши керак? Улар қуйидаги турт гуруҳдан иборат:

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

Акционерлар манфаати бу акциядан оладиган дивидендлар қупайиши бу эса олди сотди микдорини ортишига олиб келади. Ишчилар ойликни ортишидан манфаатдорлар. Истеъмолчилар нарх наволарни пасайишини орзу қиладилар. Жамият эса солиқ тушумини пасайишидан манфаатдор. Бу турта гуруҳ уртасида компромисни ҳатто маълум бир давлатнинг ичида топиш ҳам енгил иш эмас. Хорижий давлатларда уз урф одати ҳар хил давлатлардаги таъсири ҳар хилдир. Масалан, 1990 йилларда Дженерал Моторс бу турта омилнинг ҳар хил давлатлардаги таъсири ҳар хил бўлишига дуч келди. Масалан, Жанубий Кореяда соатбай иш ҳақи бошқа давлатлардагига нисбатан юқори бўлган. Натижада, Денерал Моторс Деу (Deawoo) билан биргаликда меҳнат харажатларини қисқартиришга мажбур бўлди, бу эса уз навбатида фойда микдори қамайтиришга сабаб бўлди.

Мексикада янги қонунга қура ишлаб чиқаришни қенгайтириш тугидан тугри ишчилар сонини ортиши билан боғлаб қуйилди. 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 ташқил қилганлари қизиктирмайди. Бу эса бошқариш масалаларини ҳал қилишда бир қанча муаммоларга дуч келинади. Масалан, ишлаб чиқариш қувватларини жойлаштириш, экспортни йулга қуйиш, фойдани тақсимлаш қаби муаммолар. Масалан, Америкалик инвестор ишлаб чиқариш қувватларини АКШ ва Канадага жойлаштирган бўлиб, Венесуелага қайси қорхонасидан экспорт қилиш керак? Бундай саволларга жавоб ишлаб чиқариш қувватларини оптимал

жойлаштириш, махсулотнинг тан нархи, транспорт харажатлари каби муаммоларни хал этиш билан боглик.

Энди КМКларнинг нисбий ва абсолют фойда, зарарлари хакида фикр мулохаза юритамиз. Купмиллатли компания фаолиятлари маълум давлатнинг иктисодий, сойиал ва сиёсий максадларига таъсир этиши мумкин. КМКлар бир сохага ижобий, бошқасига эса салбий таъсир этиши мумкин. Масалан, купмиллатли компания бирор давлатда ишчи жойларини ташкил килиб, бу давлатнинг миллий иктисодиёти устидан назорат урнатиши мумкин. Бу купмиллатли компания фаолиятида бир вақтнинг узида ҳам ижобий ҳам салбий моментларидир.

Купмиллатли компания социал тизимнинг куп кирраларига таъсири килиши маълум эканлигига карамасдан, КМКларга багишланган адабиётларда уларни фаолияти давлатнинг тулов балансидаги дефицит муаммосини ечишга каратилган дейдилар.

Хар кандай халкаро операциялардан:

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

Купмиллатли компанияларнинг фаолиятларини ривожланишининг сабаблари:

- техник прогресс (технология ривожланиши);
- ракобат фаолиятининг кучайиши;
- давлатнинг сиёсати (инвестиция).

7.4. КМКни иктисодий таъсири.

Тулов балансига таъсири. Хар бир давлат капиталлар окимини мувофиклаштиришга харакат килади. Давлатлар уртасида халкаро операциялар утказилади. Бунда бирор давлатнинг тулов баланси манфий, бошқасиники эса мусбат булиши мумкин, лекин нуткнинг уртача арифметиги нолга тенг. Чунки бирор давлатнинг мусбат тулов баланси бошқасига карама-карши тулов баланси булиб хизмат килади. Бирок давлатларнинг максадлари хар хил булиши мумкин. Масалан: бирор давлат иктисодни ривожлантириш, нархларни стабиллаштириш максадида тулов балансини дефицит даражасида ушлаб туришга харакат килади. Ёки келажакда мусбат тулов балансига эришиш максадида актив тулов балансидан вос кечиш мумкин.

Бир марталик тугри сармояли таъсири ижобий ёки салбий булиши мумкин.

Хорижий компания Ўзбекистон компаниясини сотиб олиб собик компания эгаларининг Швецария банкидаги депозитига маълум миқдардаги доллар куяди. Фирма яна ҳам самарали ишлаши натижасида олинган фойда Ўзбекистонлик компания эгаларига эмас балки, хорижий

эгаларига тегишли булади. Бунда Узбекистон давлатидан хорижий валюта чикиб 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 Узбекистон 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.

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

Энди инвестицияни соф экспортга (x- x₁) таъсирини қурайлик. АКШ даги экспортёрлар қуйидагиларни 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 эгаллик қилишдир. Купмиллатли компания вакиллари яна шунини 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 тулдиради). 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 компонентлар 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 қуйидагиларни алоҳида курсатадилар:

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

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

Таянч иборалар.

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

Назорат саволлари:

1. Қандай компания қўп 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 ҳос 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 мимкинми?

Адабиётлар руйхати:

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 ХХІ аср бусағасида: ҳавфсизликка 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.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. Халқаро молиявий муҳит

- 8.1. Халқаро валюта тизимининг моҳияти ва структураси.**
- 8.2. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш босқичлари.**
- 8.3. Халқаро резерв валюта бирликлари.**
- 8.4. Европа валюта тизими.**
- 8.5. Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари**
- 8.6. Валюта курсларининг барқарорли**

8.1. Халқаро валюта тизимининг моҳияти ва структураси.

XX аср урталарида халқаро иқтисодий, молиявий ва валюта муносабатлари ривожланиши янги кучланиш олди. Очик иқтисодиёт қуришнинг умумий тенденцияси савдо айирбошлашувининг тезлашишига, халқаро молиялаштиришнинг ривожланишига, янги валюта бозорларини ҳосил бўлишига, турли мамлакатлар орасида валюта-молия муносабатларининг кенгайишига имкон беради. Валюта муносабатлари пулнинг жаҳон пули функцияси билан боғлиқ, булган иқтисодий муносабатларни намоён қилади. Пул жаҳон пули сифатида ташқи савдо ва хизматлар, капитал миграцияси, фойданинг нивестициялари қучайиши, заём ва субсидиялар бериш, илмий-техник алмашув, туризм, давлат ва хусусий пул қучиришларига хизмат қилади. Валюта муносабатлари миллий ва халқаро даражаларда амалга оширилади. Миллий даражада улар Миллий валюта тизимлари (МВТ) соҳасини қамраб олади. Миллий валюта тизими бу валюта қонунчилиги билан белгиланадиган давлат валюта муносабатларини ташкил қилишнинг шаклидир. МВТнинг узига ҳос 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 булиб валюта курси ва паритет хизмат килади. Валюта курси алоҳида мамлакатлар валюталари нисбати ёки маълум давлат валютасининг бошқа давлатлар валютасида ҳисобланган “нарни”ни намоён килади. 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 булади ва ҳукукий жиҳатдан давлатлараро қелишувлар 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 қуллаб-қуватлаш учун халқаро ҳисоб-китоблар ва валюта бозори соҳасини тартибга солишдан иборат. Халқаро валюта тизими-динамик, ривожланаётган тизим. У доимо узгаради, ривожланади. ХВТ эволюциясининг йуналиши Гарб давлатлари иқтисодиёти узгаришининг илғор тенденциялари, умуман жаҳон ҳужалигининг шароитлари ва талаблари узгариши билан аниқланади.

8.2. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш босқичлари.

Уз ривожланишида Халқаро валюта тизими мос равишда туртта халқаро валюта тизимларини намоён қилувчи турт босқични 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 қуйидагилар 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 кучли нисбатнинг сакланиши.

Олтин стандартга асосланган халқаро ҳисоб-китоблар механизми қайд қилинган курсни урнатади. Олтин танга, олтин куйма, олтин девиз стандартлари олтин стандартларнинг турларидир. Олтин стандартнинг бир туридан иккинчисига эвалюцион утиш халқаро капиталистик тизимининг ривожланиши мобайнида руй берарди. Капиталистик хужалик фаолиятининг аста-секин мураккаблашуви, жаҳон хужалиги алоқаларининг кенгайиши ва чуқурлаши, даврий равишда такрорланаётган иктисодий инкирозлар иктисодиётни тартибга солишни, давлатнинг иктисодий жараёнларни бошқаришга аралашувини кучайтиришни объектив заруратга айлантди. Давлатнинг иктисодиётга аралашувининг кучайтириб 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 узгара бошлади.

Иккинчи тизим - Генуя конференцияси (1922й.) қарорлари натижасида вужудга келган - олтин-девиз стандарти тизимидир. Кейинчалик у купчилик 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 солувчи валюта курслари стандарти тизими аввало олтин валюта стандарти тизимига утиш 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 хос томонлари қуйидагилардир:

- олтин давлатлар орасида якуний пул ҳисоб-китоблари функциясини саклаб қолди;
- олтин билан бир қатор турли давлатлар валюталари қиймати улчови, 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 хусусий шахслар олтинни хусусий 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;
- хар бир давлат уз валютасининг бошка валютага нисбатан курсини баркарор саклаши керак эди. Валюталарнинг бозордаги курслари кайд килинган олтин ёки доллар паритетидан у ёки бу томони 1% дан ортикча узгармаслиги керак эди. Паритетларнинг узгариши туловлар балансининг доимий бузилиши содир булганда амалга оширилиши мумкин эди;
- валюта муносабатларини давлатлараро тартибга солиш асосан Бреттон-Вудс конференциясида ташкил килинган Халкаро Валюта Фонди оркали амалга оширилди. У аъзо давлатлар томонидан расмий валюта паритетлари, курслари ва узаро эркин валюта алмаштиришга амал килишларини таъминлаши керак эди. Бреттон-Вудс келишуви халкаро валюта тизими ривожланишининг энг мухим боскичи хисобланади. Биринчи марта халкаро валюта тизими хукуматлараро келишувларга асослана бошлади.

Олтин-доллар стандарти тизимини мустахкамлаган Бреттон-Вудс тизими халкаро савдо оборотининг кенгайишда, саноати ривожланган давлатлар ишлаб чиқаришининг усишида мухим рол уйнади. 60-йилларнинг охирига келиб Бреттон-Вудс тизими жахон хужалигининг кучаяётган байналминаллашуви, трансмиллий корпорацияларининг валюта соҳасидаги фаол чайковчилик фаолияти билан карама-карши чика бошлади. Олтин-доллар стандарти режими амалда аста-секин доллар стандарти тизимига айлана бошлади. Шу билан бирга 60-йиллар охирида долларнинг жахондаги мавкеи уз иктисодий кийинчиликлари ва биринчи навбатда Гарбий Европа давлатлари ва Япониянинг иктисодий куввати ва таъсири ошиши натижасида сезиларли ёмонлашди. АКШдан ташқаридаги 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 айланттириш 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. Халкаро 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 бўлган халқаро валюта тизимини ташкил қилиш схемаси вужудга келди:

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

Бунда маълум диапазон доирасида фақат айрим валюталарга нисбатан валюта курси сакланади, бошқа валюталарга нисбатан курс эркин узгаради. Амалда давлатлар эълон қалган валюта режимлари жуда хилма-хилдир. 1988 йилда 58 давлат уз валюталарининг асосий ҳамкорларидан бирининг валютасига нисбатан курсини урнатишга қарор қилдилар. Бу: АКШ доллари (39), француз франки (франк зонасининг 14 давлати) ёки бошқа валюта (5). Айрим давлатлар уз валюталарини СДРга (17) ёки бошқа валюталар савотчасига (29) боғлайдилар, бундан ташқари, 4 давлат ягона валютага нисбатан чекланган мослашувчанлик режимини маъқуллайдилар. Уз навбатида ЕИ нинг 8 давлати узлари учун валюта ҳамкорлиги 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 ҳуқуқи” (СДР)ни тан олди. СДР 1969 йилда оддий кредит воситаси сифатида ҳосил қилинган эди. Бироқ кейинчалик СДРни “халқаро валюта тизимининг захира активи”га айлантириш вазифасини қуйилди. Олдиниға СДР бирлиги долларнинг олтин киймати (1970) га мос равишда олтинга тенглаштирилади.

1974 йил июлда валюталарнинг сузувчи курсга утиши билан СДРнинг олтин киймати бекор қилинди. Бу валюта бирлигининг курси валюта саватчаси - ташқи савдоси жаҳон савдосининг 1% дан бўлмаган 16 давлат валюталарининг уртача курси асосида аниқланарди. 1981 йилдан бошлаб СДР 5 валюта (АКШ доллари, ГФР маркаси, япон иенаси, француз франки ва фунт стерлинг) тупламидан келиб чиққан ҳолда аниқланди. Валюта корзинаси бу бир валюта уртача ҳисобланган курсининг бошқа валюталарнинг маълум тупламига нисбатан солиштириш усулидир. Валюта курсини ҳисоблаш унинг таркиби, валюта компонентларининг уллови, валюталарнинг долларга нисбатан бозор курсига боғлиқ; СДР фоизлар келтиради. Мамлакат агарда СДРдаги авуарлар ассоциацияларидан қўп бўлса фоизлар олади ва аксинча СДРдаги

авуарлари асосиацияларидан 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 максад - айрим ЕИ аъзо давлатлари валюта курсларининг баркарорлигига эришиш. ЭКЮ яратишга ундаги мухим нарсалардан бири АКШ долларининг олтинни урнини босиш учун етарли даражада ишончли эмаслигидир. Бундан бошка сабаб ҳам келиб чикади.

ЭКЮни яратиш Европа валюта тизимини доллар узгариши ва АКШнинг иктисодий тотал диктатига богликликдан озод килиши керак эди. ЭКЮ кушма фондлар ва халкаро валюта-кредит молия ташкилотларида валюта бирлиги сифатида; ягона кишлок, хужалиги нархлари, ЕИ аъзолари марказий банклари валюта интервенцияси утказишда хисоб-китоблари валютаси сифатида 500дан ортик йирик халкаро ташкилотлар ЭКЮдан кредит беришда фойдаланадилар. Европа иктисодий хамжамиятининг тузилиши олдиниға ягона Европа валютасини яратишни кузда тутмаган эди. Аммо, 70-йиллар урталаридан ягона валюта

иттифок тузиш йулларини кидириш фаоллашди. Европа хамжамияти лидерлари нафакат АКШ долларига мукобил 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 (минтакавий) валюта тизими. ЕВТ - жаҳон валюта тизимининг энг муҳим таркибий қисмидир. Европа валюта тизимини яратилиш тарихининг асосий босқичлари қуйидагилар. 1972 йилда ЕИХ, Вазирлар Кенгаши Хамжамиятига 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 киритилгунича амалда бўлди. ЕВТ узида уч муҳим элементни қамраб олади: 1) ЭКЮ - ЕВТ асосига; 2) валюта курслари ва интервенциялари механизми. Хамжамият давлатлари валюталари нисбатида ҳар икки томонга $\pm 2,25\%$ дан ортиқ, узгариш мумкин эмас эди. Европа валюта тизимида валюта интервенцияси билан боғлиқ, вақтинчалик тулов баланси дефицити ва ҳисоб-китобларни қоплаш учун Марказий банкларга кредит бериш йули билан давлатлараро минтакавий валютани тартибга солиш амалга оширилади. Европа валюта тизими олдида қуйидаги мақсадлар қуйилди:

- ЕИ ичида юқори валюта барқарорлигини урнатиш;
- барқарорлик шароитида усиш стратегиясининг асосий элементи бўлиш;
- иктисодий ривожланиш жараёнларининг узаро боғлиқлигини қучайтириш ва Европа жараёнига янги туртки бериш;
- халқаро иктисодий ва валюта муносабатларига барқарорлаштирувчи таъсир қилтириш.

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

кафолатлайди. Яратилган тизим ЕИ ичида кредит механизмларининг бутун бир арсеналини ҳаракатга келтиради. Европа валюта тизимининг фаолият жараёни ва ривожланиш “Делар режаси” билан ҳамбарчас боғлиқ,. 1989 йилда ЕИнинг атокли арбоби (ЕИК раиси) Ж.Делар Европа валюта бирлашувининг уч босқичли режасини тасвирлаган ҳисоботни тақдим қилди. Бу план қуйидагиларни ўз 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 қирди. 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 ўзгаришини тартибга солиш мақсадида тузилган Европа валюта тизими қарийб 15 йил мобайнида ўз 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 ўйнаётган биржа олиб-сотарларининг тобора кучаяётган ҳужумларига дош беришга қодир эмасликларидадир. Натижада 1993 йил ёзида ЕВТ га қувчи 8 қул бирлигидан 5 таси: Франция ва Бельгия франки, Дания кронаси, песета ва эскудо - қлар ўчун ўрнатилган энг паст даражага тушиб қолдилар. Марказий банклар томонидан ўз валюталарини қувний равишда ўшлаб туриш қерак эмас деган қарор қабул қилинди. Қлар белгиланган қурслар атрофида ў ёқи бу томонга 15%га ўзгаришлари мумкин. Марказий банклар шунингдек алмашиш қурсларини қуллаш мақсадида юқори даражада сақлаб турган ҳисобга олиш ставкаларини пасайтиришлари мумкин.

Маастрихт шартномаси матнига мувофиқ ЕИ давлатлари томонидан валюта иттифоқи тузининг охири, миллий валюталар бир-бирига нисбатан якуний қайд қилинадиган босқичи 90-йиллар охирида қуй бериши қерак. ЕИ режасига биноан валюта иттифокни ташкил қилишни якуний қисмида ўч босқичга бўлинади. 1998 йилда бошланадиган биринчи босқичда валюта иттифоқиға қириш ўчун рўхсатнома берадиган мезонли жавоб берадиган давлатлар аниқланади. Маастрихт шартномаси томонидан белгиланган бу мезонли қарорига қуйидагилар қиради: инфляция даражаси, давлат бюджети қамомати (3%дан ортиқ эмас), ҳисобга олиш ставкасининг ўлчами, миллий валютанинг барқарорлиги. Бу мезонларга тулик, жавоб берувчи давлатлар биринчи гуруҳға қирадилар. Бу гуруҳ, валюта иттифоқини ташкил қилади. Ҳозирча бу мезонларга қарат

Германия ва Люксембург, шунингдек, Ирландия ва Австрия жавоб берадилар. 1998 йилнинг охиригача Марказий Европа банки ташки килиш ва Европа Марказий банклар тизимини ҳаракатга келтириш режалаштирилган.

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

Учинчи боскичда Европа валюта-иктисодий иттифоқи ҳудудида барча банк ҳисоблари 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 роқобатбардошлилигини ошириб ЕИ барқарорлигининг муҳим омили булиши лозим. ЕВРО нинг пайдо булиши кимматли крғозлар билан боғлиқ, барча келишувлар ҳажмининг ошишига олиб келиши лозим. Ҳозирги вақтда Европа молия бозорлари тарқоклиги туфайли жаҳон инвестицияларининг факат жуда оз қисмини жалб қила олади ҳолос. Бундай ҳолат ЕИ реал молия ва иктисодий қувватига мос келмайди. Ягона валютанинг киритилиши эса бутун дунё инвесторларининг ЕИ га булган қизиқишларини оширади. ЕВРОни киритиш бу валюта бозорини дарров жаҳондаги жуда муҳим валюта бозорига айлантйриши керак. Ягона валютанинг узи эса капитал бозорида долларнинг урнини эгаллаш учун барча имкониятларга эга. ЕВРОга утиш бутун дунёдаги молиявий ҳолатга ҳал қилувчи узгартиришлар киритиш мумкин. Ягона Европа валютаси доллар ва иена билан тенг рақобат қдйиши мумкин. Банклар, қонунга кура, келишувлар сонининг қескин узиши 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 имқонини 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 йукотади. Айни пайтда,

ЕВРО нинг пайдо булиши ва мос равишда барча Европа пул бирликлари орасида паритетларнинг каттик кайд килиниши биржа маклерларининг бир Европа валютасининг бошка валютага нисбати арзонлашувига уйнай олмаслигига олиб келади. ЕВРО пайдо булиши билан негизида ЕЙ ичида энди тенглаштириладиган хисобга олиш ставкалари фарки ётадиган операциялар хам йуколади.

8.5. Халкаро валюта ва молия-кредит бозорлари.

Халкаро валюта ва молия-кредит бозорлари жахон хужалиги, халкаро иктисодий муносабатларнинг жуда мухим бугимларидан биридир. Охирги ун беш йилда молия бозорлари гуркираб ривожланди. 1980 йилдан буен дунёнинг илгор давлатлари умумий молия активлари, уларнинг ялпи ички махсулотига (ЯИМ) нисбатан 2,5 баробар тез усди. Жахон валюта ва савдо операциялари кийматларининг нисбати нисбати 1980 йилдан буён дунёнинг илгор давлатлари умумий активлари, уларнинг ялпи ички махсулотига нисбатан 2,5 баробар тез усди. Жахон валюта ва савдо операциялари кийматларининг нисбати 1980-йилдаги 10:1дан 1992 йилдаги 60:1гача усди. Шу билан бирга, хориж экспертларининг фикрича, давлат облигацияларининг халкаро бозори баъзи бир катталиклар буйича факатгина 1920 йилдагидек фаолдир. Капитални мобиллигини аср бошидаги даралсага якинлашмокда, холос. Фаолиятидаги капитал даврий обороти конунияти молиявий бозор ривожланишининг объектив асосидир. Баъзи жойларда ортикча эркин капитал пайдо булади, баъзи жойларда унга талаб пайдо булади. Жахон валюта молия-кредит бозорлари бу карама-каршиликларни жахон хужалиги даражасида хал килади.

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

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

Валюта бозорлари нима? Валюта бозорлари - хорижий валютанинг миллий валютага талаб ва таклиф асосида хосил булувчи курс буйича олди-сотдиси амалга ошириладиган марказлардир. Миллий валюта бозорлари ривожланган бозор иктисодиётига эга булган барча давлатларда мавжуд. Миллий бозорлар ва уларнинг узаро алокалари 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 хажми, характери ва операцияларда катнашаётган валюталар микдори билан бир-биридан фарк, килади.

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 ўсди. 90-йилларнинг бошида халқаро валюта савдосининг 50% га яқини уч жаҳон 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 ўзаро алоқдсини таъминлайди. Валюта бозорлари ёрдамида банклар, корхоналар, давлатларнинг валюта захиралари тулдирилади. Ундан ташқари, валюта бозорлари механизмдан иктисодиётни давлат томонидан боғқарилишида, шу жумладан макродаражада давлатлар гуруҳх доирасида (масалан, ЕИ) фойдаланилади. Институцион нуқтаи назарида, валюта бозорлари - бу биржа, брокерлик фирмалари, банклар, корпорациялар, шу жумладан, транс миллий корпорациялар умумийлигидир. 80-йилларнинг охирида банклараро бозорда ўзаро бир-бирлари билан, шунингдек, савдо-саноат мижозлари 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 қамраб олади. Халқаро кредит бозорида давлатлар уртасида қайтариш, вақтли, фоиз тулаш шартлари бўйича пул капиталининг ҳаракати рўй беради. Жаҳон кредит бозори - ссуда капиталининг бир қисмидир. Ссуда капитали бозори ўз 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 ўзқк муддатли хорижий кредитлар ва Еврокредитлар бозори (1 йилдан 15 йилгача).

Жаҳон молия бозори - бу ссуда капиталлари бозорининг бир қисми бўлиб, унда асосан қимматбаҳо коғозларнинг эмиссияси ва савдо-сотиги амалга оширилади. Жаҳон ссуда капитали бозори миллий ссуда капитали бозорларининг халқаро операциялари асосида пайдо бўлади, уларнинг байналминаллашуви давомида ривожланади. Жаҳон ссуда капиталлари бозори охириги ўн йилликда тез ривожланди. Бўнға сабаб ссуда капитали

харакатининг узок муддатли анъаналари, бу харакатни миллий даражада тартибга солувчи давлатларнинг ҳукукий нормаларининг либераллашуви, кимматли коғозлар харакатининг кенгайиши, интеграцион жараёнлардир.

Жаҳон ссуда капитали бозори жаҳон ҳужалигида ссуда капитали харакатини таъминловчи турли компания, банк, валюта-кредит муносабатлари бирлигини камраб олади. Жаҳон ҳужалиги ва халқаро иқтисодий алоқаларнинг ривожланишининг XX аср охиригидаги муҳим тенденцияси шундаки, халқаро кредит-молия муносабатлари усиш суръатлари буйича саноат ишлаб чиқариш ва халқаро савдодан анча олдиндадир. XX асрнинг 50-йиллари охиридан бошлаб халқаро кредит-молия бозорининг ривожланиши жаҳон ссуда капитали бозорининг узига хос томони - Евробозорнинг вужудга келиши ва кенгайишига сабаб бўлди. Евробозор - бу Евровалютада кредит заёмлар буйича 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, ҳукумат бозори деган маънога эга эмаслар. Уларнинг пайдо бўлишига корхоналар, инвесторлар, шунингдек, баъзи давлатларнинг эҳтиёжи сабаб бўлган. Евробозорлардаги операциялар айрим давлатларни давлат валюта тартибга солинуви ва солиқ қонунчилигига бўйсунмайди. Евробозорлар 50-йиллар охирида юзага келди. Бунга қуйидагилар сабаб қилиб қурсатилади:

- долларни АКШдан ташқарида жойлаштириш таклифининг пайдо бўлиши;
- Европада долларга бўлган талабнинг катталиги;
- АКШдаги тартибга солишнинг бу давлатда доллар билан валюта операцияларини утқазилнинг эркин бозордагига нисбатан мушкуллаштирилганлиги;
- Европа банкларининг халқаро операцияларини молиялаштириш қуролини топишга бўлган истаги.

Евровалюталар бозорида олдинга факат Евродоллар ҳукм суларди. Евродоллар - бу Ғарбий Европа банки томонидан жамғарма сифатида олинган долларлардир. Франция ёки Англия банкида мажбурий сифатида банк пассивиға ёзиб қуйилган доллар - Евродолларлардир. Аста-секин Евродоллар Европа валюта феномениға айланди. Масалан, Люксембург ёки Буюк Британиядаги банк пассивида бўлган Француз франки ёки немис маркаси еврофранк ёки евромаркадир. Ҳозирда евробозорлардаги операцияларда евродоллар билан (70% дан кўпроқ), евромарка билан (20%) ва Швейцария маркаси билан (6%) қилишувлар асосий уринни эгаллайди. Таъкидлаб ўтиш керакки, евродолларнинг юзага келишида қўп жиҳатдан Совет ҳукумати сабабчи бўлган. М. Пебронинг айтишича, совет ҳукумати долларни на америка банкларига қуйишни, на АКШ валюта

бозорига жойлаштиришни хохларди. Бунга сабаб, АКШ молия кувватини оширишга йул куймаслик, келишмовчиликлар содир булганда, Совет хисоб-китоб ракамларининг хисоб-китоб ракамларини ёпиб куйишларидан куркарди ва х.к. Натижада, Советга тегишли булган долларлар Совет давлат банкининг Европадаги филиали Евробанкга, кейинчалик эса, Лондондаги Москва Халк банкига куйилди. Уз навбатида Британия банклари хам евродоллар яратишда уз хиссаларини кушдилар. 60-70 йилларда евробозорларнинг фаол ривожланиши, 80-90 йилларнинг бошида улар фаолияти йуналишининг узгаришига олиб келди. 80-йиллардан бошлаб кимматли коғозлар: еврооблигациялар, евроакциялар, евроекселлар, молиявий инвестициялар саноати ривожланган мамлакатларнинг инвесторлари ва заёмчилари уз актив ва пасивларини валюталар комбинацияси ва тулов вақтлари оркали бошқаради. Улар шунингдек, мос валюта ва кредит хатарларини тез коплаш ва узгартириш имкониятини оладилар.

Евробозорларнинг ривожланиши жахон микёсида молиявий ресурсларга талаб ва таклифнинг эркин нисбатини яратишга имкон берди. Евробозорлар корхоналарга молиялаштиришга булган эҳтиёжларини ички капитал бозорига мурожаат қилмасдан кондиритиш имкониятини беради. Улар молиявий ресурсларни рационал жойлаштириш имкониятини беради.

Шундай қилиб, евробозорлар уз фаолиятларини диверсификация қиладилар ва жахон микёси улчамларини оладилар. Улар капитал жойлаштириш ва кредитлаш бўйича операцияларни барча халқаро операторларга таклиф қиладилар. Евробозорлар барча йирик халқаро банклар, бутун дунё молия марказлари ва барча конвертирланадиган валюталарни мобилизация қиладилар. Евробозорларнинг ривожланиши янги молия марказлари (Сингапур, Гонгконг, Кувайт, Кайман ороллари ва бошқалар)нинг пайдо бўлишига олиб келди. 1981 йилнинг декабрида Нью-Йоркда халқаро банк хизматлари эркин зонаси пайдо бўлди. 80-йиллар охирига келиб янги жахон 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 таксимооти соҳасида қандай яхши ҳолат булган бўлса, шундай ҳолат бўлди.

Таянч иборалар.

Миллий валюта тизими, халқаро валюта тизими, Бреттон Вудс валюта тизими, Европа валюта тизими, Маастрит шартномаси, жахон валюта бозорлари жахон молия марказлари, жахон 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. Маастрихт 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 рўйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий 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. 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 Druben Press, Orlando 2000.
14. Charles W.L. Hill Global business today. Postscript 2003 with CD, MAP.
New York, 2003.
15. <http://www.uz.uz.business>; <http://www.oecd.org>; <http://www.imf.org>;
<http://www.uncatad.org>; <http://www.wordbank.org>;
<http://www.dsbb.imf.org/>; <http://www.europa.eu.int/>;

Мавзу 9. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш ва халқаро ишлаб чиқариш.

9.1. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш

9.2. Халқаро ишлаб чиқариш

9.3. Импорт ва экспорт стратегияси

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

9.1. Таъминот манбаларини глобал жойлаштириш

Ишбилармон бирор бир маҳсулот ишлаб чиқаришдан олдин, бу маҳсулот ёки хизмат учун бозор борми ёки йўқми, давлат бунини қўллаб қувватлайдими? Бундан кейин ишбилармон ишлаб чиқаришни ташкил этиш стратегиясини ишлаб чиқади, бозор учун маҳсулотни ишлаб чиқаришга киришади, бозорга маҳсулотни етказиб беришнинг оптимал стратегиясини ишлаб чиқади. Халқаро операциялар стратегиясини ишлаб чиқиш бир мунча мушкул. Чунки ҳар хил давлатларни иқтисодий, сиёсий ва ҳуқуқий имкониятларини баҳолай олиш, ишчи кучларини аниқлаш, ишлаб чиқариш корхоналарини жойлаштириш ва хоказоларни билишни талаб қилади.

Маҳсулотларни бир давлатдан иккинчи давлатга ҳаракатини амалга оширишда транспорт-экспедицион компаниялар хизматларидан, туловларни инкассация қилишда эса тижорат банклари хизматидан фойдаланиш имконияти ва зарурияти тугилади. Охириги 10 йилги тадқиқотлар шуни кўрсатадики Европа ва Япония мамлакатларининг қўшма ширкатли компаниялари ўз маҳсулотларини 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 маҳсулотлар АКШга экспорт қилинади. Япония фирмалари ўз маҳсулотларини АКШга экспорт қилишга, Европа компания маҳсулотларини АКШда ишлаб чиқариб, шу ерда сотишга (мониторинглар) ҳаракат қиладилар.

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

- фақат сотиб олиш;

- компания жойлашган давлатда ёки бошқа давлатларда ишлаб чиқариш;
- тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки ташки (хорижий) бозорда сотиш.

Компаниялар ҳар доим ҳар хил давлатларнинг янги бозорларини эгаллашга ҳаракат қилганлар ва қиладилар. Фирмалар рақобат устунлигига эришиш мақсадида ишлаб чиқариш фаолиятларини ўзларининг миллий чегараларидан ташқарида олиб борадилар. Ишлаб чиқариш ва таъминот манбаларини глобал жойлаштириш стратегиясига қўйидаги мисолда аниқроқ қўриш мумкин. Масалан: Форд Мотор автомобиллари Эрмасильо (Мексика) йигиб АКШга жунатади. Автомобиллар “Тойо Котио” (Мазда) Япония компания проектини ишлаб бериши, бунда эҳтиёт қисмлар японларники бўлиши мумкин.

Япония ва Европа давлатларининг қўпмиллатли қўрхонанинг тадқиқоти шуни қўрсатадики бунда таъминот манбаларини жойлаштиришнинг ҳар хил вариантлари мавжуд экан.

1-вариант: Эҳтиёт қисмларини ишлаб чиқариш тайёр маҳсулот ҳолатига қўлтирадиган жойда ташқил этиш.

2-вариант: Асосан Япон компаниялари – эҳтиёт қисмларини ўз давлатларида ишлаб чиқаришга қўилдирлар (бу ўларни европа давлатларининг компанияларидан фарқи).

3-вариант: Эҳтиёт қисмларини ҳар хил давлатларда ишлаб чиқариш.

Эҳтиёт қисмларини ишлаб чиқариш ўчун - қўм ашё билан таъминлаш зарур. Ички таъминот манбаларидан қўйдаланиш - қўм ашё билан таъминлаш қийин йўллардан биридир. Бу ўсулдан қўйдаланиш масофа, тил, валюта билан қўглик бўлган қўаммоларни (қўжхона тулови) қўтлаб ўтишга сабаб бўлади. Бирок қўп компаниялар ўчун ички таъминот манбаларининг қўувати етарли эмас ёки ўлар ўмуман бу қўресслардан қўйдалана олмайдилар. Масалан: Япония компаниялари ўран, қўксит, никель, темир, қўс рудаларини, қўмир, нефтьни ва қўшқа маҳсулот 30% яқинини қўлтирадилар. Қўцубиши савдо компанияси қўм ашёларни қўтдан қўтиб олиб ишлаб чиқаришни таъминлаб туриш ҳисобига қўтта компанияга айланган. Таъминот манбаларини ташқарига жойлаштиришнинг асосий сабаблари:

- ишлаб чиқариш ҳаражатларини қўмайтуриш;
- маҳсулот сифатини ошириш.

Таъминот манбаларини ташқарига жойлаштиришдаги асосий ҳатар(риск)лар қўйидагилардан иборат:

- таъминот қўналларининг ўзунлиги;
- захира қўражасини ортиши;
- валюта қўрсларини тебраниши.

9.2. Ҳалқаро ишлаб чиқариш.

Компания эҳтиёт қисм ва хом ашёлар манбаи тугрисидаги муаммони ҳал қилгандан сунг, маҳсулотнинг эҳтиёт қисмларини қаерда ишлаб чиқариш ва тайёр маҳсулотни қаерда йиғиш керак деган муаммони ҳал қилишга тугри келади. Фирма ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг бир неча вариантларини қуриб чиқиши мумкин.

Ягона ишлаб чиқариш. Бунда фирма барча йиғувчи деталлари ва йиғув

ишларини бир корхонада амалга оширади. Барча бозорларни мана шу ягона ишлаб чиқариш корхонаси орқали маҳсулот билан таъминлайди. Бироқ транспорт тариф ва харажатлари бундай ишлаб чиқариш системасини самарадорлигига путир етказиши мумкин.

Бир неча ишлаб чиқарилган корхоналар. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлар турлари ёки ишлаб чиқариш технологиялари бўйича ҳар хил корхоналарда ишлаб чиқаришни ташкил этиш. Маълум бир маҳсулот ёки маҳсулот ассортименти бўйича фирма ягона ишлаб чиқарган стратегиясини ташкил этиш мумкин. Бунда жаҳон бозорига чиқиш стратегиясини изчиллик билан амалга оширади. Бир неча маҳсулотлар ёки маҳсулотлар ассортименти бўйича ишлаб чиқаришни рационализациялаштириш (маҳсулот тури бўйича мутахассислашиш) мақсадида бир неча корхоналарда ишлаб чиқаришни ташкил этиш стратегиясини амалга ошириш.

Оффшор ишлаб чиқариш (хорижда ишлаб чиқариш). Ички бозорда хорижий рақобатга қарши самарали усул сифатида вужудга келган. Бу ишлаб чиқариш 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 йиғувчи эҳтиёт қисмлар АКШдан бож туловларисиз Мексикага олиб қилиб, у ердаги конвейрларда йиғилган 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 корхона ёки фирмада (АКШ) жами ишлаб чиқарилган харажатларини 30% ундан юқори фоизи иш ҳақига тугри келганда маквиладор саноати юқори фойда келтирган. Демак Маквиладор принципининг яшашга ҳуқуқи бу иш ҳақининг пастлиги. Мексикада 2000 йилда 2000га яқин маквиладор

корхоналар булиб, уларнинг 96,5% АКШ фирмаларини 3,5% Япония фирмалариникидир.

Маквиладор корхоналарида маълум бир салбий курсаткич ёки муаммолар ҳам йук эмас. Мексикаликлар бу корхоналарни хорижий корхоналар ёки чет эл фирмалари дейдилар. Эҳтиёт қисмларининг 97% четдан келтирилган ишлаб чиқаришда микдори жуда ҳам кичикдир. Бундан ташқари йигилган махсулот экспорт қилиниб, маҳаллий халқга сотилмайди. Сотилса ҳам унинг нархи ҳеч қимми қаноатлантирмайди. Маквиладор ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган муаммо бу – мана шу жойларда халқнинг қупайиши билан боғлиқ бўлган социал муаммолар. Маълумки ишсизларнинг қуп қисми мана шу корхоналарга бориб ишлашга ҳаракат қиладилар. Бирок бу ерларда эса инфраструктура етарли даражада бўлмаслиги мумкин. Маквиладор концепциясининг моҳияти бу АКШ ва Мексика уртасида савдо чегараларини (борьерларини) қамайтиришидир.

Захиралар башкаруви. Маълумки махсулот 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 туғдиради. Масалан: ишлаб чиқарувчи миллий валютаси қучсиз бўлган давлатда фаолият қурсатади ва у валютаси қучли бўлган давлатдан эҳтиёт қисмларни импорт қиладди. Бу корхона раҳбарияти қупрок эҳтиёт қисмларни запас қилиб қуйишга ҳаракат қиладди, чунки фаолият олиб бораётган давлатнинг валютаси яна ҳам қадрсизланиши мумкин. Натижада запас қисмларнинг ортиши бу деталларни маҳаллий ишчилар томонидан уғирлашга, уларни саклашга бўлган 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 махсулот ишлаб чиқаришда зарур бўлган вақтда ва етарли миқдорда келтириш “уз вақтида” ги усул офшар ишлаб чиқаришнинг муҳим қурсаткичларидан биридир.

9.3. Импорт стратегияси ва экспорт стратегияси

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

- транспорт-экспедиция компанияси томонидан махсулотни манзилга олиб боришга берилган рухсатнома;
- транспорт-экспедиция компанияси томонидан курсатиладиган хизмат хақидаги шартнома;
- махсулотга эгалик ҳуқуқини берувчи ҳужжат.

Стратегик аспект узок келажакда аён бўлади. Куп фирмалар хорижий фирмаларнинг хом ашё, хизмат ва махсулотларини олишга ҳаракат қиладилар. Бунинг асосий сабаблари қуйидагилар:

- махсулот, хом ашёларнинг нарх ва сифати;
- хизмат курсатиш сифати ва хом ашёларни келтириш муддати;
- замонавий технология;
- бош фирманинг филиаллари бўлмиш хорижий компаниялар билан алоқа (масалан Д.Моторос узининг Япония ва Ж.Кореядан филиалларидан эҳтиёт қисмлар сотиб олади).

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

Хорижий таъминотчиларнинг хизматларидан 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 қийинчилик тугдиради;
- сиёсий, ҳуқуқий, иқтисодий ва социал қийинчиликлар;
- 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 режимиға, шу жумладан ташки иқтисодий фаолиятда нисбатан имтиёзлар урнатилган. Қонунда ҳар бир расмий порт қошида қаида битта эркин ташки савдо ҳудуди ташки қилиниши мумкинлиги белгилаб қуйилган. АКШ қонунчилиғига мувофиқ мамлакат ҳудудидаги эркин савдо ҳудудлари умумий ва махсус (субҳудуд)

худудларга ажратилади. Умумий худудлар кичик худудда (бир неча кв. км.) жойлашадилар ва миллий бож худудидан ташкарида буладилар. Уларда киритилган товарларни омборга жойлаштириш ва кайта ишлаш амалга оширилади (кадоклаш, сортларга ажратиш ва х.к.). Субхудудлар фаолияти умумий худуддан ташкарига чикувчи алохида йирик компаниялар учун ташкил килинади. Субхудудларда экспорт учун ёки импорт урнини босувчи товарлар ишлаб чикарилади. 90-йилларнинг урталарига келиб АКШда 500га якин эркин савдо худудлари мавжуд эди.

Оддий эркин савдо худудлари каторига йирик халқаро аэропортлардаги махсус «дьюти фри» магазинларини кушиш мумкин. Режим нуктаи назаридан улар давлат чегараларидан ташкарида деб ҳисобланади. Эркин савдо худудлари каторига имтиёзли ҳолатга эга булган ананавий эркин портларни киритиш мумкин. Саноат ишлаб чиқариш худудлари иккинчи авлод худудлари ҳисобланади. Улар эркин савдо худудларига факат товар эмас, капитал ҳам олиб кирилиши ва уларда факат савдо билан эмас, ишлаб чиқариш фаолияти билан ҳам шугулланилиши оқибатида эркин савдо худудларининг эволюцияси натижасида вужудга келди. Саноат ишлаб чиқариш худудлари махсус бож режимига эга булган худудларда ташкил килинади. Уларда экспорт учун ёки импорт урнини босувчи товарлар ишлаб чиқилади. Бу худудлар сезиларли солиқ ва молиявий имтиёзларга эга буладилар.

Экспорт ишлаб чиқариш худудлари (ЭИЧХ) айниқса ривожланаётган давлатларда кенг тарқалган. Бундай худудларнинг замонавий модели 1959 йилда Ирландиянинг Шеннон аэропортида ташкил килинган худудий тизимга асосланади. Бундай худудлардан «янги индустриал давлатларда» энг катта самара олинган. Экспорт ишлаб чиқариш худудларини 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 тугилган эди.

АКШда 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 килинган маҳсулотлар;
- экспорт статусини олгунга қадар зонада ҳаракатда маҳаллий (ички) ишлаб чиқарилган маҳсулотлар.

1975 йил АКШда 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 килиб Техас штатида “Каустел” (Coastal) корпорациясини келтириш мумкин. Бу корпорация ТСЗ да нефтьни импорт килиб уни кайта ишлайди. У нефть махсулотларини экспорт килганда (шу зонадан чикмасдан) бож туловларини умуман туламайди. Агар у бу нефть махсулотларини АКШ давлатининг ичида сотса 250 минг \$ купрок маблаг иктисод килади. Бу махсулот шу зонадан чиккунча кадар йигилган бож туловларининг фоиз ставкалари хисобига тугри келади. “Смит Корона” “Smith Corona” фирмаси эса ТСЗ да хориждан келтирилган деталлардан печать килувчи машина йигиб, сунгра уз (АКШ) давлатига бож туловларини туламасдан импорт килади.

Экспорт стратегиясига унинг асосий таркибий кисми булмиш ишлаб чикаришни ва таъминот манбаларини жойлаштириш стратегияси, ҳамда асосий мақсади дунёнинг хар хил бурчакларидаги бозорларни тайёр махсулотлар билан таъминлашдан иборат булган сотиш стратегиясидан иборат. Халкаро майдонда фаолият олиб борувчи фирмалар купинча махсулот экспортини йулга куйишга харакат киладилар. Экспорт фаолиятида куйидаги устунликлар ва ажойиб натижаларга эришилади:

- сотув хажмини купайтиради;
- ишлаб чикариш масштаби самарадорлигини амалга оширишга ёрдам берилади;
- -ошқа давлатларга килинадиган инвестиция килишга караганда таваккалчилиги кам булган операция ёки фаолиятидир;
- компаниянинг ишлаб чикариш кувватларини хар хил жойлаштириш имконини беради.

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

- экспорт фаолияти бошлашдан 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;
- бошқа 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 чиқиш. Бу фаолият бир неча этаплардан иборат. Улар куйидагилардан иборат:

- экспорт потенциални баҳолаш;
- экспорт фаолияти билан шугулланувчи экспортёрлардан ёрдам ва консултация олиш;
- бозор ёки бозорларни танлаш;
- якин келажакдаги мақсадини 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 қилиш стратегиясини таҳлил қиламиз. «Уз ДЭУ авто» лойиҳасида курсатилишича Асакадаги корхона узининг лойиҳавий қувватига етганда махсулотининг 1/3 қисми Ўзбекистоннинг ички бозорига, қолган қисми эса хорижга – Марказий Осиё давлатларига, Россияга, Беларусияга, Эронга, Афғанистонга, Покистонга ва бошқа давлатларга экспорт қилиниши керак. Хусусан, шу мақсадда КК «Уз ДЭУ авто» Россияда уз диллерлик тармоғини ривожлантирмоқчи бўлди. Бу масалада «ДЭУ» корпорациясининг раҳбарияти Ўзбекистонда ишлаб чиқарилган корейс автомобиллари Россиянинг шундай классли автомобилларидан арзон ва юқори сифатли бўлишини назарда тутганлар.

Хозирги пайтда Москва ва Минскда кушма корхонанинг вақлолатлари очилди. Савдо ва хизмат курсатиш шубҳа корхоналари Санкт-Петербург, Новосибирск, Череновец, Тюмень, Казань, Бишкек ва Чимкент шаҳарларида фаолият курсатишяпти. Ўзбекистонда автомобилсозликни ривожлантиришнинг ҳамма шароитлари яратиляпти. Масалан, маҳаллий махсулотни импорт қилинаётган автотехника рақобатидан ҳимоя қилиш учун Ўзбекистон ҳукумати бир қатор протекционистик хусусиятга эга чоралар қурди: 1996 йил 1-октябрида республикага киритилаётган автомобилларга акциз солиғи жорий этилди, чет элда сотиб олинган автомашина учун божхона пошлина туловининг миқдори 100 % гача оширилди. Булардан ташқари 1997 йилнинг биринчи чорагида республикада автотранспорт воситаларини сертификациялашнинг уз тизими жорий этилди. Шу билан бирга уз махсулотларини экспорти учун чет эл валютасини оладиган корхоналар учун қушимча имтиёзлар берилди. Хусусан, мухтор банклар қаролати бўлган тақдирда уларга уз махсулотларини олдиндан тулов ва очик аккредитивсиз экспорт қилиш ҳуқуқи берилди.

Президент Ислам Каримовнинг «Товар, фаолият ва хизмат курсатишнинг экспортини рағбатлантиришнинг қушимча чоратadbирлари» хақидаги 1997 йилдаги Фармони билан МДХ мамлакатларига

уз махсулотларини экспорт килувчи корхоналар 1998 йилнинг 1 январидан акциз ва нархга кушилган соликлардан озод килинди. Шундай қилиб, Ўзбекистон ҳукумати томонидан факатгина автомобил ишлаб чиқаришни эмас, балки йирик саноат корхоналарини чет эл бозорига чиқишни ҳам рағбатлантирувчи катор чора-тадбирлар ишлаб чиқилиб, қабул қилинди. «Ўз ДЭУ авто» заводида автомобил ишлаб чиқариш ҳажми қупайгани сари ишлаб чиқарилган махсулотга сотувдан кейинги хизмат курсатиш долзарб масалага айланаётди. Бу масалани ечими Ўзбекистонда осонгина топилди – янги тармок барпо этмасдан, бунга эса катта маблағ зарур эди, балки 350 дан ортиқ техник хизмат курсатиш станцияси мавжуд бўлган республикадаги «энг йирик» «Ўзбек-Лада» автохизмат тармоғини «Ўз ДЭУ авто» КК ишлаб чиқараётган автомобилларига хизмат курсатишга йуналтирилди.

Республика раҳбариятининг фикрига автомобилсозлик – Ўзбекистон учун саноатнинг янги соҳаси бўлибгина қолмай ўзига трамплиндир, ундан сакраб факатгина саноатнинг ва бошқа соҳаларини сифат жиҳатдан ўзгартириб қолмай, балки мамлакатнинг иқтисодини умуман қутариши керак. Ўзбекистонни факат автомобил ишлаб чиқарувчига эмас, балки автомобилсозлик саноати махсулотини йирик экспортчисига айлантириш ва шу билан Марказий Осиёнинг бошқа давлатлари орасидаги Ўзбекистоннинг аҳамияти ва обрусини кескин қутариш даркор. Президентимиз И. Каримов Асака заводининг очилиш маросимида сузга чиқиб, унинг барпо этилиши республикага янги ишлаб чиқариш ва инфраструктуралар яратишда дадил кадам қўйишга имкон беради, муҳим структур ўзгаришларни таъминлайди, ҳом ашёни экспортига йуналтирилган иқсодиётдан замонавий, жаҳон бозорларини рақобатбардош махсулотлар ишлаб чиқарувчи иқтисодиётга ўтишни таъминлайди. Шу билан бирга муқаммал таҳлил шуни курсатадики завод ишлаб чиқараётган автомобиллари рақобатбардош махсулот таърифи талабларини тулалигича қаноатлантира олмайди. Гап шундаки, заводнинг беш моделидан факат биттаси – Нексия автомобилига катта эътибор берилаяпти, қолган икки моделига чет эл бозорларида жуда қичик миқдорда талаб мавжуд. (2004 йил ҳолатига қўра завод махсулоти экспортининг 70% ини «Нексия», «Тиков»-0,3%, «Дасмас»-0,9% ўв «Матиз»-28,8% ташкил қилади). «Ўз ДЭУ авто» КК нинг фаолияти учун республикада қўлай шароитлар яратилган ва унинг махсулотининг баҳоси Россия мезони бўйича ўнча қиммат эмаслигига қарамасдан, ўз махсулоти экспортини диверсификациялаш борасида қенг қамровли ишлар қилаяпти:

- 1996 йилнинг охирида қенг тарғиб қилинган тадбир – автопойга ўйштирилди. Унда Асака автозавоидида ишлаб чиқарилаётган ўч русумли автомашиналар қатнашди. Автоқарвон 16 қун ичида Марказий Осиё давлатларининг йирик шаҳарларида бўлиб, 6 минг қм дан ортиқ йўл босди. Автопойганинг бориши жойлардаги матбуотда қенг ёритилиб борди. Бу

тадбир натижасида минтака аҳолиси «Уз ДЭУ авто» КК маҳсулоти билан яқиндан танишиш имкониятига эга бўлди;

- Асакадаги заводнинг ишга тушганидан бери Нексия автомобили Ўзбекистонда утқазилётган купгина спорт мусобакаларининг бош совруни бўлиб келмокда;

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

- 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 кенгайтирмокда. Худди шундай мақсадни «Уз ДЭУ авто» компанияси узининг Россия, Қозогистон ва Қирғизистондаги 40га яқин шуъба ва қўшма қорхоналари олдига қўймокда. 1998 йилдаёқ маълум бўлдики, компания Россияда узининг мавқеини тиклаб олди. Шуъба ва қўшма қорхоналар Россиялик харидорларнинг талаб ва ҳусусиятларини, ҳар бир минтака бозорини ва совдо-сотик шароитларини урганиш бўйича катта ишларни амалга оширдилар.

Компаниянинг режаларида Россия бозорига катта аҳамият берилган. Шу муносабат билан шуъба ва қўшма қорхоналар тармоғи барпо қилиниб, уларнинг фаолият чегараси ва узаро ҳамкорлик шакллари белгиланди. Энг муҳими – Асака заводи ишлаб чиқариш дастурининг асосини жойлардаги талаб ва эҳтиёж ташкил этиб, илгари экспортга топшириқлар юқоридан туширилган бўлса, ҳозир бу масалада аста-секинлик билан тесқари оқимдан андоза олиняпти. Бошқача айтганда ишлаб чиқариш учун сотув эмас, балки сотув учун ишлаб чиқариш керак. «Уз ДЭУ авто» КК компаниясининг шиори – харидорга у хоҳлаганни сотиш, аксинча, у хоҳламаганини мажбуран сотиш эмас.

Иккинчи катта ютуғимиз – бу сервис хизмат қурсатишни ривожлантириш сиёсатидаги муҳим силжишдир. Агар 1997 йили асосий эътибор автомобилларни сотувга қаратилган бўлса, бу 1998 йили компания тарафидан шуъба, қўшма қорхоналар ва диллерлик эҳтиёт қисмлар билан таъминлаш, сервис хизмати қурсатиш ва мавжудларини мустаҳкамлашга катта эътибор берилди. Бу масаладаги шиор – харидор бизнинг машинани қаердан сотиб олишдан қатъий назар унинг автмоби́ли малақали техник қурсатиш ва зарур эҳтиёт қисмлар билан таъминланишига ишониши керак. Бозорларда, биринчи уринда Россияда DAEWOO компаниясининг янги моделлари пайдо бўлиши мумкин деган ҳавотирлар уринсиздир. Биринчидан, биздаги моделларга айнан ухшаш моделлар уларда йук, масалан Lanos модели Нексия дан анча қичик, Нива эса каттарок бўлиб, юқори қлассга яқин. «Уз ДЭУ авто» машиналарига харидорлар урганишди, уларни салбий ва ижобий тарафларини билишади. Иккинчидан, нархлар бўйича бугун Россия автомашиналари билан бир

катордамиз. Бу ёгига ҳам нархларнинг узгарувчан сиёсатини олиб бориш ниятимиз бор. «Уз ДЭУ авто» КК уз ривож ва Россия бозорларини эгаллашда янада юкори боскичларга кутарилиш имкониятига эга.

1-жадвал

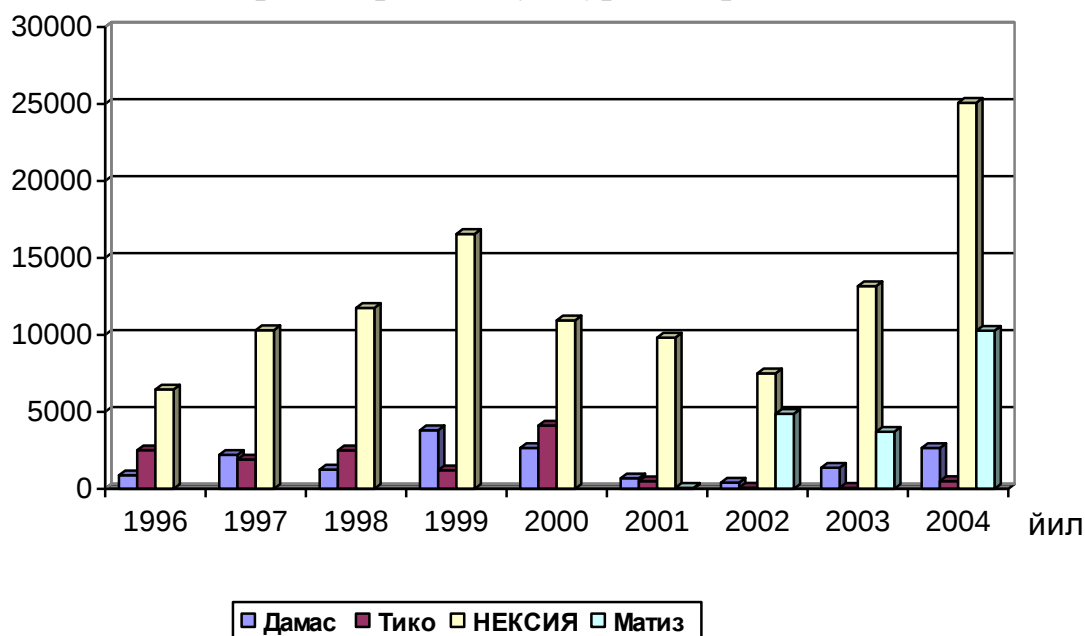
1996-2004 йилларда «Уз ДЭУавто» КК турли автомобилларини ташки экспорт бозорларида сотуви суръатлари.

	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 экспорт бозорида сотув суръатлари



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари

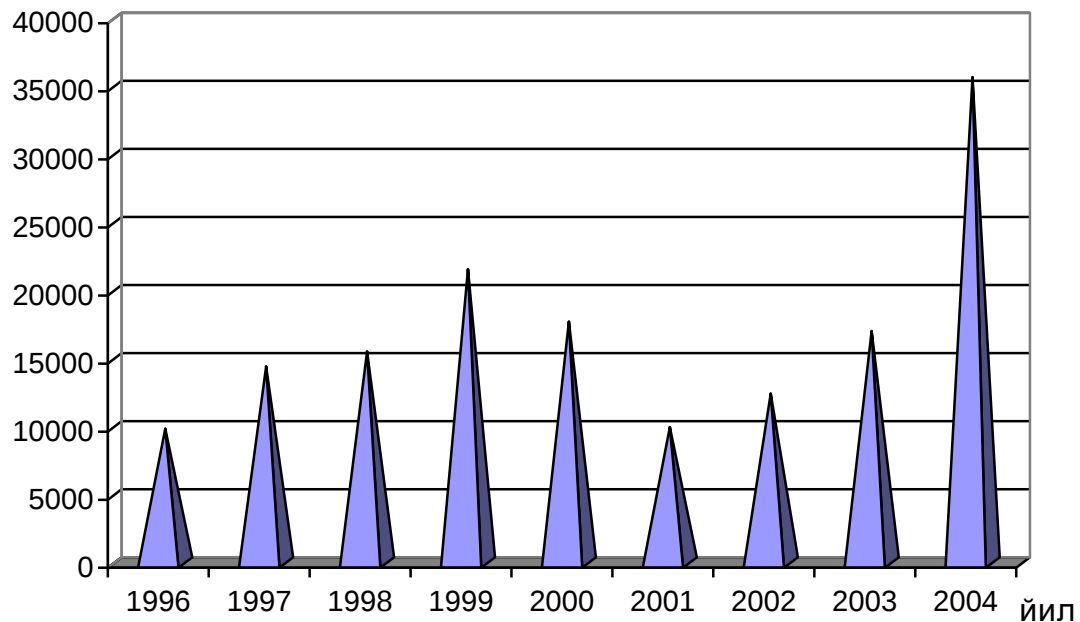
1-жадвал ва 1-диаграммани тахлил килиб, айтиш мумкинки, «Уз ДЭУ авто» КК ишлаб чиқарган автомобилларга булган талабни 2004 йилга

нисбатан 70% Нексия моделига тугри келиб, унинг нархи 10-11 минг АКШ доллари, 0,9% Дамас булиб, нархи 6-7 минг АКШ доллар ва 0,3% Тико булиб, нархи 5-6 минг АКШ доллари, 28% Матиз булиб, унинг нархи 7-8 минг АКШ доллари. Нексия автомобилига талабнинг бундайлигига сабаб – «Opel Kadett» 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 булган талабни келтириб чиқарувчи автомобиллар секторини келтирамиз.

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 боғланган, чунки Ўзбекистон иксодиёт вазирлиги маълумотларига караганда у бозорда ўзбек 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 юкори	-янги чет эл машиналари	2	

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

2 жадвални тахлил 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 тахлили шуни курсататдики, Узбекистон автомобил саноатининг экспорт потенциалини ривожлантириш Давлат дастури сотув бозорларини кенгайтириб, мамлакатга маблаг тушумини купайтиришга йуналтирилган. Жадваллардан куриш мумкин-ки, «Уз ДЭУ авто» КК махсулотларига етарли даражада катта талаб булишига карамай, сотилмай колган автомобиллар колдиги хосил булган, бу эса заводнинг харажатларини сустьлик билан коплашга олиб келади. «Узавтосаноат»нинг маркетинг маркази бош директори Хамид Азиз Кориёвнинг айтишича «Уз ДЭУ авто» КК омбор учун ишламокчи эмас, балки канча сота олса шунча автомобил ишлаб чикармокчи. Бу тугри лекин амалда мавжуд холатга нисбатан хулоса қилиш керак. Чунки йиллар давомида республика ташкарисида сотилаётган автомобилларни сони ошиб, ички бозорда эса камайиб бормокда.

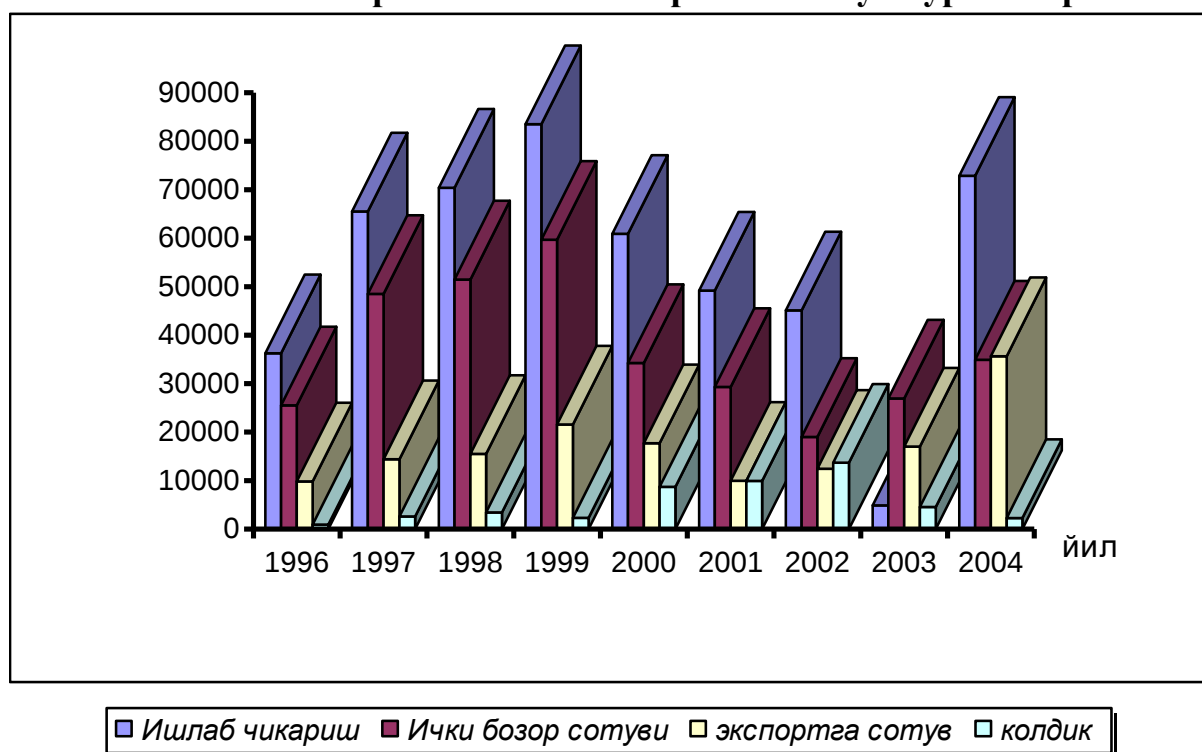
3-жадвал

**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

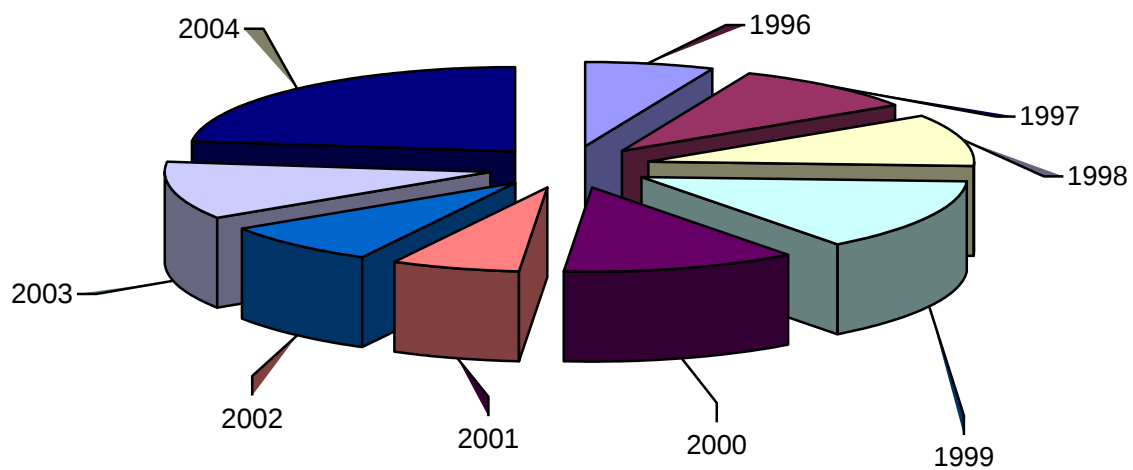
**1996-2004 йилларда "Уз ДЭУ авто" кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**



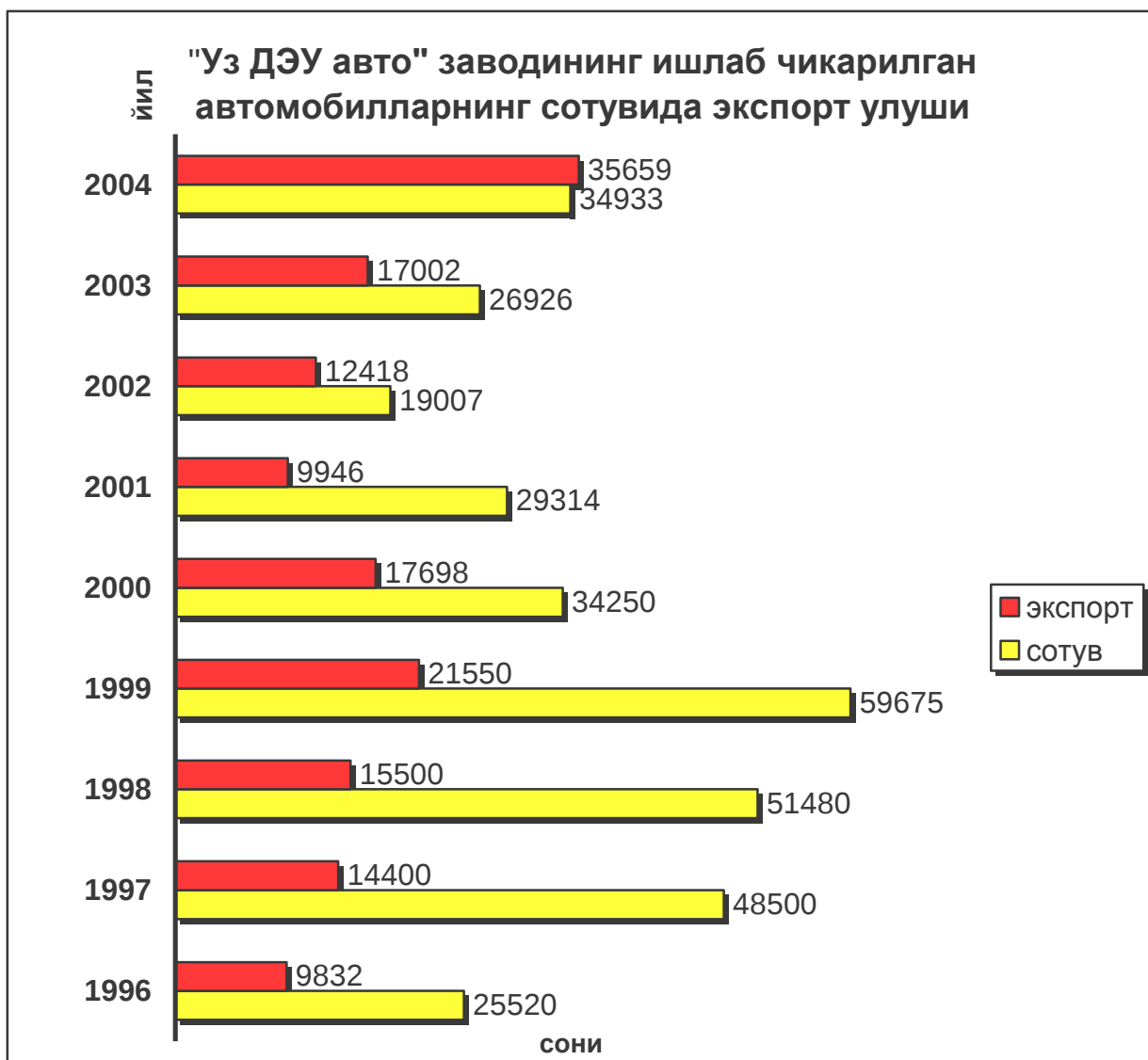
Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари.

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)

импортга 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 максоди 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 максадда 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 макомидан 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 макомини аниқловчи конунчилик базасига эга булган юрисдикциясида булиши мумкин. Коида буйича бу кичик мамлакатлар, колониал 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 бошқарувқиси номидан шартномалар тузиш, мулк ва банқдаги ҳисобдан фойдаланиш, солиқларни режалаштиришнинг эгулувчан механизминии яратади ва бошқа ишбилармонлар мақсадларига эришиши таъминланади. Оффшор фирмасига эғалиқ қилиш халқаро ҳуқуқ нормалари ва ушбу оффшор фирма қайд этилган юрисдикция қонуниятии билан қафолатланган махфий характерга эға. Оффшор фирмасини ишлатишнинг қенг тарқалган усули бу – унинг вақолатхоналарини ҳамда қичиқ 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 лойихасининг ишбилармон имкониятлари сезиларли равишда кенгайди. Оффшор компаниясига эгалик килиш 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 килиш керак эмас. Хаттоки 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 майдонига, миллий ҳужалик ривожланишининг қутбига айлантатириш;

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 кийинчиликлар 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 нотутридир. 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 жажон 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 мухим ахамиятга 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 булмоги лозим. Зоналарда жахон сатандартларига мос келувчи, керакли ишлаб чиқариш ва бизнес инфраструктурларини яратиш хорижий инвесторларни жалб этишда принципиал ахмаият 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 кандай 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 эмаслиги 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 аникланиши 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 кулай харажатлар билан керакли инфратузилмаларни таъминлаш ва имтиёзли божхона тузимини қиритиш мумкин. Эркин иктисодий зоналар учун жой танлашда аввало куйидаги 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. Ссоҳилбуғи ва аэровокзал комплекслари, меҳмонхоналар, бизнес марказлар ва ха ҳаказолар 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 қўзғовчи 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 бўйи сўниши 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, «ПВСКЕНТ», 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. 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.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 қиссий 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 қенгайтиришни 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 қенгайтиришни рад этадилар. Шунинг учун халқаро бозорлардаги операцияларга компаниянинг биргина йўналишдаги ҳаракати деб қараш лозим, 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?
- Қаерда улар учун хизмат қилишга ишлаб чиқариш қувватлари жойлаштириш мумкин?

Қатта ҳаражатлар транспорт воситаларга ва давлат назоратидаги чегараланган талабларни қондириш учун ташкилотнинг қаердаги 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 максади, фирмалар максади 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 нондаги 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 Ғарбий 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 тугридан улчаш қийин, шунинг учун куп фирмалар аввал уша куп давлатда фаолият курсатган, у ердаги шароит билан яқиндан таниш булган ва шу даражани қандай яъни юқори, урта ёки пастлигини аниқлашга қодир инсонлар билан мулоқатда буладилар.

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 булади, 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 халкаро чегаралар мухим роль уйнайди. Кайсики маблагдан фойда олиш эхтимоллик 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 ташкари инвесторлик фаолиятини уз мамлакатаида ҳамда ташкаридаги операцияларнинг тупланган тажрибаси, ракобат ва давлат таъсири, истеъмолчиларнинг компанияга нисбатан аник бахосини умуман ошириб юборади.

Глобал бозор стратегияси. Кутилган фойдани, мамлакатларнинг имкониятлари хусусиятлари буйича кутиш худди сармоя каби инвестицион карорларни кабул килишда ёрдам беради, бундай кулайроқ қачонки битта мамлакатдаги операция бошка мамлакатлардаги компаниялар фаолиятидан кам булмаса ва баъзи холатларда бу ресурсларни таксимлашда 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 алохида 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 узининг ўзққ муддатга инновацион сарқояси давом этмаслигини англаб етади. Хатто фирма вақт захира қуринишига эга ракобатчилик устунлиққа эга бўлса, натижада бозорга боғлиқ ҳолда ўзгаришлар пайдо бўлади. Фирма ракобат қамроқ эҳтимолига эга мамлакатларни қидириш стратегиясини ишлаб қикиши мумкин. Япониялик автомобилсозлар ўз маҳсулотларини сотишни Европа бозорларига қайсики автомобил ишлаб қикарувчи мамлакатлар Франция, Германия қабн мамлакатлардан бошладилар, қунқи машина деталларга талаб факат машина ишлаб қикарувчи мамлакатларда маважуддир. Ўзларининг фаолият қурсатадиган объектларини японлар қатта бўлмаган мамлакатларда масалан Дания, Португалия қабиларда ташкил қилдилар ва бу ерда улар фойдаланиш имқонини тоқдилар. Эриксон фирмаси қичик мамлакатлар талабини қондириш мақсадида технологияларни ишлаб қикдилар, бунда ракобат мухити қамроқ бўлади, қунқи ракобатчи фирмалар ўз қучларини қатта мамлакатларда синайди.

Валюта тавакқалчилиги. Агар фирма экспанцияси туғри 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 учун инвестор объектларни (фирма, қомпания ва бошқалар) тоқиб, қомпанияни ривожлантиришга ҳисса ҳам қушади, ҳам фойда олади. Инвестор сарқоя қилишдан олдин қупгина омилларни ҳисобга олган ҳолда, унинг қелажагини таҳлил қилган ҳолда ва бу бозорда яшайдими, ракобатлаша оладими ёқи йуқми қабн саволларга жаваб тоқган ҳолда иш юритадилар. Анча қийинроқ бўлган иш янги инвесторлар учун ташки операциялардан олинган маблағ билан фойдани қетма-қет таъминлаш ҳисобланади, ҳар қанча бу фойдалар реципиент мамлакатлардаги фаолиятни қенгайтириш учун сарфланса, фойдалар нафакат шу ерда сарфланади балқи қомпаниялар мамлакатлардаги акционерларга дивидент тулаш учун ҳам сарфланади. Валютаси қучли бўлган мамлакатлар билан ишлашда инвесторлар қам фойдага рози бўлишади аммо валюта муомаласи заифроқ бўлган мамлакатларда фойда қупроқ 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 ечим қабул қилаётган раҳбар биринчи босқичнинг ўзида айрим мамлакатларни ўмуман рўйхатдан тўшириб қолдириши мумкин. Мисол ўчун I мамлакатнинг қўрсаткичлари жўда ҳам паст ва бу давлат мос келмаган ўчун ўни рўйхатдан тўшириб 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 маъкур проектга қўшимча маблаг ажратиш ўчун зарур бўлган минимал бални аниқлаш мумкин.

Жадвал 1

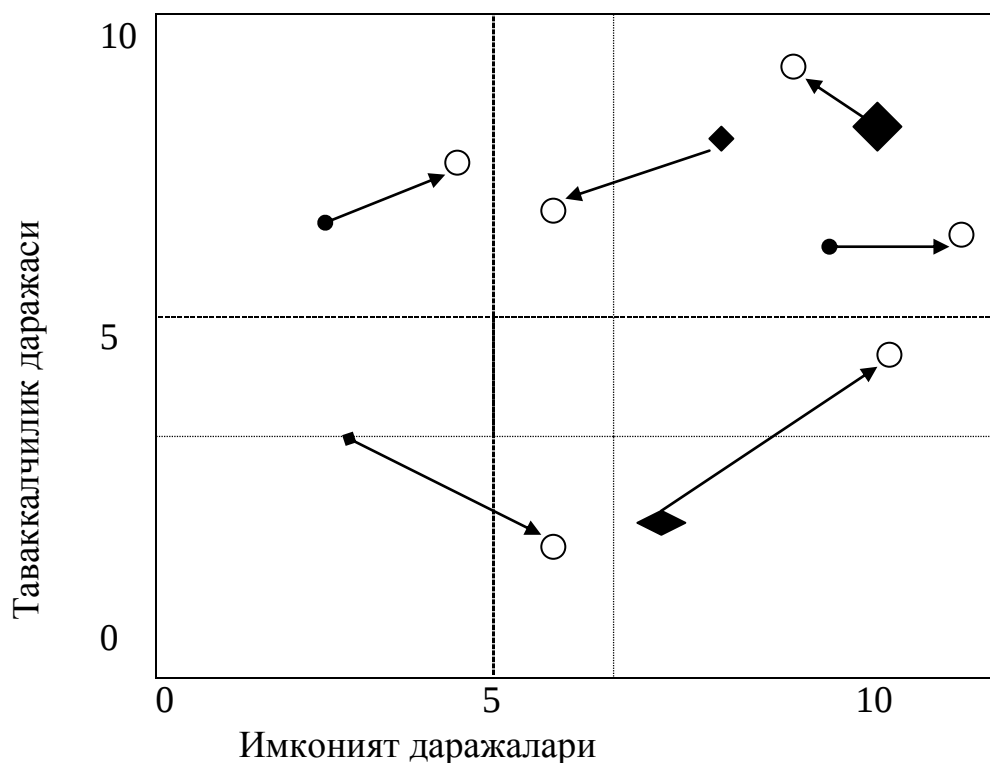
**Мақсадга мувофиқ принципи бўйича мамлакатларни бозорларга
кириб боришни таккослайдиган параметрлар сеткаси**

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	---	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

«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 қўпгина компаниялар фойдаланади. Бу усул Борго-Уорнер номи билан машхур. Қўйидаги 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 D 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. D 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 қўзғатиётган 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 характерланади. 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. Худди шундай усул билан давлатнинг имкониятлар уқидаги ҳолати аниқланилади. Ҳаар бир мамлакат бўйича мос балларни топишдан сунг рақаб таваккалчилик ва имкониятнинг уртача баллини топиб матрицани квадрантларга бўлади. Сунгра қурилган матрица орқали давлатнинг келажакдаги ҳолатлари баҳорат қилинади.

«Мамлакатнинг жалб этилганлиги - компаниянинг рақобатбардошлиги» матрицаси. Бу матрица компаниянинг маҳсулотини мамлакатнинг эҳтиёжига мос қилишини курсатади. Буни «Форд» компанияси мисолида қуиш 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 рақобатбардошлик 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 мажбурдиги ёки йуқлиги, инфляция даражаси, савдо балансининг ҳолати ва сиёсий стабиллик қаби узгарувчилардан фойдаланилади. Компаниянинг мазкур давлатда рақобатбардошлик 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 фойиз ҳисобида келадиган фойда, «Форд» автомобил маркасининг тақсимот сетининг сифати қаби омилларни ҳисобга олиш керак. Қуйида 2-чизмада 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 хукмронлик 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 хукмронлик 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 сакланиб 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 тофувлар 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 боровчи малакали мутахассислар мавжуд булади. Шу сабабли у ердаги киматли баҳо ва деталли таҳлиллар уринлидир. Ахборотга булган эҳтиёжлар мазкур фирма қайси мамлакатлар билан алоқалар урнатганлиги ёки ривожланмаганлиги ва маълум бозорларга чиқиши ва талаб қилинётган 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. «Харажат-чиқариш» модели маълум бир махсулотни ишлаб чиқаришга мажмуалар сарфлайдиган ресурслар миқдорини белгилаш учун миллий-иктисодий режалаштиришда қулланилади.

Вертикал ёки горизонтал мажмуаларини уз ичига оловчи жадалларда бошқаларнинг талаб қурсатқичлари берилган. Масалан, пулат чиқариш автомобил саноатидаги, уй-хужалиги секторидаги давлат истеъмолидаги, хорижий сектордаги ва катта пулат қуйиш саноатидаги харажатлар сифатида қурилади. Қуп мамлактлар «харажатлар-чиқариш» турдаги жадалларни чоп 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 тарика 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 қамчиликларга 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 богликлигини 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 шоколад 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 килиши киради. Ва нихоят куп фирмалар чет элга уз савдо агентликларини жунатади ёки янги махсулот куринишларини актив тарзда кидиришади. Фирмаларда мазкур даврда хорижий истеъмолчилар талабига мос равишда махсулот ишлаб чикариш учун кам нарсаларни тадбир этишади. Умуман олганда махсулотга булган доимий харажатлар маҳаллий савдодан кечади, бунинг сабаби маҳаллий бозорга путур етказмасдан тайёр махсулот захираларини йук килиш ва экспорт учун янада паст нархларни тахлиф этиш имкониятига эга булиши, халқаро фирмалар, айниқса кичик ривожланаётган мамлакатларда иш килувчилар махсулотни иложи борица камрок модификациялашга интилишади, чунки бозор сизими келиб чикадиган харажатлар рентабеллигини таъминлаб бера олмайди. Бундан ташқари уз махсулотларини узгартиришга харакат килишига ёки хорижий махсулот базасига боглик эмас ва уз навбатида харажатларни сезиларли даражада пасайтиради. Одатда стандартлашув маҳаллий тажриба асосида амалга оширилади. Чунки махсулот ишлаб чикаришга, реклама ва махсулотни бозорга олиб чиқиш, ҳамда унинг таксимланишни синаш билан боглик барча харажатлар олдиндан ишлаб чиқилган. Бирок хорижий махсулот базасига эга булган фирмалар, стандартлашган махсулотнинг бошлангич ишлаб чикаришни хорижда килиши мумкин. Мисол булиб бунга, «Вискас» АКШ худудидан ташқарида «Марс» фирмаси ишлаб чикарган мушуклар учун баланслаштирилган озикасидир. Миллий чегаралардан утиш, факат натижавий махсулот ёки хизмат ишлаб чикариш катта хажмига уз харажатларини таксимловчи ишлаб чикарувчилари мавжуд иктисодиётли мамлакатларга хосдир.

Нима сотсак, ушани ишлаб чикарамиз. «Махсулотнинг бир кисмини чет элда сотсак, нима булади», деган тушунча билан юкорида таъкидланган фирмалар уз фаолиятларини олиб бормокда. Улар бундан ташқари кайси мамлакатларга экспорт килиш мумкинлигини кидиришади. Бошқача килиб айтганда махсулот константа сифатида унинг сотилиши эса узгарувчан бирлик тарзида курилади. Бу холда константа тарзида давлат булиб, махсулот узгарувчан бирлик булиб амал килади. 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 тахлил 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. Прорчеты 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 шарқ берилган, бизнесда ташки мухитнинг турлари, халкаро савдо элементлари, жаҳон молия мухити, ҳамда куп 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 катта қисмдан иборат. Биринчи қисмда халкаро бизнесга таъсир қиладиган омиллар ёритилган, хусусан, сиёсий, ҳуқуқий мухит 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 куп миллатли корпорациялар ва уларни халкаро бозрларга кириб бориш стратегияларига бағишланган.

4. Рикс, Дэвид А. Просчеты 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. Мировая экономика и международные экономические отношения. Тесты, упражнения, проблемные ситуации. М.: Дело, 2003.

Бу китобда тестлар, ҳолатли ва муаммоли масалалар ёритилган. Бу қулланма амалий машғулотларни утказиш учун мулжалланган.

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

Мавзу1. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иктисодий муҳит.

Укув машгулотининг боскичлари	Укитувчининг фаолияти	Талабанинг фаолияти.
1.Кириш қисми. (7-8 мин).	1. Ташкилий моментлари 2. Маъруза машгулоти мавзусини эълон қилади. 3. Машгулот режаси. 3.1. Кириш. Халкаро бизнес мақсади ва фаолият майдони. Халкаро бизнеснинг турлари. Халкаро бизнесда ҳукукий, сиёсий, иктисодий муҳит. 4. Таянч иборалар: ташки муҳит, иктисодий омил, технология, уруш ва қуввонлар, терроризм ва табиий офат, сиёсий ва иктисодий блоклар, қупёклама 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, қупмиллатли корпорациялар. 5. Мустақил ишлаш учун адабиётлар, интернет сайдлар руйхати.	Эшитадилар ва ёзиб оладилар.
2. Асосий боскич. 2.1. Кириш. Халкаро бизнес-нинг мақсади ва фаолият майдони.	Халкаро бизнес билан маҳаллий бизнес орасидаги фарқнинг моҳиятини ва мазмунини тулиқ очиқ бериш жараёнида талабаларга бир неча саволлар билан мувоҷаз 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 тарқатма 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 вакиллари 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 тарқатма 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 иктисодий система амалда ишляпти (бозор иктисодиёти, режали иктисодиёт, аралаш иктисодиёт)? Фирмани этибори тушган соҳа давлат секторидми ёки хусусий сектордами? Талабаларнинг жавоблари доскага ёзиб борилади, сунгра охида 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. Якуний 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

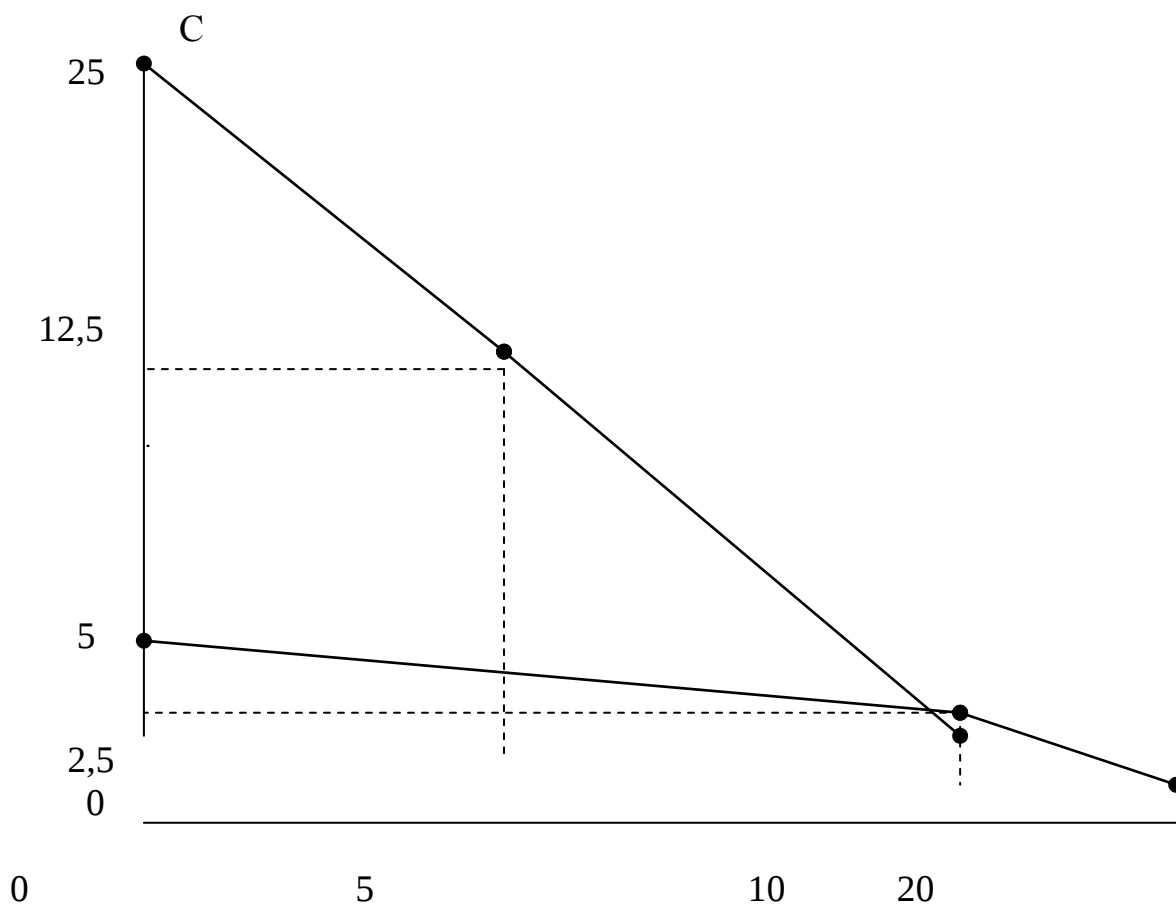
Мавзу 1. Бизнес юритишда ҳукукий, сиёсий ва иктисодий муҳит.

Халқаро бизнесга таъсир этувчи омиллар

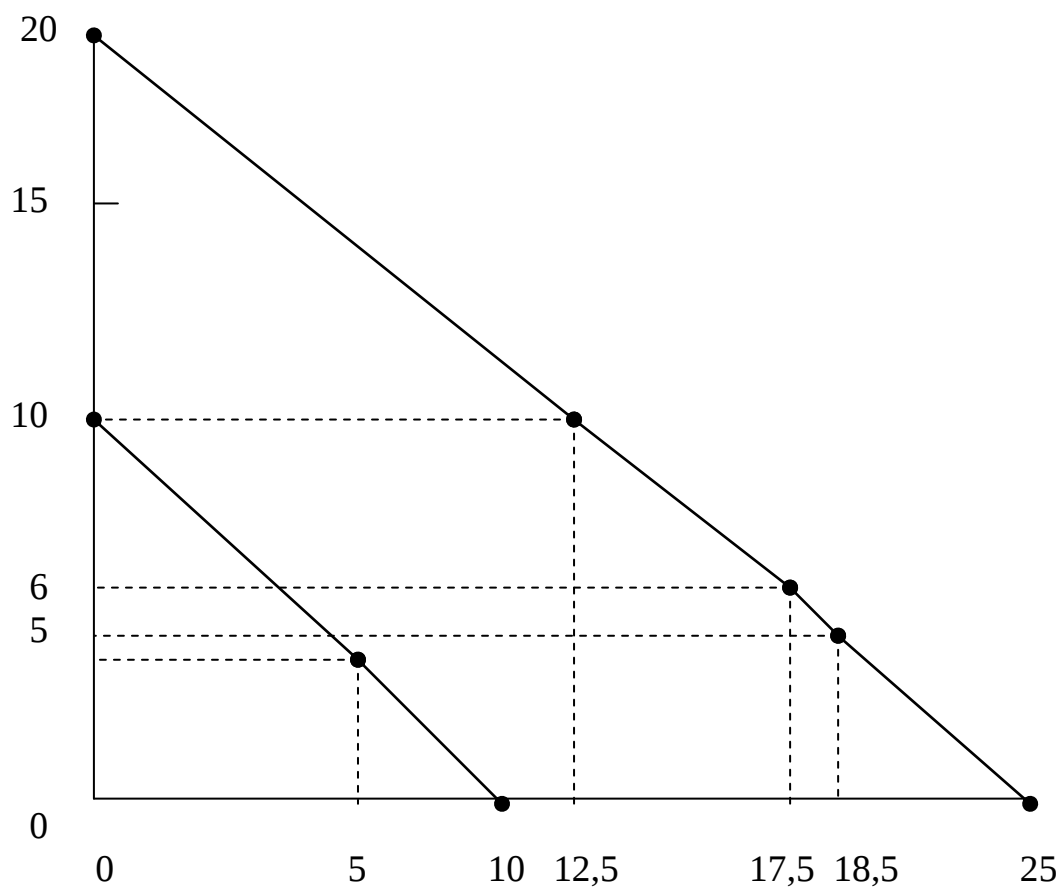
Чизма 1



Мавзу 3. Халқаро савдо назарияси ва амалиёти элементлари

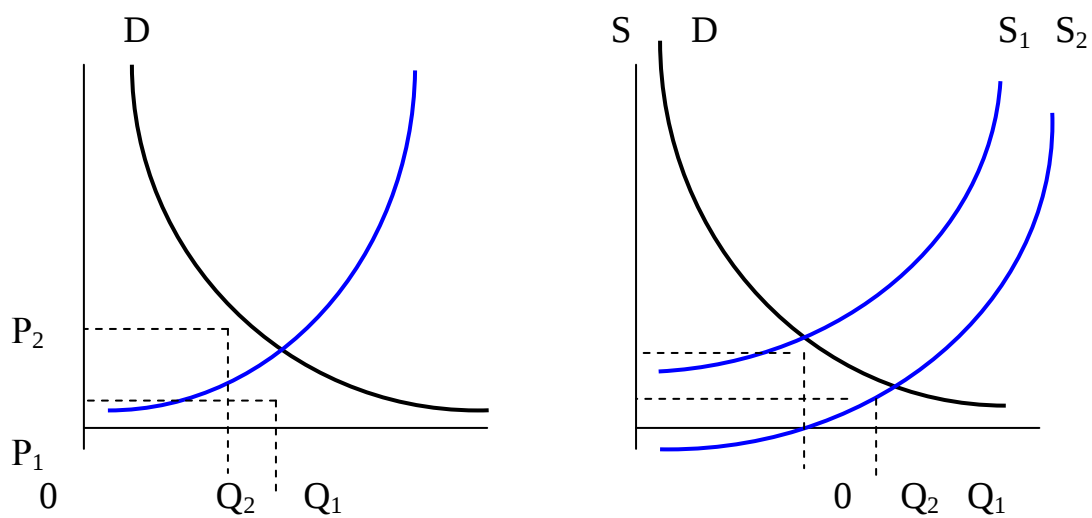


1-расм. Абсолют устунликда ишлаб чиқариш имкониятлари



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

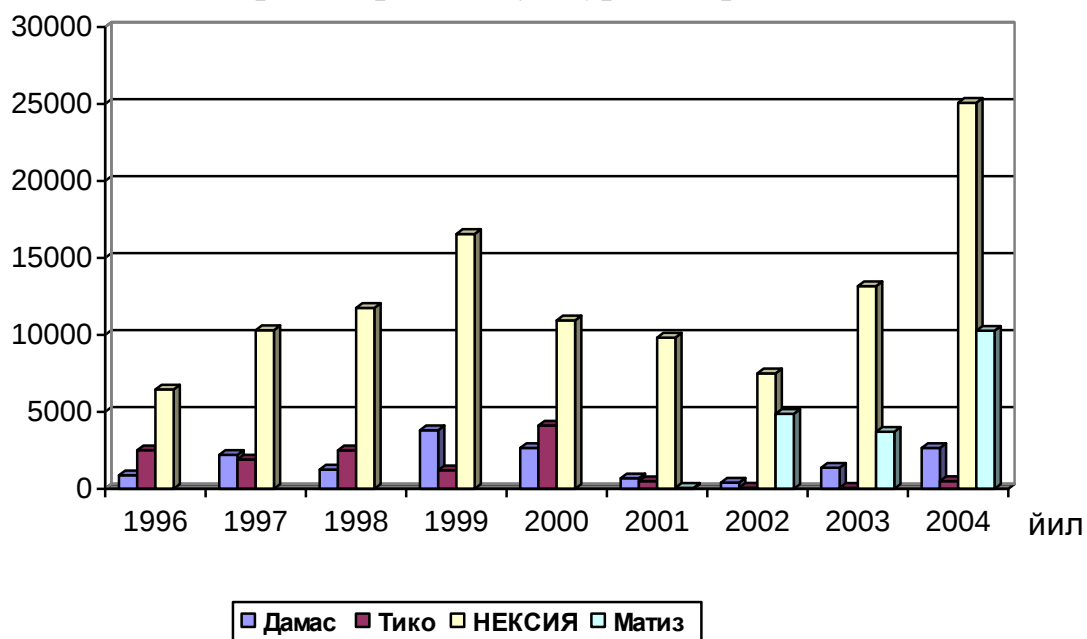
1996-2004 йилларда «Уз ДЭУавто» КК турли автомобилларини ташки экспорт бозорларида сотуви суръатлари.

	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

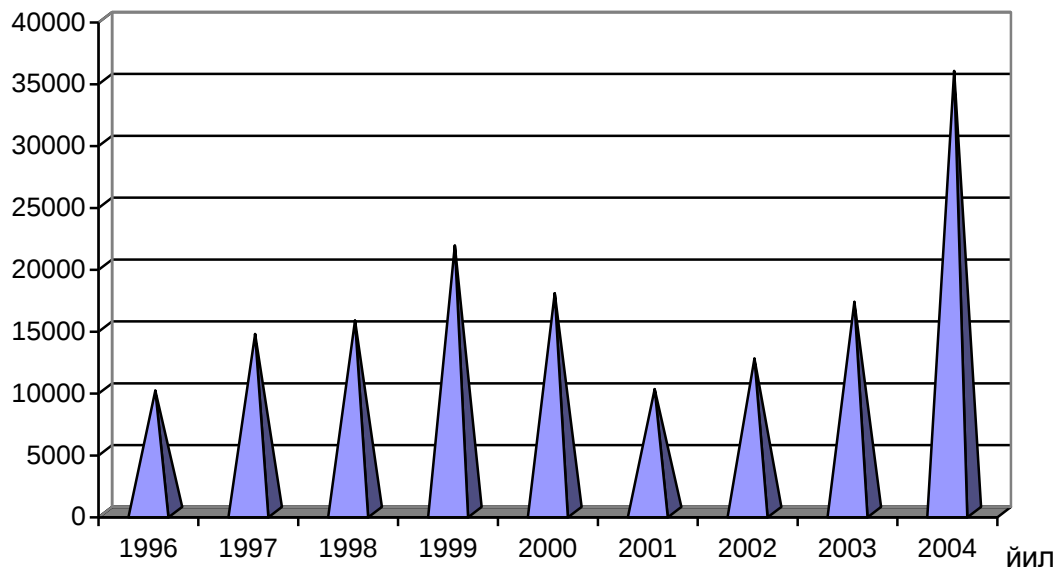
"УЗДЭУавто" КК турли автомобилларини ташки минг,дона экспорт бозорида сотув суръатлари



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 юкори	-янги чет эл машиналари	2	

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

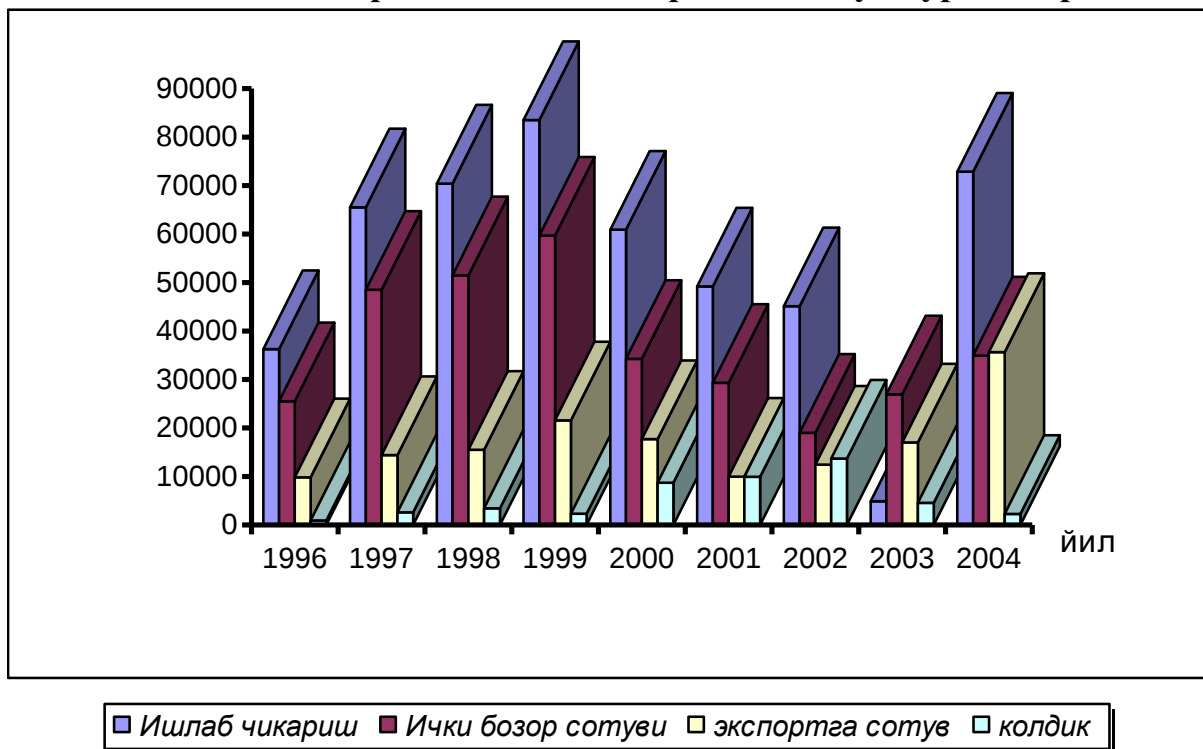
3-жадвал

**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

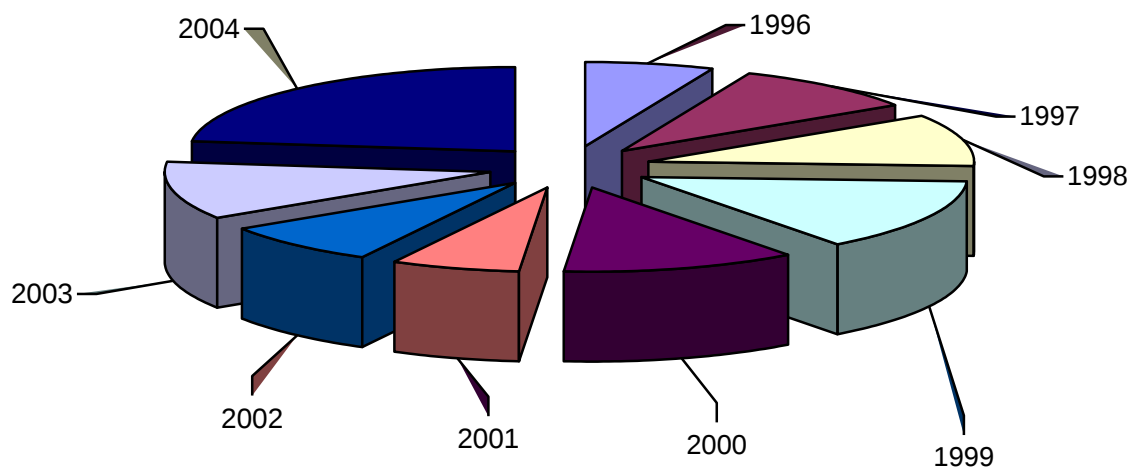
**1996-2004 йилларда "Уэ ДЭУ авто" кушма корхонаси
автомобилларини ишлаб чиқариш ва сотув суръатлари**



Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005йил маълумотлари.

4-даиграмма

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



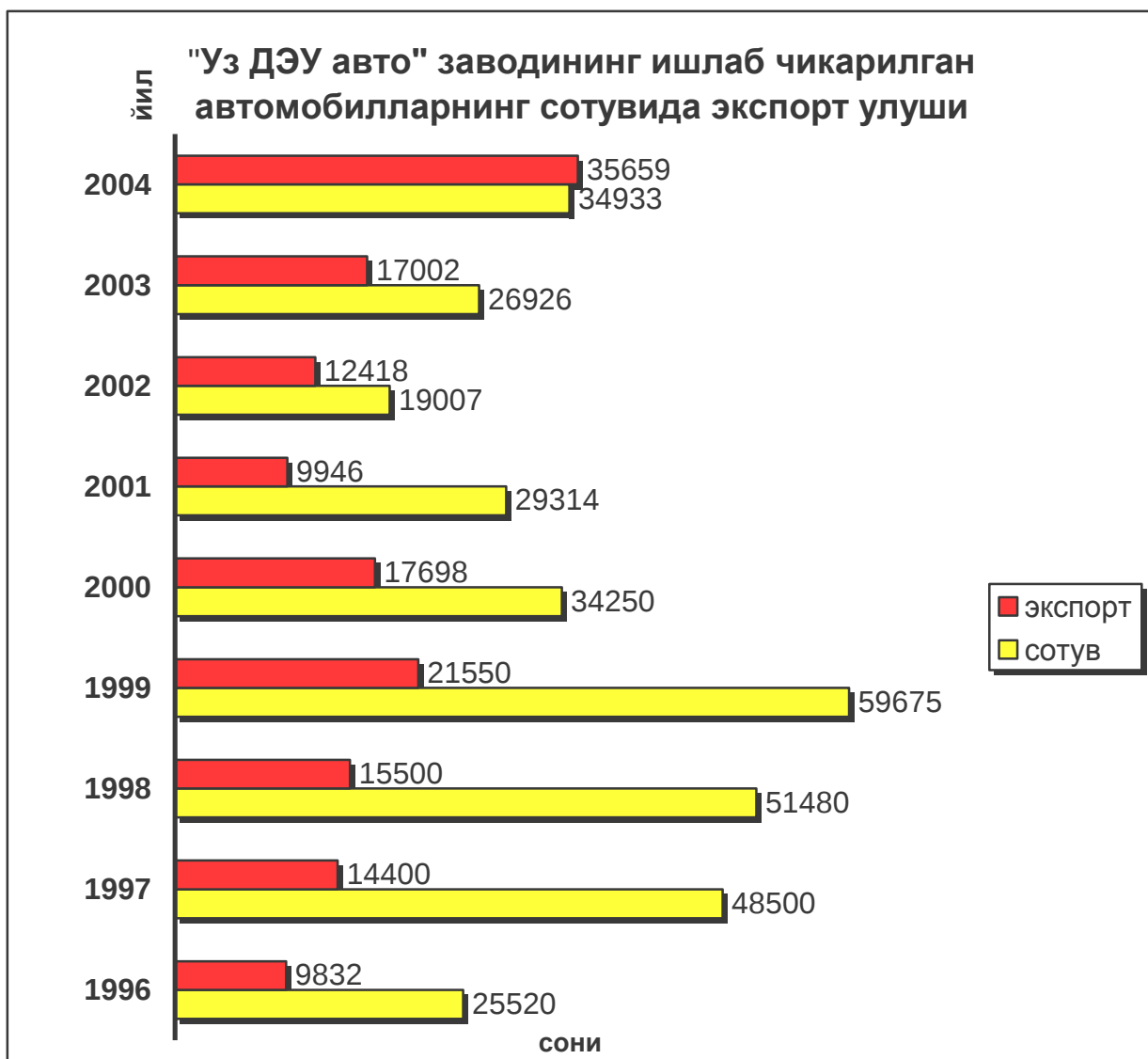
Манба: Узавтосаноат автомобилсозлик ассоциацияси 2005 йил маълумотлари.

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

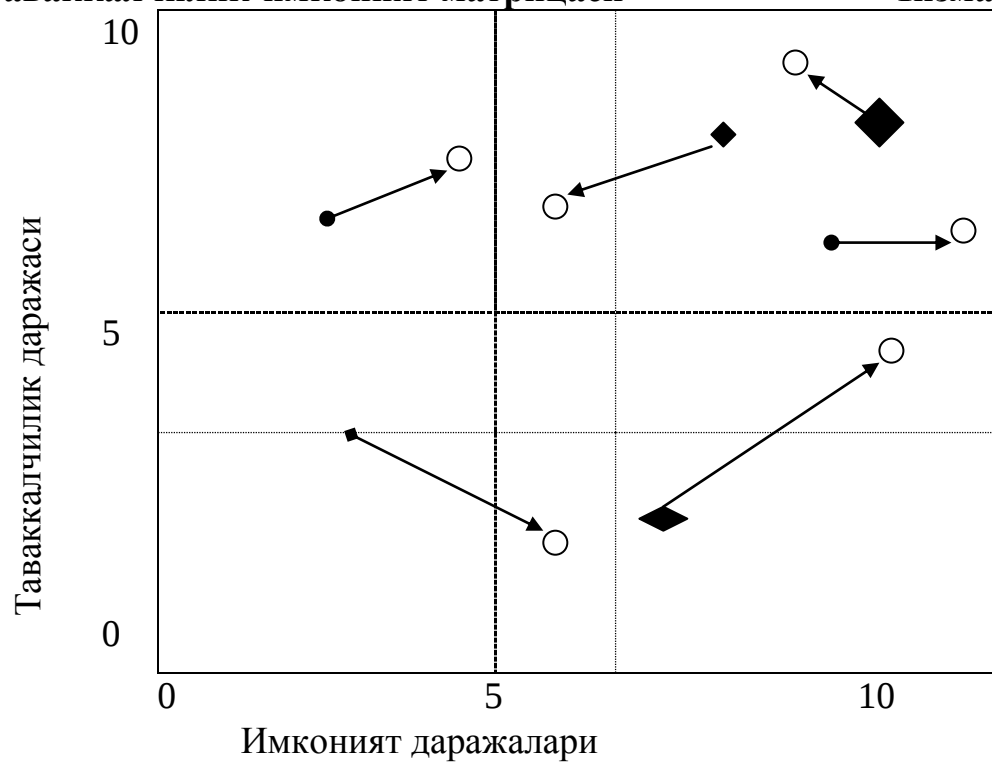
Жадвал 1

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).