

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

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

“БАНК ИШИ” ФАКУЛЬТЕТИ

“ТАШҚИ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТ” КАФЕДРАСИ

Битирув малакавий иши
ҳимояга тавсия этилади
“Банк иши” факультети декани
и.ф.н. О.А.Ортиқов

«_____» _____ 2013 йил

Битирув малакавий иши
ҳимояга тавсия этилади
“Ташқи иқтисодий фаолият”
кафедраси мудири
и.ф.н., доц. И.С.Хотамов

«_____» _____ 2013 йил

БИТИРУВ МАЛАКАВИЙ ИШИ

**Мавзу: Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини
баҳолаш мезонлари. (ТИФ Миллий банки, Олмазор бўлими
мисолида)**

Бажарди: “Банк иши” факультетининг
“Маркетинг(Ташқи иқтисодий фаолият”)
таълим йўналиши, МВ-52 гуруҳи, 4-курс
талабаси Маҳкамов Абдувахоб
Абдумавлянович _____

Илмий раҳбар: “Ташқи иқтисодий фаолият”
кафедраси профессори, и.ф.д. Я.К.Карриева

Битирув малакавий иши дастлабки ҳимоядан ўтганлиги 2013 йил ____ майдаги ____ -
сонли баённома билан расмийлаштирилган.

ТОШКЕНТ – 2013

МУНДАРИЖА

КИРИШ	3
I Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини	
БОБ баҳолашнинг назарий-услубий асослари	6
1.1. Иқтисодийни глобаллашув шароитида ташқи савдони ривожлантиришнинг асослари	6
1.2. Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолашнинг асосий усуллари.....	17
1.3. Ўзбекистонда ташқи савдо компанияларининг рақобатбардошлиги ва уларнинг ўзига хос хусусиятлари.....	27
Биринчи боб бўйича хулосалар.....	37
II Ташқи савдо компанияларни рақобатбардошлигини	
БОБ таъминлашда Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий	
банкнинг тутган ўрни ва иқтисодий таҳлили	38
2.1. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг молиявий- иқтисодий кўрсаткичлари таҳлили.....	38
2.2. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг ташқи иқтисодий фаолияти таҳлили.....	45
2.3. Ташқи савдо компанияларининг рақобатбардошлигига ТИФ Миллий банкнинг таъсири.....	51
Иккинчи боб бўйича хулосалар.....	58
III Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолаш	
БОБ мезонларини такомиллаштиришнинг асосий йўллари	60
3.1. Ташқи савдода товар ва хизматлар рақобатбардошлигини баҳолашда баҳо сиёсатини мукаммаллаштириш ҳамда иқтисодий таҳлил усулларида фойдаланиш йўллари	60
3.2. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкида ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини баҳолаш мезонларини такомиллаштириш йўллари	73
Учинчи боб бўйича хулосалар.....	84
Хулоса ва таклифлар	86
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати	91

КИРИШ

Тадқиқот мавзусининг долзарблиги. Миллий иқтисодиётнинг жаҳон тизимига интеграциялашуви шароитида дунё мамлакатлари баъзан тенг ҳуқуқли муносабатлар ўрнатиш, ташқи иқтисодий алоқаларни шакллантириш, ташқи савдо ва ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини баҳолаш энг муҳим вазифалардан бири ҳисобланади.

Ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини баҳолаш бўйича амалга оширилаётган бундай чора-тадбирлар миллий иқтисодиётнинг глобаллашуви ва жаҳон иқтисодиёти тизимига вертикал интеграциялашувни амалга оширишга қаратилгандир.

Экспорт ҳажми сезиларли равишда, яъни 11,6 фоизга ўсди, экспорт қилинаётган маҳсулотлар таркиби ва сифатияхшиланиб бормоқда. Бунинг натижасида хомашё бўлмаган тайёр товарларнинг улуши 70 фоиздан зиёдни ташкил этмоқда. Ташқи савдо айланмасидаги ижобий сальдо 1 миллиард 120 миллион доллардан ошди¹.

Республикамызда ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлиги борасида Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари соҳага оид бўлган меъёрий ҳуқуқий ҳужжатлар ишлаб чиқилганига қарамасдан ҳали бу соҳада ечилиши зарур бўлган бир қатор илмий-назарий методологик ҳамда амалий муаммолар мавжуд бўлиб, уни бугунги кунда олиб бораётган илмий - тадқиқот ишларини кенгайтиришни талаб этмоқда.

Хусусан, ташқи савдонинг муваффақиятли тарзда амалга оширилишида, бошқа мамлакатлар тажрибасига, фан техника тараққиёти ютуқларидан унумли фойдаланган ҳолда ўтиш даврининг муайян қийинчиликларини бартараф этишга қаратилади. Бу эса мавзусининг долзарблигини белгилайди.

¹ Бош мақсадимиз-кенг қўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давоом эттириш. – Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // “Халқ сўзи” газетаси, 2013 йил 19 январь. № 13 (5687)

Мавзунинг ўрганилганлик даражаси. Энг долзарб муаммоларнинг ҳеч бири бугунги кунда халқаро иқтисодий мунособатлар ва жаҳон бозорига чиқиш каби муаммоларидан кўпроқ мунозаралар келтириб чиқармайди, чунки ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигининг кўлами кенг кинралидир. Йирик иқтисодчи олимлар ва мутахассислар ташқи савдонинг ривожланиш муаммолари билан шуғулланиб келганлар. Жумладан, МДХ олимларидан А.Горячев, Б.Синецкий, А.Авдокушин, И.Фомичев², Республикамиз олимларидан А.Алимов, Б.Эргашев, М.Болтабоев, Х.Хўжаев, М.Қосимова, Ш.Эргашходжаева, Ё.Қориева ва бошқалар бу соҳада илмий тадқиқотлар олиб бормоқдалар³.

Маҳаллий олимлар яратган иқтисодий адабиётларда ташқи иқтисодий фаолиятнинг асосий механизмлари, унинг узлуксиз ва самарали амалга ошишига хизмат қилувчи омиллар етарлича тадқиқ этилган.

Аммо бу тадқиқотларда ташқи савдо компания рақобатбардошлигини такомиллаштиришнинг асосий тамойиллари, уларни баҳолаш, шакллантириш ва ривожлантириш йўллари етарлича ўрганилмаган. Бу эса ушбу йўналишда илмий тадқиқот мавзусини танлаш имконини берди.

Битирув малакавий ишнинг мақсади ва вазифалари. Битирув малакавий ишнинг асосий мақсади ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини баҳолаш мезонларини таҳлил қилиш, унинг тартибга солиш йўналишларини аниқлаш ҳамда уни ривожлантиришга қаратилган илмий-амалий тавсияларни ишлаб чиқишдан иборатдир.

Ушбу мақсадни амалга ишириш учун қўйидаги вазифалар қўйилган ва ҳал этилган:

² И.С.Фомичев. Международная торговля. - М.: 2008 г., Б.Синецкий. Внешнеторговое дело: Учебное пособие. – М.: 2012г., А.Горячев. Всемирная торговая организация в схемах.- М.: 2009 г., Б.Синецкий. Внешнеторговое дело: Учебное пособие. - М.: Дело и Сервис, 2010.

³ А.Алимов. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан: взгляд в будущее.-Т.: Ўзбекистон, 1999., М. Болтабоев, А. Кучаров, А. Зикриев. Ўзбекистоннинг халқаро савдода тутган ўрни (ўқув қўлланма илмий-оммабоп нашр сифатида). ЎзРФА «Фан». Т.:2005., Ergashhodjaeva Sh. J. Strategik Marketing Т.: “O’qituvchi” 2010 y. Qosimova M. S., Abduhalilova L.T. Marketing Tadqiqotlari. Т.: 2007.

- Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолашнинг назарий-услубий асосларини ёритиш;
- Рақобат бозорининг тавсифи ва ундаги ташқи савдо компанияларининг рақобатбардошлигини баҳолаш муаммолари;
- Ўзбекистонда ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолаш мезонларини такомиллаштиришнинг асосий йўналишлари;
- Ташқи савдо компанияларни рақобатбардошлигини таъминлашда ТИФ Миллий банкининг тутган ўрни ва иқтисодий таҳлили;
- ТИФ Миллий банкининг ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини оширишнинг асосий йўллари;
- Ўзбекистонда ташқи савдони ривожлантиришнинг истиқболли йўналишлари.

Битирув малакавий ишнинг янгилиги. Битирув малакавий ишда ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолаш мезонлари ўрганилиб, уларни амалиётга тадбиқ этиш бўйича таклиф ва тавсиялар берилган.

Битирув малакавий ишнинг предмети. Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолаш мезонларига доир муаммолар ишнинг предмети ташкил этади.

Тадқиқот объекти. Тадқиқот объекти сифатида Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки иқтисодий фаолияти танлаб олинди.

Битирув малакавий ишнинг амалий аҳамияти. Битирув малакавий ишда келтирилган таклиф ва мулоҳазалардан келажакда ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолаш мезонларига бағишланган йўриқнома, кўрсатмалар ишлаб чиқишда, дарслик, ўқув қўлланма материалларини тайёрлашда фойдаланиш мумкин.

Битирув малакавий ишнинг таркиби. Битирув малакавий иши кириш, 3 та боб, хулоса ва таклифлар, фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан ташкил топган.

1-БОБ. ТАШҚИ САВДО КОМПАНИЯЛАРИ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ БАҲОЛАШНИНГ НАЗАРИЙ-УСЛУБИЙ АСОСЛАРИ

1.1. Иқтисодий глобаллашув шароитида ташқи савдони ривожлантиришнинг асослари

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг муҳим шаклларида бири – ташқи савдо бўлиб, уни тўғри режалаштириш, ташкил этиш, бошқариш ва амалга ошириш, аниқлигига эришиш учун таснифлаш лозим. Таснифлаш деганда халқаро тижорат келишувини олди-сотти ва товар алмашиш келишувларига ажратишни тушуниш мумкин. Бу тасниф олди-сотти келишувларида сотувчи (ташқи савдо келишувларида экспортчи деб аталади) келишув объекти бўлган товарни келишувнинг бевосита қатнашчиси бўлган харидорга (ташқи савдо келишувларида импортчи деб аталади) қандайдир пул суммасини тўлаш мажбуриятини олган тақдирда, бериш мажбуриятини олади, товар алмашиш келишувларида эса бир товар келишув турига боғлиқ шартларга риоя қилинган тарзда иккинчисига алмаштирилади. Табиийки, олди-сотти ва товар алмаштириш тўғрисидаги келишувларда товарни чет элга олиб кетиш (экспорт) ёки чет элдан олиб келиш (импорт) бўлади.

Ташқи савдода реэкспорт ва реимпорт тушунчалари ҳам мавжуддир. Реэкспорт операциялари мамлакатга олдин олиб кирилган товарларни қайта ишловсиз олиб кетиш ва сотишни назарда тутди. Товарларни ўзига олиб келган ва кейин учинчи мамлакатга олиб чиққан мамлакат (ёки ундаги тадбиркорлик фаолияти субъектлари) реэкспортчи деб аталади. Реэкспорт операциялари реэкспортчи билан икки ташқи савдо шартномасининг тузилишини назарда тутди. Биринчи шартномага кўра, у товарни сотиб олади, иккинчисига кўра эса сотади.

Реэкспортчи битимларининг энг асосий шarti шуки, реэкспортчи товарларни қайта ишлашга йўл қўймайди, тузилиши ва дизайнига ҳеч қандай ўзгартириш киритмайди. Реэкспорт операциялари асосан охириги импортчининг буюртмасига биноан амалга оширилади. Агар у экспортчи мамлакат бозорига чиқа олмаса ва бу чиқиш учун харажатларни ҳоҳламаса,

унга экспортчи билан яхши алоқада бўлган реэкспортчига мурожаат қилиш осонроқ, балки реэкспортчи охирги импортчи олдидаги қандайдир бошқа мажбуриятлар учун унга сотувнинг фойдалироқ шартларини таклиф этиши мумкин. Баъзан алоҳида мамлакатларга нисбатан экспорт ёки импортни чекловчи савдо-сиёсий шароитлар реэкспорт операцияларига сабаб бўлади.

Агар сотувчи учинчи мамлакатда товарни сотиш ҳуқуқини чекламоқчи бўлса, одатда бу нарса ўз сотиш бозорлари манфаатини ҳимоя қилиш билан боғлиқ бўлади, бу нарса олди-сотди шартномасида аниқ кўрсатилиши керак.

Реимпорт операциялари ўз моҳиятига кўра – амалга ошмаган экспорт операцияларидир, улар мамлакатга ундан олдин олиб кетилган товарларни қайта олиб келишни билдиради. Уларга харидор томонидан брак қилинган, аукционда сотилмаган, консигнацион омборлар орқали сотилмаган товарларнинг қайтариб келиши киради. Реимпорт операцияларининг асосий белгиларидан бири мамлакатда чиқарилган товарларнинг ўз мамлакати чегарасини икки марта, яъни олиб чиқишда ва олиб келишда кесиб ўтишидир. Кўргазма ва ярмаркадан қайтарилаётган товарлар реимпорт қилишга кирмайди.

Бозор иқтисодиёти шароитида давлатнинг бутун иқтисод ва ташқи иқтисодий фаолиятга таъсири хусусияти қисман ўзгаради: у тартибга солиш, яъни асосан иқтисодий усуллар билан бутун иқтисод ва унинг ташкилий қисмларининг фойдали ҳаракатини таъминловчи маълум шароитларини яратувчанлик шаклини олади. "Тартибга солиш" атамаси билан бир қаторда Савдо ва таърифлар бўйича бош ассамблея (СТББА) ва қатор мамлакатлар ҳужжатларида "регламентация" атамаси ҳам ишлатилади.

Ташқи иқтисодий алоқаларни ташкил этиш ва амалга ошириш учун жавобгар (масъул) бўлган вазирлик ва идоралар орасида вазифалар аниқ белгиланмаган эди; экспорт фаолияти натижаларини баҳолашда охирги натижа ҳисобга олинмас эди; хорижий истеъмолчи учун маҳсулот етказиб беришни амалга оширувчилар орасида масъулият етишмас ва рағбат кучсиз эди; ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи орасида тўғридан тўғри алоқанинг

йўқлиги (бу фаолият соҳасининг ривожланиши учун тўсиқ бўлиб турган); стратегик мақсад, устувор йўналишлар ва уларга эришиш воситаларини акс эттирувчи ташқи иқтисодий фаолиятнинг аниқ қарашлари йўқ эди, бу нарса шу фаолият соҳасининг ривожланишига тўсиқ бўлиб, бир вақтда давлат манфаатларига тўғридан-тўғри зиён етказар эди.

1.1.1-жадвал.

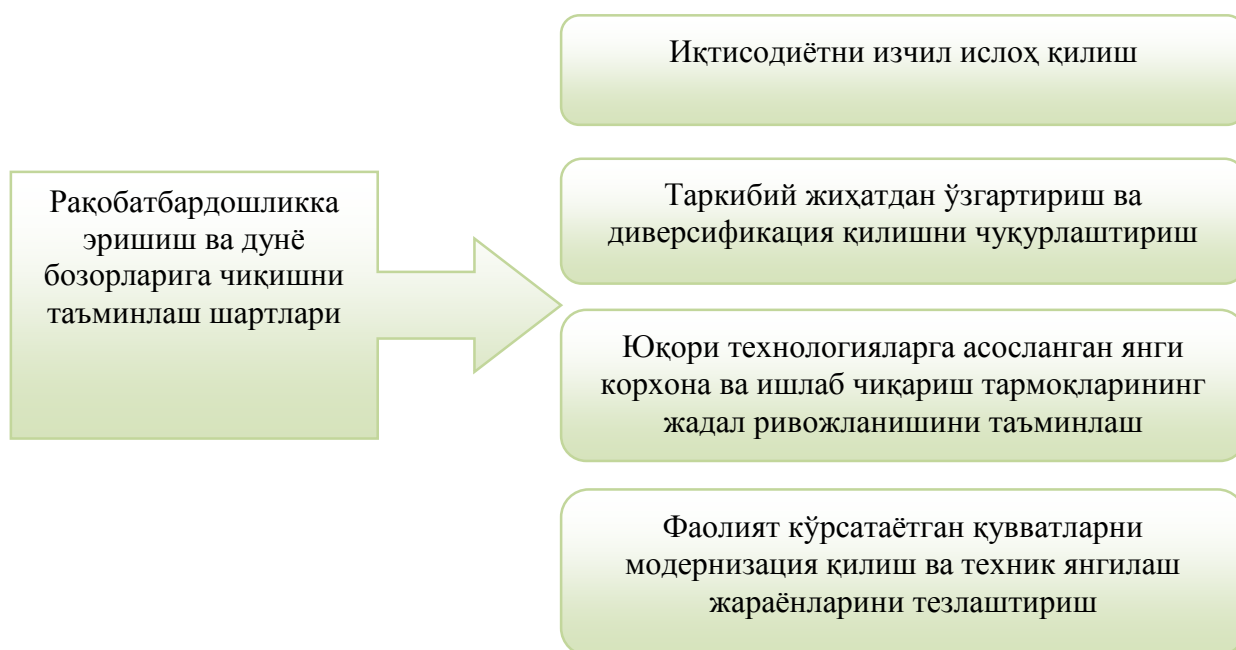
**Ташқи савдо компаниялари операцияларининг қуйидаги таснифи
мавжуд:**

№	Тасниф белгиси	Операциялар тури
1.	Савдо йўналишлари бўйича	Экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт
2.	Товарлар гуруҳлари бўйича	Машина ва ускуналар, хом ашё, озиқ-овқат, ноозиқ-овқат товарлари ва бошқалар олди-сотдиси
3.	Товарнинг сотишга тайёрлик даражаси бўйича	Тайёр маҳсулот, йиғиш, комплект жиҳозлаш учун узел ва деталлар етказиб берилиши ва ҳоказо
4.	Товар айирбошлаш савдоси	Муқобил харидлар, бартер, эскирган маҳсулотни сотиб олиш, даваль хом ашёсини қайта ишлаш ва ҳоказо
5.	Фан-техника ютуқлари савдоси ва хизматлар кўрсатиш	Лицензиялар, "ноу-хау" олди-сотдиси, факторинг, инжиниринг; пудрат, ижара, лизинг, туризм, ахборотлаштириш, транспортда ташишларни амалга ошириш ва ҳоказо
6.	Савдо-воситачилик фаолияти	Консигнация, комисион, вазирлик, брокерлик фаолияти
7.	Беллашув хилидаги савдо	Аукцион, халқаро савдолар ва биржа савдоси

Манба: А.Алимов, И.Ҳамедов. Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолият асослари (Иккинчи нашри) Тошкент-2004 й.

Ғарб мамлакатлари иқтисодчилари тадқиқодларида давлатнинг жаҳон бозоридаги миллий товар ва хизматлар рақобатбардошлигини оширишда ролини кучайтириш бўйича амалий тавсияларни ишлаб чиқишга катта аҳамият берилади. Шу ҳолат бўйича америкалик олим М. Портернинг китоби қизиқарлидир. Унда жаҳон хўжалигида миллатнинг рақобатбардошлик борасидаги устунликларини ошириш учун шароит яратишда давлатга муҳим роль ажратилган.

Шундай қилиб, ташқи иқтисодий фаолият давлат томонидан тартибга солинишининг объектив зарурияти, иқтисодий назарияда тан олинган ва саноати ривожланган мамлакатлар хўжалик юритиш амалиёти билан тасдиқланган. ТИФнинг давлат томонидан тартибга солиниши бутун жаҳонда кенг қўлланилади. Бозор хўжалиги шароитларида у миллий иқтисод манфаатларидан келиб чиққан ҳолда ТИФни такомиллаштиришни рағбатлантирувчи, амалга оширувчи ва назорат қилувчи қонуний чора-тадбирлар тизимини ташкил этади. Бу чора-тадбирлар давлат корхоналари ҳамда ижтимоий ташкилотлар томонидан ҳам амалга оширилади. Тартибга солишдан мақсад – мамлакат ташқи иқтисодий комплексини халқаро меҳнат тақсимотининг ўзгарувчан шароитларига мослаштириш ва барқарорлаштиришдир.



1.1.1-Ташқи савдо компанияларининг рақобатбардошлигини таъминлаш шартлари.

Манба: www.businesspress.ru-интернет сайт маълумотлари.

Давлат томонидан тартибга солишнинг асосий вазифаси – ТИФнинг замонавий концепцияларини ишлаб чиқишдир. Концепция – назарда тутилган соҳанинг ривожланиш мақсадлари, натижа ва фойда олиш йўналишларини, (масалан, ташқи иқтисодий фаолиятни

ривожлантиришнинг) вазифаларни белгилашни ўз ичига оладиган умумий ғоядир.

Ташқи ва ички омиллар ҳар доим ташқи иқтисодий сиёсатга икки хил ёндашишни талаб қилади. Булар савдо эркинлиги ва протекционизмдир. Савдо эркинлиги деганда, ташқи савдо масалалари бўйича қарор қабул қилинишида хорижий товарларнинг миллий бозорга чекланмаган кириш имконияти тушунилади. Протекционизм эса давлатнинг ташқи иқтисодий, ташқи савдо фаолиятига аралашувини, миллий ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш мақсадида хорижий товарларга нисбатан ҳар хил чегирмалар амалга оширишни таклиф этади. Ҳар хил даврларда ҳар хил мамлакатларда бу икки ёндашув бир вақтда мавжуд бўлган, аммо уларнинг ўзаро муносабатлари ҳар қил, яъни ташқи ва ички омиллардан келиб чиқиб белгиланадиган бир-биридан устунлигидир.

Замонавий шароитларда ташқи иқтисодий сиёсат - давлат ҳокимиятининг хорижий мамлакатлар билан иқтисодий, фан-техника, ишлаб чиқариш ва бошқа алоқаларни ривожлантиришга ва ижтимоий-иқтисодий ривожланишнинг стратегик вазифаларини ечиш мақсадида мамлакатнинг халқаро меҳнат тақсимоотида қатнашишини чуқурлаштириш ва кенгайтиришга қаратилган давлат ҳокимияти тадбирлари тизимидир.

Ҳар бир мамлакат бу масалаларни ўз ривожланишининг аниқ тарихий шароитларидан келиб чиқиб, ҳал қилади.

Масалан, АҚШ. бир қанча ўн йиллар давомида жаҳон ҳўжалигида олдинги ўринни эгаллаб келиб, ҳозирги вақтда ўз мавқеини сақлаб қолиш учун кураш олиб бормоқда; ишлаб чиқариш учун мўлжалланган илмий товарлар олиб киришни рағбатлантирилмоқда; бунда асосан иқтисодни техник янгилаш учун тўлов бўладиган хорижий капитал оқими рағбатлантирилмоқда. Мамлакат ташқи иқтисодий алоқаларида бутун дунёда ҳамкорлик алоқалари билан бирлашган тармоқлари бўлган транснационал корпорациялар ҳал қилувчи роль ўйнаётир. Кейинги йилларда кичик ва ўрта

корхоналарнинг ташқи иқтисодий фаолияти жуда жадаллик билан қўллаб-қувватланмоқда.

Японияни олиб кўрадиган бўлсак, бу мамлакат табиий бойликларга жуда кам эга бўлганлиги сабабли, ташқи иқтисодий фаолиятини анъанавий тарзда керакли ёқилғи ва хом ашё материаллари импортига йўналтирган. Унинг барча турдаги манбаларни тежаши анъанавий импортни қискартириш, хорижга тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш, капитал сифатида экспорт қилиш имкониятини берди. Япониянинг рақобатга чидамлилиги ошди ва охириги йилларда бу кўрсаткичлар бўйича у жаҳонда олдинги ўринлардан бирини эгаллайди.

Ташқи иқтисодий сиёсат ташқи савдо, хорижий инвестициялар, валюта-кредит муносабатлари, янги технологиялар берилишини ҳамда ишчи кучининг ҳаракатини тартибга солиб туради.

Мамлакатнинг рақобатдаги устунлиги – юқори ва доимо ўсиб боровчи ишлаб чиқариш даражасига эришиш билан белгиланади. Бунинг учун давлат қўйидагиларни амалга ошириши зарур: миллий манбалар – меҳнат ва капитални ишлатишга ёрдам бериши керак; ўзгаришлар, миллий саноат фаолиятининг инновациясини рағбатлантириш; ташқи бозорда фирмаларнинг рақобатга чидамлигини оширишга олиб келадиган ички бозордаги рақобат муқимлигини яратиш; экспортга ҳамда аралаш маҳсулотлар ишлаб чиқариш фирмаларига хизмат қиладиган ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун қулай шароитлар яратиш.

Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш БМТ тизимидаги ва унга кирмайдиган халқаро ташкилотлар доирасидаги шартномаларда кўрсатилган. Бу 1947 йилда жаҳон савдосининг божхона-тариф масалаларини тартибга солиш учун тузилган таъриф ва савдо бўйича асосий келишув–. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (СТББА) дир.

Барча мамлакатларининг жаҳон савдосини эркинлаштиришга интилиши Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (СТББА) доирасидаги

келишувларни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш тамойилларида акс этади. Улар қуйидагилардан иборат:

- камситмаслик, ўзаро энг қулай усулларни тақдим этиш;
- миллий бозорларни муҳофаза қилишнинг кўпроқ тариф воситаларидан фойдаланиш;
- божхона тарифларини узлуксиз тарзда тушириш;
- савдо-сиёсий ён беришда ҳамкорлик қилиш;
- можароларни кенгаш ва музокаралар ёрдамида ечиш.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (СТББА) 1948 йилдан 1994 йилгача ягона савдони тартибга солувчи халқаро ташкилот эди. (ЮНКТАД каби бошқа халқаро ташкилотларнинг савдо-сиёсий масалалардаги қарорлари кўпроқ тавсиявий хусусиятга эга). Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (СТББА) "раунд"ларда ишлаб чиқилган ва қабул қилинган қатор кодекс ва келишувлардан иборатдир. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (СТББА) нинг мавжудлиги даврида 8 та раунд ўтказилган. Уларнинг ҳар бирида саноати ривожланган мамлакатларда божхона тарифларини пасайтириш билан боғлиқ масалалар кўриб чиқилган, натижада ўртача импорт тарифлари ставкаси 1947 даги 40-60% дан 1990 йиллар бошида 3-5% гача камайди.

Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқарилишининг халқаро тажрибаси ҳозирги вақтда Ўзбекистонда қўлланилмоқда. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солишдаги янгилик – давлатнинг ролига ёндашишидадир. Бу янги ёндашув давлатнинг аҳамиятини асослайдиган тамойиллар, ТИФни тартибга солишнинг вазифалари, мазмуни ва уларнинг ўзаро нисбати тубдан ўзгартирмоқда. ТИФни давлат томонидан бошқаришнинг асосий вазифаси – унинг қонунчилик асосларини яратиш, ТИФнинг барча кўриниш ва шакллари ривожлантириш учун қулай иқтисодий ва ташкилий шароитларни яратиш ва унинг фойдалилигини оширишдир. Ҳозирда давлатнинг ТИФ субъектлари томонидан мавжуд

қонунчиликка риоя қилиниши ва миллий хавфсизликни таъминлашни назорат қилиш вазифаси мустаҳкамланмоқда.

ТИФни давлат томонидан бошқаришнинг тамойиллари "Ташқи иқтисодий фаолият тўғрисида"ги ва "Ташқи савдо тўғрисидаги" қонунларда кўрсатилган. Бу тамойиллар қуйидагилардан иборат:

- ТИФ қатнашчиларининг тенглиги ва уларнинг камситилмаслиги;

- ТИФ қатнашчилари ҳуқуқ ва манфаатларининг давлат томонидан муҳофаза қилиниши;

- давлат ва унинг органлари корхоналар ташқи савдо фаолиятига асоссиз аралашувига чек қўйиш;

ТИФни давлат томонидан бошқариш уни молиявий, валюта, кредит, божхона-тариф ва тарифдан ташқари тартибга солиш, экспорт назоратини таъминлашни, товарларни олиб кириш ва олиб кетиш муносабати билан сертификациялаш соҳасидаги сиёсатини белгилаб олишдан иборат. Бундай бошқаришнинг барча йўналишлари амалаги қонунчиликка асосланади.

Давлатнинг энг муҳим вазифаларидан бири ташқи иқтисодий фаолият ва у асосида ташқи иқтисодий сиёсатнинг бошқа мамлакатлар билан ҳамкорлик қиладиган қондасини ишлаб чиқишдир.

Узоқ вақт давомида Ўзбекистонда ташқи савдода давлат ҳуқуқронлиги ҳукм сурди, унда шерик-мамлакатлар аввало сиёсий ва мафкуравий манфаатларга кўра танланди. Бозор иқтисодиётига ўтиш ташқи савдода алмашувлар тенглиги, Ўзбекистоннинг рақобатдаги устунликларини ҳисобга олиш заруриятини, ташқи иқтисодий комплексининг ҳолатини таҳлил қилишни, ТИФ ривожланиши йўллари ишлаб чиқиш заруриятини тан олишни билдирар эди.

Республикаимиз президенти И. А. Каримов томонидан 2013 йилни “Обод турмуш” йили деб эълон қилиниши, олиб борилаётган ислохотларнинг барчаси инсон манфаатларига қаратилганлиги, уларнинг бугуни ва келажаги учун моддий ва маданий, миллий-мафкуравий пойдевор яратиш уни мустаҳкамлаш, мамлакатни модернизация қилиш, ислохотларнинг негизини

ташқил қилмоқда. Бу ўринда асосий эътибор инсон омилига, унинг яратувчанлик қобилиятига, моддий манфаатдорлигига қаратилиши лозимлиги халқ хўжалигининг турли соҳаларида ўз аҳамиятини кўрсатмоқда. “Экспорт ҳажми сезиларли равишда, яъни 11,6 фоизга ўсди, экспорт қилинаётган маҳсулотлар таркиби ва сифати яхшиланиб бормоқда. Бунинг натижасида хомашё бўлмаган тайёр товарларнинг улуши 70 фоиздан зиёдни ташқил этмоқда. Ташқи савдо айланмасидаги ижобий сальдо 1 миллиард 120 миллион доллардан ошди”⁴.

Мустақилликка эришгач, республикамиз жаҳон ҳамжамиятига қўшилиши ва ташқи иқтисодий фаолиятни амалга ошириши учун шарт-шароитлар ва имконият туғилди. Вужудга келган вазият ташқи иқтисодий комплексни бошқаришнинг ўзига хос тизимини шакллантириш, алоқаларни йўлга қўйиш борасида қоида ва тамойилларни ишлаб чиқиш, республикамизнинг жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига қўшилиш йўллариини белгилашни тақозо этади.

Мавжуд имкониятлардан самарали ва оқилона фойдаланиш натижасида республикамизнинг куч ва қудратини, иқтисодий салоҳиятини ошириш, халқаро меҳнат тақсимоотида ўз ўрнини эгаллашида иқтисодиётнинг устувор йўналишларини ривожлантириш, импорт ўрнини босадиган ва экспортга мўлжалланган маҳсулотлар ассортименти, ҳажмини кенгайтириш бугунги куннинг асосий вазифасидир.

Республикамиз президенти И. А. Каримовнинг “Ўзбекистон–бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли”, “Ўзбекистоннинг ўз истиклол ва тараққиёт йўли”, “Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида” ва “Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари” асарларида ташқи иқтисодий фаолиятни амалга оширишнинг асосий тамойиллари ўз аксини

⁴ Бош мақсадимиз-кенг қўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан даваом эттириш. – Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // “Халқ сўзи” газетаси, 2013 йил 19 январь. № 13 (5687)

топган. “Ўзбекистон ўзининг ташқи сиёсатини ишлаб чиқиш ва амалга оширишда миллий хусусиятларидан келиб чиқиб, яратилган тамойилларга катъий риоя қилади, уларни бойитиб ва кенгайтириб бориб, ташқи сиёсий ҳамда иқтисодий фаолиятнинг асосий йўналишларини қатъият ва изчиллик билан турмушга татбиқ этади”⁵.

Ўзбекистон халқаро меҳнат тақсимоотида ва жаҳон ҳўжалик алоқаларида иштирок этишининг асоси-очиқ иқтисодиётни вужудга келтиришдир. Ҳозирги кунда Ўзбекистонни 200 га яқин давлат тан олди, дунёдаги 170 дан ортиқ мамлакат билан расмий дипломатик алоқалар ўрнатилган, Тошкентда 45 дан ортиқ мамлакатнинг элчихоналари фаолият олиб бормоқда. Бугунги кунда мамлакатимиз тўла ҳуқуқли асосда энг обрўли ва нуфузли халқаро ташкилотларга аъзо, масалан, БМТнинг иқтисодий муассасалари, Халқаро валюта фонди, Жаҳон банки, Халқаро меҳнат ташкилоти, Европа қайта тикланиш ва тараққиёт банки, Халқаро молия корпорацияси, Осиё қайта тикланиш ва тараққиёт банки, МДҲнинг минтақавий иқтисодий ташкилоти ва бошқалар шулар жумласидандир.

Бундан ташқари, Ўзбекистон Республикаси Умумжаҳон савдо ташкилоти (УСТ)да кузатувчи мақомини олди. Агар республикаимиз бу ташкилотга ҳақиқий аъзо бўлиб қўшилса, унинг иштирокчилари бўлган 128 та мамлакат билан савдо-сотиқ қилиш учун имконият ва имтиёзларга эга бўлади.

Ташқи савдода Марказий Осиё давлатлари билан кўп томонлама алоқаларни ривожлантиришга катта эътибор берилмоқда. Республикаимизнинг Яқин Шарқ ва Жанубий-Шарқий Осиёдаги ривожланаётган мамлакатларга яқинлиги, чегарадошлиги, Европа ва Осиё мамлакатлари савдо йўлида жойлашганлиги ташқи савдо фаолиятнинг ривожига ижобий таъсир кўрсатмоқда.

⁵ Бош мақсадимиз-кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. — Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // “Халқ сўзи” газетаси, 2013 йил 19 январь. № 13 (5687).

Ҳозирги кунда республикамизда импортнинг ўрнини қоплаш ва экспортга йўналтирилган ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш дастури амалга оширилмоқда. Ташқи иқтисодий фаолиятни янада эркинлаштириш учун, хорижий сармояларни устувор йўналишларга жадалроқ жалб қилишга, уларга кафолат ва имтиёзлар беришга, лицензиялар, “ноу-хау”лар сотиб олишга, валюта тушумларини кадрларни тайёрлашга сарфлашда эркинликлар беришга қаратилган изчил сиёсат олиб борилмоқда.

Ташқи иқтисодий фаолият самарадорлигини ошириш – ушбу соҳадаги бошқарувни такомиллаштириш, энг аввало, саноат корхоналарини бошқариш ва иқтисодий рағбатлантириш тизимини яратишга кўп жиҳатдан боғлиқдир. Президентимиз И. А. Каримов таъкидлаганидек: “Жаҳон талаблари даражасидаги маҳсулотларни ишлаб чиқаришни кенгайтириш, уларнинг рақобатбардошлилигини ошириш муҳим вазифа ҳисобланади. Бунинг учун корхоналарни замонавий илғор технология, энг янги ускуналар, айниқса кичик ва ўрта корхоналар учун мўлжалланган ихчам ускуналар билан жиҳозлаш талаб қилинади”¹.

Ҳақиқатан ҳам жаҳон бозори товарларга, уларнинг сифатига юксак талаб қўяди, рақобат курашида ютиб чиққан корхонагина ўз товарини сота олади.

Ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантиришда хорижий сармояларни жалб этиш учун қулай шарт-шароитлар яратишга, ҳамда зарур бўлган инфраструктураларни яратишга катта аҳамият берилмоқда. Булар жумласига, Ташқи иқтисодий алоқалар вазирлиги, Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки, Хорижий сармоялар бўйича вазирлик, “Ўзбекинвест” экспорт-импорт миллий суғурта компанияси, АҚШ билан ҳамкорликда тузилган “ЎзАИГ интернейшнл” суғурта компанияси ва ҳоказоларни киритишимиз мумкин. Бу ташкилот ва муассасалар республикамизга хорижий сармояларнинг кириб

¹ Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир. – Президент Ислам Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2010 йил 28 январь.

келишини тезлаштиришда, устувор йўналишларни аниқлашда, уларни суғурталашда, банк ва консалтинг хизматлари кўрсатишда ҳиссалари катта.

1.2. Ташқи савдо компаниялари рақобатбардошлигини баҳолашнинг асосий усуллари

Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида рақобатбардошликни таъминлаш муҳим аҳамиятга эга. Иқтисодиётни эркинлаштириш ислохотларнинг биринчи босқичида мулкни давлат тасарруфидан чиқариб кўп мулкчиликка асосланган иқтисодиётни шакллантириш бўлса, ундан кейинги босқичларида давлатнинг хусусий тадбиркорлар фаолиятига аралашмаслик масаласи долзарб бўлди. Бугунги кунда Президентимиз таъкидлаганларидек: “Содда қилиб айтадиган бўлсак, эркинлаштириш дегани - бу қўл оёғимизни кишан каби боғлаб турган ҳар қандай тўсиқлардан бутунлай халос бўлиш дегани”⁶. Агар ҳар қандай тўсиқлардан бутунлай халос бўлсак, биз эркин рақобат асосида ривожланадиган иқтисодиётни шакллантирган бўламиз. Бу эса ўз навбатида, рақобат ва рақобатбардошликнинг назарий ва методологик муаммоларини тадқиқ қилишни тақозо қилади.

Рақобатбардошликни назарий жиҳатдан таҳлил қилишдан олдин «рақобат» атамасининг мазмунини очиш мақсадга мувофиқ деб ўйлаймиз. Аслида рақобат сўзи латинча – “concurrentia” сўзидан келиб чиққан бўлиб, тўқнашмоқни англатади. Аммо рақобатнинг таърифи ҳақида олимларимиз ҳамон бир фикрга кела олган эмас. Бу борада айрим олимларнинг карашларига тўхталишни мақсага мувофиқ, деб топдик. Жумладан, А.Н.Азрилиян раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси рақобатга қуйидагича таъриф беради: “Товар ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги капитал, хом-ашё ва бозорни таъминлаш учун қулай соҳани эгаллашга қаратилган мусобақа”.⁷

⁶ Каримов И.А. Янги ҳаётни эскича караш ва ёндашувлар билан куриб бўлмайди./// Халқ сўзи. 2009 й. 17 – февраль. – 2 бет

⁷ Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики. 2009. – 375 бет

А.М.Румянцев раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси эса “Товар ишлаб чиқаришга хос, хусусий мулкчиликка асосланган бўлиб, хусусий товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида товарни ишлаб чиқариш ва сотишда қулай шароит учун муросасиз кураш жараёни.”⁸ – деб таъкидлайдилар. Айрим олимлар эса, рақобатни бозордаги кураш тарзида идрок қилади. Хусусан, А.Г.Грязнова раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси рақобатни “Истеъмолчиларнинг чегараланган талабини қондириш учун турли фирмалар ўртасида ўзларига мақбул бўлган бозордаги кураши”⁹ – деб кўрсатадилар. Шунга яқин фикрларни яна бир гуруҳ олимлар ҳам таъкидлашадилар. В.И.Видяпин ва Г.П.Журавлёвалар раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси рақобатни “Бозор муносабатлари иштирокчиларининг товарни ишлаб чиқариш ва сотишда қулай шароитга эга бўлиши учун кураш жараёни”¹⁰ – сифатида қарайдилар. Бироқ, айрим олимлар ушбу масалага бошқачароқ ёндашадилар. Масалан, Н.Грегори Монкью “Бозор рақобати – кўп сотувчи ва кўп харидорга эга бўлган бозор бўлиб, уларнинг ҳар бирининг бозор баҳосига маълум миқдорда таъсир этишидир”¹¹ – деб уқтиради. Булардан кўриниб турибдики, хали олимларимиз олдида рақобат тушунчасига назарий ва амалий жihatдан асосланган таърифини ишлаб чиқиш муаммоси долзарблигича қолмоқда.

Рақобат тушунчасини ўрганганда умуман мумтоз адабиётлардаги таърифларни олиш мумкин. Бу бевосита иқтисодий тараққиётимиздаги кўп мулкчиликнинг давлат мулкани хусусийлаштириш эвазига вужудга келганлиги, кўпгина мулкдорларнинг рақобат шароитига мос ҳолда ривожланиш йўллари билмаслиги каби жараёнларда намоён бўлади. Бундай шароитда эркин рақобатнинг шаклланишига ҳам бир қанча омиллар тўсиқ бўлиши мумкин. Рақобат тушунчаси бўйича айрим олимларнинг фикрини, манбалари бўйича қуйидаги жадвалда келтирилди (1.2.1-жадвал).

⁸ Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. М.: СЭ. 2005. – 214-215 бетлар

⁹ Микроэкономика. Теория и Российская практика. М.: ИТД КноРус., 2009. – 248 бет.

¹⁰ Общая экономическая теория. Учебник. М.: Промо-Медиа., 2005. – 117 бет.

¹¹ Принципы экономикс. Санкт-Петербург. Питер., 2009. – 88 бет.

**Рақобатнинг таърифи ҳақида айрим
олимларнинг қарашлари**

Муаллифлар	Рақобатнинг таърифи	Манба
А.Н.Азрилиян раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси	Лотинча - “concurrentia” сўзидан келиб чиққан бўлиб тўқнашмоқни англатади. Товар ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги капитал, хом ашё ва бозорни таъминлаш учун қулай соҳани эгаллашга қаратилган мусобақа.	Большой экономический словарь. М.: Институт новой экономики. 1999. - 375 бет.
А.М. Румянцев раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси	Товар ишлаб чиқаришга хос, хусусий мулкчиликка асосланган бўлиб, хусусий товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида товарни ишлаб чиқариш ва сотишда қулай шароит учун мурасасиз кураш жараёни.	Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. М.: СЭ. 1975. - 214-215 бетлар
А.Г.Грязнова раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси	Истеъмолчиларнинг чегараланган талабини қондириш учун турли фирмалар ўртасида ўзларига мақбул бўлган бозордаги кураши	Микроэкономика. Теория и Российская практика. М.: ИТД КноРус., 1999. - 248 бет.
В.И.Видяпин ва Г.П.Журавлёвалар раҳбарлигидаги муаллифлар жамоаси	Бозор муносабатлари иштирокчиларининг товарни ишлаб чиқариш ва сотишда қулай шароитга эга бўлиши учун кураш жараёни	Общая экономическая теория. Учебник. М.: Промо-Медиа., 1995. - 117 бет.
Н.Грегори Монкью	Бозор рақобати - кўп сотувчи ва кўп харидорга эга бўлган бозор бўлиб, уларнинг ҳар бирининг бозор баҳосига маълум миқдорда таъсир этишидир.	Принципы экономикс. Санкт-Петербург. Питер, 1999. - 88 бет.

Манба: www.uzinfoinvest.uz - интернет сайт маълумотлари.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, ҳар бир янги жараённи амалиётга жорий қилиш учун олдин унинг назарияси ишлаб чиқилиши лозим. Аммо Ўзбекистонда рақобат муҳитини яратиш, эркин рақобат шароитида ҳар бир хўжалик юритувчи субъектининг табиати қандай бўлиши хусусида ўзимизга хос назарий концепция яратилган эмас. Биз эркин рақобатни бозор муносабатлари тараққий этган мамлакатларда қандай бўлса шундай

тушунмоқдамиз. Бироқ, Ўзбекистон ўзига хос тараққиёт йўлига, ўзига хос минталитетига, кадриятига, урф-одатларига эгаки, булар эркин рақобатни ҳам ўзига хос бўлишини тақозо қилади.

Бу эса, ўз навбатида, эркин рақобатнинг Ўзбекистонда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг ўзига хослиги, унинг эркин рақобат муҳитига таъсири, бизнинг фикримизча, қўйидагиларда намоён бўлади.

Биринчидан, мамлакатимизда эркин рақобат субъектларининг шаклланиши асосан хусусий мулк негизида эмас, балки давлат мулкани хусусийлаштириш эвазига амалга оширилганлигидир. Бу корхоналар қаттиқ режа асосида фаолият қўрсатишга мослашган корхоналар эди. Уларни бозор шароитига қўништириш, албатта, унчалик осон иш эмас. Шу туфайли уларнинг қўпи инкирозга учраб синиб бормокда.

Иккинчидан, корхоналар хом ашё, ускуналарни қатъий фонд асосида олишга одатланган бўлиб, ишлаб чиқарган товарларини давлат буюртмаси асосида тақсимлар эди. Унда эркин сотиш, харидорни топиш, маркетинг хизмати каби бозор муносабатлари тамойилларига асосланмас эди. Бу тамойилларнинг жорий қилиши ҳам қўплаб корхоналарнинг ўз ўрнини топиб кетиши учун катта қийинчиликлар туғдирмокда.

Учинчидан, олдин товар олишда олдиндан тўлаш усули кам қўлланилар эди. Ишлаб чиқарувчи корхоналарга савдо корхоналари томонидан товарни сотиб пулини тўлашдек савдо хизмати қўрсатилар эди. Энди эса, ҳар қандай товар учун олдин пули тўланиб кейин сотиб олинган бўлди. Бу жараён ҳам бозор тизимидаги барча хўжалик юритувчи субъектларни молиявий жиҳатдан барқарор ва мустаҳкам бўлишини тақозо қилмокда.

Тўртинчидан, ўзимиз ишлаб чиқарган товарлар омборларда қолиб, четдан жуда қўп сифатсиз товарлар кириб келди ва улар ўзимизнинг товаримизни касодга учратди. Бу жараён товаримизнинг сифатсизлигидан ёки харидор талабидан ортиқчалигидан эмас, балки бозор муносабатлари

шароитида фаолият кўрсатиш сир-асрорларини билмаслик оқибатида келиб чиқмоқда.

Бешинчидан, бу юқорида қайд қилинган омиллар натижасида, ўзимизда ишлаб чиқарилган товарларнинг сотилмаслиги оқибатида жуда кўп ишлаб чиқариш билан шуғулланадиган тадбиркорлар, корхона ва фирмалар ўз фаолиятини тўхтатишга мажбур бўлдилар. Бу эса, жуда кўп корхоналарнинг рақобатда бой берганлигидан эмас, балки бозор муносабатларига мослаша олмаганлиги натижасида инқирозга учраб, синиб кетишига сабаб бўлмоқда.

Бу ҳолатлардан кўриниб турибдики, бозор муносабатларининг тўлиқ амал қилиши учун эркин рақобатни таъминловчи жуда кўп тадбирларни амалга ошириш лозим экан.

Корхоналар фаолиятида иқтисодий эркинликнинг таъминланиши эркин рақобат муҳитини шакллантиради. Бу учун эса корхоналарда давлат буюртмаси, уни бошқаришда ва назорат қилишда давлатнинг аралашуви камроқ бўлмоғи лозим. Бу борада жуда кўп ишлар қилинмоқда. Жуда кўп тадбирларни тартибга солувчи меъёрий ҳужжатлар, тадбиркорлик фаолиятининг эркинлигини кафолатловчи бир қанча қонунлар қабул қилинди.

Бу қонунлар ва меъёрий ҳужжатларнинг ҳаммаси мамлакатимизда рақобат муҳитини яратишга қаратилмоқда. Ҳақиқатда эркин рақобат муҳити яратилса, бу бир қанча муҳим қонуниятларни амалга оширади ва тартибга солади. Булар жумласига товарларнинг жойланиши, нархнинг маълум меъёр даражасига келиши, унинг доимий равишда ошиб боришига барҳам бериши, талабга қараб ҳудудлар бўйича жойланиши, ишлаб чиқариш ва сотиш ўртасидаги муносаббатликни назорат қилиши кабиларни киритиш мумкин.

Зеро, бозор муносабатлари шароитида ҳар бир тадбиркор рақобат майдонида фаолият кўрсатади. Рақобат майдони - у ҳалол-покиза яшаш, ғалаба қилиш учун кураш майдонидир. Бу майдонда ҳар бир тадбиркор рақибининг, яъни рақобатчининг шаънига, нуфузига тегмаган ҳолда ўзининг

товари (иш, хизмати)ни харидоргир қилиб ўз иқтисодиётини тиклаб товарининг ҳам, ўзининг ҳам рақобатбардошлигини таъминлашга эришмоғи лозим.

Иқтисодий таҳлилнинг муҳим вазифаларидан бири шу тадбиркорларнинг рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари ишлаб чиқишдан иборатдир. Аммо бу масала иқтисодий ва молиявий таҳлилга оид адабиётларда етарли даражада ёритилмаган. Бу соҳа ҳозирги замон талабидан келиб чиққан ҳолда кам тадқиқ қилинган.

Тадқиқотлар кўрсатдики, рақобатбардошликни таҳлил қилганда икки нарсага аҳамият бериш лозим. Биринчидан, тадбиркор фаолиятининг рақобатбардошлиги ва иккинчидан, унинг ишлаб чиқараётган (сотаётган) товари (иш, хизмати) рақобатбардошлигидир. Аммо иқтисодий адабиётларда бу масала алоҳида қаралмаган. Шу туфайли уларнинг мазмунига алоҳида аҳамият бермоқдамиз.

Корхоналар фаолиятининг рақобатбардошлиги деганда рақобатбардош субъектларга нисбатан фаолиятининг кенг кўламлилиги ва истиқболлилиги, харажатлардан мақсадга мувофиқ фойдаланиб, кўпроқ фойда олиш қобилятининг кучлилиги тушунилади.

Ҳар бир тадбиркор кенг кўламда фаолият кўрсата олсагина рақобатбардош бўлади. Энг муҳими, у бошлаган фаолият бугунги кун билан чекланиб қолган бўлмаслиги керак. Албатта, келажак истиқболини кўзда тутган, унга мўлжалланган бўлиши лозим. Масалан, тадбиркор тегирмонга эга. У ерда ун ишлаб чиқаради ва сотади. Кулами кенгроқ бўлиши учун тадбиркор, энг аввало, шу тегирмондан ишлаб чиқарадиган ундан нон ишлаб чиқаришни йўлга қўйса ва шу нонни сотиш учун бир қанча худудларда савдо дўконини ташкил қилса мақсадга мувофиқ бўлади. Иккинчидан эса, ун ва нон ишлаб чиқариш истиқболли соҳа. Ҳамиша истеъмол қилиниб туриладиган маҳсулотлардир. Аммо бошқа рақобатчиларига нисбатан ўз маҳсулотининг сифатини ошириш ва нархини ҳаддан зиёт кутариб юбормаслик чораларини кўриши керак. Шундагина у, рақобатбардош ва

рақобат майдонида инқирозга учрамайдиган бўлади.

Иккинчи йўналиш, бу тадбиркорнинг товари (иши, хизмати) рақобатбардошлигидир. Корхона товари (иши, хизмати) рақобатбардошлиги деганда рақобатдош субъектлар товари (иши, хизмати) сифати ва нархга нисбатан истеъмолчига (харидорга) қулайлиги, унга кетадиган харажатнинг самарадорлиги ва шу товардан оладиган фойданинг кўплигини таъминловчи омиллар тизими тушунилади.

Аммо шуни таъкидлаш жоизки, ҳозирги ўтиш иқтисодиёти шароитида мамлакатимизда эркин рақобат муҳити тўлиқ яратилди, деб бўлмайди. Чунки бу жараён ҳам маълум шаклланиш даврини ўтамоғи лозим.

Рақобатнинг бу хусусиятларидан кўриниб турибдики, у бозор муносабатлари шароитида иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи асосий куч сифатида намоён бўлади. Шу туфайли ҳозирги ўтиш даврида давлатнинг асосий функцияларидан бири мамлакатимизда эркин рақобат муҳитини яратишдан иборатдир.

Эркин рақобат, энг аввало, иқтисодиётнинг қуйи бўғинида, яъни фирма, корхоналар ва корпорациялар каби хўжалик юритувчи субъектлар ўртасида яратилмоғи лозим.

Бу эса ўз навбатида айнан иқтисодиётнинг шу қуйи бўғинида хўжалик фаолиятини чуқур таҳлил қилишни тақозо қилади. Аммо иқтисодий таҳлилнинг шу эркин рақобат шароитига мос бўлган назарий ва методологик асосларини, айниқса корхоналарнинг рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш билан боғлиқ бўлган жиҳатлари кам тадқиқ қилинган.

Бозор муносабатлари шароитида корхоналар рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилишнинг объектив зарурлиги қўйидаги жиҳатларга боғлиқ.

1. Мулкнинг хусусийлиги. Режали иқтисодиёт шароитида агар корхона фойда қилса давлатга кетар эди. Шу билан бирга у зарар билан ҳисобот йилини яқунласа ҳам давлат ҳисобидан қопланар эди. Эндиликда зарар мулкдор ҳисобидан қопланади. Шу туфайли у имкони борича

банкротга учрамасликка ва рақобатбардош бўлишликка интилиб яшайди. Бунга ўз - ўзидан эришиб қолмайди. Албатта бу ҳолат рақобатбардошликни баҳолаш ва таҳлил қилишни тақозо қилади.

2. Корхонанинг барқарор ривожланиши мамлакатимиз учун иқтисодий аҳамиятининг кучлилиги. Агарда корхона рақобатга чидай олмасдан синадиган бўлса битта иқтисодий субъект камаяди ва ундан келиб турадиган солиқ суммаси ҳам йўқолади. Бозоримиздаги маҳсулотлар шу корхона ишлаб чиқариб турган товарига камаяди. Бу ҳолатга тушмаслик учун ҳам рақобатбардошликни доимий равишда ўрганиб унинг ҳолатини баҳолаб туриш лозимдир.

3. Корхона рақобатбардошлигининг кучлилиги ижтимоий аҳамиятга ҳам эга. Мазкур корхона банкрот бўлиб иш фаолиятини тўхтатса унда ишлайдиган унлаб, балки юзлаб кишилар ишсизлар армиясига қўшилади. Шунча кишининг оиласида доимий равишда иш ҳақидан келиб турадиган даромад камаяди. Оилаларда қамбағаллашиш жараёни давом этади. Агарда бу ходимларга ишсизлик нафақасини тўлайдиган бўлсак, табиийки, бу ҳам жамият учун ортиқча харажат. Бу ҳолатга тушмаслик учун ҳам ҳар бир корхонанинг рақобатбардошлигини баҳолаб ва таҳлил қилиб бориш лозимдир. Зеро, корхонанинг рақобатбардошлиги, таъкидланганидек, муҳим ижтимоий аҳамиятга ҳам эгадир.

4. Меҳнат жамоаси шаклланган бўлади. Агарда корхона рақобатга чидаш бермасдан синадиган бўлса, ўзок йиллардан буён шаклланган меҳнат жамоаси тарқалиб кетади. Бундай жамоани қайта тўзиш, унда бир-бирига кўникма ҳосил қилдириш, меҳнат жамоаси ўртасида ахлоқий-рухий муҳитни тартибга солиш ва олдинги меҳнат самарадорлигига эришиш анча қийинчиликларни туғдиради.

5. Рақобатбардошликни таҳлил қилишнинг объектив зарурати корхоналар раҳбарларининг рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш заруратидан келиб чиқади. Чунки корхона раҳбари ўз корхонасининг рақобатбардошлиги қай аҳволда эканлигини доимий равишда назорат қилиб

боришлари лозимдир. Акс ҳолда унинг синиб қолиш хавфини туғдириши мумкин.

6. Корхоналар ишлаб чиқараётган товарининг, кўрсатаётган хизматининг ва бажараётган ишининг рақобатбардошлигини доимий равишда назорат қилиб туриш лозимлигидан келиб чиқади. Чунки корхона фаолиятининг рақобатбардошлиги бевосита унинг товари (иш, хизмат) рақобатбардошлигига боғлиқ. Шунинг учун ушбу жараённи ҳам изчиллик билан назорат қилиб бориш лозимлиги, уни ўрганишни тақозо қилади.

Юқорида келтирилган объектив заруратдан келиб чиқиб, корхоналар рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилишнинг асосий вазифалари шаклланади. Бизнинг фикримизча, рақобатбардошликни таҳлил қилишнинг ўзига хос вазифалари мавжуд. Буларга қуйидагилар киради:

- рақобатбардошликни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш;
- ушбу кўрсаткичларни баҳолаш ва таҳлил қилиш учун тегишли маълумотлар базасини шакллантириш;
- ҳисоботларда кўрсатилмайдиган айрим маълумотларни ҳисоб маълумотларидан ва тадқиқот йўли билан шакллантириш;
- корхоналарнинг фаолияти рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш;
- корхоналар товарлари (иш, хизматлари) рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш;
- рақобатбардошлик кўрсаткичлари ўзгаришига таъсир килувчи омилларни аниқлаш;
- омилли таҳлил натижасида рақобатбардошликни мустаҳкамлашнинг ички имкониятларини ахтариб топиш ва уни амалиётга жорий қилиш борасида тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқиш.

Бу вазифаларнинг бажарилиши ишнинг самарадорлигини ошириш эвазига корхоналарнинг рақобатбардошлигини мустаҳкамлайди ва уларнинг барқарор ишлашини, сифатли товарлар ишлаб чиқаришни, хизмат кўрсатиш ва иш бажаришини таъминлайди.

Ҳозирги пайтда жаҳон амалиётида ва мамлакатимизда рақобатнинг қуйидаги шакллари мавжуд: такомиллашган рақобат, олигополлашган рақобат, монополлашган рақобат, такомиллашмаган рақобат, ҳалол рақобат, ғирром рақобат, хорижий рақобат, жаҳон бозори рақобати, очик рақобат, ҳаёлий рақобат, баҳоли рақобат, баҳосиз рақобат, бозор рақобати, маркетинг рақобати, шафқатсиз рақобат. Ушбу рақобатлар тушунчалари қуйидаги жадвалда келтирилган (1.2.2 - жадвал).

1.2.2- жадвал

Рақобатнинг шакллари ва уларнинг мазмуни

Рақобатнинг шакллари	Рақобатнинг мазмуни
Такомиллашган рақобат	Эркин бозорда жуда кўп субъектларнинг бир хил маҳсулотлар билан бир хил мавқеига эга бўлган ҳолда иштирок этиши
Олигополлашган рақобат	Маълум даражада чегараланган бўлиб бозордаги товарни ишлаб чиқариш ва сотишда озчиликни ташкил қиладиган бир қанча йирик корхоналарнинг иштироки
Монополлашган рақобат	Бозорда битта йирик корхонанинг бир хил товар бўйича юз фоиз ишлаб чиқариб сотишда ўз назорати ва ҳукмронлигини ўтқозиши
Такомиллашмаган рақобат	Бозорда чегараланган сотувчи, чегараланган харидор ва чегараланган ахборот билан иштирок этиш
Ҳалол рақобат	Жуда кўп майда сотувчи ва харидорларнинг бозорда тегишли тўлиқ ахборотларга эга бўлсада бозорнинг талабини, товар ҳажми ва нарҳини назорат қилиш имкони бўлмаган ҳолда иштирок этиши
Ғирром рақобат	Субъектларнинг бозорда ўрнатилган рақобатга оид тартиб ва қоидаларига амал қилмасдан, ўз манфаатини устун қўйган ҳолда, ғирромлик йўлини тутиб иштирок этиши
Хорижий рақобат	Мазкур мамлакат субъектларининг хориждан импорт қилинган товарлари таъсирида бўлиши
Жаҳон бозори рақобати	Маҳсулот (иш, хизмат)ларни ишлаб чиқариш ва сотишнинг энг қулай ва фойдали вариантларини ахтариш борасида бир қанча мамлакатлар ишлаб чиқарувчилари ва товар жўнатувчиларининг бир-бирига узвий боғлиқ ва таъсир этувчи иқтисодий жараёнларда иштирок этиши
Очик рақобат	Бир хил маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқарувчи субъектлар ўртасида уларнинг баҳоси тўғрисида ахборотларнинг очик бўлишини таъминлаган ҳолда фаолият юритади

Хаёлий рақобат	Харидорларнинг рақобатчилар ўртасидаги энг паст баҳоли товари (иш, хизмат)ни хаёлан харид қилишга йўналтирилган ҳаракати
Баҳоли рақобат	Рақобатчиларнинг бир хил сифатдаги товар (иш, хизмат)ларига нисбатан кам баҳода сотиш эвазига харидорларни жалб қилиш жараёни
Баҳосиз рақобат	Баҳони инобатга олмасдан маҳсулот (иш, хизмат)нинг сифатини ошириш, илғор технологияларни жорий қилиш эвазига харидорларни жалб қилиш жараёни
Бозор рақобати	Хар бир субъектнинг бозорда ўз мавқеини сақлаб қолиш учун ишлаб чиқариш ва сотиш соҳасида қиладиган ҳаракатлар жараёни
Маркетинг рақобати	Харидорларнинг талабидан келиб чиқиб, товар (иш, хизмат)лар баҳосини ўзгартириш, баҳосини ўзгартирмаган ҳолда, уларнинг сифатини яхшилашга қаратилган рақобат
Шафқатсиз рақобат	Рақобатчиларнинг бозорда шафқатсизларча ҳаракатига асосланган бўлиб, товарни (иш, хизматни) таннархидан паст баҳода сотиш, бошқа рақобатчиларни ғайри қонуний йўллар билан синдиришга ҳаракат қилиш, савдода махфий келишувлар орқали бошқалар фаолиятига салбий таъсир кўрсатиш, ёлғон ахборотлар тарқатиш кабиларда намоён бўлади

Манба: www.Lex.uz-интернет сайт маълумотлари.

Рақобатнинг турли бўлиши, унинг кўплиги ёки камлиги ҳали масалани батафсил ҳал қилди дегани эмас. Рақобат ўзининг мазмун моҳиятига кўра, яшаш учун кураш жараёнидир. Аммо бу ҳақиқатни ҳамма ҳам тўғри тушуниб етмадилар. Давлат мулки асосан хусусийлаштирилди ва бу жараён давом этмоқда. Бироқ, жуда кўп тадбиркорлар хусусийлаштиришни фақат мулкка эгалик қилиш, энди ўз манфаатим учун ишлайман, ўзим бойисам бўлди тушундилар. Шу туфайли жуда кўп бино ва иншоотлар хусусийлаштирилгандан кейин бузилиб, сотиб юборилди.

1.3. Ўзбекистонда ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлиги ва уларнинг ўзига хос хусусиятлари

Компания ташқи иқтисодий фаолиятининг ташкилий шакллари ҳам, оддийдан мураккабга томон ривожланиб боради. Бошланғич босқичларда фирма тузилмаси ихтисослашувни чуқурлаштириш ва чекланиш

тенденциясига эга бўлади. Компания ташқи иқтисодий фаолияти ташкилий ривожланишининг кейинги босқичларида тескари, яъни интеграция томон йўналтирилган, тенденциялар устувор бўлади. Бошланғич босқичларда, ихтисослашув устунликларидан тўла фойдаланиш истагида бўла туриб, тузилмалар кўпинча пирамидал ва кўп поғонали бўлиб, функционалдан маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш томон ривожланиш тенденциясига эга бўлади. Бунда ташқи иқтисодий фаолият катта миқёсларга етишига қарамасдан, функционал ташкил этиш узок вақт давомида етакчи бўлиши мумкин.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг ривожланиши, фирмадан, доимий тарзда чет элдаги иштирокни ва мустақил ҳамда тез қарорларни қабул қила олишни талаб қилади. Шундай экан ташқи иқтисодий функцияларни умумий маркетинг бўлимидан алоҳида тузилган экспорт бўлимига ўтказиш, ҳамда ушбу бўлимни бевосита бош директор раҳбарлигига топшириш мақсадга мувофиқ бўлади. Компанияда мавжуд бўлган умумий ташкилий тузилмага боғлиқ ҳолда, бундай вариант функционал тузилма доирасида ёки дивизионал маҳсулот тузилмаси таркибида бўлиши мумкин.

Экспорт бўлимига эга бўлган маҳсулот бўйича дивизионал тузилмага ўтиш катта ташкилий ўзгаришларни киритади. Чунки менежмент ва мувофиқлаштиришнинг бутун кучи экспорт дивизионида мужассам бўлади. Экспорт дивизиони компаниянинг ишлаб чиқариш ва маркетинг бўлимлари, шу жумладан, унинг чет эл ваколатхоналари ва филиаллари олдида мақсадларни қўйиш ва уларнинг фаолиятини янада интеграциялашда самарали иштирок этиши мумкин. Ушбу бўлинма таркибида, ўз навбатида мустақил минтақавий дивизионларни ажратиш мумкин (масалан Осиё, Европа, Шимолий Америка ва ҳ.), чет эл ваколатхоналари ва филиаллари тармоғи тегишли тарзда уларга бўйсунди. Шунинг ҳам эсда тутиш керакки, ташқи иқтисодий фаолиятни дивизионал ташкил этиш усулларида ҳар бири муайян бир стратегик устуворликка мос келади. Аммо бирор устуворликка эришиш иккинчи бир устувор йўналишни рад этиш билан боғлиқ бўлиши

мумкин. Шундай қилиб, ташқи иқтисодий фаолият менежментини ташкил этиш вариантыни танлашда оптимал қарор қабул қилишга интилиш лозим, ва ҳар бир вариант ўз устунликлари ва камчиликларига эга эканлигини ҳам унутмаслик лозим. Кўп ҳолларда, оптималликка эришишнинг ташкилий услублари сифатида менежмент интеграциялашувининг турли хил матрицали шаклларида фойдаланилади (маҳсулот, минтақа ва истеъмолчилар гуруҳлари бўйича).

1.3.1- жадвал

Бозор ҳажми ва рақобат муҳити таҳлилларини ўтказиш услублари

Тадқиқотлар йўналиши	Тадқиқотлар мақсадлари	Тадқиқотларни ўтказиш услублари
Бозор сифимини аниқлаш	Корхонанинг бозордаги фаолияти-ни кенгайтириши чегараларини кўрса-тиш, бозорнинг ис-тиқболи ва жозибадорлигини аниқлаш	Ишлаб чиқариш ва сотув ҳажмлари, ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар таркиби, ўрганилаётган товарнинг ассортимент тузилмаси ва хусусиятларини тавсифловчи, иккиламчи ахборот таҳлилига асосланган тадқиқотлар. ўрганилаётган бозорда товарларни харид қилиш хусусиятларини тавсифловчи, истеъмолчилар сўровлари натижасида олинган, бирламчи маълумотларга асосланган дала тадқиқотлари
Бозор улушларини аниқлаш	Корхоналарнинг бозордаги рақобат ўринларини аниқлаш	Рақобатдошлар таркиби, уларнинг ишлаб чиқариш ва сотув ҳажмлари тўғрисидаги иккиламчи ахборотни умумлаштиришга йўналтирилган тадқиқотлар
Бозор рақобат муҳитини ўрганиш	Рақобат интенсивлиги ва унинг ривожланиш истиқболларини баҳолаш	ўрганилаётган корхоналар савдо ҳажмлари ва уларнинг фаолияти хусусиятлари тўғрисидаги бирламчи ахборотни йиғишга йўналтирилган дала тадқиқотлари (кузатувлар, интервьюлар)

Манба: www.review.uz – интернет сайт маълумотлари.

Фаолият миқёсларининг кенгайтириши ва ташқи иқтисодий фаолият мураккаблашувининг давом этиши глобал минтақалар бўйича менежменти

ташкил этиш билан боғлиқ бўлган, ташкилий тузилмадаги кейинчалик ўзгаришларни талаб қилиши мумкин. Бунда стратегик нуқтаи назаридан, келиб чиққан ҳолда, ташкилий-тузилмавий гуруҳларни шакллантириш устуворлиги жўғрофий, функционал ёки маҳсулот белгиси бўйича берилиши мумкин.

Битта минтақага тегишли мамлакатлардан бўлган менежер ва мутахассисларнинг минтақавий миқёсдаги қўшма лойиҳаларда иштирок этиши ёки фаолиятнинг ўзаро мувофиқлаштиришдан норозилиги, жиддий муаммоларидан бири бўлиши мумкин. Асосий эътиборни минтақага қаратган ҳолда, бу тузилма минтақа ичидаги давлатлар ўртасидаги фарқларни тўғри баҳоламаслик тенденциясини келтириб чиқариши, ҳамда компаниянинг умумий ташқи иқтисодий стратегиясидаги маҳсулотга бўлган эътиборни сусайтириши мумкин.

Глобал функционал тузилмани қўллаш, ташқи иқтисодий фаолиятнинг нисбатан кичик миқёсларида, ҳамда маҳсулот ва хизматларнинг тор ва барқарор номенклатурасида, мақсадга мувофиқ бўлади. Ушбу тизим, ихтисослаштириш устунликларидан фойдаланган ҳолда, йирик миқёсларда харажатларни тежаш имконини беради.

Бунда бутун компания бўйича инновациялаш жараёнларининг бориши қийинлашади, чунки функционал бўлинмаларда иш секинлашиб, турли хил бюрократик тўсиқларни пайдо қилиш тенденцияси кучаяди, ҳамда менежментдаги маҳсулот ва минтақавий марказ ўз кучини йўқотиб боради.

Ташқи иқтисодий фаолиятда намоён этилган, маҳсулот ва хизматларнинг кенг ва динамик тарзда ўзгарувчи номенклатурасига эга компаниялар, маҳсулот гуруҳлари бўйича самарали маркетингни таъминловчи ташкилотга эҳтиёж сезадилар. Ушбу тузилмалардаги, маҳсулот бўйича, маркетингда ёппасига мақсадли йўналтирилганлик, халқаро рақобат шароитида фаолият юритиш ва муваффақиятга эришишнинг хаётий муҳим шарти бўлиб қолади. Компания бўйича маҳсулот устуворлигини таъминлаган ҳолда, глобал маҳсулот тузилмаси, минтақавий ва функционал жабҳалари бўйича иккинчи

даражалига айланиб қолишига ёрдам қилади. Бу ўз навбатида тегишли муаммоларни ҳам келтириб чиқаради.

Ташқи иқтисодий фаолиятни ташкил этишнинг, юқорида санаб ўтилган асосий турларидан кўриниб турибдики, менежмент элементларининг ҳар бири, турли хил бирикмалар ва ташкилий даражаларда, деярли ҳар бир тузилма турида иштирок этади. Жўғрофий, функционал ёки маҳсулот устуворлигини ифодаловчи глобал тузилмаларнинг қарама-қаршилиги ва тарқоқлигига жавоб бўлиб, ташкилий интеграцияни кучайтириш йўли билан бу муаммоларни енгишга интилувчи матрицали тузилмалар турлари хизмат қилиши мумкин.

Жаҳон иқтисодиётининг глобаллашиб бориши, ўзбек халқаро маркетингига ҳам ўз таъсирини ошириб боради. Етакчи омилларнинг шаклланган тизими миллий компанияларни ташқи бозорга чиқиш стратегиясини яратиб беради.

Компания характери ва стратегияси, ташкилий тузилма танловини белгилайди, у эса жўғрофий, функционал ёки маҳсулот белгиси бўйича шаклланиши мумкин. ҳар бир тузилмани танлаганда юзага келиши мумкин бўлган ташкилий низоларга эса, номарказлашган коммуникациявий тизимларни қўллаш йўли билан чек қўйиш мумкин.

ТИФда фирмалар ўз тармоқларида рақобатнинг янги усулларини топиш ва шу билан бозорга чиқиш орқали рақобат устунлигига эришадилар. Буни бир сўз билан «янгилик киритиш» деб аташ мумкин. Янгилик киритиш кенг маънода технологияни янгилашни ҳам, иш юритиш усуллари ва методларини такомиллаштиришни ҳам ўз ичига олади. Аниқ янгилаш эса товарнинг ёки ишлаб чиқариш жараёнининг ўзгариши, маркетингга ёндашувлар, товарни тарқатишнинг янги йўллари ва рақобат соҳасининг янги концепцияларида намоён бўлиши мумкин. Новатор фирмалар фақат ўзгаришлар имкониятини ўз вақтида пайқабгина қолмай, балки бу ўзгаришлар тезроқ рўй беришига ҳам таъсир қиладилар қатъий қилиб айтганда, ўзгаришларнинг катта қисми радикал эмас, балки эволюцион тусга эга. Кўпинча кичкина ўзгаришларнинг

йиғиндиси йирик технологик ўзгаришларга қараганда кўпроқ илгари силжишга олиб келади ҳам.

Агар бошқа рақобатчилар ҳали иш юритишнинг янги усулини англаб олмаган бўлсалар, янгилик киритишлар ТИФдаги рақобатда етакчиларнинг алмашишига олиб келади. Одатда бундай ҳолларда тан олинган етакчилар дарҳол қатъий жавоб чоралари кўра бошлайдилар. Қуйида ТИФда рақобат устунлигига олиб келиши мумкин бўлган янгиликларнинг энг типик сабаблари берилган.

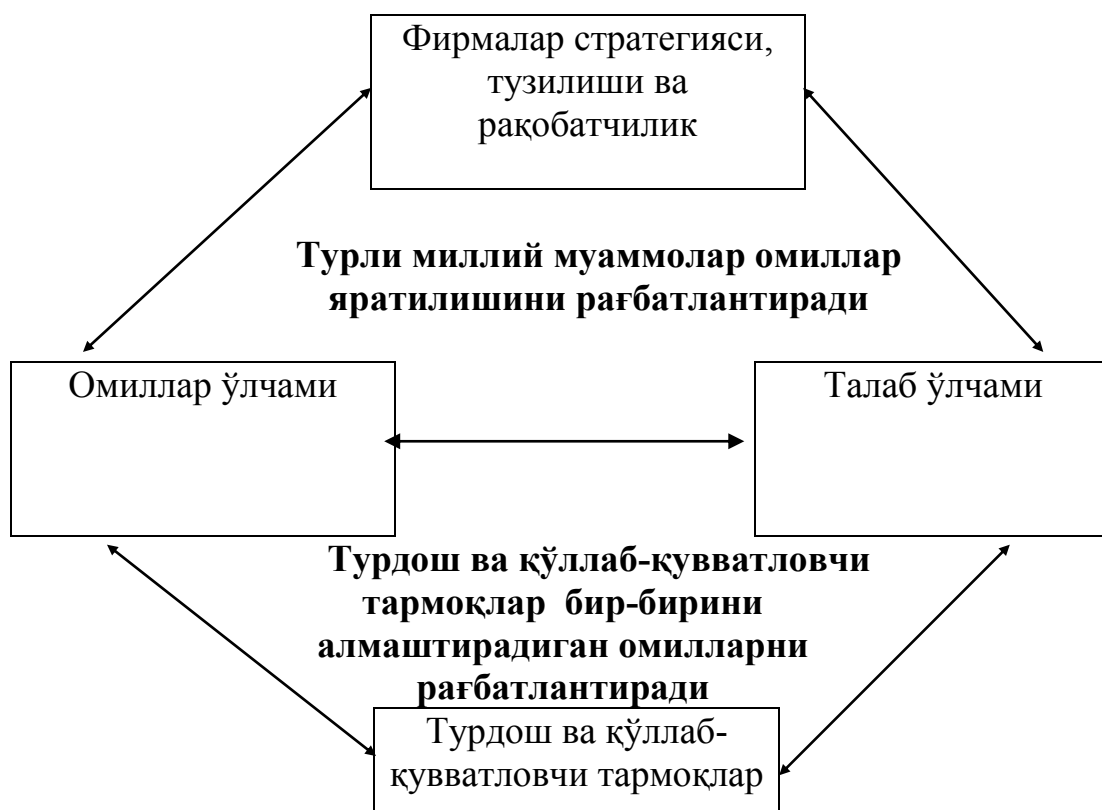
Рақобат устунлигини қўлга киритишнинг яна бир имконияти тармоқда бутунлай янги сегмент юзага келганда ёки мавжуд сегментларнинг қайта гуруҳланиши рўй берганда пайдо бўлади. Бунда фақат харидорларнинг янги гуруҳига чиқиш имконияти мавжуд бўлибгина қолмай, балки маҳсулотнинг баъзи турларини ишлаб чиқаришнинг янги янада самаралироқ усуллари йхуд харидорлар маълум гуруҳига янгича ёндашувлар имконияти ҳам бор.

Рақобат устунлиги кўпинча компонентлар нархининг мутлоқо ёки нисбатан ўзгариши туфайли қўлдан қўлга ўтади. Булар жумласига ишчи кучи, хомашё, энергия, алоқа, транспорт, ахборот воситалари ёки ускуналар киради. Бу етказиб берувчиларнинг шартлари ўзгариши ёки сифат жиҳатидан янги ёки бошқача компонентлардан фойдаланиш имкониятидан далолат беради. Янги шароитларга мослашар экан, фирма рақобат устунлигига эриша боради. Одатда бу пайтда рақобатчилар капитал қўйилмалар ва эски шароитларга мослашган тактикаси туфайли «оёқ қўли боғланган» ҳолда бўлади.

Рақобатчилар гуруҳлари ўртасидаги рақобат уларни ўқув юртлари, илмий-тадқиқот институтлари, шунингдек ахборот манбалари билан муносабатларни ривожлантиришга мажбур қилади. Бунинг ҳаммаси омиллар яратиш жараёнларини анча тезлаштиради.

Рақобатчилар гуруҳларининг мавжудлиги ўқув юртлари битирувчилари учун иш берувчилар, шунингдек, ихтисослашган воситалар, дастурлар ва билимлар ишлаб чиқарувчиларнинг кўп эканлигини англатади. Бундан

ташқари, рақобатчилар гуруҳларининг мавжудлиги сиёсий қўллаб-қувватловни кучайтиради ва ихтисослашга омиллари яратишга ҳукумат инвестицияларига нисбатан келишувни тезлаштиради.



1.3.1-расм. Ташқи рақобатчилар кластерлари омиллар яратишни рағбатлантиради

Манба: www.stat.uz – интернет сайт маълумотлари

Шундай қилиб ички рақобатчилар гуруҳининг оимлар яратилишга таъсири – муҳим ва умумий ҳодисадир. Лекин бу ҳар доим ҳам ўз-ўзидан бўлавермайди. Маҳаллий фирмалар бутун омиллар комплексини доимий такомиллаштириш ва уларга инвестицияларни рағбатлантириш бўйича фаол ишлаш заруриятини англашлари керак..

Муайян тармоқ маҳсулотига бўлган ички талаб ўлчамлари кўпгина миллий хусусиятларга боғлиқ. Аҳоли, иқлим, ижтимоий меъёрлар, бутун иқтисодиётнинг тузилиш кабилар шулар жумласидандир. Бироқ бошқа детерминантлар ҳам, худди 1.3.2-расмда кўрсатилганидек муҳим роль ўйнайди.

Энг муҳим куч сифатида ички рақобат майдонга чиқиши, эҳтимол

маҳаллий рақобатчилар гуруҳи ички бозорни ривожлантиришга мойилликлари билан маркетингга капитал қўядилар.



1.3.2.-расм. Фаол рақобат ички талабни оширади

Манба: www.stat.uz – интернет сайт маълумотлари

Нархлар механизми маҳаллий бозордаги улушни эгаллаш ва ушлаб туришга кўмаклашади. Ички бозорда маҳсулот илгарироқ таклиф қилинади ва кенгроқ ассортиментга эга бўлади. Рақобатбардош маҳаллий рақиблар мавжудлигининг ўзиёқ бу тармоқни сезиларли қилиб қўяди. Дастлабки талаб рағбатлантирилади. Лекин фақат ички бозорнинг кенгайиши рўй берибгина қолмай, тезда у товарлар билан тўлади ва фаол ҳаракатлар халқаро бозорларни эгаллаш сари йўналади. Бунга яхши бир мисол - виночиликдир. Франция ва Италия каби мамлакатларда аҳоли жон бошига вино истеъмол қилишнинг юқори даражаси кўп жиҳатдан шу билан белгиланадики, бу

мамлакатларда кенг ассортименти оммавий кўламли вино ишлаб чиқариш ривожланган.

Алкоголсиз ичимликлар ишлаб чиқариш бир канча кўшимчаларга эга. АҚШ аҳоли жон бошига бу маҳсулотларни истеъмол қилиш бўйича дунёдаги олдинги ўринлардан бирини эгаллайди. Бу «Кока-кола», «Пепси-кола», «Севен-ап» ва бошқа фирмалар ўртасидаги каттиқ рақобатдан келиб чиқади. Гарчи бу фирмалар жаҳон бозорида ҳам рақобатлашса-да, уларнинг рақобатлашиш жадаллиги АҚШда бошқа жойдагига қараганда юқорироқ. Фирма фахрои ва рақобатчиларнинг бир-бирига яқинлиги олдин батафсил муҳокама қилганимиз сабаблардан иккитасидир. Натижада рекламага ҳаддан ортиқ роль ажратилган ва товарларнинг янгимаркалари аввал ички бозорда пайдо бўлади. Бу ерда ва бошқа тармоқларда жадал ички рақобат фақат ички талабни рағбатлантирибгина қолмай, балки ишлабчиқариш ва маркетинг янгиликлари орқали амалда уни яратади ҳам.

Фаол ички рақобат, бундан ташқари, маҳаллий бозорда талабнинг такомиллашишига ҳам кўмаклашади. Рақобатчилар гуруҳлари маҳаллий харидорлар даражасини ошириш, уларнинг таъбини нозиклаштириш, ўзларини эса янада талабчанроқ қилиш устида ишлайди. Масалан, Италияда пойафзал ва мебелларга бўлган талаб, юзлаб итальян компаниялари ички бозорга бир қатор янги товарлар чиқарганлиги боис, қисқа муддатичида такомиллаштирилди. Италиян фирмаларининг ҳаммаси ҳам ўз маҳсулотини экспорт қилавермайди. Шу билан шуғулланадиганлари эса камдан кам ҳолларда ўз ассортиментини таклиф қилади. Натижада итальян истеъмолчиси катта танлашимкониятига эгалиги боис тобора синков бўлиб бормоқда. Бошқа мамлакатларда камроқ даражадаги рақобатбардош маҳаллий ишлаб чиқарувчилар пастроқ сифатдаги ва торроқ ассортиментдаги товарларни таклиф қиладилар. Италиядаги мебель ва пойафзал билан савдо қиладиган чакана савдочиларнинг нозиклашган диди, айтиб ўтилганидек, маҳсулот ўтказиш каналларини зўр бериб қидираётган маҳаллий ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги ички рақобатнинг кучли акс этишидир.

Бирор мамлакатда турдош ва қўллаб-қувватловчи тармоқларнинг борлиги, ҳажми ва халқаро муваффақияти бошқа детерминантларга боғлиқ. Ўзаро алоқаларнинг баъзи энг муҳимлари 1.3.3-расмда тасвирланган.



1.3.3-расм. Ички рақобатчилар гуруҳи махсус етқазиб берувчиларнинг шаклланиши, шунингдек тармоқларнинг яқинлашувига қўмаклашади

Манба: www.stat.uz – интернет сайт маълумотлари.

Бироқ турдош ва қўллаб қувватловчи тармоқларнинг ривожланишига фаол ички рақобат энг кўп таъсир кўрсатади. Жаҳон бозорида муваффақиятли фаолият кўрсатаётган ва барча мамлакатларда ўз товарларини сотаётган маҳаллий фирмалар гуруҳи халқаро талабни мамлакатдаги етқазиб берувчининг тармоғига йўналтиради. Масалан, Япониянинг ярим ўтказгичлар ишлаб чиқарувчи фирмаларининг катта бир гуруҳи бу мамлакатда ярим ўтказгичлар ускуналари ишлаб чиқариш бўйича

дунёдаги етакчи етқазиб берувчилар пайдо бўлишига олиб келди. Алоҳида компаниялар ўзига бошқа тармоқларга ҳам хизмат кўрсатадиган ускуналар ва хизматлар етқазиб берувчиларнинг эътиборини жалб қилишга тўғри келадиган бир пайтда ички рақобатчилар гуруҳи ўзлари билан ҳисоблашишига бошқаларни мажбур қилади. Мавжуд етқазиб берувчилар ушбу тармоқнинг сўровларини қондирадиган товарлар ва хизматлар яратадилар. Кенг профилли етқазиб берувчилар ушбу тармоққа хизмат кўрсатадиган махсус бўлимлар яратадилар.

1-боб бўйича хулосалар

Жаҳон бозорида рақобат устунлиги стратегиясини ишлаб чиқа туриб, ташқи савдо компаниялар ўз тармоғида фойдали равишда ва узоқ муддат рақобатлашиш усулини топиши ва мужассамлаштиришга ҳаракат қиладилар. Жаҳон бозорида универсал рақобат стратегияси мавжуд эмас, балки саноатнинг муайян тармоғи, аниқ фирма эга бўлган кўникмалар ва капитал шароитлари билан мувофиқлашган стратегиягина муваффақият келтириши мумкин. Жаҳон бозорида рақобат устунлигини танлашни иккита ҳолат белгилаб беради. Биринчиси – фирма фаолият кўрсатаётган тармоқнинг тузилиши. Турли тармоқлардаги рақобат моҳиятан бир-биридан кескин фарқланади ва турли тармоқларда узоқ муддат давомида фойда олиш эҳтимоли бир хил эмас. Масалан, фойдалилик фармацевтика саноатида ва косметика ишлаб чиқаришда жуда юқори, пўлат ва баъзи кийим турларини ишлаб чиқаришда эса ундай эмас. Иккинчи асосий ҳолат бу – фирма тармоқ доирасида эгаллаган мавқедир. Баъзи позициялар тармоқдаги ўртача фойдалиликдан қатъи назар, бошқаларига қараганда фойдалироқ. Бу ҳолатлардан ҳар бири ўз-ўзича стратегияни танлаб олиш учун етарли эмас. Жаҳон бозоридаги рақобат ҳолатнинг сезиларли ўзгариши ўз навбатида тармоқ тузилишида ўзгаришлар ёки рақобат устунлиги учун янги асослар пайдо бўлишини келтириб чиқаради.

2-БОБ. ТАШҚИ САВДО КОМПАНИЯЛАР РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ ТАЪМИНЛАШДА ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ТИФ МИЛЛИЙ БАНКИНИНГ ТУТГАН ЎРНИ ВА ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛИ

2.1. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг молиявий- иқтисодий кўрсаткичлари таҳлили

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки республиканинг етакчи универсал тижорат банкларидан бири бўлиб, йирик инвестиция лойиҳаларини молиялаштиради ҳамда иқтисодиётнинг таянч тармоқларини, ташқи савдо компанияларни, кичик бизнесни ҳамда хусусий тадбиркорликни кредитлар билан таъминлайди, шунингдек, кенг кўламда чакана хизматлар кўрсатади. Банк фаолиятининг асосий йўналиши – бу иқтисодиётнинг таркибий туб ўзгаришларида, саноатни модернизациялаш, техникавий ва технологик жиҳатдан қайта жиҳозлаш бўйича инвестиция лойиҳаларида кенг миқёсда иштирок этиш, корхоналарни қўллаб-қувватлаш ва уларни молиявий жиҳатдан соғломлаштириш, ресурс базасини жадал кучайтиришдир. Сармоялаш салоҳиятини, капиталлашув даражасини доимий тарзда ўстириш, молиявий ресурсларнинг манбаларини диверсификациялаш фаол операциялар миқёсининг кенгайтирилиши учун ҳам, банкнинг кредит берувчилари, депозиторлари (омонатчилари) ҳамда сармоялари олдида ўз зиммасига олган мажбуриятларни ўз вақтида бажарилиши учун ҳам асос яратади¹².

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 1991 йили ташкил этилган.

Ўзининг 21 йиллик фаолияти мобайнида Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки энг йирик сармоялаш муассасига айланди. Ҳозирги рақобат шароитига қарамай, банк мамлакатнинг молиявий бозоридаги нуфузли ўрнини мустаҳкамлаб, иқтисодиётнинг барча тармоқларида замонавий технологияларни жорий қилишга ва рақобатбардош маҳсулотни ишлаб чиқаришга кўмак берадиган узоқ муддатли лойиҳаларни амалга ошириш

¹² Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг 2012 йил ҳисоботи. 2-бет

мақсадида корхоналарга ва ташкилотларга замонавий банк хизматларининг бутун бир мажмуасини таклиф этувчи етакчилардан бири бўлиб келмоқда.

Республика Президенти томонидан банклар зиммасига юклатилган, иқтисодийнинг реал секторидаги корхоналарни, ташқи савдо компанияларини қўллаб-қувватлаш ва жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг нохуш оқибатларини бартараф қилиш, иқтисодий ўсишнинг барқарор суръатларини ва макроиқтисодий мувозанатни, иқтисодийнинг реал секторидаги таянч тармоқларнинг барқарор фаолиятини таъминлаш ҳамда аҳолини меҳнат билан таъминланишига кўмаклашиш, саноатнинг етакчи тармоқларидаги экспортчи корхоналарни ва кичик бизнесни мақсадли қўллаб-қувватлаш каби вазифаларни амалга ошириш Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкни 2012 йилдаги фаолиятининг энг муҳим йўналишларидан бири сифатида эътироф қилинди.

Мазкур вазифаларнинг аҳамиятлилигини англаб етган ҳолда ҳамда уларни самарали ижро этиш мақсадида банкнинг тузилмаси тубдан қайта кўриб чиқилди. Банкнинг инвестиция фаолиятини мувофиқлаштириш ва мониторинги масалалари билан шуғулланадиган департаменти, шу жумладан, ишлаб чиқариш активларини соғломлаштириш бошқармаси, хавф-менежменти департаменти, муаммоли активлар билан иш олиб бориш бошқармаси, ички назорат бошқармаси ва бошқа бўлинмалар тузилди.

Банк томонидан Ўзбекистон Республикаси ҳудудида бажарилаётган тижорат ва чакана операциялар қуйидагиларга асосан амалга оширилади.

Банк :

- S.W.I.F.T. халқаро электрон пул тўлови тизимининг аъзоси,
- Reuters Dealing 3000 давлатлараро ахборот дилинг тизимининг абоненти,
- Ўзбекистон банкларидаги аҳоли омонатларини кафолатлаш тизимининг иштирокчиси,
- Республика Банклараро Валюта Биржасининг барча секциялари бўйича ҳақиқий аъзоси,

- «Тошкент» Республика Фонд Биржасининг акциядори ва аъзоси,
 -«VISA International» халқаро тўловлар уюшмасининг қатъий аъзоси ва акциядори,
 - Ўзбекистон банклар Уюшмасининг аъзоси,
 -«CONTACT», «Migom», «Interexpress», «Blizko», «Western Union» халқаро пул ўтказмалари тизимларининг вакил банки сифатида тан олинган.

Банкнинг аудитори - «PriceWaterhouseCoopers» халқаро аудиторлик компанияси¹³.

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки, узоқ йиллар мобайнида муваффақиятли банк фаолиятини амалга ошириб, омонатчилар, кредит берувчилар ва сармоядорлар томонидан банк тизимига билдирилган ишончни мустаҳкамлашга ўзининг салмоқли ҳиссасини қўшмоқда, бу эса барқарорлик ва жадал ривожланишнинг белгисидир.

2012 йил давомида банк ўз ресурс салоҳиятини дадил ўстиришда давом этди, оқилона таваккалчилик ва самарали бошқарув услубидан иборат бўлган пухта ривожланиш сиёсатини олиб борди.

2.1.1.-жадвал

Банк фаолиятининг молиявий кўрсаткичлари (млрд. сўм)

Кўрсаткичлар	01.01. 2009 й.	01.01. 2010 й.	01.01. 2011 й.	01.01. 2012 й.	01.01. 2013 й.
Активлар	980,7	994,9	1061,1	1459,8	1651,4
Мажбуриятлар	892,5	886,1	972,5	1292,2	1478,9
Капитал	88,2	108,8	88,6	167,6	172,5

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

Банк капиталининг барқарор кўпайиши уни ривожланиш стратегиясининг муҳим таркибий қисми бўлди. 2013 йил 1 январь ҳолатига банкнинг ўз капитали миқдори 172,5 млрд. сўмга етказилди.

¹³ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи. 4-бет

Устав капиталнинг умумий ҳажми 110,0 млрд. сўмга етди, шундан 105,6 млрд. сўм оддий акциялар улушига ва 4,4 млрд. сўм – имтиёзли акциялар қисмига тўғри келади.

01.01.2013 йил ҳолатига, банкнинг активларининг қиймати 1651,4 млрд.сўмга етди. Банк активларининг тузилмаси банк томонидан ўтказилаётган молиявий операциялар ҳажмини инобатга олган ҳолда таҳлил қилинган.

2.1.2.-жадвал

**Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки акциядорлик
капиталининг шаклланиш динамикаси**

(млрд.сўм.)

Сана	Тўланган устав капитали	Оддий акциялар	Имтиёзли акциялар
01.01.2007	9,8	8,0	1,8
01.01.2008	10,2	8,4	1,8
01.01.2009	11,3	9,5	1,8
01.01.2010	18,0	16,2	1,8
01.01.2011	34,6	30,6	4,0
01.01.2012	100,0	96,0	4,0
01.01.2013	110,0	105,6	4,4

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

Активларнинг асосий улушини кредит сармоялари ташкил қилади – уларнинг ҳажми 1255,3 млрд.сўмга ёки 76%га тенг. Ўтган йилнинг шу даврига нисбатан активлар ҳажми 305,8 млрд.сўмга ёки 32,2%га кўпайди¹⁴.

¹⁴ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг 2012йил ҳисоботи. 7-бет

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки активларининг таркиби

(соф ҳолда, млрд. сўм)

Модда	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013
Нақд пуллар ва бошқа хил касса ҳужжатлари	25,4	27,2	29,4	31,1	26,5
ЎзР МБдаги пул воситалари	90,1	92,6	98,6	202,1	146,3
Бошқа банклардаги воситалар	132,7	130,4	159,5	113,1	70,2
Қимматли қоғозлар	10,2	9,8	10,6	10,9	11,1
Мижозга берилган қарз, соф ҳолда	460,7	489,3	559,1	904,2	1230,4
Инвестициялар, соф ҳолда	2,3	2,3	2,5	4,8	8,6
Асосий воситалар	26,2	27,0	30,0	30,9	32,6
Бошқа активлар, соф ҳолда	184,5	183,4	171,5	162,7	125,7
Жами:	971,1	987,4	1 061,1	1 459,8	1 651,4

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

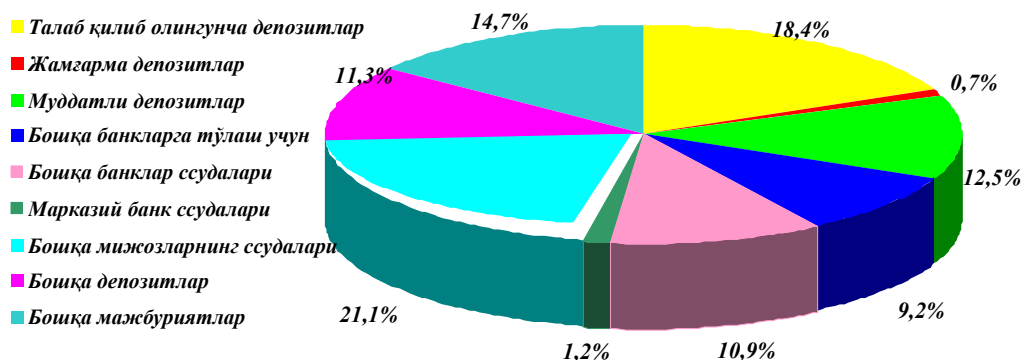
Банк, бир зумлик, жорий ва узоқ муддатли ликвидлик меъёрларига риоя қилган ҳолда, баланснинг ликвидлигига жуда катта эътибор бермоқда, шу боис кассадаги ва Марказий банкдаги пул маблағлари кўринишидаги молиявий ресурслар – активлар таркибида катта ҳажмни эгаллаб, 172,8 млрд.сўмни ёки 10,5%ни ташкил қилади.

Банк фаолиятининг асосий кўрсаткичлари

Активлар рентабеллиги	Фойда/ ўртача ҳолатга келтирилган активлар	0,6%
Фоизли маржа	(Фоизли даромадлар - фоизли харажатлар)/ Ўртача ҳолатга келтир-ан дар-д келтирувчи актив	2,8 %
Капиталнинг рентабеллиги	Фойда/капиталнинг ўртача қиймати	9,8 %
Ишлаётган активлар улуши	Даромад келтирувчи актив/ Банк активи Жами	81,5%
Лeverиж коэффиценти	I даражали капитал / (Жами активлар – Номоддий активларнинг умумий суммаси)	0,101

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012йил ҳисоботи маълумотлари.

Банкнинг мажбуриятлар бўйича кредиторларнинг талабларини 30 кунгача муддат ичида қондира олиш қобилиятини кўрсатувчи жорий ликвидлик коэффиценти, 01.01.2013 йил ҳолатига 52,1%ни ташкил қилди, меъёра бу кўрсаткичнинг энг кам минимал қиймати 30%га тенг¹⁵.



2.1.1.-расм. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки мажбуриятларининг таркиби, 2012 йил (%да)

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи маълумоти

Бутун ўтган давр мобайнида Банк, Марказий банкдаги мажбурий захиралар Жамғармасига мижозларнинг жалб қилинган воситаларидан бир қисмини ўз вақтида ва тўлиқ даражада ўтқазилишига доир Марказий банк томонидан қўйилган талабларни ҳар ойда ва тўлиқ даражада бажариб келди. 01.01.2013 йил ҳолатига мазкур воситаларнинг қиймати 86,9 млрд.сўмни ташкил қилди¹⁶.

Жаҳоннинг кўплаб мамлакатларини қамраб олган молиявий инқироз кўлами кенгаётганига қарамай, Ўзбекистон банк тизими ишончлилиги ва барқарор ривожланаётгани, хорижий молиялаштириш манбаларига қарам эмаслиги ва ташқи инқироз ҳолатларининг салбий таъсирига берилмаслик хусусиятлари билан ажралиб турди.

¹⁵ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг 2012 йил ҳисоботи. 10-бет

¹⁶ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг 2012 йил ҳисоботи. 11-бет

**Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки
мажбуриятларининг таркиби**

(млрд. сўм)

Модда	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013
Талаб асосида олинадиган депозитлар	172,1	198,4	248,5	259,0	272,3
Омонат депозитлари	95,8	72,4	43,9	19,4	10,1
Муддатли депозитлар	140,9	100,1	110,9	159,0	184,4
Бошқа банклар томонидан тўланишга	9,2	40,1	58,3	109,7	136,9
Бошқа банклар томонидан берилган қарзлар	100,5	106,3	117,5	118,1	161,1
Марказий банк томонидан берилган қарзлар	22,7	24,2	30,8	24,0	17,8
Бошқа мижозлар томонидан берилган қарзлар	38,9	42,3	48,1	123,9	311,8
Бошқа депозитлар	136,2	120,7	126,5	200,3	167,2
Бошқа мажбуриятлар	163,5	187,9	188,0	278,8	217,3
Жами:	879,8	892,4	972,5	1 292,2	1 478,9

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

01.01.2012 йил ҳолатига молиявий заҳираларнинг умумий ҳажми 1651,4 млрд.сўм миқдорида шаклланди. Банк заҳиралари орасидаги энг катта улушни юридик ва жисмоний шахсларнинг маблағлари, яъни 46,3% ёки 764,8 млрд.сўм миқдорини ташкил қилади, мазкур маблағлар йил бошига нисбатан 18,6 млрд.сумга кўпайди.

Банк тизимининг муомалага кредит пуллари чикариши депозитлар яратиш йўли билан тўлақонли пуллар ўрнини босувчи кредит воситаларини вужудга келтиради.

Даромадлар таркиби (филиаллараро даромадларсиз, млрд. сўм)

Даромадлар	2008 йил	2009 йил	2010 йил	2011 йил	2012 йил
Бошқа банклардаги ҳисоб рақамлари	6,3	7,40	6,50	3,21	0,70
Кредит операциялари	50,4	48,70	56,37	80,93	97,03
Хориж валютаси билан бажарилган операциялар	10,1	10,9	12,01	18,20	17,73
Ҳисоб-китобли-касса хизматлари	31,7	32,1	33,29	44,05	50,40
Қимматли қоғозлар билан бажарилган операциялардан олинган даромадлар	1,2	1,1	1,30	0,83	0,86
Бошқа даромадлар	2,3	2,9	3,74	9,02	2,36
Жами	102	103,1	113,21	156,24	169,08

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

Мижозлар базасидан ташқари, Банкнинг ресурсларини кредит ташкилотларининг жалб қилинган маблағлари тўлдириб турди. Ресурсларнинг умумий ҳажмида уларнинг улуши 31,2%га ёки 490,7 млрд.сўмга етди. Булардаги кредит линияларида бошқа банкларнинг маблағлари – 161,1 млрд.сўмни, Марказий банкка қарашли қисми – 17,8 млрд.сўмни, Молия вазирлигиники – 3,1 млрд.сўмни, бюджетдан ташқари фондларники – 1,6 млрд.сўмни, шунингдек, банкдан ташқари молиявий идораларнинг улуши – 307,1 млрд.сўмни ташкил қилди.

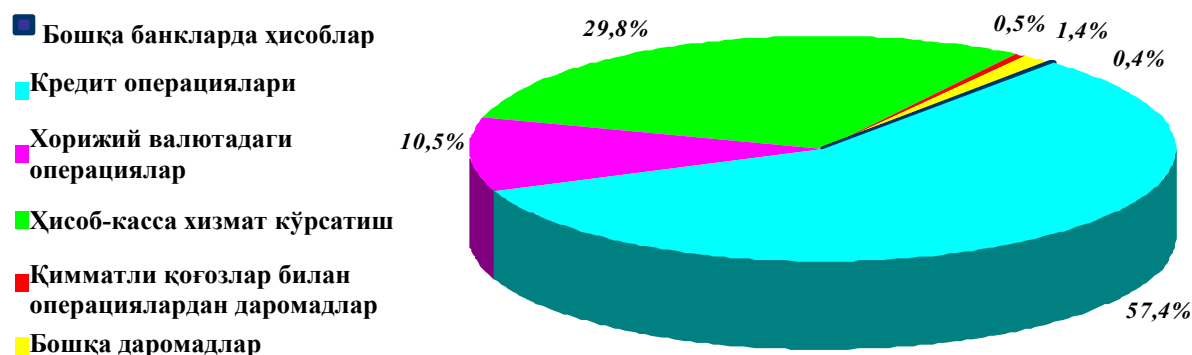
2.2. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкнинг ташқи иқтисодий фаолияти таҳлили

Хорижий ва республиканинг кредит, молиявий ташкилотлари билан ўзаро муносабатда бўлган Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки, ўз миждларига халқаро ҳисоб-китоблар соҳасида катта кўламдаги хизматларни таклиф қилади ва миждларга кўрсатиладиган хизматнинг янада қулай шарт-шароитларини таъминлайди.

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки қамровида 350дан ортиқ вакил банклар мавжуд бўлиб, булар жумласидан жаҳоннинг

50 мамлакатларидаги 338 хорижий банкларни ва шулар қаторида UBS AG, Dresdner Bank AG, Deutsche Bank AG, Citibank N.A., JP Morgan Chase Bank, American Express Bank Ltd., Credit Suisse, BNP Paribas S.A. каби биринчи тоифали Европа ва Америка банкларини қайд этиш жоиз. Банкнинг халқаро молиявий бозорларида юқори ишчан мавқеини, Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки, республиканинг хорижда танилган муваффақиятли банкларидан бири сифатида ўз мижозларига ташқи иқтисодий фаолият бўйича хизматлар мажмуасини, юқори малакали консалтинг маслаҳатларини таклиф этиши, зарурият мавжуд бўлган ҳолларда эса алоҳида якка тартибдаги ҳисоб-китоб схемаларини ишлаб чиқишни тасдиқлайди.

Банк тизимидаги асосий мижозлар – бу нефть-газ, ёнилғи, кимё саноатининг корхоналари, ва шунингдек, энергетика, машинасозлик ва қурилишга тааллуқли корхоналардир.



2.2.1.-расм. 2012 йил учун даромадлар таркиби (филиаллараро даромадларсиз) % да

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

2013 йил 1 январь ҳолатига Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки тизимида қуйидагилар рўйхатга олинган, жумладан:

- умумий қиймати 10,8 млрд. АҚШ долларини ташкил этадиган 4021та экспорт шартномаси, булардан умумий қиймати 4,3 млрд. АҚШ долларига

тенг 1269та экспорт шартномаси 2012 йили рўйхатга қўйилган. Юқорида кайд этилган шартномалар бўйича, Республикага келиб тушган валюта фойдаси тушумининг жами миқдори 5,0 млрд. АҚШ долларини ташкил қилди, шу жумладан, 2012 йили 1,7 млрд. АҚШ доллари келиб тушди;

- умумий қиймати 2,0 млрд. АҚШ долларига тенг 241та бартер шартномаси, булардан қиймати 7,3 млн. АҚШ долларига тенг 1та бартер шартномаси 2012 йили рўйхатга қўйилган;

- умумий қиймати 9,0 млрд. АҚШ долларига тенг 6313та импорт шартномалари, булардан умумий қиймати 1,4 млрд. АҚШ долларига тенг 1957та шартнома 2012 йили рўйхатга қўйилди¹⁷.

2012 йилда банкнинг асосий устувор мақсади — экспорт маҳсулотларининг ишлаб чиқарувчи мижозларга юқори сифатли хизмат кўрсатиш эди. Ички валюта бозоридаги асосий фойда манбаи — бу валюта даромади тушуми 50%нинг албатта сотилиши ва банкнинг жалб қилинган маблағлари эканлигини инобатга олган ҳолда, банкнинг асосий эътибори экспортдан олинган фойда тушумларини кўпайтириш чораларига ҳамда мажбурий сотиш прогнозини бажарилишига қаратилди. 2013 йилнинг 1 январь ҳолатига валюта даромадининг тушуми 1,7 млрд. АҚШ долларини ташкил қилди ва 0,7 млрд. АҚШ доллари миқдорида мажбурий сотиш амалга оширилиб, мазкур кўрсаткич белгиланган прогнознинг 90%ни ташкил қилди. Прогноз 101,6%га бажарилди.

Документар операциялар — банк тизимининг халқаро ҳисоб-китоб тўловлари соҳасидаги муҳим воситадир. Жаҳондаги мураккаб вазият даврида аккредитивлар қарама-қарши томон агентлари ўртасидаги муносабатларни йўлга қўйишда муҳим ўрин эгаллайди ва хорижий мамлакатлар билан иш юритиш учун муҳим рағбатлантирувчи восита вазифасини ўтайди.

Экспорт ва импорт аккредитивлари ҳажмининг жиддий даражада кўпайтирилганлиги туфайли 2012 йил муваффақиятли кечганлигини таъкидлаш жоиз. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки ўз

¹⁷ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи. 26-бет

фаолиятида энг аввал, МТП 600, Парижда чоп этилган Документар аккредитивлар учун ягона кўринишга келтирилган қоидалар ва одатлар тўпламига асосланади¹⁸.

Банкнинг ишончли ҳамкор сифатидаги барқарор мавқеини инобатга олган ҳолда, унинг аккредитивлари ва инкассолари жаҳоннинг барча етакчи банклари томонидан, Банк лимитлари ва кредит линиялари ҳисобидан қабул қилинади; мазкур кредит линияларининг умумий қиймати 420 млн. АҚШ долларига тенг (шулар каторида жами қиймати 704 млн. АҚШ долларига тенг экспорт аккредитивлари ҳам мавжуд).

Вакил банкларнинг кенг тармоғи ва замонавий алоқа воситалари документар операцияларни энг қисқа муддатларда амалга ошириш учун имкон яратади. Тўлови бажарилган тасдиқланган аккредитивларни чиқариш орқали чет эл банкларидан «kick-back» кўринишидаги даромадларни олиш бўйича пухта тизим фаолияти йўлга қўйилган. Ҳисоб-китобларнинг документар кўринишларини қўллаш ҳисобига операциялар самарадорлигини ошириш, Ўзсаноатқурилишбанкнинг мижозлари ва вакил банклари учун ишбилармонлик бўйича янги ҳамкорларни жалб қилиш, савдо-иқтисодий фаолиятни кенгайтириш ва бажариладиган операциялар ҳажмини кенгайтиришнинг имконини яратади. Тобора кўпроқ хорижий банклар, айниқса Россия, Европа ва Хитойнинг энг йирик банклари Банк билан документар операциялар соҳасида иш юритиш ниятини билдирмоқда. Айни вақтда Россия бенефициарларининг фойдасига аккредитивларни тасдиқлаш бўйича Внешторгбанк, Промсвязьбанк и Связьбанк каби нуфузли банклар билан иш юритиш йўлга қўйилди.

Документар операциялар бўйича хизмат кўрсатишнинг асосий ишлари Ўзбекнефтегаз ва унинг бўлинмалари, Ўзкимёсаноат, Шўртан Й.Х.К., Фарғонаазот, Максам Чирчик, Қизилқумцемент, БНПЗ, Тошавтобустрас, Узбекэнерго ва унинг бўлинмалари, Аммофос-Максам каби йирик мижозлар билан олиб борилмоқда.

¹⁸ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи. 26-бет

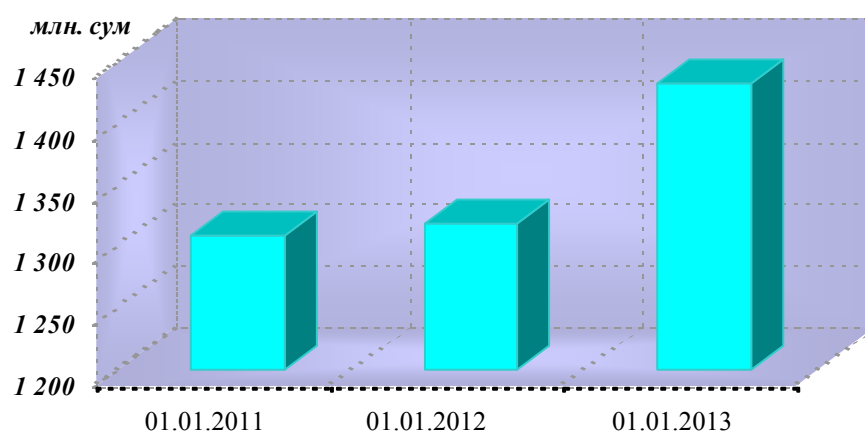
2012 йилнинг 1 январь ҳолатига импорт аккредитивларининг сони 454 тани, уларнинг қиймати эса 325 млн. АҚШ долларида ортиқ суммани ташкил қилди, 90та экспорт аккредитивларининг қиймати 30 млн. АҚШ долларида зиёд суммага тенг келди; 2013 йилнинг 1 январь ҳолатига эса импорт аккредитивларининг сони 413 тани, уларнинг қиймати деярли 293 млн. АҚШ долларни, 106та экспорт аккредитивларининг қиймати деярли 704 млн. АҚШ долларини ташкил қилди. Очилаётган аккредитивлар сонининг кўпайиш мойиллиги сезиларли даражада кузатилмоқда. Мижозларнинг топшириқлари бўйича бажариладиган документар операциялар АҚШ доллари, евро, Россия рубллари, инглиз фунт стерлинглари ва япон иеналарида очилмоқда.

Банкнинг документар операциялар соҳасидаги операцияларидан (аккредитивлардан) олинган умумий даромади қуйидаги суммаларни ташкил қилди, жумладан:

2011 йил 1 январь ҳолатига – 1,3 млрд. сўм,

2012 йил 1 январь ҳолатига – 1,3 млрд. сўм.

2013 йил 1 январь ҳолатига – 1,4 млрд. сўмга тенг бўлди.



2.2.2.-расм.Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки документар операциялар ҳисобидан олинган умумий даромади (млн.сўм)

Манба: Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи маълумотлари.

2012 йилда документар операциялари соҳасида Россиянинг энг йирик банклари билан ҳамкорликни мустаҳкамлаш бўйича ишлар давом эттирилди, документар аккредитивларни Россия рублларида ва АҚШ долларларида тасдиқлаш ишлари йўлга қўйилди, шунингдек, вакиллик ҳисоб рақамларининг очилиши документар аккредитивларнинг бошқа Россия банклари томонидан авизоланиши имконини яратади. Жаҳоннинг етакчи банклари билан вакиллик муносабатларини йўлга қўйиш бўйича иш олиб борилмоқда, бунинг натижасида ривожланган мамлакатларнинг энг йирик банклари документар операциялар соҳасида биргаликда иш олиб бориш истагини билдирмоқда.

Ҳисобот йилида Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки, халқаро валюта операциялари соҳасида мамлакатдаги ва хориждаги банклар билан фаол ҳамкорликни амалга оширган ҳолда, ўзининг республикадаги энг ишончли банклардан бири сифатидаги мавқеини мустаҳкамлашни давом эттирди. Форексли сотиш битимлари ва жалб қилинган валюта депозитлари ҳажмининг кўпайиши, жаҳон молиявий инқрозининг давом этаётганлигига қарамай, ўтган 2012 йил халқаро пул ҳамда валюта операциялари соҳасида Банк учун муваффақиятли кечганидан далолат юеради. 2012 йил мобайнида Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки халқаро молиявий бозорида ўзининг ишончли ҳамкор мавқеини мустаҳкамлади, буни валюта операциялари бўйича банк ҳамкорлари сонининг ўсиши тасдиқлайди. Банкнинг халқаро валюта ва пул бозоридаги ишчи ҳамкорлари қаторида Узсаноатқурилишбанки, Асака Банк, Citi Bank, JP Morgan, HSBC NY, UBS AG, Credit Suisse, Deutsche Bank AG, Raiffeisen Bank ва б. миллий ҳамда хорижий етакчи банкларни қайд этиш лозим.

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки ўз миждозлари учун хилма-хил хизматлар мажмуасини таклиф қилади, жумладан:

- контрагент банкларининг хориж валютасидаги пул маблағларини жалб қилиш ва банклараро бозорнинг меъёрлари бўйича ҳар хил муддатларга жойлаштириш;

- USD, EUR, JPY, GBP, RUB каби асосий жаҳон валюталари бўйича, СПОТ муддатли етказиб бериш, шунингдек ФОРВАРД тоифадаги тезкор (муддатли) конверсияли операцияларни амалга ошириш шартлари бўйича жорий конверсион операцияларини амалга ошириш;

- амалий вақт режимида банк миждозларини ва ҳамкор банкларни кенгроқ хабардор қилиш мақсадида бозорнинг жорий мойилликлари ва талаб ҳамда таклиф, валюта жуфтликлари котировкаси тўғрисидаги ахборотни тақдим этиш хизматларини таъкидлаш мумкин.

Мазур тоифа операцияларни амалга ошириш учун банкда Reuters Dealing 3000 тизими ва XTRA5 ахборотли тизим орқали ишлайдиган валюта дилинги ўрнатилган.

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг миждозлари валюта ва пул бозорларидаги операцияларга доир саволлар бўйича ҳар доим юқори малакали маслаҳат олишлари мумкин.

Банкнинг 2012 йил режаларида янги модернизациялашган программали маҳсулотларни ўрнатиш кўзда тутилган. Буларнинг барчаси Банкимизнинг миждозлари учун бажариладиган депозит операцияларини ва конверсия йўсинли операцияларни янада тезкор суръатларда амалга ошириш имконини яратади.

2.3. Ташқи савдо компанияларининг рақобатбардошлигига ТИФ Миллий банкининг таъсири

Ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини таъминлаш - кредитлар сиёсатининг устувор йўналишларидан биридир. Ҳисобот йили мобайнида банк, ўзига қарашли ва жалб қилинган пул маблағлари ҳисобига, шу жумладан имтиёзли асосда ташқи савдо билан шуғулланувчи компанияларга кредитларни ажратиш ҳамда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш чора-тадбирларини фаол тарзда амалга оширди.

01.01.2013 йил давомида ташқи савдо компанияларга умумий қиймати 192,5 млрд. сўмга тенг кредитлар ажратиб берилди (ва натижада 460 мингдан

ортиқ янги иш жойлари яратилди), шунингдек 15 млрд. сўмлик микрокредитлар учун пул маблағлари ажратилди (ва 150 мингдан ортиқ янги иш жойлари яратилди)¹⁹.

Ҳисобот йилида тадбиркор аёлларга 16 миллиард сўмлик кредитлар ажратиб берилди.

2012 йили мобайнида мақсадли хорижий кредит линиялари ҳисобига умумий қиймати 5,0 млн. АҚШ доллариға тенг қийматли ташқи савдо компаниялар учун инвестицион лойиҳалар молиялаштирилди. Чет эл банкларининг кредит линияларини ўзлаштириш бўйича давлат Инвестиция дастурининг истиқболли прогноз кўрсаткичлари тўлиқ ҳажмда бажарилди. Ташқи савдо компаниялари субъектлари томонидан юқори сифатли ва рақобатбардош товарларни ишлаб чиқариш учун замонавий хорижий технологик жиҳозларнинг сотиб олинишига ҳамда республиканинг аҳоли зич яшайдиган минтақаларида қўшимча тарзда янги 133 иш жойларининг яратилиши учун банк томонидан ёрдам кўрсатилди. Хусусан, Наманган шаҳрида «Eco Gaz System Servis» МЧЖдаги автомашиналарга газ ёнилғисини қуйиш замонавий шаҳобчасини ташкил қилиш; «UzCarpet» кўшма корхонасида синтетик гиламларни ишлаб чиқариш бўйича амалдаги корхонани кенгайтириш; «Поролон Люкс» МЧЖда поролонни ишлаб чиқариш; Самарқанд шаҳрида «Mevor Qurilish» МЧЖда тезкор кўчма асфальт заводини ташкил этиш; Фарғона вилоятида «Парабола» ОПМУ кўшма корхонасида минерал сув ва газли ичимликларни ишлаб чиқариш бўйича ҳамда бошқа лойиҳаларни молиялаштириш амалга оширилди.

Ташқи савдо компанияларни ривожлантиришда тижорат банкларининг иштирокини рағбатлантиришга доир республика ҳукуматининг қарорлари асосида, умумий капитали 17,1 млрд. сўмга тенг имтиёзли кредитларни ажратиш бўйича махсус жамғарма шакллантирилди. Имтиёзли кредитларни ажратиш Жамғармаси маблағлари ҳисобига ажратилган кредитларнинг

¹⁹ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2011 йил ҳисоботи. 20-бет

умумий қиймати 36,5 млрд. сўмга тенг бўлди, шу жумладан 2012 йил бўйича мазкур кўрсаткич 6,7 млрд. сўмни ташкил этди.²⁰

2012 йил «Мустахкам оила» йили деб эълон қилинган эди. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори билан тасдиқланган Давлат Дастурини ижро этиш миқёсида 2012 йил мобайнида ташқи иқтисодий фаолият билан шуғулланувчи корхоналарни ривожлантириш мақсадида умумий қиймати 49,2 млрд. сўмлик кредитлар берилди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Озиқ-овқат товарларини ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва ички бозорни тўлдириш бўйича қўшимча чоралар тўғрисида»ги Қарорини ижро этиш йўлида озиқ-овқатларни ишлаб чиқарувчи корхоналарга 46,2 млрд. сўм миқдорида кредитлар ажратиб берилди;

- «саноат кооперацияси асосида тайёр маҳсулот, эҳтиёт қисмлар ва материалларни ишлаб чиқарилишининг ихчамлаштирилиши Дастури тўғрисида»ги Қарорининг ижро этилишига мувофиқ, берилган кредитларнинг умумий қиймати 95,6 млрд. сўмни, шу жумладан 2012 йилида 18,5 млрд. сўмни ташкил қилди;

-«мамлакатда ноозиқ-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқарилишини рағбатлантиришнинг қўшимча чоралари тўғрисида»ги Қарорига мувофиқ, ноозиқ-овқат товарларни ишлаб чиқарувчи корхоналарга ва улгуржи савдо корхоналарига 43,3 млрд. сўм миқдорида кредитлар берилди.

Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг нохуш оқибатларини бартараф қилиш, иқтисодий ўсишнинг барқарор суръатларини ва макроиқтисодий мувозанатни, реал иқтисодиёт соҳасидаги таянч тармоқларнинг барқарор фаолият юритишини таъминлаш, аҳолининг иш билан таъминланишига кўмак бериш, экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчиларни, етакчи саноат ва кичик ишбилармонлик корхоналарини манзилли қўллаб қувватлаш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан иқтисодиётнинг реал секторидаги таянч тармоқ ташқи

²⁰ Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 2012 йил ҳисоботи. 22-бет

савдо корхоналарини қўллаб-қувватлаш, уларнинг барқарор фаолият юритишини ва экспорт салоҳиятини кучайтириш бўйича тадбирлар Дастури ишлаб чиқилди.

Жумладан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2008 йил 28 ноябрь ПФ-4058-сонли «Иқтисодиётнинг реал секторидаги корхоналарни қўллаб қувватлаш, уларнинг барқарор фаолиятини ва экспорт салоҳиятини кенгайтиришни таъминлаш чораларининг Дастури тўғрисида» Фармонидаги талаблардан келиб чиққан ҳолда Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг кредит сиёсатига тегишли ўзгаришлар киритилди, жумладан:

- айланма маблағларини тўлдириш учун бериладиган кредитларнинг энг катта муддати 12 ойдан 18 ойгача оширилди;

- экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчи корхоналарга айланма маблағларни тўлдириш учун имтиёзли кредитлар ажратиладиган бўлди;

- ташқи савдо компанияларидан пахта толасини сотиб оладиган тўқимачилик корхоналарига бериладиган кафолатномаларнинг амал қилиш муддати 90 кундан 120 кунгача узайтирилди.

Реал иқтисодиёт соҳасидаги таянч тармоқларни қўллаб-қувватлаш, уларнинг барқарор иш юритишини таъминлаш ва экспорт салоҳиятини кучайтириш мақсадида, Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки томонидан 2012 йилда экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчи корхоналарга айланма маблағларини тўлдириш учун эквивалентдаги 203,3 млрд. сўмлик кредитлар ажратилди. Экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчи корхоналар қаторида: «Ўзқурилишматериаллари» АК, «Марказсаноатэкспорт» ДАК, «Ўзнефтегаз» МХК таркибига кирувчи корхоналарни, «Ўзкимёсаноат» ДАК, «Ўзбекэнерго» ДАК, «Ўзулгуржибиржасавдоинвест» Уюшмаси, «Ўзқишлоқхўжмашхолдинг» ХК, «Ўзбекенгилсаноат» ДАК каби ташкилотларни айтиш жоиз.

ЎзР Вазирлар Маҳкамасининг 2008 йил 31 декабрь 290-сонли Қарорини бажариш борасида 12та экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчи, ишлаб чиқаришнинг янги қурилишини, модернизациялашни, техникавий ва

технологик қайта жиҳозлашни амалга ошираётган ва экспорт нархларининг ҳамда экспорт маҳсулотига талабнинг пасайиши муносабати билан вақтинча қийинчиликларга дучор бўлган корхоналар учун банкдан олинган кредитнинг муддати ўтган ва жорий қарзларининг суммаси кўриб чиқилди ва сумма таркиби реструктуризация қилинди.

2012 йилда иқтисодий жиҳатдан ночор корхоналарга тижорат банклари томонидан ёрдам кўрсатиш масалалари билан шуғулланадиган Республика комиссиясининг қарорларига асосан, Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки томонидан реал иқтисодиёт соҳасига тааллуқли, янги қурилишни ва мавжуд ишлаб чиқариш қувватларининг техникавий ва технологик қайта жиҳозланишини амалга ошираётган энг йирик экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчи корхоналар умумий қиймати 47,0 млрд. сўмдан ортиқ молиявий юкламаларининг оптималлаштириш бўйича кенг миқёсли дастур амалга оширилди.

Сармоялаш ва инқирозга қарши чоралар дастури миқёсида қабул қилинган тадбирларнинг иқтисодий самараси ташқи савдо корхоналари учун маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмларини аҳамиятли даражада, энг камида 20%га ўстириш ва 4150та янги иш жойларини ташкил этиш имконини яратди.

Тўқимачилик корхоналарининг барқарор ишлашини ва экспорт ҳажмини қўллаб-қувватлаш мақсадида 2012 йили Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки томонидан мазкур корхоналарнинг умумий қиймати 2,7 млн. АҚШ долларига тенг 5та кафолатномалари бўйича кафолат муддатлари 120 кундан 180 кунгача узайтирилди.

Шунингдек, иқтисодиётнинг реал секторидаги корхоналарни қўллаб-қувватлаш, уларнинг барқарор ишлашини таъминлаш ва экспорт салоҳиятини кучайтириш бўйича инқирозга қарши дастурга мувофиқ, Банк томонидан энергетика тармоғидаги сармоялаш дастурлари (Сирдарё ТЭСи - Сўғдиёна ПС ВЛ-500 кВ юқори вольтли линиянинг қурилиши, Ғузор подстанцияси - Сурхон подстанцияси ВЛ 500 кВли линиянинг қурилиши) ва

кимё тармоғи бўйича битта дастур («Фарғонаазот» ОАОсида АМ-76 аммиакни ишлаб чиқариш навбатининг мукаммал таъмирланиши билан бирга реконструкцияланиши) банкка қарашли, умумий 53,3 млрд. сўм миқдоридаги мақсадли маблағлар ҳисобидан молиялаштирилди.

Ҳисобот йилида Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг миждозлари томонидан республика ичида сафарбар қилинган маблағларнинг ўзлаштирилиши ҳисобига яқин 860 млрд. сўмлик капитал маблағлар, шулар жумласидан марказлаштирилган манбалар (давлат бюджети ва бюджетдан ташқари жамғармалар) ҳисобига 102 млрд. сўмлик маблағлар ўзлаштирилди.

Банк ўзининг ҳисобот йилидаги ишларни амалга ошириб, келгусидаги режалари дастурини ишлаб чиқишга улгурди. Улар қуйидагилардир:

- мамлакатдаги ислохот, янгилаш ва модернизациялаш жараёнларида иштирок этиш, инқирозга қарши дастурни сўзсиз бажариш ва шу асосда иқтисодиётнинг юқори ва барқарор ўсиш суръатларини, унинг самарадорлигини ва макроиқтисодий мувозанатини таъминлаш.

- Капиталлашув даражасини янада ўсишининг ва банк фаолияти молиявий натижалари яхшиланишининг таъминланиши.

- Аҳоли ва хўжалик юритувчи субъектларнинг ихтиёрида мавжуд бўлган бўш пул маблағларини жалб қилувчи депозитлар тизимининг жорий қилиниши ва янгилаш орқали банк депозитларига жалб қилинишини рағбатлантириш.

- Банкнинг кредитларни ажратиш ва сармоялаш сиёсатини ҳамда янги ташқи савдо билан шуғулланувчи ишлаб чиқариш корхоналарини яратиш, корхоналарни модернизациялаш ва технологик жиҳатдан қайта жиҳозлашнинг сармоявий лойиҳалари бўйича узоқ муддатли кредитлар ажратиш усулларини мукаммаллаштириш, шу мақсадлар учун банкнинг узоқ муддатли ресурс базасини мустаҳкамлаш, экспорт маҳсулотини ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг фаолиятини қўллаб-қувватлаш орқали инвестиция фаолиятни кенгайтириш. Шу жумладан, стратегик жиҳатдан

аҳамиятли лойиҳаларни татбиқ этиш учун фаол сармоялаш сиёсатини амалга ошириш.

- Ташқи савдо компанияларни ривожлантиришга, янги иш жойларини ва аҳолини иш билан таъминлашга кўмаклашиш.

- Қишлоқ турмуши ва қиёфасини тубдан ўзгартиришга йўналтирилган узоқ муддатли, ўзаро боғлиқ чора-тадбирларнинг кенг мажмуасини амалга ошириш, қишлоқ ҳудудида ижтимоий ва ишлаб чиқариш инфратузилмасини, тадбиркорликни ва кичик бизнесни тезкор суръатларда ривожлантириш, фермер хўжаликларини, уларнинг моддий ва молиявий негизини, шу жумладан чорвачиликни ҳамда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг етиштирилишини ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш.

- Иқтисодий жиҳатдан ночор корхоналарнинг ишлаб чиқариш фаолиятини молиявий соғломлаштириш ва тиклаш чораларини амалга ошириш.

- Молиявий-банк барқарорлигининг таъминоти. Банк ишининг янада мукаммаллаштирилиши.

- Мамалакат рақобатбардошлигининг ўсишини таъминлаш мақсадида озиқ-овқат ҳамда бошқа хил халқ истеъмоли молларини ишлаб чиқарувчи корхоналарни Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки томонидан кредитлар ажратиш орқали қўллаб-қувватлаш.

- Банк хизматлари миқёсининг янада ривожланиши ва кенгайтирилиши – янги молиявий ижро воситаларининг, жумладан консалтинг хизматларини тақдим этиш, шунингдек, фондлар бозорида юқори малакали хизматлар кўрсатилишини жорий қилиш. Нақд пулсиз тўловларни ривожлантириш учун VISA халқаро пластик карталарни чиқариш ва уларга хизмат кўрсатиш, савдо-хизмат кўрсатиш корхоналарида дисконтли ва бонусли лойиҳаларни, корхоналарда маошли лойиҳаларни ишлаб чиқиш ва жорий қилиш давом эттирилади. On-line режимида пластик карталардан фойдаланган ҳолда кун-тун давомида коммунал тўловларни амалга ошириш учун имкон яратадиган, кенг тармоқли оммавий хизмат кўрсатадиган электрон-маълумот берувчи

терминалларни (ахборот дўконларини) яратиш орқали хизматлар ҳажмини кўпайтириш ва сифатини юксалтириш.

- Банкнинг рақобатбардошлигини ошириш хизмат кўрсатишнинг юқори сифатига ва ишбилармонликни ички жараёнлари қулайлигини оширишга асосланган. Шу билан бирга, Ўзбекистон Республикасининг бошқа минтақаларида банк филиалларини ривожлантириш, мини-банклар тармоғини кенгайтириш, мижозларга кўрсатиладиган хизматлар сифатини ва маданиятини ошириш, бозордаги рақобатбардошликни кучайтириш амалга оширилади. Банк маҳсулотларини сотишда ҳамда хизматларни кўрсатишда Банк филиалларига мувофиқлаштириш ҳуқуқини бериш йўлиб билан фаол операцияларнинг ҳажмини кенгайтириш, банк бошқарувининг сифатини ошириш муҳим ўрин эгаллайди. Мазкур чора-тадбирларнинг барчаси мижозлар базасини имкон қадар кўпроқ ва сифатли даражада кенгайтириш имконини яратиб, “Мижоз банк учун эмас, балки банк мижоз учундир” шиорининг мустаҳкамланишига имкон яратади. Шунингдек, миллий ва халқаро миқёсдаги етакчи рейтинг агентликлар томонидан миллий ва халқаро даражалардаги кредит лаёқатининг тасдиқланиши муҳим аҳамият касб этади.

- Белгиланган вазифаларни бажариш мақсадида Банкнинг инфратузилмасини, ахборот технологияларини ва кадрлар салоҳиятини ривожлантириш.

Иккинчи боб бўйича хулосалар

Сўнгги йилларда Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки ҳамда янги ташкил топаётган кредит институтлари ўртасида тенг ва беғараз рақобат вужудга келмоқда. Бу эса Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банклари бошқарув стратегиясининг тўғри танланганлиги, активларнинг ишончли жойлаштирилганлиги, мажбуриятларни бажариш ва ликвидлиликни таъминлашда ижобий натижаларга эришиш зарурлиги ҳамда шу асосда юқори даромадга эришиш мумкинлигидан дарак бермоқда.

Банкнинг амалий иқтисодиёт соҳасидаги корхоналарни қўллаб-қувватлаш дастуридаги фаоллиги ҳам иқтисодий ўсиш суръатлари ва макроиқтисодий мувозанатланиш барқарорлигини, амалий иқтисодиёт соҳасининг асосий тармоқларининг барқарор фаолиятини, экспортёрлар, саноатнинг етакчи соҳалари ва кичик бизнес корхоналарининг мақсадли қўллаб-қувватлашни амалга оширишни таъминлади, аҳолининг иш билан бандлигига кўмаклашди.

Бугунги кунда банк Республикамизда фаолият юритаётган тижорат банклари орасида ўзининг обрў-эътиборини янада ошириб бориш ва унинг барқарорлигини таъминлаш мақсадида оқилона бошқарув сиёсатини олиб боради.

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки 350 дан ортиқ вакил банкларга эга, жумладан 50 дан ортиқ давлатларда 338 хорижий банкларга эга, уларнинг ичида UBS AG, Dresdner Bank AG, Deutsche Bank AG, Citibank N.A., JP Morgan Chase Bank, American Express Bank Ltd., Credit Suisse, BNP Paribas S.A. каби биринчи даражали Европа ва Америка банклари бор. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки республиканинг муваффақиятли, чет элда тан олинган банкларидан бири бўлиб, мижозларига ташқи иқтисодий фаолияти юзасидан мажмуавий хизмат кўрсатиш, малакали маслаҳат беришни таклиф қилади, зарур бўлганда эса индивидуал ҳисоб-китоб схемаларини ишлаб чиқади, булар унинг халқаро молиявий бозорларидаги юқори иш обрўсидан далолат беради.

Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банки устав капиталларига давлат маблағлари йўналтирилди. Натижада 2012 йилнинг ўзида тижорат банкларининг низом капитали 43 фоизга ошди ва бу ўз навбатида банк капиталларини халқаро тартибга солишининг Базель-2 стандартлари бўйича белгиланган меъёрдан банкларимизнинг капиталларини етарлилик даражаси 3 мартадан кўпроқни ташкил қилди.

3-БОБ. ТАШҚИ САВДО КОМПАНИЯЛАРИ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ БАҲОЛАШ МЕЗОНЛАРИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШНИНГ АСОСИЙ ЙЎЛЛАРИ

3.1. Ташқи савдода товар ва хизматлар рақобатбардошлигини баҳолашда баҳо сиёсатини мукаммаллаштириш ҳамда иқтисодий таҳлил усулларидан фойдаланиш йўллари

Бозор муносабатлари шароитида ташқи савдо фаолиятининг ривожланиши билан бирга эркин рақобатнинг вужудга келиши ва бозорни тартибга солиб берувчи унсур сифатида амал қилиши муқаррар. Аммо иқтисодий адабиётларда бу масала етарли даражада ёритилган эмас. Айниқса ташқи савдо компанияларнинг баҳо сиёсати ва товарининг рақобатбардошлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш масаласи умуман қараб чиқилмаган. Шу туфайли ушбу масалага алоҳида аҳамият берилмоқда. Бунинг яна бир жиҳати шундаки, бозор тизимида унинг унсурлари тўлиқ ишлашга тушгач тадбиркор ўзининг рақобатбардошлигини таъминламаса унинг синиши, инқирозга учраши табиий.

Рақобатбардошлигини билиш учун эса уни баҳолаш, таҳлил қилиш йўллари билиши лозим.

Рақобатбардошликни аниқлашдан олдин ташқи савдо компаниянинг товар бозоридаги баҳо сиёсатига алоҳида аҳамият бериш мақсадга мувофиқдир.

Аммо тадбиркорнинг баҳо сиёсати тўғрисидаги тушунча ҳамон етарли даражада ишлаб чиқилмаган. Шу туфайли бу борада ўз фикримизни баён этиш билан чекланамиз.

Баҳо сиёсати деганда тадбиркорнинг қисқа ва узоқ муддатли барча мақсад ва манфаатларини ўзида ифода этадиган, бозор табиатига мос келадиган, унинг яшовчанлиги ва рақобатбардошлигини таъминлайдиган, харажатларини қоплаб маълум даражада фойда олишга эриштирадиган имкон қадар бозорни эгаллайдиган баҳо миқдорини белгилаши тушунилади.

Кўриниб турибдики, баҳо сиёсати тадбиркорни тадбиркор қиладиган, унинг бозорини эгаллашида асосий дастак бўладиган, яшовчанлигини

таъминлайдиган, рақобатбардошлигини оширадиган муҳим жараён экан.

Баҳо ўзининг бир қанча хусусиятлари билан бозор муносабатлари қонуниятларини тартибга солади ва унинг қонуниятларига бўйсинади. Бу қўйидагиларда намоён бўлади.

Биринчидан, баҳо тадбиркорнинг режада кўзда тутилган фойдасини таъминлашга хизмат қилади. Агар у режада кўзда тутилган миқдорда бўлса режадаги фойдани таъминлайди. Агар ошиб кетса, мос равишда бир хил иш ҳажми билан кўп фойда олиши мумкин ва аксинча, камайиб кетса режадаги маҳсулотни ишлаб чиқариб сотган билан кўзда тутилган миқдордан кам фойда олишга эришилади.

Иккинчидан, бир хил товарлар бир хил сифатда бўлиб баҳоси паст бўлса унга талабни кўпайтириб юборади, натижада фақат баҳо олиши натижасида унинг рақобатбардошлиги ошади.

Учинчидан, баҳонинг ўзгариши бевосита талаб ва таклифнинг мувозанатига ҳам боғлиқ бўлади. Агар товарнинг баҳоси ҳаддан ташқари зиёд бўлса, унга қанча талаб ва эҳтиёж бўлишидан қатъий назар ўз вақтида сотилмаслиги мумкин. Бу ҳолат мазкур товарнинг сунъий ортиқчалигини вужудга келтиради. Бу ҳолат эса баҳо олиши натижасида тадбиркорга ҳам, жамиятга ҳам анча зарари тегади.

Тўртинчидан, баҳо аҳоли фаровонлигининг, унинг реал даромадининг ошиши учун имкон яратади. Агар маҳсулотнинг нархи аҳоли даромади билан мувофиқ келса, аҳоли қанча кўп даромад қилса товар шунча кўп сотилади ва аксинча. Шу туфайли аҳоли даромади даражаси билан баҳонинг миқдори бир-бирига тўғри келиши лозим. Кўп ҳолларда аҳоли даромадининг асосий қисми бўлган иш ҳақи 20 фоиз оширилади. Баҳонинг ошиши ҳам шунга мос бўлса уларнинг бир-бирига мувофиқ келганлигидан далолатдир. Агар даромад 20 фоиз ошиб баҳо 30 фоиз ошса аҳолининг номинал даромади ошади, аммо реал даромади камаяди ва аксинча.

Бешинчидан, давлат бюджетига тўланадиган солиқ ва бошқа мажбурият тўловларнинг алоҳида ҳам баҳо ётади. Шу туфайли баҳонинг

ошиши бевосита солиқнинг кўпайишига олиб келади ва аксинча. Аммо ҳамма давлат ҳам, жумладан Ўзбекистон ҳам баҳонинг ошиши эвазига солиқнинг кўпайишига манфаатдор эмас. Чунки кучли ижтимоий сиёсат олиб бораётган мамлакатнинг бойиш йўли ўсиши эвазига амалга оширилмайди.

Олтинчидан, баҳо бевосита олинган кредитларни ва товар учун тўланиши лозим бўлган қарзларни қоплаш имконини ҳам беради. Булар пулда ифодаланганлиги туфайли тадбиркор учун маҳсулот ҳажмидан кўра баҳонинг миқдори муҳим бўлиб ҳисобланади.

Шу ҳолатлардан ҳам кўриниб турибдики, тадбиркорнинг баҳо сиёсати фақат унинг манфаатинигина ифодалаб қолмасдан аҳолининг ҳам, давлатнинг ҳам, бозорнинг ҳам манфаатларини ўзида мужассам этади. Шу учун тадбиркорнинг баҳо сиёсати бозор муносабатлари шароитида катта эътиборга лойиқ соҳадир.

Тадбиркор бозор тизимида ўзининг рақобатбардошлигини таъминлаши учун қўйидаги унсурларни кўпайтириб туришдан манфаатдор. Буларга:

1. Иш ҳажми яъни маҳсулот ишлаб чиқаришни, иш бажаришни ва хизмат кўрсатишни кўпайтириш.
2. Агар имкони бўлса баҳони ошириш.
3. Ишлаб чиқараётган товар (иш, хизмат) сифатини ошириш.

Булар ўртасидаги боғлиқликни қўйидагича ифодалаш мумкин (3.1.1-жадвал).

3.1.1-жадвал.

Тадбиркорнинг рақобатбардошлигини таъминловчи омилларнинг



Манба: [www. mfer.uz](http://www.mfer.uz)-интернет сайт маълумотлари.

Ташқи савдо компаниянинг рақобатбардошлигини таъминлашда асосий унсурлар билан бирга (товар ҳажми, сифати) баҳо муҳим ўрин тутди. Аммо шуни эътироф этиш керакки, товар (иш, хизмат)нинг ҳажми ҳам, унинг сифати ҳам компанияга бевосита боғлиқ. Аммо баҳо ҳамиша унинг ҳоҳиш-иродасига ёки сай ҳаракатларига боғлиқ эмас. Уни бозорнинг Қонунлари тартибга солади.

Шу учун ташқи савдо компанияси ўзининг баҳо сиёсатини шакллантиришда унинг ўзгаришини кузатиб боришда бир қанча омилларга аҳамият бериши лозим. Буларга қўйидагилар киради:

1. Баҳонинг миқдори тадбиркор харажатини қоплайдиган ва маълум даражада унга фойда келтирадиган бўлиши лозим.
2. Баҳонинг миқдори харидорни қочирмайдиган бўлиши керак, яъни рақобатчиларининг маҳсулотига нисбатан унинг баҳоси озгина бўлсада камроқ белгилангани маъқул.
3. Ушбу товар баҳоси давлатнинг нархлаштириш сиёсатига зид бўлмаслиги, яъни тадбиркор фойдаси маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқаришни кўпайтириш ўрнига, фақат баҳони ошириш эвазига амалга ошмаслиги лозим. Шу туфайли маҳсулот таннархига қўшиладиган максимал фойда миқдори билан ҳисобланганда товар баҳосининг миқдори меъёрдан ошиб кетмаслиги лозим.
4. Мазкур товарга (иш, хизматга) бозор тўйинган бўлиб, унинг баҳоси пасайиш тенденциясига эга бўлганда баҳонинг пасайиши таннархдан пастга тушиб кетадиган бўлса мазкур товарни (иш, хизматни) ишлаб чиқаришни тўхтатиб бошқа бозоргир товарни (иш, хизматни) ишлаб чиқаришга ўтиш, яъни фаолиятни зудлик билан ўзгартириш лозим.
5. Товарни харидор қанча кўп оладиган бўлса шунга мос равишда унинг баҳосини пасайтириб бориш амалиётини қўллаш лозим. Бу харидорни баҳо сиёсати билан рағбатлантириш эвазига ўзига жалб қилади ва уларнинг сонини муттасил ошириб боради. Бу усул ҳам жаҳон амалиётида синалган усул. Аммо бизда хали кенг қўламда

қўлланилмаяпти. Бу усул билан харидорни жалб қилишга кенг қўламда ўтилган эмас.

Баҳо сиёсати иқтисодий сиёсат тизимида ўта нозик сиёсат. Шу туфайли бозорни ўрганишда, талаб ва таклиф мувозанатини тўзишда бу масалага алоҳида аҳамият бериш лозим. Шунингдек, тадбиркор ва унинг маркетинглари рақобатчи тадбиркорлар товарининг баҳосини, уларда қўлланилаётган баҳо сиёсатини яхши ўрганиб боришлари лозим. Бу ҳолат мазкур тадбиркорнинг рақобатбардошлигини таъминловчи асосий омиллардан бири бўлиб ҳисобланади.

Тадбиркор баҳо сиёсатини белгилашда фақат рақобатчилари томонидан ишлаб чиқиладиган товарининг баҳоси билангина қизиқиб қолиши, уларнинг баҳо сиёсатини ўрганиши етарли эмас. У шу ҳудуддаги ва бошқа ҳудудлардаги бозорлардаги ҳолатни ҳам ўрганиш лозим. Агар бир маҳсулот бир бозорда бир ҳил баҳода сотилса, иккинчисида ундан юқори бўлиши мумкин. Агар шу бозорга товарни олиб бориб сотиш ташиш харажатларини қоплайдиган бўлиб, кўпроқ фойда олишни таъминлайдиган бўлса ўша бозорни ҳам эгаллашга ҳаракат қилиш лозим.

Тадбиркорлар билан гаплашганда шулар аниқ бўлдики, маҳсулот арзон бўлсада тадбиркорлар кўпроқ Сиеб бозорида савдо қилишни афзал кўрадилар, чунки мазкур бозорда харидорлар жуда кўп ва кўп маҳсулотни сотишга муваффақ бўладилар.

Ўзбекистонда бозор муносабатларининг шаклланиши босқичма-босқич амалга ошмоқда. Иқтисодиётни бошқаришда маъмурий буйруқбозлик тизими аста-секинлик билан эркин иқтисодиётга ўз ўрнини бўшатиб бериши лозим. Бу йўналишнинг стратегик концепцияси ва қонуний асослари ишлаб чиқилди. Аммо амалиётда у кўзда тутилганидек тез ва соз амалга ошаётгани йўқ. Эскилик билан янгилик, эски услуб билан янги услуб ўртасида кескин кураш жараёни давом этмоқда ва сақланиб қолмоқда. Иқтисодиётни бошқаришда, кўп ҳолларда, маъмурий-буйруқбозликнинг салмоғи ортиб кетмоқда. Бу эса, ўз навбатида, бозор муносабатларининг

шаклланишига тўсқинлик қилмоқда.

Бозор муносабатлари, албатта, иқтисодиётнинг эркин, бозор тамойиллари асосида бошқарилишига асосланган. Бу эса, ҳар бир кишини меҳнат қилишга, қилинган меҳнатидан катта рағбат олишга ва бу йўл билан ўзининг ҳаётини сон ва сифат жиҳатидан яхшилашга қаратилган мақсад ва интилишларга асосланган. Бозор муносабатларининг пировард мақсади ким кўп меҳнат қилса у шунча манфаатдор бўлишга қаратилган. Лекин меҳнат ҳам, ундан манфаатдорлик ҳам эркинликка асосланган. Кўриниб турибдики, бозор муносабатлари том маънодаги эркинликни талаб қилар экан.

Бироқ, бозор муносабатларига асосланган иқтисодиёт шу даражада мураккаб иқтисодиётки, унинг табиатидан келиб чиқадиган жуда кўп муаммо ва зиддиятлар мавжуд. Бу зиддиятлар субъекти сифатида тадбиркор, яъни мулк эгаси, ёлланма меҳнат соҳиби, давлат ва унинг турли институтларини олиш мумкин. Уларнинг ҳар бири учун ўзига хос манфаатлари бор. Бозор муносабатлари ана шу манфаатларнинг мувофиқлигини таъминлаши лозим.

Манфаатлар мувофиқлиги таъминланмас экан, барқарор иқтисодий ўсишга эришиб бўлмайди. Бунга фақат эркин иқтисодиёт шароитида қонун устуворлигини таъминлаш орқалигина эришилади. Агар иқтисодиётни бошқаришда маъмурий-буйруқбозликнинг салмоғи кўп бўлса, табиатни, бундай шароитда давлатнинг манфаати устун қўйилади. Агар Қонундан четлашларга йўл қўйилиб, унинг устуворлиги таъминланмаса, кўп ҳолларда мулк эгасининг манфаати устун қўйилади. Умуман назорат сусайтирилган, тартиб бўлмаган жойда ёлланма меҳнат соҳиби ўз манфаати учун ишлай бошлайди. Барча ҳолларда иқтисодий тараққиётга кўзланган даражада эришиб бўлмайди. Шу туфайли бу манфаатларнинг бир-бирига мувофиқ келишини таъминлаш лозим.

Бу ҳолатга соф бозор муносабатига асосланган иқтисодиётда ҳам ёки каттиқ режага асосланган маъмурий буйруқбозликка таянган иқтисодиётда ҳам эришиб бўлмайди. Шу жиҳатдан соф бозор муносабатларига асосланган

эркин иқтисодиёт бўлмаганидек, соф маъмурий буйруқбозликка асосланган иқтисодиёт ҳам бўлмайди. Ҳамиша иқтисодиётни бошқаришда уларнинг аралаш эканлигини кўрамиз. Айниқса, бу ҳолат, совет тизимидан бозор муносабатларига асосланган иқтисодиётга ўтаётган мамлакатларда, хусусан, Ўзбекистонда ҳам бўлиши табиий.

Аралаш иқтисодиёт шароитида асосий эътибор инфляцияни пасайтириш, иқтисодий ўсишни таъминлаш ва шулар орқали иқтисодий барқарорликка эришишга қаратилган бўлади. Бу жараёнларда, албатта, давлатнинг роли бекиёс. Аммо давлат иқтисодиётининг қуйи бўғинида, айниқса кўпмулкчиликка асосланган фирмаларга, шахсий тадбиркорларга эркинликни босқичма-босқич мунтазам равишда бериб бориши, уларга бозор кўникмаларини сингдиришга шароит яратиб туриши лозим. Шундагина кўзда тутилган иқтисодий барқарорликка, мунтазам иқтисодий ўсишга эришилиб борилади.

Бу жараён ўз навбатида иқтисодий эркинлик билан бирга эркин рақобат муҳитини ҳам яратишни тақозо қилади. Эркин иқтисодиёт йўқ жойда эркин рақобат, эркин рақобат йўқ жойда эса эркин иқтисодиёт бўлмайди. Шу туфайли бу жараённи амалга ошириш учун комплекс тадбирларни ишга солишни тақозо қилади.

Иқтисодий таҳлилнинг, ҳозирги мураккаб вазиятда асосий вазифаси, турли усулларни қўллаб корхоналарни банкротликдан, барвақт синишдан сақлаб қолишни таъминлаш ва уларнинг рақобатбардошлигини мустаҳкамлаш учун тегишли йўл-йўриқ кўрсатишдан иборатдир.

Иқтисодий таҳлилнинг муҳим вазифаларидан бири тадбиркор товари (иши, хизмати)нинг истеъмолчига (харидорга) қулайлигини аниқлаш ва баҳолаш йўллари ишлаб чиқиш ва амалиётга тадбиқ этишдан иборатдир. Бу эса бир қанча йўналишларда амалга оширилади. Буларга техник йўналиш, иқтисодий, эргономик, эстетик, меъёрий йўналишларни киритиш мумкин.

Товар (иш, хизмат)нинг харидорга қулайлигини аниқлашда қўлланиладиган техник йўналишга унинг техник хусусияти, қўлланилиш

соҳаси, яроқлилиқ ва қафолат муддатлари, сифати қаби истеъмол қийматини оширувчи омиллар киради.

Товарнинг иқтисодий қулайлиги, унинг баҳоси, маълум муддатда ёки ишлатиш давомида бепул таъмирлаб бериши ёки қафолат муддатида бепул эҳтиёт қисмларни алмаштириб бериши, ишлатиш давомида (қафолат муддатидан кейин ҳам) унга сервис хизматини кўрсатиш тартиби, харидорнинг иқтисодий имконияти, мазкур товарнинг унга нархи ва сифати жиҳатидан мос келиши, ушбу товарнинг харидорлар ижтимоий қатламига, касбий йўналишига мос келиши қаби омилларни ўз ичига олади.

Товар (иш, хизмат)нинг харидорга қулайлигининг эргономик йўналишига унинг одам организмига мослиги, саломатлигига хавфсизлиги, таркибида табиий ва сунъий тола (материаллар)нинг улуши қаби омилларни киритиш мумкин.

Харидорга (истеъмолчига) товарнинг эстетик йўналиши ҳам муҳим аҳамиятга эга. Буларга унинг ташқи кўриниши, безакларнинг бежиримлиги, ўлчамининг мослиги, дид билан безатилганлиги қаби омилларни киритса бўлади.

Хозирги пайтда истеъмолчилар ҳуқуқидан келиб чиқиб ҳар қандай товарнинг меъёрий ҳужжатларга, стандартларга (андозаларга) тўғри келишини таъминлашга катта эътибор берилмоқда. Бу бўйича Вазирлар Маҳкамасининг 2002 йил 28 ноябрда қабул қилинган «Истеъмолчилар ҳуқуқларини ҳимоя қилишда жамоатчилик иштирокини кенгайтириш чоратадбирлари тўғрисида» қаби бир қанча Қарорлари қабул қилинди ва уларда товарнинг манбаси қаердан чиқишлигидан (четникими, ўзимизда ишлаб чиқарилганми) катъий назар, давлат тилида сертификатнинг бўлиши кўзда тутилган.

Товар (иш, хизмат)нинг ушбу йўналишлари тўғрисидаги маълумот статистик ва бухгалтерия ҳисоби ёки ҳисоботларида ўз аксини топган эмас. Шу туфайли бу кўрсаткич ва омилларни тадбиркорлик субъектида фаолият кўрсатувчи маркетинг ва менежерлар махсус ўрганиш, кузатувлар олиб

бориш ва уларнинг натижаларини бошқарув ҳисоби ва ҳисоботида қайд қилиб бориш тартибини йўлга қўйиш лозим. Тадбиркорнинг рақобатбардошлиги, бу асосий ҳолат ёки тадбир билан таъминланмайди. У жуда кўп сай ҳаракатларни, тадбирларни амалга оширишни талаб қилади.

Кўриниб турибдики, товарларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш катта тадбирлар мажмуасини талаб қилар экан. Бу эса бошқарув тахлили олдида ўта муҳим ва янги вазифаларни юклайди.

Иқтисодий таҳлилнинг таркибий қисми бўлган бошқарув тахлили эркин рақобат ҳукм суриб турган бозор муносабатлари шароитида тадбиркорларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириши лозим:

- * рақобатбардошликни таъминловчи йўналишларни аниқлаш ва уларни баҳолаш учун тегишли тадқиқ олиб бориш;
- * рақобатбардошликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқиш ва уларни баҳоловчи рақамлар ва ахборотлар билан таъминлаш;
- * рақобатбардошликни таъминловчи ижобий ва салбий омилларни аниқлаш ва ижобийларини такомиллаштириш, салбийларини бартараф қилиш йўллариини ишлаб чиқиш;
- * барча кўрсаткичлар ва омиллар тизимини ўзида ифода этадиган ягона (комплекс) кўрсаткични аниқлаш ва у орқали мазкур кўрсаткичнинг қатор даврлар мобайнида ўзгариш тенденциясига баҳо бериш;
- * барча ахборотларни жамлаб тадбиркорнинг ва у ишлаб чиқариб сотаётган товари (иш, хизмати) рақобатбардошлигини таъминловчи чора-тадбирларни ишлаб чиқиш ва нихоят, уни яхшилаш бўйича тегишли бошқарув Қарорларини қабул қилиш.

Ушбу талаблардан келиб чиқиб бошқарув тахлилининг аниқ вазифасини белгилаб олиш мумкин. Бунга қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. Истеъмолчилар, яъни харидорларнинг талаб ва эҳтиёжларини ўрганиш.

Бунда харидорларнинг пул даромади, касбий йўналиши, миллий таркиби, мавсумнинг ўзгариши каби бир қанча йўналишлар кўриб чиқилади ва

булар бўйича аниқ маълумотлар тўпланади.

2. Бозорнинг ҳолатини ўрганиш. Унинг хизмат қилиш салоҳиятини, аҳолининг жалб қилинганлиги ва айнан тадбиркорнинг товарига ўхшаш товарларнинг рақобатчилари томонидан қандай сотилаётганлиги, уларнинг сифати, нархи ўрганилади.
3. Тадбиркор рақобатчилари тўғрисида тўлиқ маълумотлар йиғилади ва уларни мазкур тадбиркор фаолиятидаги рақобатбардошликни ифодаловчи кўрсаткичлар билан солиштирилади, товар (иш, хизмат)нинг жозибаси, сифати ва нархи инобатга олиниб шу соҳа бўйича тегишли тўхтамга келинади.
4. Ушбу 1-3 бандлардаги тўпланган ахборотлар асосида тадбиркор ўзи ишлаб чиқараётган товарининг, бажараётган ишининг ва кўрсатаётган хизматининг рақобатбардошлигини таъминлаш учун тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқади. Бу чора-тадбирларда юқорида таъкидланган истеъмолчига (харидорга) қулай бўлишнинг йўналишларини такомиллаштириш бўйича иш олиб боради. Бунда:
 - 4.1. Товар (иш, хизмат)нинг техник йўналиши бўйича барча омиллар ўрганилиб, уларнинг такомиллашиш чораларини кўради.
 - 4.2. Товар (иш, хизмат)нинг иқтисодий йўналишида асосий эътибор кам харажат эвазига юқори фойда олишни, унинг сифатини бузмаган, жозибасини оширган ҳолда эришишга қаратилган бўлади.
 - 4.3. Товар (иш, хизмат)нинг эргономик йўналишида одамларнинг саломатлигига салбий таъсир қилмайдиган, улардан фойдаланишнинг қулайлиги, хавфсизлиги каби ҳолатларни таъминлайдиган жихатларига катта аҳамият берилади.
 - 4.4. Товар (иш, хизмат)нинг эстетик йўналиши ҳам унинг рақобатбардошлигини таъминловчи муҳим омил эканлигини инобатга олиб рақобатчилар товари (иш, хизмати)га нисбатан жозибали қилиб кўрсатишга ҳаракат қилинади. Агар лозим топилса уни реклама қилишнинг ҳам самарали йўллари ва усуллари ҳам ахтариб топилиш

мақсадга мувофиқ.

4.5. Барча талабларни ўзида мужассам этадиган товарнинг меъёрларга, сертификатга тўғри келиши, айниқса, унинг давлат тилида ҳар бир товарда ифода этилиши муҳим аҳамиятга эга. Товар қулайликларининг ҳамма жиҳатларини кўрсата оладиган ёзувни илова қилиш ҳам ушбу товарнинг рақобатбардошлигини таъмин этишга хизмат қилади.

5. Ҳар бир товар ва товар гуруҳларининг рақобатбардошлигини ифодаловчи кўрсаткичларнинг солиштириладиган рақамлардаги мутлоқ (нисбий) миқдори аниқланади.

6. Тадбиркор товари ва фаолияти рақобатбардошлигини ифодаловчи кўрсаткичларни бошқа рақобатчилар кўрсаткичлари билан солиштирилади ва уни мустаҳкамлаш бўйича тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқилади.

Рақобатчилар кўрсаткичлари билан солиштирган пайтда фақат уларникига нисбатан яхши бўлишига эътиборни қаратиш билан чегараланиб бўлмайди, балки харидор (истеъмолчи) талабига мос келишига катта аҳамият берилади. Товари (иш, хизматни) ишлаб чиқариш ва сотишдан пировард мақсад бу истеъмолчига қулай, маъқул бўлишни таъминлаш. Демак, шундай экан, унинг рақобатбардошлигини таъминлаш учун, энг аввало, ана шу истеъмолчи талабини инобатга олиш лозим. Бу эса ҳар бир тадбиркор фаолиятида маркетинг тадқиқотини ўтқизишни, турли усул ва йўллар билан харидор талабини чуқур ўрганишни тақозо қилади.

Табиийки, бу жараён маълум даражада қўшимча харажатларни талаб қилади. Бизнинг фикримча, бозор муносабатлари шароитида харажат қилишдан чучимаслик лозим. Энг муҳими, шу қилинадиган харажатларнинг мақсадга мувофиқлигини ва самарадорлигини таъминлашга асосий эътиборни қаратиш мақсадга мувофиқ. Зеро, кўпгина муваффақиятларга ўз-ўзидан эришиб қолмайди. Бу, ўз навбатида, маълум даражада харажат қилишни талаб қилади. Лекин қилинган харажатлар тадбиркорга бир неча бор кўп фойда билан қайтсагина унинг самарадорлиги таъминланади. Ҳар бир тадбиркор ана шу ҳолатга эришмоғи лозим.

Иқтисодий таҳлилнинг энг муҳим вазифаларидан бир, тадбиркор фаолияти ва товарининг рақобатбардошлигини ифодаловчи кўрсаткичлар миқдорини аниқлашдан иборатдир.

Ўзбекистонда ташқи савдо компаниялар ва унинг рақобатбардошлигига бағишланган жуда кўп асарлар²¹ чоп этилди ва этилмоқда. Аммо уларда рақобатбардошликни баҳоловчи, таҳлил қилиб тегишли хулоса чиқариш учун асос бўладиган миқдорий кўрсаткичлар деярли тадқиқ қилинмаган. Бироқ, бу борада жаҳон тажрибаси мавжуд. Кўпгина хорижий адабиётларда¹⁰ тегишли тавсиялар келтирилган.

Жумладан, Г.В.Савицкая²² компания товарининг рақобатбардошлигини аниқлаш учун қўйидаги кўрсаткичларни тавсия қилади:

1. Ҳар бир йўналишни баҳоловчи алоҳида кўрсаткич. Буни аниқлаш учун қўйидаги формула тавсия қилинган:

$$q = \frac{P}{P_{100}} \times 100$$

Бунда: q - товар рақобатбардошлигини белгиловчи уар бир йўналишни баҳоловчи алоҳида кўрсаткич;

P - ҳар бир йўналиш бўйича мазкур товарга тегишли кўрсаткич;

P_{100} - истеъмолчи (харидор) эҳтиёжини тўла (100 %) қондириши учун ҳар бир йўналиш бўйича белгиланган меъёр.

2. Алоҳида бир-бирига боғлиқ йўналишлар бўйича гуруҳнинг жамланган кўрсаткичи (G). Бу кўрсаткични аниқлаш учун қўйидаги формула тавсия қилинган.

$$G = \sum a_i \times q_i$$

Бунда: q_i - бир гуруҳга кирувчи i - кўрсаткичнинг миқдори;

a_i - ҳар бир i -кўрсаткичнинг солмоқлилик коэффициенти.

²¹ Ғуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Ўқув қўлланма. Т.: Шарқ, 2008.; Абдуллаев Ё.А., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари. Т.: Мехнат, 2009.; Хўжаев Э., Юсупова Р., Ражабов Э. ва бошлалар. Ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлиги. Самарқанд, 2009.;

²² Савицкая Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск. ООО «Новое знание», 2011. - 435-439 бетлар.

3. Умумлаштирилган кўрсаткич (J). Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун товарнинг техник йўналиши бўйича аниқланган гурух кўрсаткичининг миқдорини (Gm) иқтисодий йўналиш бўйича гурух кўрсаткичлар миқдорига (Гик) бўлиш йўли билан аниқлаш тавсия қилинган:

$$J = Gm / Гик$$

Агар $J < 1$ бўлса таҳлил қилинаётган товарнинг рақобатбардошлиги унинг номунасига нисбатан паст эканлигидан, агар $J > 1$ бўлса мазкур товар анча рақобатбардош эканлигидан далолат беради.

Таҳлилнинг энг муҳим вазифаларидан бири ушбу кўрсаткичларни амалий маълумотларни қўллаган ҳолда аниқлашдан иборат. Бу эса ўз навбатида, ҳар бир йўналиш бўйича тегишли ахборотларни тўплашни, уларни рақамлар билан ифодалашни тақозо қилади. Бу эса бошқарув таҳлилида қўшимча ахборотларни олиш, унинг қўшимча ҳисобини юритишни тақозо қилади.

Жаҳон амалиётида мутахассислар миллий иқтисодиётнинг рақобатдошлигини аниқлаш учун 340 дан ортиқ кўрсаткич ва 100 дан ортиқ усулдан фойдаланишади. Мамлакатнинг рақобатдошлигини аниқлашда қуйидаги ҳолатлар асосий омил бўлиб хизмат қилади: иқтисодий салоҳият ва иқтисодиётнинг ўсиш суръатлари; саноат ишлаб чиқаришининг самарадорлиги; илмий-техник тараққиётнинг ривожланиш даражаси ва уни ўзлаштириш суръатлари; халқаро меҳнат тақсимотида қатнашиш; ички бозор ҳажми ва динамикаси; иқтисодиётда давлатнинг роли; молия тизимининг эгилувчанлиги; меҳнат ресурслари билан таъминланганлик ва малака даражаси; ички сиёсий ва ижтимоий-иқтисодий ҳолат; иқтисодиётнинг жаҳон бозори конъюнктураси талабига мослашиш даражаси ва қобиляти.

Дунёдаги мамлакатлар рақобатдошлигини таҳлил этадиган халқаро тадқиқотлардан бири – бу Жаҳон иқтисодий форуми методикаси ҳисобланади. Тадқиқот жараёнида бирон-бир мамлакатнинг иқтисодий ўсишини баҳолашда ўрта ва узоқ муддатли ривожланиш динамикасини тавсифлаб берадиган муҳим макро ва микроиқтисодий кўрсаткичлар асосида рақобатдошликнинг агрегат индекслари ҳисобланади. Ушбу методика 30

йилдан буён қўлланилади ва унинг натижалари Жаҳон иқтисодий форумининг Глобал рақобатдошлик тўғрисидаги маърузасида чоп этилади.



3.1.2-расм. Рақобатдошлик кўрсаткичларининг гуруҳланиши²³

Муайян бир мамлакатнинг рақобатдошлигини баҳолаш кўп сонли маълумотларни йиғиш, гуруҳлаш, умумлаштириш асосида рақобатдошлик кўрсаткичларини асосий омиллар бўйича ҳисоблашни кўзда тутати. Кейин барча омилларнинг рақобатдошлик кўрсаткичига қўшган ҳиссасини акс эттирадиган агрегат индекс ва субиндекслар ҳисобланади. Замонавий миллий иқтисодиётнинг рақобатдошлигини аниқлаш методикасида 12 та асосий омил ажратиб кўрсатилади. (3.1.2-расм).

3.2. Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкида ташқи савдо компаниялар рақобатбардошлигини баҳолаш мезонларини такомиллаштириш йўллари

Ўтган йили мамлакатимиз молия-банк тизимида амалга оширилган кенг қамровли чора-тадбирлар сезиларли натижаларни қўлга киритиш имконини

²³The Global Competitiveness Report 2009-2010World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2009. p. 8.

берди. Энг аввало, тизим барқарорлигини янада мустаҳкамлашда самарали пул-кредит сиёсати етакчи роль ўйнади.

Пул бозорида ташқи савдо балансининг ижобий сальдоси ва банк тизими соф ташқи активларининг кўпайиши ҳисобидан шаклланган кўшимча ликвидликни стерилизация қилиш операцияларининг 2012 йил давомида Марказий банк томонидан мунтазам равишда ўтказиб борилгани туфайли иқтисодиётдаги инфляцион босимнинг олди олинди. Пул массасини прогноз кўрсаткич доирасида ушлаб туриш мақсадида амалга оширилган стерилизация операцияларининг ҳажми 2011 йилга нисбатан 1,4 марта ошиб, 2013 йилнинг 1 январь ҳолатига кўра 5,9 триллион сўмни ташкил қилди.



3.2.1-расм. Пул-кредит сиёсатининг билвосита инструментлари орқали амалга оширилган операциялар ҳажмининг динамикаси

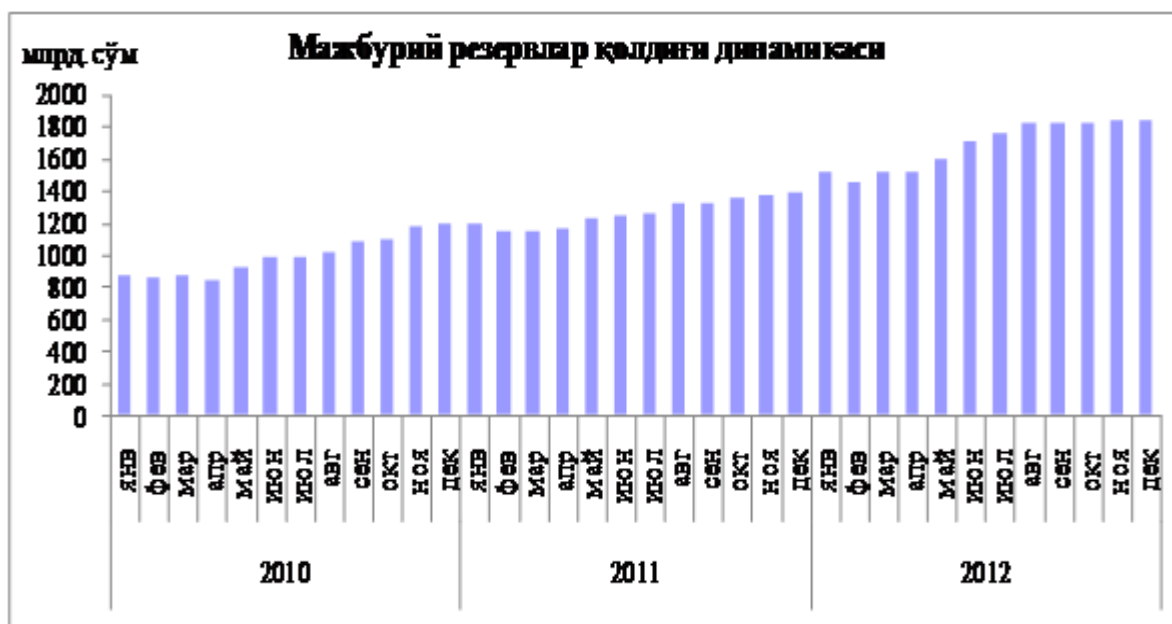
Манба: www.stat.uz-интернет сайт маълумотлари.

Шунингдек, тижорат банкларининг кредит ресурслари миқдорига таъсир кўрсатиш орқали иқтисодиётдаги пулга бўлган талабларни тартибга солишда мажбурий резерв талаблари пул-кредит сиёсатининг муҳим инструментларидан бири сифатида қўлланмоқда.

2012 йилда, инфляция ва пул массасининг мақсадли параметрларидан келиб чиқиб, тижорат банкларида узоқ муддатли ресурс базасини янада кенгайтириш мақсадида, мажбурий резервлар нормаси юридик шахсларнинг

талаб қилиб олинадиган ва 1 йилгача бўлган муддатга жалб қилинган депозитлари учун – 15 фоиз, 1 йилдан 3 йилгача бўлган депозитлар учун – 12 фоиз, 3 йилдан ортиқ бўлган депозитлар учун – 10,5 фоиз миқдорида ўзгартирилмасдан қолдирилди.

2012 йилда Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банкининг Марказий банкдаги мажбурий резервлари ҳажми 443 миллиард сўмга ёки йил бошига нисбатан 31,8 фоизга кўпайди.



3.2.2-расм. Марказий банкдаги мажбурий резервлар динамикаси

Манба: www.stat.uz-интернет сайт маълумотлари.

Ўз навбатида, Ўзбекистон Республикаси Тикланиш ва тараққиёт жамғармаси ҳисоб варағига қўшимча равишда 3176 миллион АҚШ. доллари миқдоридаги маблағнинг йўналтирилиши пул массасининг прогноз кўрсаткичидан ортиқча ўсишининг олдини олишга ва шу орқали ички бозорда нархлар барқарорлигини таъминлашга хизмат қилди.

Шунингдек, Марказий банкнинг қайта молиялаш ставкаси инструментида ҳам пул бозоридаги фоиз ставкаларини бошқаришда ҳамда иқтисодий ўсиш жараёнларини рағбатлантириш мақсадида кенг фойдаланилди.

Инфляция даражаси, пул массаси ҳажмининг ва бошқа макроиқтисодий кўрсаткичларнинг белгиланган мақсадли параметрларидан келиб чиқиб

Марказий банкнинг қайта молиялаш ставкаси 2012 йилда йиллик 12 фоиз миқдорида сақлаб қолинди.

Қайта молиялаш ставкасининг ушбу даражада ушлаб турилиши пул бозорида молиявий ресурсларга бўлган талаб ва таклифнинг мувозанатини сақлашга, реал сектор корхоналарининг инвестицион имкониятини оширишга, иқтисодиётни кредитлаш ҳажмини янада кенгайтириш ва айти пайтда тижорат банкларининг ресурс базасининг барқарорлигини таъминлашга хизмат қилди.

Мамлакатимиздаги барқарор макроиқтисодий ҳолат ва юритилаётган катъий пул-кредит сиёсати пул ва молия бозорларидаги фоиз ставкалари, жумладан, тижорат банкларининг кредитлари ва депозитлари бўйича фоиз ставкалари динамикасида ўз аксини топди. Хусусан, 2012 йилда пул бозоридаги фоиз ставкаларини қайта молиялаш ставкасига яқинлаштириш борасида амалга оширилган чора-тадбирлар натижасида банклараро пул бозоридаги операциялар бўйича ўртача фоиз ставкаси йил бошидан буён 0,3 фоизгаўсиб, декабрь ойида 11 фоизни ташкил этди.

Аҳоли реал даромадларининг ўсиши, банк тизимида бўлган ишончнинг ортиб бориши ҳамда иқтисодиётдаги инфляцион кутилмаларнинг пасайиши каби омиллар таъсирида, 2012 йил давомида жисмоний шахсларнинг тижорат банкларидаги депозитлари бўйича ўртача фоиз ставкаси йил бошидаги 9,6 фоиздан декабрь ойининг охирида 6,4 фоизга, юридик шахсларнинг жамғарма ва муддатли депозитлари бўйича ставка эса 6,8 фоиздан 6 фоизгатушди.

Шунингдек 2012 йилда валюта сиёсати миллий валюта ва нархлар барқарорлигини таъминлаш ҳамда экспортни рағбатлантиришга йўналтирилди. Бунда ички валюта бозорида алмашув курсини мақсадли коридор доирасида ушлаб туриш учун, валюта савдоларида интервенция операцияларини амалга ошириш орқали сўмнинг алмашув курсининг ўзгариб борадиган, бошқариладиган усул қўлланди.

Мамлакатимизда экспортга маҳсулот етказиб бериш ҳажми ва турларини кўпайтириш, рақобатдош, экспортга йўналтирилган товарлар ишлаб чиқарадиган корхоналарни рағбатлантириш, уларга маҳсулотларини янги жаҳон ва минтақавий бозорларга олиб чиқишда кўмаклашиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 26 мартдаги “Экспорт қилувчи корхоналарни рағбатлантиришни кучайтириш ва рақобатбардош маҳсулотларни экспортга етказиб беришни кенгайтириш борасида қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПҚ-1731-сонли Қарори қабул қилинди. Натижада банклар балансига олинган ҳолда фаолияти тикланган корхоналарда жами 1,7 триллион сўмлик маҳсулот (хизмат) ишлаб чиқарилди ва шундан, 480,0 млн. АҚШ доллари миқдорида маҳсулот экспорт қилинди.

Ташқи савдода экспортни кредитлашда асосан қўйидаги шакллар қўлланилади:

- Аккредитив,
- инкассо,
- гарантия,
- очиқ счётлар бўйича кредитлаш,
- факторинг,
- форфейтинг,
- оборотсиз кредитлаш ва бошқа бир қанча ишлатилиши жиҳатдан

кам қўлланиладиган шакллар мавжуд. Инкассо топшириқномасида тўловчининг тўлиқ манзили кўрсатилмоғи лозим. Агарда манзил тўлиқ бўлмаса, унда инкассо қилувчи банк тўғри манзилни аниқлаши мумкин, лекин бу сафар ҳеч қандай ўзига мажбуриятни олмайди. Агарда манзил тўлиқ бўлмаса, у ҳолда банк инкассо қилувчи банк муддат учун жавоб бермайди.

**Ўзбекистон Республикаси ТИФ Миллий банк кредитларининг
шакллари**

	Банк кредитлаштиришининг оддий ва традицион шакллари	Банк кредитлаштиришининг нотрадицион шакллари
1. Қиска муддатли (айланма капитал)	1.1. Таъминланмаган стерлингли овердрафт 1.2. Таъминланмаган овердрафт чет эл валютасида 1.3. Инкассо ости аванси 1.4. Векселни ёки банк ёки банк чекини ҳисобга олиш ёки сотиб олиш 1.5. Документар аккредитив бўйича хизматлар 1.6. Акцептли кредитли линиялар	1.1. Экспортли факторинг 1.2. Экспорт сотувчилари экспорт сотувчилари 1.3. Конфирмацион уйлар орқали молиялаштириш
2. Ўрта муддатли	2.1. ЕССЭ томонидан кафолатланган кредитни мол етказиб берувчига кредитлаш 2.2. Фунт стерлинглардаги ссуда 2.3. Валютадаги ссуда	2.1. Форфейтинг 2.2. Насияга лизинг ёки сотиб олиш 2.3. Халқаро кредит союзлари 2.4. Юзма-юз савдо
3. Узок муддатли	3.1. Евро облигацияларни чиқариш 3.2. ЕССО департаменти томонидан кафолатланган кредитни сотиб олувчига кредитлаш	3.1. Акцияларни чиқариш

Манба: www.cbu.uz-интернет сайт маълумотлари.

Инкассо топшириқномасида тўловчи қачон ҳаракат қилмоқлиги учун аниқ бир вақт кўрсатилиши лозим.

Ҳужжатлар қабул қилиб олинган шундай шаклда улар тўловчига тақдим қилинади. Инкассо қилувчи банк доверитель томонидан кўрсатилади, агарда кўрсатилмаган бўлса, унда банк-ремитент ё ўзи, ё банк танлови бўйича тўлов амалга оширилиши зарур бўлган давлатда ёки бошқа шартлар бажариладиган давлатда бўлади. Инкассо қилувчи банк ҳужжатларни ва инкассо топшириқномасини банк-ремитентдан олади ёки бошқа банк орқали олади. Агарда тақдим қилувчи банк кўрсатилмаса, унда у инкассо қилувчи банк томонидан танланади. Тақдим қилувчи банк кечиктирмасдан агарда тақдимотда кўрсатилган бўлса тўловга тақдим қилиши лозим, агар бошқа

муддат бўлса тўлов муддати келмасдан акцепт ёки тўловга тақдим қилиниши лозим.

Шартнома тузилгандан сўнг харидор ўз банкини маҳсулот документар инкассо қўлланган ҳолда амалга оширилиши ҳақида маълумот беради. Хусусан, харидор банкка инкассо шартлари, ҳужжатлар турлари ҳақида маълумот беради. Бундан ташқари, у банкни унга маҳсулот келаётганлиги ҳақида маълумот бериши лозим. Ўз навбатида банк ўз миջозини маҳсулот келганлиги тўғрисида хабар беради.

Биринчи келишувдан то битимнинг тўлиқ амалга оширилишигача сотувчи ва харидор ўртасида кўпгина алоҳида қадамлар зарур бўлиб ҳисобланади. Шунга қарамасдан 3 фазага ажратиш мумкин:

1. Инкассо шартлари бўйича келишув - экспортёр ўз таклифида тўлов шартларини ўрнатади ёки олди-сотди шартномасида харидор билан биргаликда ўрнатади.

2. Инкассо топшириқномасини топшириш ва ҳужжатларни тақдим қилиш.

3. Тўловчига ҳужжатларни тақдим қилиш. Инкассо қилувчи банк харидорни ҳужжатларни келганлиги ва уларнинг сотиб олиш шартлари ҳақида хабар беради. У унинг тўловини ёки унинг акцептини қабул қилади ва унга ҳужжатларни топширади. Тўланган сумма инкассо бўйича банк-ремитентга ўйказди, у эса ўз навбатида, экспортёр суммасини кредитлайди.

«Унификациялашган қоидалар»га биноан инкассо амалиётлари учун импортёр банки инкассо топшириқномасида кўрсатилган маҳсулот бириктирилган ҳужжатлари мавжудлигини текширади. Бундан ташқари тўловчи банки қуйидагиларни билиши лозим:

1. Экспортер банки руҳсатсиз харидор банки импортёр тўловининг бир қисмини қабул қилиш ҳуқуқига эга эмас.

2. Импортер банки тўлов бўлмаса ёки акцепт бўлмаса, бу ҳақда тезда хабар бериши лозим. Бу ҳақда хабар олган сотувчи банки ҳужжатларни

қайтиб бериш инструкциясини беради. Агарда зарур инструкция хабар берилган кундан бошлаб 90 кун мобайнида олинмаса, у ҳолда харидор банки ҳужжатларни экспортёр банкига қайта юборишга мажбур бўлади.

3. Харидор банки ҳисоб-китоб шартларига биноан харидорга ўз вақтида ҳужжатлар берилишидан ташқари ҳеч қандай мажбуриятни олмайди. Текширувдан сўнг банк импортёрга унинг номига инкассо топшириқномаси қабул қилинганлиги ҳақида тезда хабар беради. Бу билан амалиётни бажариш бўйича банкнинг мажбурияти чегараланади.

Импортёр банкига келган ҳужжатларни текшириш асосий жараёни маҳсулотни сотиб олувчи томонидан амалга оширилади. Бунда ҳужжатлар мазмуни ва миқдори шартнома шартларига тўғри келиши шарт. Бундан ташқари харидор:

- ҳужжатлар тўғри расмийлаштирилганини;
- барча ҳужжатлар берилганлигини;
- ҳужжатларда шартнома томонидан кўрсатилган талаблар ҳисобга олинганлигини билиши лозим.

Компетент шахслар томонидан барча ҳужжатлар имзоланганлигини харидор номига счет-фактура, суғурта ҳужжатлари ва вексель расмийлаштирилганлигини текширади.

Ҳужжатларни текширишда харидорга қуйидаги ҳисоб-китоб деталларига эътибор бериши лозим:

Счёт тўлашдан аввал ҳужжат мазмуни ва таркибини текшириш экспортёр банкининг рухсатисиз харидорга сотувчи томонидан қўйилган счет тўловигача маҳсулот ҳолатини текширишга рухсат берилмайди.

Агарда импортёр яхши ва стабил мижоз бўлса, банк унга ишонч бўйича келган ҳужжатларни топшириши мумкин. Аммо бу банкдан ҳужжатларни бажарилмаган ҳолатидаги зарари ёки қайтиб келиши масъулиятидан воз кечилмайди.

Документар инкассо шаклининг турли шакллари мавжуд: тўловга қарши ҳужжатлар, тратта акцептига қарши ҳужжат, хат-мажбуриятга қарши ҳужжатлар.

Документар инкассо (тўловга қарши ҳужжатлар) - бу импортёр банки харидорга у томонидан экспортёр ҳисобига тўловга қарши маҳсулот сопроводительний ҳужжатларни топширади. Мазкур шаклни танлашдан аввал, ҳамкорларга маҳаллий қонунчиликни ҳисобга олишлари зарур. Сабаби улар яхши бажарилишга тўсқинлик қилувчи муаммоларни келтириб чиқариши мумкин. Мисол учун, мамлакат қонунчилиги тўловга қарши ҳужжатларни миллий валютада бериши мумкин ва миллий валюта конвертация қаттиқ назорат остига олинган бўлиши мумкин. Амалиёт шуни кўрсатмоқдаки, айрим харидорлар атайлаб ҳужжатларни олишга шошилишаётганлиги йўқ ва маҳсулот келгунча тўлов муддатини чўзишга ҳаракат қилишмоқда. Бундай ҳолатларда ҳисоб-китоб шартларига зарур бўлган оговоркаларни киритиш лозим.

Документар инкассо (акцептга қарши ҳужжатлар) - бунда харидор банки импортёрга траттани акцептига қарши ҳужжатларни жўнатишдир. Одатда тўлов муддати 60 кундан 180 кунгача чўзилиши мумкин. Мазкур шакл харидор учун фойдали бўлиб ҳисобланади, сабаби у тўловни амалга оширгунча маҳсулот олади, бу эса ўз навбатида, унга траттани тўловигача маҳсулот қайта сотиш имкониятини беради. Ўз навбатида сотувчи суммани ололмаслик хавфига ҳам дуч келади. Бу бўйича экспортёрга траттани тўлаш учун биринчи даражали банк гарантиясини талаб қилиш зарур бўлади (19).

Халқаро савдода документар инкассо (хат-мажбуриятига қарши ҳужжатлар) шакли жуда кам қўлланилади. Унинг асосий мазмуни шундан иборатки, ҳужжатлар харидорга у томондан хат-мажбуриятни олгандан сўнг топширилади. Хат мазмуни - экспортёр банки томонидан мажбуриятлар белгиланади.

Факторинг айланма маблағларни кредитлаш билан боғлиқ бўлган савдо-комиссион операциялар туридир. Факторинг сотиб олувчининг

дебитор қарзларини инкассо қилиш ва қисқа муддатли кредитлаш ва воситачи фаолиятини ўзида мужассамлантиради. Факторингга:

- 1) сотиб олувчининг дебитор қарзларини инкассо қилиш,
- 2) унга қисқа муддатли кредитни бериш,
- 3) операциялар бўйича кредит рискларидан озод қилишлари киради.

Факторингнинг асосий мақсади шартномада кўрсатилгандек маблағларни тезда ва ўз вақтида олишга қаратилган.

Овердрафт банк мижози счётида манфий баланс бўлишини ўзида мужассамлантиради. Овердрафт - бу қисқа муддатли кредит формасидир. Унинг берилиши банк томонидан мижоз счётидаги қолдиқдан юқори маблағни ўчириши билан боғлиқ. Натижада манфий баланс пайдо бўлади, яъни дебетли сальдо- мижознинг банкка қарзи. Банк ва мижоз ўзаро шартнома тузадилар. Унда овердрафтнинг максимал суммаси кўрсатилади, кредит беришнинг шартлари, унинг тугатилиши, кредитнинг фоиз миқдори кўрсатилади.

Экспорт бўйича факторинг маъноси шунга олиб келадики, фактор деб номланувчи молиявий корпорация экспортёрни мажбуриятдан озод қилади; экспортёр ўзининг фаолиятида ўзини англаб олиши учун (ўз товарларини сотиши ва маркетингида), чет эл сотиб олувчиларининг талаб қилинадиган асосан сотиб олиш нархидан озод қилади. Шундай қилиб, функцияларнинг бўлинишига олиб келади: товарларни олиб чиқиб кетиш, ҳужжатлаштириш, транспорт ҳужжатларини бериш, экспортёр томонидан амалга оширилади, лекин кредитлаштиришни амалга ошириш келишилган чегараларда факторинг мажбуриятдир. Халқаро факторинг замонавий экспорт савдосида муҳим маънога эга. У нақд пулли экспортёрнинг бизнес операцияси давомида олишни мустаҳкамлайди.

Форфейтинг тушунчаси французча сўзидан олинган бўлиб, кенг маънода маълум ҳуқуқларга ён бериш деган маънони англатади.

Ҳозирги вақтда форфейтинг деганда ташқи савдоли векселни сотиб олиш йўли билан молиялаштириш тушунилади. Бунда векселни сотиб олувчи тўловчининг тўлай олмаслик хавф-хатарини тўлиқ ўз зиммасига олади.

Айтайлик, тижорат банки ўз мижози бўлган товар сотувчисининг векселини сотиб олди. Тўлов муддати келган пайтда сотувчи векселда кўрсатилган йиғиндини тўлай олмай қолди, дейлик. Бунда банк векселни сотган корхонага ўз эътирозини билдира олмайди. Чунки вексель форфейтинг шаклида тўлиқ сотиб олинган эди.

Форфейтингнинг қуйидаги афзалликлари мавжуд:

1) экспорт қилувчи сотган товари учун олиши лозим бўлган тушунча тезда эга бўлади, яъни банк векселни тўлиқ ундан сотиб олади;

2) товара сотиб олувчининг тўлай олмай қолиши хавф-хатарларни тўлиқ банк зиммасига ўтади. Банк эса, унинг молиявий аҳволини мукаммал текшириш имкониятига эга. Чунки банкларда корхоналар фаолиятини ҳар томонлама пухта тақдим қилувчи мутахассислар мавжуд;

3) банк ёки форфейтинг билан шуғулланувчи махсус фирмалар форфейтинг операцияларидан барқарор даромад олишлари мумкин. Бу албатта, ўша мамлакатдаги сиёсий ва иқтисодий барқарорликка боғлиқ.

Форфейтингдан давлат тасарруфида бўлган йирик инвестицион лойиҳаларни молиялаштиришда фойдаланиш муумкин. Йирик ғарб фирмалари ўрта ва узоқ муддатли лойиҳаларни форфейтинг ёрдамида кредитлаб, қатор йиллар мобайнида барқарор даромад манбаига эга бўлишлари мумкин. Бунинг учун республикада бир қатор имкониятлар мавжуд:

-давлат векселда кўрсатилган йиғиндини ўз вақтида тўлаши учун гарант вазифасини ўтайди;

-республикада мавжуд хом-ашё ресурслари ва арзон иш кучининг мавжудлиги рақобатга дош бера оладиган маҳсулотлар ишлаб чиқариш имконини беради. Бу эса молиялаштирилган лойиҳаларнинг самарадорлигини оширади.

Чет эллик сотувчиларни конкрет сотиб олувчи корхоналарнинг ишончилиги у даражада ташвишлантормаса ҳам бўлади. Чунки улар Ўзбекистоннинг йирик банклари томонидан акцептланган векселлар билан иш олиб борадилар.

3-боб бўйича хулосалар

Республикамиз мустақилликка эришгандан бери ташқи иқтисодий фаолият сезиларли равишда фаоллашди. Ўзбекистон банклари МДХ мамлакатлари ичида биринчи бўлиб банклараро тўловларнинг ўнлаб маротаба тезроқ ўтишини, натижада пул маблағлари айланиш тезлигини ошириш имконини берувчи электрон тўловлар тизимини жорий этдилар.

Миллий валютани барқарорлаштиришга йўналтирилган чоратадбирлар амалга оширилмоқда. Биржадан ташқари бозорни ривожлантиришга йўналтирилган ташкилий ва ҳуқуқий шарт-шароитлар яратилди.

Ҳозирги даврда халқаро иқтисодий муносабатларда иштирок этаётган корпоратив мижозларга банк хизматининг энг муҳим масаласи валютада ҳисоб-китобларни таъминлаш ҳисобланади, чунки бу иқтисодиётимизнинг ташқи бозор билан ўзаро алоқаларини такомиллашишига ёрдам берган бўлар эди.

Халқаро ҳисоб-китобларнинг асосий вазифаси валюта пул маблағларини йўқотишдан ҳимоя қилишни таъминлашдир. Республикамиз хорижий валюталар курсининг тебранишидан жуда катта миқдорда зарар кўрмоқда. Ташқи иқтисодий операцияларни амалга оширишдаги кўпгина хатолар ташқи иқтисодий алоқалар қатнашчиларида ташқи бозорларда ишлаш тажрибаси йўқлиги билан боғлиқ.

Шу муносабат билан экспорт-импорт операцияларининг самарадорлигига боғлиқ бўлган хорижий ҳамкорлар билан ташқи савдо шартномаларининг валюта-молиявий шартларини ўрганиш муҳим аҳамиятга эга.

Инфляция даражасининг юқорилиги пул айланиши, нархларни белгилаш ва иқтисодий ривожланишни таъминлаш механизмларини издан чиқаради. Хорижий валюта захираларининг етарли бўлмаслиги ўз валюта бозоримизни яратишга имкон бермайди ва хорижий валюталарга нисбатан сўмнинг реал курсини ўрнатишга йўл қўймайди.

Шундай муҳим вазиятда Ўзбекистон Республикаси халқаро ҳисоб-китобларини такомиллаштириш ҳамда уларни халқаро стандартларга яқинлаштириш зарурияти сезилмоқда.

Ҳозирги пайда Ўзбекистонда иқтисодий маълумотларнинг ягона компьютер тармоғини ташкил этиш мўлжалланмоқда. Банк тизимида пластик карточкалар ёрдамида ҳисоб-китоблар тизимини жорий қилиш амалга оширилди.

Тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга асосланган экспорт фаолияти ҳозирча суст ривожланмоқда. Бугунги кунда бизнинг корхона ва ташкилотларимиз экспортининг асосини хом-ашё маҳсулотлари ташкил қилади. Давлат статистика идораларининг маълумотларига кўра республика импорти экспортдан кўп. Ташқи иқтисодий операциялар ва муносабатларини амалга оширишдаги хатоликка йўл қуйишлар ташқи бозорда ишлаш тажрибасини мавжуд эмаслиги билан боғлиқ.

ХУЛОСА ВА ТАКЛИФЛАР

Мамлакатимизда экспортга маҳсулот етказиб бериш ҳажми ва турларини кўпайтириш, рақобатдош, экспортга йўналтирилган товарлар ишлаб чиқарадиган корхоналарни рағбатлантириш, уларга маҳсулотларини янги жаҳон ва минтақавий бозорларга олиб чиқишда кўмаклашиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 26 мартдаги “Экспорт қилувчи корхоналарни рағбатлантиришни кучайтириш ва рақобатбардош маҳсулотларни экспортга етказиб беришни кенгайтириш борасида қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПҚ-1731-сонли Қарори қабул қилинди. Натижада банклар балансига олинган ҳолда фаолияти тикланган корхоналарда жами 1,7 триллион сўмлик маҳсулот (хизмат) ишлаб чиқарилди ва шундан, 480,0 млн. АҚШ доллари миқдорида маҳсулот экспорт қилинди. Бу амалий ишларни натижасида ташқи савдо компанияларнинг фаолияти янада мустаҳкамланди.

Ташқи савдо компанияларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш йўллари тадқиқ қилиш шунинг кўрсатдики, ушбу масала иқтисодий адабиётларда деярли ёритилмаган. Бунинг натижасида рақобатбардошликни таъминлаш масаласи долзарб ва ечилиши муҳим бўлган вазифалардан бўлиб қолмоқда. Шу туфайли ҳозирги шароитда очилган корхоналарга нисбатан ёпилаётган, банкротликка учраб фаолиятини тўхтатишга мажбур бўлаётган корхоналар жуда кўп. Вужудга келган ҳолатларни ўрганиб шундай хулосага келдик ва қўйидаги тавсияларни ишлаб чиқдик.

1. Иқтисодий адабиётларда мамлакатимиз шароитидан келиб чиқиб корхоналарнинг, айнан ташқи савдо компанияларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш йўллари деярли тадқиқ қилинмаган ва улар умумлашган ҳолда ёритилмаган.

2. Тадқиқотлар кўрсатдики, рақобатбардошликни таҳлил қилганда икки нарсага аҳамият бериш лозим экан. Биринчидан, тадбиркор фаолиятининг рақобатбардошлиги ва иккинчидан, унинг ишлаб чиқараётган (сотаётган) товари (иш, хизмати) рақобатбардошлиги. Аммо иқтисодий

адабиётларда бу масала ҳам алоҳида қаралмаганлиги туфайли уларнинг мазмунига алоҳида аҳамият берилиб ушбу тушунчаларга қўйидагича таъриф бериш лозимлиги асосланди. Корхоналар фаолиятининг рақобатбардошлиги деганда рақобатбардош субъектларга нисбатан фаолиятининг кенг қўламлилиги ва истикболлилиги, харажатлардан мақсадли мувофиқ фойдаланиб, кўпроқ фойда олиш қобилиятининг кучлилиги тушунилади.

3. Тадбиркорнинг ёки корхона ишлаб чиқараётган товари (иши, хизмати) рақобатбардошлигига қўйидагича таъриф берилди. Корхона товари (иши, хизмати) рақобатбардошлиги деганда рақобатдош субъектлар товари (иши, хизмати) сифати ва нархга нисбатан истеъмолчига (харидорга) қулайлиги, унга кетадиган харажатнинг самарадорлиги ва шу товардан оладиган фойданинг кўплигини таъминловчи омиллар тизими тушунилади.

4. Ишда ҳозирги пайтда жаҳон амалиётида ва мамлакатимизда рақобатнинг қўйидаги шакллари мавжудлиги аниқланди: такомиллашган рақобат, олигополлашган рақобат, монополлашган рақобат, такомиллашмаган рақобат, ҳалол рақобат, ғирром рақобат, хорижий рақобат, жаҳон бозори рақобати, очик рақобат, баҳоли рақобат, баҳосиз рақобат, бозор рақобати, маркетинг рақобати, шавқатсиз рақобат. Мазкур рақобат шакллариининг мазмуни очиб берилган. Рақобатнинг ҳам ижобий ва салбий томонлари борлиги асосланган ва улар ишда батафсил кўрсатиб берилган.

5. Тадқиқотда турли хил рақобат шаклларига мос рақобат бозорининг тавсифи ва ундаги субъектларнинг рақобатбардошлик ҳолатига маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқарувчи субъектлар нуктаи назаридан, нархни шакллантириш ва уни назорат қилиш нуктаи назаридан, товарларнинг табақаланиши нуктаи назаридан изоҳ берилган.

6. Ишда рақобатбардошликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ишлаб чиқилган. Уни ифодалаш учун қўйидаги кўрсаткичлар тизимидан фойдаланишни мақсадга мувофиқлиги асосланган: корхона маҳсулотининг бозордаги бир хил маҳсулотлардаги улуши; бозордаги энг кучли рақобатчи корхона маҳсулотининг улушига нисбатан шу корхона маҳсулоти улуши;

рақобатдаги маҳсулотни сотиш хажмининг ўсиш суръати; корхона маҳсулоти баҳосининг бозордаги шундай маҳсулот баҳосига нисбатан коэффициентдаги миқдори; корхона маҳсулотининг сертификатланганлик даражаси; корхона маҳсулотини реклама қилишдан олинган фойданинг реклама харажатларига нисбати; корхонанинг рақобатбардош товарларининг рентабеллик даражаси; корхонада умумий рентабеллик даражаси; корхона балансининг жорий ликвидлик даражаси; корхона маҳсулоти рақобатбардошлигини ифодаловчи умумлашган кўрсаткич.

7. Тадқиқот натижасида тадбиркор бозор тизимида ўзининг рақобатбардошлигини таъминлаши учун қўйидаги унсурларни қупайтириб туришдан манфаатдор эканлиги асосланди. Буларга иш хажми яъни маҳсулот ишлаб чиқаришни, иш бажаришни ва хизмат кўрсатишни қупайтириш; агар имкони бўлса баҳони ошириш; ишлаб чиқараётган товар (иш, хизмат) сифатини ошириш. Агар шу кўрсаткичларга эришса корхонанинг банкротлик бўлиш эҳтимоли анча пасайиши асосанди.

8. Тадбиркор ўзининг баҳо сиёсатини ишлаб чиқиши ва фаолияти давомида унга амал қилиши лозимлиги тавсия килинди. Бунда баҳонинг миқдори тадбиркор харажатини коплайдиган ва маълум даражада унга фойда келтирадиган бўлиши лозимлиги; баҳонинг миқдори харидорни кочирмайдиган бўлиши, яъни рақобатчиларининг маҳсулотига нисбатан унинг баҳоси озгина бўлсада камроқ белгиланиши лозимлиги; ушбу товар баҳоси давлатнинг нархлаштириш сиёсатига зид бўлмаслиги, яъни тадбиркор фойдаси маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқаришни қупайтириш урнига, фақат баҳони ошириш эвазига амлага ошмаслиги; маҳсулот таннархига кушиладиган максимал фойда миқдори билан ҳисобланганда товар баҳосининг миқдори меъёрдан ошиб кетмаслиги; мазкур товарга (иш, хизматга) бозор туйинган бўлиб, унинг баҳоси пасайиш тенденциясига эга бўлганда баҳонинг пасайиши таннархдан пастга тушиб кетадиган бўлса мазкур товарни (иш, хизматни) ишлаб чиқаришни тўхтатиб бошқа бозоргир товарни (иш, хизматни) ишлаб чиқаришга ўтиш, яъни фаолиятни зудлик

билан ўзгартириш лозимлиги; товарни харидор қанча кўп оладиган бўлса шунга мос равишда унинг баҳосини пасайтириб бориш амалиётини қўллаши; бу харидорни баҳо сиёсати билан рағбатлантириш эвазига ўзига жалб қила олиши ва уларнинг сонини муттасил ошириб бориши лозимлиги асосланди.

9. Товарларнинг рақобатбардошлигини аниқлаш учун мазкур товарнинг техник ва иқтисодий йўналишларини инобатга олган ҳолда аниқлаш йўллари келтирилди.

10. Ишда биринчи марта корхонанинг рақобатбардошлигига таъсир этувчи омилларни аниқлаш орқали уни мустаҳкамлаш йўллари кўрсатиб берилди. Бундай кўрсаткичлардан барча сотилган маҳсулот ҳажми, корхона маҳсулотининг сертификациялашганлик даражаси кабилардир.

11. Фирма ва компаниялар рақобатбардошлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири сотилган маҳсулотилар умумий ҳажми эканлиги исботланди. Ушбу кўрсаткич ўзгаришига ички бозорга сотилган маҳсулотларининг ҳажми, кийматда (Ибсм); барча сотилган маҳсулот ҳажми, миқдорда (Стм); барча сотилган маҳсулот ҳажмида хорижга сотилган маҳсулотларнинг улуши, фоизда (Хстул); хорижга сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси (Хстб) каби омилларнинг таъсирини аниқлаш йўллари аниқ амалий маълумотларни қўллаган ҳолда кўрсатиб берилди.

12. Бозор муносабатлари шароитида ташқи савдо компанияларини рақобатбардошлигини таъминлаш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириши лозим деб ўйлаймиз:

- рақобатбардошликни таъминловчи йўналишларни аниқлаш ва уларни баҳолаш учун тегишли тадқиқот олиб бориш;
- рақобатбардошликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқиш ва уларни баҳоловчи рақамлар ва ахборотлар билан таъминлаш;
- рақобатбардошликни таъминловчи ижобий ва салбий омилларни аниқлаш ва ижобийларини такомиллаштириш, салбийларини бартараф қилиш йўллари ишлаб чиқиш;
- барча кўрсаткичлар ва омиллар тизимини ўзида ифода этадиган ягона

(комплекс) кўрсаткични аниқлаш ва у орқали мазкур кўрсаткичнинг қатор даврлар мобайнида ўзгариш тенденциясига баҳо бериш;

– барча ахборотларни жамлаб тадбиркорнинг ва у ишлаб чиқариб сотаётган товари (иш, хизмати) рақобатбардошлигини таъминловчи чоратадбирларни ишлаб чиқиш ва нихоят, уни яхшилаш бўйича тегишли бошқарув қарорларини қабул қилиш.

Умуман олганда мазкур ишда ишлаб чиқилган ва тавсия қилинган таклифларимиз амалиётга қўлланилса, ташқи савдо компанияларнинг рақобатбардошлиги таъминланади. Уларнинг банкротга учрамасдан фаолият кўрсатиши таъминланади. Бундан хамма манфаатдордир.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. Ўзбекистон Республикаси Қонунлари, Президент фармонлари ва қарорлари, Вазирлар Маҳкамаси қарорлари

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Т.: Ўзбекистон, 2011.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 21 ноябрда “Ўзбекистон Республикасининг 2013 йилга мўлжалланган инвестицион дастури тўғрисида”ги 1855-сонли Қарори.
3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик субъектларини текширишларни янада қисқартириш ва улар фаолиятини назорат қилишни ташкил этиш тизимини такомиллаштириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2011 йил 4 апрелдаги Фармони. // Халқ сўзи, 2011 йил 5 апрель.
4. Ўзбекистон Республикасининг “Рақобат тўғрисида”ги Қонуни. 2012 йил.
5. Ўзбекистон Республикасининг “Ташқи иқтисодий фаолияти тўғрисида”ги Қонуни. 2009 йил
6. Ўзбекистон Республикасининг “Стандартлаштириш тўғрисида”ги Қонуни. 2009 йил
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 24 августдаги “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни янада ривожлантириш учун қулай ишбилармонлик муҳитини шакллантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4354-сонли Фармони.
8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 4 майдаги “Тадбиркорлик субъектларини текширишларни янада қисқартириш ва улар фаолиятини назорат қилишни ташкил этиш тизимини такомиллаштириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4296-сонли Фармони. // Халқ сўзи, 2011 йил 5 май.
9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик субъектларини ташкил этиш ва давлат рўйхатидан ўтказиш тартибини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2011 йил 12 майдаги қарори. // Халқ сўзи, 2011 йил 13 май.
10. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Тижорат банкларининг кичик тадбиркорликни ривожлантиришда қатнашишини рағбатлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” 2000 йил 19 майдаги 195-сонли қарорига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида” Вазирлар Маҳкамасининг 2011 йил 19 мартдаги 79-сонли қарори.
11. “Тўғридан-тўғри хорижий инвестициялар жалб этилишини рағбатлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар” Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 10 апрельдаги ПФ-4434-сон Фармони
12. “2009 — 2014 йилларда ишлаб чиқаришни модернизация қилиш, техникавий ва технологик қайта жиҳозлаш бўйича энг муҳим лойиҳаларни амалга ошириш чора-тадбирлари Дастури тўғрисида” Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2009 йил 12 мартдаги ПҚ–

1072-сон Қарори

13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 24 августдаги “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни янада ривожлантириш учун қулай ишбилармонлик муҳитини шакллантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4354-сонли Фармони.
14. Ташқи иқтисодий ва савдо алоқалари, хорижий инвестицияларни жалб этиш соҳасида бошқарув тизимини такомиллаштириш тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони 07/21/2005

II. Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари

1. Каримов И.А. “Бош мақсадимиз-кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш”.–Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // “Халқ сўзи” газетаси, 2013 йил 19 январь. № 13 (5687)
2. Каримов И.А.«Юксак билимли ва интеллектуал ривожланган авлодни тарбиялаш – мамлакатни барқарор тараққий эттириш ва модернизация қилишнинг энг муҳим шarti» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқ // Халқ сўзи, 2012 йил 18 февраль.
3. Каримов И.А. “2012 йил Ватанимиз тарақиётини янги босқичга кўтариладиган йил бўлди”. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2011 йилнинг асосий якунлари ва 2012 йилда Ўзбекистоннинг ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси// Халқ сўзи, 2012 йил 20 январь, № 14 (5414).
4. Каримов И.А. Бизнинг йўлимиз – демократик ислохотларни чуқурлаштириш ва модернизация жараёнларини изчил давом эттириш йўлидир. Президент Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Конституциясининг 19 йиллигига бағишланган тантанали маросимдаги маърузаси. // Халқ сўзи, 2011 йил 8 декабрь.
5. Каримов И.А.«Юксак билимли ва интеллектуал ривожланган авлодни тарбиялаш – мамлакатни барқарор тараққий эттириш ва модернизация қилишнинг энг муҳим шarti» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқ // Халқ сўзи, 2012 йил 18 февраль.
6. Каримов И.А. Демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини шакллантириш - мамлакатимиз тарақиётининг асосий мезонидир.–Т.: Ўзбекистон, 2011.
7. Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади. - Президент Ислон Каримовнинг 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар

- Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // “Халқ сўзи”, 2011 йил 22 январь.
8. Каримов И.А. Мамлакатимизда деморактик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси-Т.: Ўзбекистон, 2010.
 9. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. – Президент Ислон Каримовнинг 2009 йилнинг асосий якунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2010 йил 30 январь.
 10. Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир. – Президент Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2010 йил 28 январь.
 11. Ўзбекистон Конституцияси – биз учун демократик тараққиёт йўлида ва фуқаролик жамиятини барпо этишда мустаҳкам пойдевордир. – Президент Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинганининг 17 йиллигига бағишланган тантанали маросимдаги маърузаси // Халқ сўзи, 2009 йил 6 декабрь.
 12. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

III. Соҳага оид меъёрий ҳужжатлар

1. Постановление Агентства по внешним экономическим связям, Министерства Финансов, Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан от 11 ноября 2004 года № ЭГ-01/10-4238, СР/13-01/3-46/128, 01-02/20-35 “О внесении дополнений в перечень стран, с которыми подписаны Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с предоставлением режима наибольшего благоприятствования” Зарегистрировано Министерством Юстиции Республики Узбекистан 14 января 2005 года № 426-4
2. Давлат солиқ хизмати органлари тадбиркорлик субъектларидан молиявий ҳисобот, солиқлар, мажбурий тўловлар ва даромадлар тўғрисидаги декларациялар бўйича ҳисоб-китоблар, ёзма аризалар ва билдиришномаларни қабул қилиб олиш ҳамда рўйхатдан ўтказиш тўғрисида Низоми. (ЎзР АВ 29.07.2005 й. 1500-сон билан рўйхатга олинган ЎзР ДСҚ 10.07.2005 й. 2005-42-сон Қарори)
3. Импорт контрактларини ҳисобга қўйиш ва ташқи савдо операцияларининг божхона мониторингини амалга ошириш тартиби тўғрисидаги Низом (ЎзР ВМ 30.09.2003 й. 416-сон Қарорига 1-илова)

IV. Асосий адабиётлар

1. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия. Учеб. пособ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 511 с.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Диалектика, 2000.
3. Ивасенко А.Г. Иностранные инвестиции: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2012. – 272 с.
4. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность: учеб. пособие / М.А. Николаев. - Финансы и статистика; ИНФРА-М.2011.- 336 с.:
5. Котлер Ф. Управление маркетингом: Сокр.перев. с английского. М.: Экономика, 2011.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. М., «Прогресс», 2000.
7. Котлер Ф., Армстронг Т., Сондерс Дж, Вонг В. Основы маркетинга. 2е еврои. Изд.М.: Издательский дом «Вильямс», 2011.
8. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. 5е издание.: Пер. С англ.: Уч.нос. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
9. Просветов Г.И. Стратегия предприятия. Учеб. практическое пособ. – М.: «Альфа-Пресс», 2010. – 184 с.
10. Ростова Ю.И. и др. Экономика организаций (предприятий) в схемах. Учеб. пособ. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.
11. Кантор Е.Л, и др. Экономика предприятия. – СПб.: Питер, 2009. – 224 с.
12. Просветов Г.И. Экономика предприятия: задачи и решения. Учеб. практическое пособ. – М.: «Альфа-Пресс», 2009. – 560 с.в
13. Солиев А., Усмонов А. Маркетинг. Тошкент, «Ўқитувчи», 2007.
14. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Москва, ЗАО «Бизнес школа», «ИнтелСинтез», 2000.
15. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. Москва, «Экономика», 2003.

V. Қўшимча адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2011 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2012 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича Ўқув қўлланма.- Тошкент: Иқтисодиёт.-2012.-282 бет
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича Ўқув-услугий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2011. – 375 бет.

3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 331 бет.
4. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримовнинг “Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари” номли асарини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. Тузувчилар: Б.Ю.Ходиев, А.Ш.Бекмурадов, У.В.Ғофуров, Б.К.Тухлиев. –Т.: Иқтисодиёт, 2009. – 120 б.
5. Юлдашев Р.З. Инвестиционное обеспечение приватизированных предприятий в Узбекистане: управленческий аспект. Монография. – Т.: Иқтисодиёт, 2009.

VI. Даврий нашр, статистик тўпламлар ва ҳисоботлар

1. Маматов М. Миллий иқтисодиётга хорижий инвестицияларни жалб қилишнинг назарий асослари./ Иқтисодиёт ва таълим/. 2012 йил, 4-сон.
2. Собиров А. Ўзбекистон Республикасига хорижлик инвесторларни жалб қилиш шакллари. /Иқтисодиёт ва таълим/. 2011 й., 5-сон.
3. Халқ сўзи. Газета. 2007-2013 йй. сонлари
4. Ўзбекистон Республикаси иқтисодий-ижтимоий тараққиётининг мустақиллик йилларидаги (1990-2010 йиллар) асосий тенденция ва кўрсаткичлари ҳамда 2011-2015 йилларга мўлжалланган прогнозлари: статистик тўплам. – Т.: “Ўзбекистон”, 2011.
5. Правда Востока.Газета. 2007-2013 йй. сонлари
6. Экономическое обозрение. Журнал. 2007-2013 йй. Сонлари
7. Узбекистан в цифрах 2012. Статистический сборник. – Т.: Статистика, 2012.
8. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика маълумотлари. 2007-2012 йй.

VII. Интернет сайтлари

1. www.gov.uz
2. www.soliq.uz
3. www.tseu.uz
4. www.investuzbekistan.uz
5. www.bankir.uz
6. www.cer.uz
7. www.review.uz
8. www.businesspress.ru
9. www.bonds.finam.ru
10. www.harid.uz