

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

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ ҚОШИДАГИ  
ИҚТИСОДИЁТ, БИЗНЕС МУТАХАССИСЛАРИНИНГ  
МАЛАКАСИНИ ОШИРИШ ВА ҚАЙТА ТАЙЁРЛАШ ФАКУЛЬТЕТИ**

**МАЪРУЗА МАТНИ**

***“Ташқи иқтисодий фаолият асослари”***

Бажарувчи:

ТДИУ “ТИФ” кафедраси катта ўқитувчиси  
Ходжамуратова Г.Ю.

ТОШКЕНТ-2007

## **М у н д а р и ж а .**

### **1-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг моҳияти. «Ташқи иқтисодий фаолият асослари» фанининг предмети.**

- 1.1. Иқтисодиёт ривожда ташқи иқтисодий фаолиятнинг ўрни
- 1.2. Корхоналар ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишда ташқи иқтисодий алоқаларнинг ўрни
- 1.3. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг иқтисодий самарадорлигини баҳолаш

### **2 – мавзу. ТИФни ташкил этиш ва бошқариш.**

- 2.1. Ташқи иқтисодий фаолиятни бошқаришнинг аҳамияти ва хусусиятлари.
- 2.2. Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш.
- 2.3. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқариш.

### **3 - мавзу. Ташқи иқтисодий фаолият шакллари ва ҳамкорлик муносабатларини ўрнатиш**

- 3.1. Ташқи савдо жараёнларининг таснифланиши
- 3.2. Ташқи иқтисодий фаолиятда воситачилик операциялари ва уларнинг таснифи.
- 3.3. Ташқи иқтисодий фаолиятда ҳамкорлик муносабатлари ва уларни расмийлаштириш тартиби.

### **4 – мавзу. Ташқи савдо олди-сотди шартномаси**

- 4.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти
- 4.2. Шартнома шартлари
- 4.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.

### **5-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг транспорт таъминоти**

- 5.1. Ташқи иқтисодий фаолиятдаги транспорт операциялари.
- 5.2. Ташқи савдо юklarини ташиш шартномалари ва базис шартлар.
- 5.3. Транспорт ва юклаш – экспедиторлик ҳужжатлари.

### **6-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестициялар**

- 6.1. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестицияларнинг хусусиятлари.
- 6.2. Қўшма корхоналарни ташкил этиш хусусиятлари ва фаолияти.
- 6.3. Қўшма корхонанинг бизнес режаси ва инвестиция дастури.

### **7-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда суғурта**

- 7.1. ТИФдаги таваккаллар моҳияти ва турлари.
- 7.2. ТИФ ни суғурта қилишни ташкил этиш.
- 7.2. ТИФда суғурта қилиш ҳужжатлари.

## Кириш

XXI асрнинг дастлабки йиллариданоқ инсоният ҳаёти ва фаолиятининг барча соҳаларида ўлкан ижобий ўзгаришлар содир бўлмоқда. Табиийки, бу қувончли ҳолдир. Ушбу ўзгаришлар мустақил республикамиз ҳаётининг турли жабҳаларида, жумладан фан ва илмий тадқиқотларни, техникани ривожлантириш, янги технологиялар яратиш, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва уни бошқаришда яққол намоён бўлмоқда.

Мустақиллигимизнинг ўн беш йиллиги даврида ижтимоий-иқтисодий, сиёсий, маданий-маънавий ва ташқи иқтисодий фаолият соҳаларида оламшумул ютуқларга эришилди. Иқтисодий ислоҳатларнинг натижаларига кўра, барча асосий иқтисодий кўрсаткичлар ўсиб бормоқда. Буни куйидаги мисолда кўриш мумкин: Ўзбекистонда ялпи ички маҳсулотнинг ўсиши 1996 йилда – 1,6 фоиз, 1997 йилда эса – 5,2 фоизни ташкил қилган бўлса, 2000 йилда бу кўрсаткич 4,6 фоизга, 2002 йилда 4,2 фоизга ва 2004 йилда 7,7 фоизга етган; саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажми – 9,4 фоиз, истеъмол моллари ишлаб чиқариш ҳажми – 6,5 фоизни ташкил қилган; қишлоқ хўжалигида – 10,1 фоиз, қурилишда эса - 3,6 фоиз ўсишга эришилди. Бундай иқтисодий ўсиш инфляция даражасининг пасайишига ҳам олиб келмоқда. 2005 йилда инфляция даражаси 3,7, фоизни ташкил қилган.

Республикамизнинг ташқи иқтисодий алоқалари кун сайин ривожланиб, кенгайиб бормоқда. 2005 йилда республикамизнинг ташқи савдо айланмаси 2004 йилга нисбатан 29,6%га ошиб 8669,0 млн. АҚШ долларини ташкил этди. Соф экспорт ўтган йилга нисбатан 30,35га ошиб 4853,0 млн. АҚШ долларини ташкил этди. Мамлакатнинг тўлов баланси мустаҳкамланди. Ҳукуратимиз томонидан олиб борилаётган импорт ўрнини қопловчи ва экспортга йўналтирилган товарлар ишлаб чиқариш сиёсати натижасида экспорт-импорт таркиби тубдан ўзгартирилмоқда. Йил якунларига кўра механик асбоб-ускуналарни экспорт қилиш 1,6 марта, электр жиҳозлари, жумладан, телевизорлар, видеомагнитофонлар ва аудиотехника экспорти-2,6 марта, трикотаж матоларининг экспорти-2марта ошди. Импорт тизимида эса 70 фоиз маҳсулот ишлаб чиқариш ва техника йўналишига тўғри келди. Шундан 48 фоиздан ортиғи машина ва ускуналар ҳисобланади.

Ўзбекистонда ҳозирга қадар 2,7 мингдан зиёд турли фойдали қазилма конлари ва маъданлар аниқланган. Улар 100 га яқин минерал-хом ашё турларини ўз ичига олади, шундан 60 га яқини ишлаб чиқаришга жалб этилган. Мамлакатимиз ҳудудида 900 дан ортиқ кон қидириб топилган бўлиб, уларнинг тасдиқланган захиралари 970 миллиард АҚШ долларини ташкил этади. Шу билан бирга, умумий минерал-хом ашё захираси 3,6 триллион АҚШ долларига баҳоланмоқда. Мавжуд имкониятлардан самарали ва оқилона фойдаланиш натижасида республикамизнинг куч-қудратини, иқтисодий салоҳиятини ошириш, халқаро меҳнат тақсимотида ўз ўрнини эгаллаши учун иқтисодиётнинг устувор йўналишларини ривожлантириш, импорт ўрнини босадиган ва экспортга мўлжалланган маҳсулотлар ассортименти, ҳажмини кенгайтириш бугунги куннинг долзарб вазифасидир.

## **I-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг моҳияти. «Ташқи иқтисодий фаолият асослари» фанининг предмети.**

- 1.1. Иқтисодиёт ривожда ташқи иқтисодий фаолиятнинг ўрни
- 1.2. Корхоналар ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишда ташқи иқтисодий алоқаларнинг ўрни
- 1.3. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг иқтисодий самарадорлигини баҳолаш.

### **1.1. Иқтисодиёт ривожда ташқи иқтисодий фаолиятнинг ўрни**

Республикаимиз ижтимоий-иқтисодий, маданий-мафкуравий тараққиётининг ҳозирги босқичида кўп укладли иқтисодий тизимни ташкил этиш, янги давлат мустақиллигини мустаҳкамлаш, унинг жаҳон хўжалиги тизимига жадал кириб боришини таъминлаш шароитида инсоннинг жисмоний ва маънавий салоҳиятидан, унинг ақл-заковатидан самарали фойдаланиш, эҳтиёж ва манфаатларни ҳисобга олиш масалалари биринчи ўринга чиқади. Ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётига ўтишда ўзига хос йўлимиз ва дастуримизни мувоффақиятли амалга ошириш, демократик ҳуқуқий давлат ва фуқаролик жамияти қуриш вазифасини ҳал этиш бевосита инсон, унинг профессионал билимлари, масъулияти, миллий маънавияти, тадбиркорлиги, ташаббускорлиги ва бошқа бир қанча фазилатларига боғлиқдир.

Республикаимиз президенти И. А. Каримов томонидан 1997 йилни “Инсон манфаатлари”, 1998 йилни “Оила”, 1999 йилни “Аёллар”, 2000 йилни “Соғлом авлод” йили, 2001 йилни “Оналар ва болалар”, 2002 йилни “Қарияларни қадрлаш” 2003 йилни “Обод маҳалла” 2004 йилни «Меҳр-мурувват» ва 2005 йилни «Сихат-саломатлик» йили, 2006 йилни «Шифокорлар ва Хомийлар» йили, 2007 йилни «Ижтимоий химоя» 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 ташкил қилмоқда. Бу ўринда асосий эътибор инсон омилига, унинг яратувчанлик қобилиятига, моддий манфаатдорлигига қаратилиши лозимлиги халқ хўжалигининг турли соҳаларида ўз аҳамиятини кўрсатмоқда. “Мамлакатимизда эркин бозор иқтисодиётига асосланган демократик давлатни, фуқаролик жамиятини ва фуқароларнинг ўз-ўзини бошқаришини шакллантириш билан чамбарчас боғлиқ ҳолда келажагимизни қуриш учун ҳамма асосларга эгамиз”<sup>1</sup>. Бу биринчи навбатда инсонларга боғлиқ. Бизнинг фикримизча ҳар бир мамлакатнинг бойлиги қанча захиралари борлиги билан эмас, балки шу мамлакат аҳолисининг илмий салоҳияти, меҳнатга лаёқати ва қобилияти билан ўлчаниши лозим. Ҳозирги кунда юзлаб корхоналар, хусусий фирмалар, кичик ва ўрта бизнес вакиллари, фермер ва деҳқон

---

<sup>1</sup> И.А.Каримов. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т.:Ўзбекистон, 1997. – 187-бет.

хўжаликлари, кўйингки, ҳар бир фуқаро республикамизнинг иқтисодий салоҳиятини оширишга ўз ҳиссаларини кўшиб келмоқда.

Мустақилликка эришгач, республикамиз жаҳон ҳамжамиятига кўшилиши 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 кўйиш борасида қоида ва тамойилларни ишлаб чиқиш, республикамизнинг жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига кўшилиш йўллари белгилашни тақозо этади.

Республикамиз президенти И. А. Каримовнинг “Ўзбекистон–бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли”, “Ўзбекистоннинг ўз истиқлол 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 топган. “Ўзбекистон ўзининг ташқи сиёсатини ишлаб чиқиш ва амалга оширишда миллий хусусиятларидан келиб чиқиб, яратилган тамойилларга қатъий риоя қилади, уларни бойитиб ва кенгайтириб бориб, ташқи сиёсий ҳамда иқтисодий фаолиятнинг асосий йўналишларини қатъият ва изчиллик билан турмушга татбиқ этади”<sup>1</sup>.

Ўзбекистон халқаро меҳнат тақсимоотида ва жаҳон хўжалик алоқаларида иштирок этишининг асоси-очиқ иқтисодиётни вужудга келтиришдир. Ҳозирги кунда Ўзбекистонни 170 га яқин давлат тан олди, дунёдаги 120 дан ортиқ мамлакат билан расмий дипломатик алоқалар ўрнатилган, Тошкентда 35 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 республикамиз бу ташкилотга ҳақиқий аъзо бўлиб кўшилса, унинг иштирокчилари бўлган 128 та мамлакат билан савдо-сотик қилиш учун имконият ва имтиёзларга эга бўлади.

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.

Ташқи иқтисодий фаолиятда Марказий Осиё давлатлари билан кўп томонлама алоқаларни ривожлантиришга катта эътибор берилмоқда. Республикаимизнинг Яқин Шарқ ва Жанубий-Шарқий Осиёдаги

---

<sup>1</sup> И.А.Каримов. Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли. Т.: Ўзбекистон, 1992. 24-27 б.

ривожланаётган мамлакатларга яқинлиги, чегарадошлиги, Европа ва Осиё мамлакатлари савдо йўлида жойлашганлиги ташқи иқтисодий фаолиятнинг ривожига ижобий таъсир кўрсатмоқда.

Бунинг натижасида экспортга ихтисослашган кўшма корхоналарни яратиш, табиий ресурслардан фойдаланиш бўйича чегарадош хўжаликларни ташкил қилиш, эркин иқтисодий минтақаларни шакллантириш негизида ташқи иқтисодий фаолиятни янада ривожлантириш имкониятлари вужудга келади. Республикамиз қадимий “Буюк Ипак Йўли”да жойлашганлиги сабабли у Европа ва Осиё ўртасида иқтисодий ва маданий “кўприк” вазифасини ўташи мумкин. Ана шундай кўприк доирасида товарлар, технологиялар, сармоялар, ишчи кучи, маданий қадриятларнинг ҳаракат қилиши ва айирбошланиши учун қулай шарт-шароит яратилиши мумкин.

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”<sup>1</sup>.

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

Президентимизнинг 1997 йил октябрида эълон қилинган “Товарлар (ишлар, хизматлар) экспортини рағбатлантириш бўйича қўшимча чоратadbирлар тўғрисида”ги фармони ва кейинги йилларда уни бажариш жараёнида қабул қилинган меъёрий ҳужжатлар республикамиз корхоналарининг экспортга товар ишлаб чиқаришини янада кучайтиришга олиб келди.

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 агентлик, “Ўзбекинвест” экспорт-импорт миллий суғурта компанияси, АҚШ билан ҳамкорликда тузилган “ЎзАИГ интернейшнл” суғурта компанияси ва ҳоказоларни киритишимиз мумкин. Бу

<sup>1</sup> И.А.Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. – Т.: Ўзбекистон, 1995. 102-103-бетлар.

ташкilot ва муассасалар республикамизга хорижий сармояларнинг кириб келишини тезлаштиришда, устувор йўналишларни аниқлашда, уларни суғурталашда, банк ва консалтинг хизматлари кўрсатишда ҳиссалари катта.

Ўзбекистон халқаро меҳнат тақсимоотида ўз ўрнини топиши ва экспорт салоҳиятини янада ривожлантириши учун қуйидаги вазифаларни амалга ошириш лозим:

- \* республиканинг экспорт имкониятларидан тўлароқ фойдаланишга шароит яратиш, экспортга йўналтирилган миллий иқтисодни шакллантириш;

- \* маблағларни саноатнинг экспортга мўлжалланган, рақобатбардош, фан сифими юқори бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқарадиган устувор йўналишларида жамлаш;

- \* ташқи иқтисодий фаолият тармоқлари мажмуини - ихтисослаштирилган савдо уйлари, лизинг, консалтинг, франчайзинг ва суғурта фирмаларини; банк, транспорт, коммуникация тизимини янада такомиллаштириш;

- \* маҳсулотларни стандартлаш ва сертификациялаш халқаро тизимига жадаллик билан ўтишни таъминлаш;

- \* тармоқлар ичида экспортга маҳсулот ишлаб чиқарувчи махсус цех ёки корхона ташкил қилиш ва уларни замонавий технологиялар билан таъминлашни йўлга қўйиш;

- \* технопарк ёки технополислар ташкил қилиш асосида илмий-тадқиқот ва тажриба-лойиҳа ишларини бевосита ишлаб чиқариш билан қўшиб олиб бориш;

- \* миллий лицензиялаш ва патентлаш тизимини бугунги кун талаби асосида ташкил қилиш;

- \* доимий равишда ички ва ташқи бозор конъюнктурасини маркетинг жиҳатидан тадқиқот қилиш, харидорлар эҳтиёжига мос келадиган товарларнинг ҳар хил турларини яратиш ва ҳоказолар.

## **1.2. Корхоналар ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишда ташқи иқтисодий алоқаларнинг ўрни**

Халқаро иқтисодий алоқалар биринчи навбатда корхоналарнинг халқаро меҳнат тақсимоотида иштирок этиши натижасида амалга оширилади. Ишлаб чиқариш жараёни ташқи бозор билан боғлиқ бўлган корхоналар, мавжуд имкониятларидан ҳар томонлама фойдаланган ҳолда дунё бозоридаги позицияларини рақобатчиларга нисбатан маҳкам ушлаб қолишга интиладилар.

Саноат корхоналарининг тузилиши ўта мураккаб бўлиб, уларнинг ривожланиш даражаси бир неча омиллар ёрдамида амалга оширилади. Ташқи иқтисодий фаолият билан бевосита иш олиб боровчи корхоналар ўз фаолиятини самарали йўналишда доимо ўзгартириб туришлари лозим, негаки бозор иқтисодиёти рақобатбардош субъектлар учунгина шавқатлидир.

Бугунги кунда ўз фаолиятини сақлаб қолишга, ҳамда ривожлантиришга интилувчи корхоналар турли соҳалардаги сўнгги ютуқлардан максимал фойдаланишмоқда. Булар аввало ташкилий муаммолар, маҳсулотни сифатли

ишлаб чиқариш, унинг сотилишини таъминлаш, меҳнат тақсимоти, фойдани самарали тақсимлаш, сарф-харажатни камайтириш, илмий-тадқиқод ишларини олиб бориш, сўнгги замонавий технологиялардан фойдаланиш кабилардир.

Экспортга йўналтирилган фаолият корхона зиммасига бир неча вазифаларни юклайди, маҳсулотни олға суриш сиёсати, солиқ сиёсати, молиялаштириш ҳамда кредитлаштиришни ташкил қилиш, баҳо ўрнатиш ва бошқалар. Келтирилган омил ва кўрсаткичларни алоҳида-алоҳида кўриб таҳлил қилиб чиқамиз.

**Асосий капитал – ишлаб чиқаришнинг техник базаси сифатида.** Асосий капитал ишлаб чиқариш воситаларининг тўлдирувчи қисми бўлиб хизмат қилади ва мулк тузилиш комплексида юқори ҳиссага эга. Маълумки ҳар қандай ишлаб чиқариш жараёнининг негизини инсон меҳнати ташкил қилади, меҳнатни амалга ошириш учун инсон ўз фаолиятида меҳнат предметларидан ва воситаларидан фойдаланилади.

Асосий капитал иккита тўлдирувчи қисмлардан иборат. Актив қисмга муҳим воситалар киритилган бўлиб, улар орқали ишлаб чиқариш амалга оширилади. Пассив қисм иккиламчи бўлиб, у ишлаб чиқариш учун қулай шароитни таъминлаб беради.

Асосий капиталнинг самарали ишлатилишини билиш учун умумий ва хусусий кўрсаткичлардан фойдаланилади. Кенг тарқалган кўрсаткичлардан бири фонднинг қайтиш даражасидир. Бу кўрсаткични корхонанинг ялпи маҳсулоти орқали ҳисоблаш мумкин, яъни ялпи маҳсулотни асосий капиталнинг бир йилда ўртача қийматида бўлган нисбати орқали топилади.

**Айланма капитални ишлатишни такомиллаштириш йўллари.** Саноат капиталини ишлатиш натижасида маҳсулотни ишлаб чиқариш шаклланади. Саноат капитали айланма капитал ёки айланма воситалар сифатида ҳам кўрилади. Саноат корхонанинг айланма воситалари иккига, яъни, айланма ва муомала фондларига бўлинади:

Айланма фонд ишлаб чиқариш фондининг бир қисми бўлиб, ишлаб чиқариш даврида мавжуд қийматини сарф қилиб, янги яратилган маҳсулотда намоён бўлади. Айланма фонди турли кўринишда, хом ашё, бутловчи маҳсулотлар, ёқилғи, тез эскирувчи буюмлар бўлиши мумкин.

Ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигини таъминлашда корхонада муомала фондининг аҳамияти катта. Бу фонд пул муомала доирасига хизмат кўрсатишни ҳамда банк ҳисоб рақамларидаги маблағларга, омборхонадаги тайёр маҳсулотларга, орттирилган ва йўлдаги маҳсулотларга хизмат кўрсатишни ўз ичига олган.

**Саноат маҳсулотининг таннархи.** Корхона маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш учун сарфлайдиган доимий харажатларнинг пулдаги ифодаси таннарх бўлиб ҳисобланади. Ҳар қандай харажатни режалаштириб ҳисобга олиш ва шаклини аниқлаш мумкин, масалан киллограмм, метр, дона ва ҳоказо. Лекин жами харажатларни ҳисоблаш учун уларни бир умумий ўлчовга келтириб пул ифодасида акс эттириш лозим. Деярли, ҳамма



корхоналар ҳам ишлаб чиқаришга кетган харажатларни таннархга киритмайдилар.

Саноат маҳсулотининг таннархига қўшимча қилиб қуйидагиларни киритиш мумкин:

- социал суғурта тўловлари;
- банк кредитлари учун фоиз.

**Таннархни режалаштиришдан** асосий мақсад маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетадиган харажат миқдорининг оптимал даражасини топишдадир. Таннархни режалаштириш перспектив ёки сузувчи бўлиши мумкин. Перспектив режалаштириш узоқ муддатли беш йилгача бўлади. Сузувчи режалаштириш перспектив режалаштиришни аниқлаш учун қўлланилади ва ҳисоб китоб орқали амалга оширилади.

**Ишлаб чиқариш самарадорлигини белгиловчи кўрсаткичлар.** Ишлаб чиқаришнинг самарадорлик даражасини икки тизим ёрдамида аниқлаш мумкин. Биринчи тизимга юқорида таъкидлаб ўтилган хусусий кўрсаткичлар мисол бўла олади, уларга меҳнат унумдорлиги, капитал ҳажми, маҳсулотнинг материал ҳажми киради.

**Рентабеллик ва унинг ўсиш даражасига таъсир қилувчи омиллар.** Рентабелликни икки усулда соф ва баланс фойда асосида ҳисоблаш мумкин. Рентабеллик кўрсаткичига турли омиллар ўз таъсирини кўрсатиши мумкин. Буларга маҳсулот таннархи, айланма маблағларнинг айланиш тезлиги кабилар киради. Рентабеллик даражасини ошириш масаласи муҳимдир.

**Молиялаштириш ва кредитлаштиришни ташкил қилиш.** Корхонанинг молия негизини молиявий режа ташкил қилади, у ўз ичига пул шаклидаги даромадлар ва харажатлар балансини акс эттиради. Баланс қуйидаги бўлимларни ўз ичига олган:

- Даромадлар ва тушум воситалари. Бу бўлимга ташқи манбалардан келадиган маблағлар ҳам киритилади.
- Харажатлар ва маблағ ажратмалари. Бу ерда ишлаб чиқаришни кенгайтиришга кетадиган сарф-харажатлар ҳам киради.
- Кредит ва банк алоқалари. Давлат бюджетига тўловлар.

**Корхонанинг товар сиёсати.** Товар сиёсати деганда биз товарни истеъмол бозорларига етказиш учун турли йўналишлардаги стратегияларни ишлаб чиқишни тушунамиз. Стратегия товарларнинг ишлаб чиқариш ҳажм ва сифат даражаларига баҳо беришда ёрдам беради ва ўз ичига қуйидаги бўлимларни киритади:

- 1) мавжуд бозорларни тадқиқод объектларига ажратган ҳолда таҳлил қилиш;
- 2) маҳсулотнинг яшаш даври ва янги товарларни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган шароитлар;
- 3) талаб ва таклифнинг шаклланиши;
- 4) товар ва ишлаб чиқаришнинг рақобатбардошлиги;
- 5) солиқ сиёсати.

Илмий-техник маҳсулот интеллектуал фаолиятнинг маҳсули бўлиб, интеллектуал маҳсулот деб ҳам юритилади. Интеллектуал маҳсулотнинг бир неча иқтисодий-ҳуқуқий шакллари мавжуд:

- патентланган кашфиётларни ишлатиш ҳуқуқини берувчи лицензиялар;
- "ноу-хау"ларни ишлатиш ҳуқуқини берувчи лицензиялар.

**Солиқ сиёсати.** Корхона хўжалик фаолиятининг келажақда самарали бўлишига таъсир кўрсатувчи муҳим омиллардан бири давлатнинг иқтисодий солиқ сиёсатини олиб бориш йўллари дир. Солиқ давлатнинг бюджет маблағлари учун манба бўлиб ҳисобланади ва турли тўловлар кўринишида бўлади.

Солиқлар хўжалик механизмида маълум функцияларни бажарадилар: тартибга солувчи, тақсимловчи ва фискал (бюджет-солиқ). Солиқлар бевосита ва билвосита турларга бўлинади. Бевосита солиқлар кенг тарқалган бўлиб қуйидагилардан иборат:

- даромаддан олинadиган солиқ асосан талабни тартибга солишга, баҳоларни ошиб кетишига ва инфляция даражасини пасайтиришга ёрдам беради.
- фойдадан олинadиган солиқ фоиз миқдорида белгиланади ва миллий даромадни қайта тақсимлашга ёрдам беради.

Билвосита солиқлар товар ва хизматлардан олинib баҳо ва тарифларга қўшимча қиймат қўшиш натижасида олинади. Уларга акциз, қўшимча қиймат солиғи, божхона солиқлари ва қимматбаҳо қоғозлар операцияларидан олинadиган солиқлар шаклида бўлади. Божхона солиқлари давлат сиёсатининг асосий қуроли бўлиб, импорт маҳсулотларининг баҳосини тартибга солишга ва ички ишлаб чиқарувчилар манфаатларини ҳимоя қилишга хизмат қилади

### **1.3. Ташқи иқтисодий фаолият самарадорлигини баҳолаш**

Ташқи иқтисодий фаолият самарадорлигини баҳолашга миллий иқтисодиёт нуқтаи назаридан ёндашишни қўллаш – мамлакатдан олиб чиқиб кетилаётган барча товарлар ва хизматларга қилинган ижтимоий харажатларни мамлакатга олиб кириладиган товарлар ва хизматларни мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқариш ташкил этилганида сарфланадиган харажатлар билан солиштирилади. Фойда ёки зарар тарзидаги самара аниқланади. Чунончи, импорт қилинган товарларни мамлакатнинг ўзида чиқаришга сарфланадиган харажатлар уларга ҳақ тўлаш учун экспорт қилинадиган товарларга қилинадиган харажатлардан кўп бўлиб чиқса, унда мамлакат айирбошладан фойда олади. Фарқнинг катталиги бу фойданинг миқдорини кўрсатади.

**1. Ташқи савдо айирбошлаш самарадорлигининг кўрсаткичи.** Сурагдаги импорт қилинган товарларнинг қиймат баҳоси (мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилган тақдирда уларга ёки улар ўрнини босувчи товарларга қилинадиган барча харажатлар) ни кўрсатувчи сонни маҳраждаги экспорт қилинган товарларни ишлаб чиқаришга ва ташишга сарфланган барча халқ хўжалик харажатларини билдирадиган сонга бўлишдан чиққан

бўлинмани билдиради. Бу кўрсаткични ҳажм (қиймат) жихатидан тенг бўлган экспорт ва импорт учун аниқлаш керак. Мутаносиб бўлмаган қисми учун экспорт ёки импортнинг самарадорлик кўрсаткичи (қайси бири кўплиги) алоҳида-алоҳида аниқланади. Ускуналарни импорт қилиш самарадорлигини баҳолаганда вақт ва сифат омилига тузатиш киритилиши мумкин.

**2. Экспортнинг валюта самарадорлиги кўрсаткичи.** У ташқи бозорда товарлар сотишдан тушган соф валюта тушумининг мамлакатда уларни ишлаб чиқариш ва ташишга қилинган харажатларга, агар товарлар кредитга сотилган бўлса, кредит таъсирининг коэффицентини ҳисобга олган ҳолдаги нисбатини ифодалайди. Товар кредитга сотилганида экспортнинг самарадорлиги одатда камаяди, бироқ кредит берилмаса, товарларни ташқи бозорда сотиш кўпинча қийинлашади, баъзан эса умуман мумкин бўлмайди.

**2. Импортнинг валюта самарадорлиги кўрсаткичи.** Мамлакатга олиб келинган товарларнинг уларни ишлаб чиқаришнинг ички шарт-шароитлари бўйича уларни сотиб олиш ва чегарагача етказиб келтиришга қилинадиган тўлиқ валюта харажатларига нисбатидир.

Экспортдан қилинган зарарлар кўпинча импортдан қилинган даромадлар билан қопланиши туфайли, юқорида айтиб ўтилган кўрсаткичларни тўғирлаш учун тузатиш коэффицентлари: импорт учун экспорт эквиваленти самарадорлиги коэффицентини ва шунга мувофиқ экспорт учун импорт эквиваленти самарадорлиги коэффицентини жорий этилади. Экспорт учун коэффицент муайян мамлакатга товарлар экспорт қилишдан тушган жами валюта тушумини уларни ишлаб чиқаришга қилинган барча харажатларга бўлишдан чиққан сондир. Импорт учун коэффицент эса импорт қилинган товарларни мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилган тақдирда сарфланиши мумкин бўлган харажатларни бу товарлар ҳақини тўлаш ва келтиришга кетган валютадаги харажатлар суммасига бўлиш натижасидир. Чет эл валюталарининг харид кучи бўйича ҳам тузатиш киритилади.

**4. Лицензиялар сотиб олиш самарадорлигининг кўрсаткичи** шундай нисбатдирки, унинг суратида чет элдан сотиб олинган янги технологияга ёки бошқа янгиликка лицензиядан вақт омилини ҳисобга олган ҳолда фойдаланишдан келадиган миллий иқтисодиёт самараси миқдори, маҳражида эса лицензия ҳақини тўлаш учун зарур бўлган товарларни ишлаб чиқаришга қилинадиган харажатлар туради. Лицензия олиш-сотиш муносабати билан товар айирбошлаш ва ҳамкорлик қилишнинг фаоллашуви ва фойдаси сингари омилар ҳам ҳисобга олинishi шарт.

Давлатнинг **савдо баланси** товарлар импорт қилинганида ундан чиқиб кетадиган маблағлар билан товарларни чет элга экспорт қилганда келадиган маблағлар ўртасидаги нисбатни кўрсатади. Тўлов балансининг шу таркибий қисми мамлакатнинг ташқи иқтисодий аҳволига баҳо беришда энг муҳим кўрсаткичдир. Агар мамлакатнинг экспорти маълум даврда чет элдан импорт қилишдан ортиқ бўлса, савдо баланси актив бўлиши (мусбат сальдо балансига эга бўлиши) мумкин. Агар импорт экспортдан ортиқ бўлса, савдо баланси шунга мувофиқ манфий (манфий сальдо) бўлади. Бошқача қилиб айтганда, агар Ўзбекистон муайян йилда манфий савдо баланси сальдосига

эга бўлса, ўша йили истеъмол қилинганига қараганда камроқ ишлаб чиқарилган бўлади. Ва аксинча, савдо балансининг мусбат сальдоси Ўзбекистонда тегишли йилда истеъмол қилинганига қараганда кўпроқ товарлар ишлаб чиқарилганлигини кўрсатади. Савдо балансининг мусбат ёки манфий бўлиши кўпгина ташқи ва ички омилларга боғлиқ. Агар жаҳондаги конъюнктура натижасида жаҳон хом ашё бозорларида пахтанинг баҳоси сезиларли даражада ортиб, шу даражада барқарор турса, биз Ўзбекистоннинг экспортда (бунда "оқ олтин"нинг салмоғи анча катта) савдо баланси мусбат сальдога эга бўлади, деб тахмин қилса бўлади.

**Хизматлар ва нотижорат операциялари баланси** мамлакатнинг бошқа мамлакатларга кўрсатадиган хизматлари бўйича келган пул билан шу мамлакатга бошқа мамлакатлар кўрсатадиган хизматлар бўйича чиқиб кетган пул ўртасидаги нисбатдан иборатдир. Иқтисодчилар фактор ва нофактор хизматларни фарқлайди. Фактор хизматлар мамлакатнинг чет элга тадбиркорлик ёки ссуда капитали шаклидаги инвестицияларидан тушган пулларни ўз ичига олади. Бунга дивидендлар шаклидаги пул тушумлари, мамлакат фирмалари ва компанияларининг фойда репатриацияси, чет элликларнинг мамлакат патентлари, лицензиялари ва менежментидан фойдаланганлик учун тўловлар ва ҳоказолар киради. Нофактор хизматлар оқими сайёҳлик, транспортда йўловчилар ва юклар ташиш, суғурта, телерадиокоммуникациялар учун тушумлар, тўловлар ва бошқалардан иборат.

**Капиталлар ва кредитлар ҳаракати баланси** халқаро капитал ва кредит шаклида валюта маблағлари келиши ва чиқиб кетишининг нисбатини акс эттиради. Капиталнинг ҳаракати тадбиркорлик ва ссуда инвестициялари шаклида юз бериши мумкин. У резидентлар ҳамда норезидентларнинг чет эл ва мамлакатнинг молиявий активлари облигациялар, корхоналарга қаршли акциялар, бошқа қарз мажбуриятлари, шу жумладан кредитлар ва қарзларни олиш-сотиш жараёнида амалга оширилади. Мамлакат маълум вақт давомида ишлаб чиқарганига қараганда кўпроқ товарлар ва хизматларни истеъмол қилса, унда чет эл давлат ва хусусий қарзлари ҳамда кредитлари, чет эл капиталининг бошқа оқимлари истеъмолнинг кундалик ишлаб чиқаришдан ортиқ бўлишини, яъни манфий соф экспортни пул билан таъминлашга ёрдам бериши кузатилади.

## **2 – мавзу. ТИФни ташкил этиш ва бошқариш.**

- 2.1. Ташқи иқтисодий фаолиятни бошқаришнинг аҳамияти ва хусусиятлари.
- 2.2. Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш.
- 2.3. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқариш.

### **2.1. Ташқи иқтисодий фаолиятни бошқаришнинг аҳамияти ва хусусиятлари**

Бошқарув умумий ва универсал тушунча бўлиб, субъектларга ва шу субъектлар орқали уларнинг фаолиятига таъсир қилишни англатади.

Бошқарувнинг мазмуни унинг *соҳаси* (ТИФ, саноат, транспорт ва бошқалар) ҳамда *даражаси* (давлат, минтақавий, соҳалар, корхона ва б.) билан белгиланади. Ҳар қандай соҳа ва ҳар қандай даражадаги бошқарув муносабатларнинг ҳар хиллигини қамраб олади ва объектив ва субъектив омиллар йиғиндиси таъсири остида бўлади. Бошқарувнинг ҳаракати ва унинг услублари, тамойиллари, ривожланиши аниқ иқтисодий, сиёсий, ижтимоий шароитлар билан белгиланади.

Бозор 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 (ГАТТ) ва қатор мамлакатлар ҳужжатларида "регламентация" атамаси ҳам ишлатилади.

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.

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 хил, 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.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг давлат томонидан тартибга солиниши миллий иқтисоднинг бошқа доираларини тартибга солиш билан қиёслаганда ўзига хос хусусиятларга эгадир.

Бу ўзига хослик ҳар бир давлат халқаро савдонинг меъёр ва тамойиллари билан ҳисоблашиши зарурлигидан келиб чиқади. Ҳар қандай давлат ўзининг ривожланиши, иқтисодиётининг фойдалилигини оширишда, ўз миллий манфаатларини амалга ошириш мақсадида ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишда бошқа мамлакатлар манфаатларига путур етказмаслиги ва халқаро ташкилотлар томонидан ишлаб чиқилган қоидалар даражасидан чиқмаслиги зарур.

Шундай қилиб, давлатнинг ТИФни тартибга солиш чегаралари бир томондан, миллий экспортни кенгайтириш ва халқаро ҳамкорликни ривожлантиришга эҳтиёж билан белгиланса, бошқа томондан, халқаро ташкилотлар қоидалари билан белгиланади.

ТИФнинг тартибга солиш предмети қуйидагилардир:

- миллий экспортчиларни рағбатлантириш;
- жаҳон бозорида миллий экспортчиларнинг мавқеини мустаҳкамлаш учун ҳар хил ташкилий чораларни амалга ошириш;
- миллий фирмаларга хорижий капитал қўйишнинг ўсишига ёрдам бериш.

Агар шуларни ҳисобга оладиган бўлсак юқорида кўрсатилган вазифалар анча қийиндир.

Бундан ташқари, барча давлатлар ўз миллий фирмаларининг рақобатчилари фаолиятини чеклаш учун ҳар хил усуллардан фойдаланади, масалан, уларнинг ички бозорга кириб келишига тўсқинлик қилиш, уларнинг иш олиб бориши учун оғирроқ шароит, юқори экологик талаблар ва бошқалар яратиш.

Минтақавий кириб боровчи гуруҳларнинг пайдо бўлиши шунга олиб келдики, миллий даражадаги тартибга солиш билан бирга, минтақавий гуруҳлар ичида, яъни ташқи иқтисодий фаолиятни минтақавий даражада тартибга солиш амалга оширила бошланди.

## **2.2. Ташқи иқтисодий фаолиятни халқаро тартибга солиш**

Ҳар қандай мамлакатдаги ташқи иқтисодий фаолиятнинг тартибга солиниши бошқа мамлакатлар ташқи иқтисодий фаолияти натижаларида, албатта, акс этади, чунки жаҳоннинг ҳар хил мамлакатлари ишлаб чиқариши, товар алмашинуви ва истеъмолчи бир-бирига боғлиқдир. Ташқи иқтисодий алоқаларнинг чуқурлашиши ва кенгайиши билан ТИФни кўп томонли тартибга солиш кучаймоқда. Ҳар бир мамлакатда ташқи иқтисодий фаолият миллий ҳуқуқ меъёрлари, икки тарафлама битимлар, минтақавий ҳамда халқаро ташкилотлар доирасидаги кўп томонли келишувлар асосида тартибга солинади.

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 (ГАТТ) дир.

Барча мамлакатларининг жаҳон савдосини эркинлаштиришга интилиши Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) доирасидаги келишувларни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш тамойилларида акс этади. Улар куйидагилардан 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 (ГАТТ) 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 (ГАТТ) "раунд"ларда ишлаб чиқилган ва қабул қилинган қатор кодекс ва келишувлардан иборатдир. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)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.

ТИФнинг бевосита қатнашчилари учун тарифсиз (тарифдан ташқари) чеклашларни, яъни чет эл товарларининг ички бозорга киришга ҳар хил тўсиқларни тартибга солиш бўйича Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг охириги икки - Токио ва Уругвай раундлари муҳим аҳамият касб этади.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг таснифига кўра, тарифдан ташқари чеклашлар беш гуруҳга бўлинади.

*1. Давлатнинг ташқи савдо тадбирларида қатнашиши: экспорт товарларини субсидия қилиш, товарлар сотиб олишнинг давлат тизими.*

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг субсидия ва компенсация чоралари бўйича келишувига ўзига хос, яъни бўлак корхона ёки корхоналар гуруҳига бериладиган субсидия тушунчаси киритилган эди.

Агар импорт товари давлат субсидияси билан ишлаб чиқарилгани аниқланса, импортчи мамлакат қатъий белгилаган расм-русумларга кўра олиб келинган товарга бадал божини қўйишга ҳақи бўлади, бунда миллий ва импорт товарлари бозорда бир хил мавқеда бўлади. Бадал божининг миқдори давлат субсидияси миқдorigа қараб белгиланади. Европа Иттифоқи қонунчилиги давлат томонидан субсидия қилишнинг барча кўринишини инсофсиз рақобат турига киритади ва ушбу қонунларга риоя қилишни

назорат этиш мақсадида рақобат қоидаларини бузганлиги учун учинчи мамлакатлар корхоналарига жарима солиш ҳуқуқига эга бўлган ЕИ комиссиясига топширилади.

*2. Импортнинг божхона ва маъмурий расмиятчиликлари: антидемпинг божлари, божхона қийматини баҳолаш усуллари, товарни етказиб беришда зарур бўлган ҳужжатларга қўйиладиган талаб.*

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ)нинг тарифи бўйича демпинг – бир мамлакат маҳсулотининг иккинчи мамлакат бозорида, ўша маҳсулот миллий ишлаб чиқарувчиларга зиён келтириши, янги миллий маҳсулот ишлаб чиқаришни сезиларли даражада секинлатиши, "ўртача баҳо" дан паст баҳода сотилишидир. "Ўртача баҳо" дан кам деганда жаҳондаги баҳодан кам ёки шу маҳсулот экспортчи мамлакатда сотилаётган баҳосидан паст баҳо тушунилади.

*3. Истеъмолчилар хавфсизлиги, санитария меъёрлари билан боғлиқ ўлчов ва талаблар, ўраш-қаддоқлашга бўлган талаблар.*

Ҳозирги пайтда экологик хавфсизликни таъминлаш билан боғлиқ чегаралашлар кучаймоқда. Булар:

- таркибида хавфли моддалар, белгиланган чегарадан ортиқ бўлган маҳсулотларни импорт қилишни тақиқлаш;
- ўраб-жойланган ва ишлатиб бўлинган материалларни қайта қабул қилиш бўйича мажбуриятлар;
- экологик солиқлар ва бошқалар.

Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) нинг келишувларидан бири санитар ва фитосанитар чоралар бўйича қабул қилинган. Унга кўра, мамлакатлар ўз фуқароларининг ҳаёти ва соғлиғини муҳофаза қилиш мақсадида чоралар кўриш ҳуқуқига эгадирлар. Намуналарнинг стандартларини умумлаштириш билан Халқаро стандартлар ташкилоти, Халқаро электро-техника комиссияси, Ўлчов ва оғирликлар халқаро ташкилоти, қонунчилик метрологияси халқаро ташкилоти ва бошқалар шуғулланадилар.

*4. Экспорт ва импортни миқдорий ва валютавий жиҳатдан чеклашлар.*

Миқдорий чеклашлар - тўғридан-тўғри импорт ва экспортни чеклашга қаратилган чегаралардир. Замонавий савдо-сиёсий амалиётида миқдорий чеклашларнинг икки асосий тури қўлланади. Булар: континентлаштириш ва лицензияли тартиб. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) миқдорий чеклашлардан камситадиган тарзда фойдаланишни, яъни фақат қайсидир бир мамлакатлардан олиб чиқиладиган товарларга нисбатан қўллашни тақиқлайди. Агар миқдорий чеклашлар барча мамлакатларга тенг даражада қўлланилмаса, у ҳолда камситиладиган деб ҳисобланади. Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) миқдорий чеклашлар маълум бир мамлакатларга нисбатан фақат тўлов мувозанатини тенглашга эришиш мақсадида ва давлат хавфсизлиги нуқтаи назаридан қўллашгагина рухсат беради.



Жаҳон бозорида рақобат кўрашининг кучайишига сабаб бўладиган экспортчи ўзига нисбатан "ихтиёрий" миқдорий чеклашларнинг пайдо бўлишига олиб келди.

5. *ГАТТ таснифи бўйича тарифдан ташқари чеклашларнинг бешинчи гуруҳи - тўловлар структураси билан боғлиқ чеклашлардир*: импорт депозитлари–импортчи банк томонидан кейинги тўловлар учун кафолат сифатида қўйиладиган маблағлар бўлиб, бу пул воситаларини тўхтатишга олиб келади; солиқлар ва солиқ имтиёзлари ўз таъсирига кўра божхона божларига ўхшашдир, лекин божлар халқаро даражада тартибга солинади ва давлатлар бу билан ҳисоблашишига мажбурдирлар. Солиқлар фақат миллий даражада тартибга солинади, қўшимча қиймат солиғи, акцизлар ва бошқалар - бу давлатнинг ички ишидир. Баъзан божхона ҳудудини кесиб ўтаётган товарлар баҳосидаги солиқ 50% ни ташкил этади. Солиқ солиш қоидага кўра товар ишлаб чиқарилган мамлакатда ёки жўнатилаётган мамлакатда амалга оширилади. Икки ёқлама солиқ солинишининг олдини олиш мақсадида давлатлар ўзаро икки томонлама битим тузадилар.

ГАТТ битимлари орасида товарлар баҳоси, уларни ишлаб чиқариш ва экспорт қилишга давлат томонидан бир қанча чеклашлар қўйиладиган баъзи товарлар билан жаҳон савдоси бўйича битимлар муҳимдир. Масалан, сут маҳсулотлари ва мол гўшти билан савдо қилиш. Уругвай раундидаги музокаралар натижасида спиртли ичимликларнинг баъзи турлари, қурилиш ва қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, офис жиҳозлари, ўйинчоқлар ва фармацевтик товарларга бўлган божлар йўқ қилинди.

Уругвай раундида савдо муносабатларини тартибга солишнинг янги шартнома-ҳуқуқий тизимини яратиш тўғрисидаги ва ГАТТнинг барча асосий битим ва тамойилларини ўзида сақлаган янги ташкилот - Умумжаҳон савдо ташкилоти (УСТ) ташкил этилиши тўғрисида битим қабул қилинди, шунинг учун ҳам адабиётларда кўп ҳолларда Савдо ва тарифлар бўйича бош ассамблея (ГАТТ) УСТ деб ёзилади.

Шундай қилиб, савдонинг халқаро қоидаларига риоя қилишни назорат этиш ва ташқи савдо алоқаларини тартибга солишнинг кучайтирилиши анъаналарига риоя қилинмоқда.

### **2.3. Ташқи савдо фаолиятини давлат томонидан бошқариш**

Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан бошқарилишининг халқаро тажрибаси ҳозирги вақтда Ўзбекистонда қўлланилмоқда. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солишдаги янгилик – давлатнинг ролига ёндашишидир. 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

конунчиликка 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 асосиз 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 конунчиликка асосланади.

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

Давлат томонидан бошқариш (тартибга солиш)нинг мақсади-барча даражадаги фойдали ташқи иқтисодий фаолиятни таъминловчи ҳуқуқий иқтисодий ва ташкилий шароитларни яратишдир. Бу босқичда Экспортни ривожлантириш давлат дастурида белгиланган стратегик мақсадни амалга ошириш учун шароит яратиш зарур: экспорт қилинадиган маҳсулот сифатини яратиш, экспортнинг товар ва географик структурасини такомиллаштириш керак.

Халқаро амалиётга кўра, Ўзбекистон ўз стратегик мақсадларга эришишига ёрдам берадиган ташқи савдо соҳасидаги масалаларни ечиши зарур. Бунда, биринчидан, Республиканинг Умумжаҳон Савдо Ташкилотига кириши тўғрисида боради, яъни Ўзбекистоннинг ҳар қандай мамлакат билан икки томонлама ташқи савдо сиёсати борасида УСТ тизимларида савдо баҳсларини кўриб чиқиш имкониятлари, Ўзбекистон товарларига миқдорий чеклашлар киритиш жараёнини мураккаблаштириш, қарши талабларни келишиш ва бошқа кўплаб имкониятларни берувчи кўп томонлама сиёсатга айланди.

Иккинчидан, бу хорижий мамлакатлар билан ўзаро савдони эркинлаштириш, манфаатдор мамлакатлар орасидаги савдо оқимининг тузилиши ва ўзгариши масалаларини савдо-иқтисодий ҳамкорлик бўйича ҳукуматлараро комиссиялар даражасида ечишдир.

Ўзбекистон ва ЕИ орасида имзоланган ҳамкорлик тўғрисидаги битим ўзбек товарларининг ЕИга аъзо мамлакатлар бозорларига киришига ёрдам беради, унинг асосида Ўзбекистон ва бир қанча Европа мамлакатлари ўртасида миллий буюмларни ГФР худудига киритишнинг шароитлари тўғрисидаги битим имзоланди.

Учинчидан, ташқи сиёсат соҳасидаги вазифа минтақавий гуруҳларга аъзо мамлакатларнинг коллектив протекционизмга қарши туриш имконини

берувчи савдо-сиёсий бирлашмалар тузишдир. Икки томонлама солиқ солишни истисно қилиш ва капитал киритишни ҳимоя қилиш, ТИФ қатнашчиларининг консултацияси ва хабардорлиги бўйича ўзбек савдо ваколатхоналари ҳамда давлат органлари ва ижтимоий бирлашмалар масалалари бўйича тузилган битимлар муҳим аҳамият касб этади.

Савдо-иқтисодий муносабатлар соҳасида ислохотлар эркин савдо минтақасини шакллантириш жараёни ва Божхона иттифоқини яратиш жараёнида амалга оширилади. 1993 йил декабрида аъзо давлатлар корхона ва соҳаларининг ишлаб чиқариш ҳамкорлигини қўллаб қувватлашнинг умумий шароитлари ва тузилиши тўғрисидаги битим катта аҳамиятга эгадир.

Унга кўра куйидагилар ишлаб чиқариш ҳамкорлиги ва ишлаб чиқаришни ихтисослаштириш даражасидаги товар ва хизматлар олиб борилишида қўлланилмайди:

- олиб кириш ва олиб чиқиш божлари;
- солиқлар;
- акцизлар;
- миқдорий чекламалар.

ТИФ давлат томонидан бошқарилишини фақат қўллаб-қувватлаш ва рағбатлантиришни эмас, балки миллий манфаатларга риоя қилишни назорат этиш иқтисодий хавсизлик таъминланишини билдиради.

Европа Иқтисодий комиссиясининг 1997 йил 27 майдаги қарорига кўра, 1 июлдан ЕИГА аъзо-мамлакатларда темир ва пўлатдан чексиз қувурларнинг олиб кирилишига вақтинчалик демпингга қарши божлар ўрнатилди. Бож миқдори жуда баланд, божхона қийматининг 32,9% ни ташкил этади.

Валютани тартибга солиш - давлатнинг миллий манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида ТИФ қатнашчиларига таъсир қилишнинг кўринишларидан биридир. Бу таъсир Ўзбекистон Республикасининг "Валюта операцияларининг тартибга солиш ва валюта назорати тўғрисида"ги қонуни асосида амалга оширилади.

Ташқи савдони валютани тартибга солишнинг энг кўп тарқалган усулларида бири – бу валюта тушумларининг бир қисмини миллий валюта эвазига сотиш мажбуриятидир. "Валюта чекламалари" деб аталмиш воситалар валюта жихатидан тартибга солиш усулларида: валюта операцияларининг давлат томонидан назорат қилиниши, валюта операцияларини ваколатли банкларда жамлаш, капитални олиб чиқишни чеклаш ва бошқалар.

### **3 - мавзу. Ташқи иқтисодий фаолият шакллари ва ҳамкорлик муносабатларини ўрнатиш**

- 3.1. Ташқи савдо жараёнларининг таснифланиши.
- 3.2. Ташқи иқтисодий фаолиятда воситачилик операциялари ва уларнинг таснифи.
- 3.3. Ташқи иқтисодий фаолиятда ҳамкорлик муносабатлари ва уларни расмийлаштириш тартиби.

### 3.1. Ташқи савдо жараёнларининг таснифланиши

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.

Халқаро савдода реэкспорт ва реимпорт тушунчалари ҳам мавжуддир. Реэкспорт операциялари мамлакатга олдин олиб кирилган товарларни қайта ишловсиз олиб кетиш ва сотишни назарда тутлади. 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 тутлади. 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 охириги импортчи олдидаги қандайдир бошқа мажбуриятлар учун унга сотувнинг фойдалироқ шартларини таклиф этиши мумкин. Баъзан алоҳида мамлакатларга нсибатан 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-сотти 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.

Компенсация операцияларининг бартер операцияларидан фарқи шундаки, унда ҳар иккала томондан бир қанча товарлар алмашилади. “Конвертация қилинмайдиган сальдо” тушунчаси компенсация битимлари билан боғлиқдир.

Компенсация битимларини амалга ошириш механизми қуйидагича бўлади:

– ҳар бир контрагент товарларнинг иккита рўйхатини тайёрлайди: бирида у сотмоқчи бўлган товарлар рўйхати, иккинчисида эса у харид қилмоқчи бўлганлари кўрсатилади;

– учрашгач, контрагентлар товарлар рўйхатини муҳокама қилади ва натижада икки рўйхат аниқланади: биринчисида Дания фирмаси етказиб берадиган товарлар, иккинчисида эса ўзбек фирмаси етказиб берадиган товарлар кўрсатилади;

– товарлар рўйхатини келишгач, контрагент-томонлар рўйхатнинг ҳар бир банди бўйича баҳоларни келишиб оладилар;

– етказиб бериш баҳоси ва бошқа шартларни келишгач, томонлар икки иловали шартномалар имзоладилар: битта иловада Ўзбекистонга етказиб бериладиган товарлар рўйхати, иккинчиси эса – Данияга етказиб бериладиганлари бўлади. Иловаларда ҳар бир товар номи бўйича баҳо кўрсатилади, шартнома матнида эса ўзаро етказиб беришларнинг умумий суммаси берилади.

Охириги пайтда компенсация асосида кенг кўламли операциялар ривожланиб кетди. Бундай операцияларнинг моҳияти шундаки, бир мамлакат бошқа мамлакатнинг жиҳоз ва технологиясидан фойдаланиб, ўз ҳудудида масалан, ерида саноат объекти куради. Бу объект куриб ишга туширилгач, унинг маҳсулоти билан етказиб берилган жиҳоз ва технология учун ҳисоб-китоб қилади. Юқорида таърифланган оддий компенсация операцияларидан кенг кўламли операциялар қуйидагилар билан фарқ қилади:

– компенсация операциялари одатда маблағ жиҳатдан кам суммада бўлган пайтда, кенг кўламли операциялар юз минглаб, хатто миллионлаб доллар ҳажмида бўлиши мумкин;

- кенг кўламли операцияларга кредит (кредит бўлганда ҳам узоқ муддатли ва катта суммаларга) беришни амалга ошириш учун йирик банклар жалб этилади;

- одатда кенг кўламли операциялар тўғрисидаги битимдан олдин мамлакатлараро давлат даражасидаги битим имзоланади;

- одатда кенг кўламли операциялар узоқ муддатли хусусиятга эга бўлади (10 йилгача ва ундан ортиқ). Бундан ташқари объектнинг куриб бўлиниши ва кредитлар тўлаб бўлингандан сўнг ҳам контрагентлар орасидаги муносабатлар ҳам давом этади.

### **3.2.Ташқи иқтисодий фаолиятда воситачилик операциялари ва уларнинг таснифи**

Халқаро савдодаги битимларнинг жуда кўп миқдори воситачилик ишини олиб бораётган корхоналар ёрдамида амалга оширилади. Бу бўлимда савдо-

воситачилик операцияларининг асосий турлари, уларни амалга оширишнинг механизми ёритиб берилади, уларнинг ўзига хослиги очиб берилади. Савдо-воситачилик операциялари деганда, ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчининг топшириғи билан улар боғлиқ бўлмаган, улар орасидаги битим ёки махсус топшириқ асосида иш кўрувчи савдо воситачиси томонидан бажариладиган олди-сотди операцияларига айтилади. Иқтисодий маънодаги савдо воситачилиги-анча кенг тушунча бўлиб, асосан чет эл контрагентини излаш, битимларни тайёрлаш ва бажариш, томонларни кредитлаш ва харидорга товарга тўлаш учун кафолат бериш, транспорт ва операцияларни амалга ошириш ва товарларни ташишда товарларни суғурта қилиш, божхона расмиятчиликларини бажариш, товарларни чет эл бозорларига юритиш учун реклама ва бошқа тадбирлар ўтказиш, техник хизмат кўрсатиш ва бошқа операцияларни ўтказишларни ўз ичига олади.

Воситачини жалб этиш:

– товар сотиш тезлигини ошириш ва капитал айланишини тезлаштириш ҳисобига фойдани кўпайтириш;

- бевосита конъюнктурани яхшилаш даврида хориж бозорида товарни сотиш ҳисобига фойдани ошириш, чунки воситачилар охириги истеъмолчилар билан бирга талабнинг ҳар қандай ўзгаришига сезгирлик билан жавоб беради;

- маҳсулот бирлигига қаратилган чиқимларни камайтириш ҳисобига фойдани кўпайтиришни ўз ичига олади.

3. Воситачилик операциялари савдо ва фуқаролик ҳуқуқий меъёрлари билан тартибга солинади. Масалан, Ўзбекистон Республикаси “Фуқаролик кодекси” икки турдаги вакилликни (бир шахснинг иккинчи шахс ўрнига маълум юридик ҳаракат қилиш учун вакил қилиниши) кўзда тутди. Ўзбек корхоналари хорижий воситачиларга мурожаат қилишда шартнома шартномаларидаги хусусий ҳуқуқ меъёрлари ёки халқаро хусусий ҳуқуқ меъёрлари ўзбек корхоналарининг экспорт-импорт операцияларига тўғри келиши ёки келмаслигига қарайди.

Ташқи савдодаги воситачиларни ўзларига берилган ваколатларидан фойдаланиш усули ва бозордаги ўрнига қараб тасниф қилиш мумкин. Воситачининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари уларнинг ваколат берувчилар билан шартномасида белгиланади. Бунда воситачи учинчи шахс билан битим имзолай оладими, кимнинг ҳисобидан ва кимнинг номидан у бу ишни қила олади каби саволлар ҳал қилинади.

Шунинг учун воситачиларни тўрт асосий гуруҳга бўлиш мумкин:

- учинчи шахслар билан битим тузиш ҳуқуқига эга бўлмаган воситачилар (агент вакил, брокер, даллоллар);
- ўз номидан, лекин вакил қилинган шахс ҳисобидан учинчи шахс билан битим имзолайдиган воситачилар (комиссионерлар, консигнаторлар);
- вакил қилган шахс номидан ва ҳисобидан учинчи шахс билан битим имзолайдиган воситачилар (вакил агентлар, савдо агентлари);

- ўз номи ва ўз ҳисобидан учинчи шахс билан битим имзолайдиган воситачилар (савдогарлар, дистрибюторлар, дилерлар). Агент, вакил фақат маълум бозорда товарларни келишилган баҳо бўйича принципиал (вакил қилинган шахсни) нинг манфаатини ҳимоя қилади. У на ўзи ва на принципиал номидан агент товар учун шартнома имзолаш ҳуқуқини олмайди.

*Агент-вакиллик* катта фирмалар ёки ишбилармонлар доираларда етарли даражада юқори ўринни эгаллайдиган жисмоний шахслар жалб этилади. Агар шу агент ёрдамида шартнома имзоланса унга 2-5% миқдорида мукофат тўланади, битим суммаси катта бўлганда эса бу сумма катта миқдорни ташкил этиб, агентнинг қилган харажатларидан анча юқори бўлади. Аммо принципиал бу битимга келажакда шу харид билан агент-вакилнинг қатнашувисиз битим тузиш мақсадида рози бўлади.

*Брокерлик операциялари* – аниқ белгиланган товар ёки операциялар бўйича ишлайдиган мутахассис воситачи-брокерлар томонидан амалга оширилади.

Брокерлар – товарларни сотиш ва сотиб олиш бўйича ҳаракат ҳилувчи шахслар бўлиб, ўзлари шартнома томонида ҳам сотувчи ҳам харидор бўлиб иштирок этмайди. Уларнинг вазифаси сотувчи учун харидорни топиш ва улар орасида шартнома тузилишида ёрдам беришдир. Товарлар бўйича ишловчи брокерларга мисол – Англиядаги ёғоч маҳсулотлари бўйича брокерлардир. Англиядаги ёғоч маҳсулотлари бўйича операцияларнинг деярли ҳаммаси брокерлар орқали амалга оширилади.

Операциялар бўйича ишлайдиган брокерлар булар биржа брокерларидир. Брокер ишини шу тарзда схематик тарзда тасвирлаш мумкин.

Комиссион операцияларида комитент ва комиссионер контрагентлар бўлади. Бунинг моҳияти шундаки, комитент комиссионерга комиссионер қошида, аммо комитент ҳисобидан учинчи контрагент билан олди-сотди операциясини амалга оширишни топширади.

Дистрибюторлар ўз номи ва ўз ҳисобидан товар сотиш билан шуғулланади, уларни ўзи товарларнинг бузилиш ёки йўқолиши, ҳамда харидорларнинг тўловга қобилиятсизлиги натижасида вужудга келадиган таваккалларни ўз бўйинларига олади.

Дистрибюторлик агентлик битимлар принципиал учун шуниси билан қизиқки, улар унга янги бозорларга чиқиш имконини беради, бир неча йиллар давомида унинг товари рекламасини бу бозорларда бўлишини таъминлайди, ўз сотиш тармоқлари ёки уларни яратиш учун маблағи бўлган фирмалар билан тузилади, товар етказиб бериш учун олди-сотди шартномалари билан бўлади, консигнация шартномаларидан фарқ қилиб, товарни етказиб бергандан сўнг тезда товар учун тўловни олинишини кафолатлайди (агар товар кредитга етказиб берилаётган бўлмаса), бегона мамлакат ҳудудида товарнинг шикастланиши ёки йўқотилиши билан боғлиқ харажатларнинг бўлишини истисно қилади, чунки уни сотиб олгач дистрибютор унинг эгаси бўлади.

Сотишнинг катта ва доимий ҳажмларида агент бош агент деб аталади. Бўлак аҳоли пунктларига хизмат кўрсатувчи **дилерлар** ва маълум регионларда ишловчи субагентлардан иборат ўз сотиш тармоғини ташкил этади. Агентнинг мукофоти товарни принципалдан сотиб олгандаги баҳо билан уни қайта сотишдаги баҳоси орасидаги фарқ бўлади. Бозордаги ўрнига кўра воситачи-агентлар “биринчи қўл” ҳуқуқига эга бўлган оддий агентларга ва монополь ёки эксклюзив (махсус) агентларга бўлинади. Оддий агентлик тўғрисидаги битим воситачига келишилган ҳудудда принципал товарларнинг маълум рўйхатини сотиш ва ундан фойда олишдир. Бундай битим мустақил ёки бошқа агентлар ёрдамида худди шу бозорга оддий агентга қандайдир мукофот ёки тўлов тўламай чиқа оладиган принципалнинг ҳуқуқларини чекламайди. Агентлик битимида принципалнинг мустақил ёки бошқа воситачилар орқали шу бозорда манфаатлироқ тижорат шартларида сотмаслиги тўғрисидаги мажбурияти ҳам ёзилади. Оддий агентлик битими воситачига бозордаги барқарор мавқе кафолатини бермайди, принципал эса агентнинг фаол ишига умид қила олмайди. Шунинг учун ҳам оддий агентлик шартномалари одатда экспортчи янги бозорга чиқаётганда қисқа муддатга (бир йилгача), баъзан эса яхшироқ шерик танлаб олиш ва қобилиятини баҳолаш учун бир неча агентлар билан ҳам тузилади.

### **3.3. Ташқи иқтисодий фаолиятда ҳамкорлик муносабатлари ва уларни расмийлаштириш тартиби**

Бирор-бир товарни сотиш ёки харид қилиш ниятида сотувчи ва харидорлардан шерик қидириш ва танлаш борасида катта иш олиб борадилар. Бунда уларнинг имиджи (нуфузи), асосий иқтисодий кўрсаткичларини тўлиқ, ўзаро ўрганиш амалга оширилади. Ҳар қандай ташқи савдо битимларининг тузилишидан олдин кўп иш қилинади, тайёрлов босқичида экспортчининг ҳам импортчининг ҳам асосий вазифаси контрагентни танлаш ва топишдир.

Табийки ҳамма фирмалар ҳам юқорида саналган маълумотларни ола олмайди, лекин улар тижорат сири ҳисобланмайди ва ахборот нашрларида чоп этилади, қанчалик кўп маълумотлар йиғилса бундай фирма билан ишлаш осонроқ ва ишончлироқ бўлади, фирманинг молиявий ҳисоботи бўлажак шерик тўғрисидаги қимматли ахборотлардир, уларни ўрганиш бўлажак контрагентнинг молиявий аҳволини баҳолаш имконини беради. Ҳар хил кўргазма ва ярмаркаларда катнашиш савдо шеригини танлашда жуда катта фойдалидир. Қизиқтирган соҳадаги фирмалар тўғрисидаги маълумотлар билан танишиб чиққач ва мумкин бўлган контрагентни танлагач, у билан алоқа ўрнатишга ўтиш мумкин. Бунинг йўлларида бири-бу бўлажак контрагентга тижорат таклифи (оферта) жўнатишдир.

**Оферта** - бўлажак битимнинг барча асосий шартларини ўз ичига олади, булар товар номи, миқдори, сифати баҳоси, етказиб бериш шартлари, етказиб бериш муддатлари, тўлов шартлари, идиш ва ўраш хусусияти, қабул қилиш-топириш тартиби, етказиб беришнинг умумий шартларидир.



Оферта ёрдамида битим тузиш қоидалари БМТнинг 1980 йил 1 июлда қабул қилинган халқаро олди сотди шартномалари тўғрисидаги конвенцияси ёрдамида тартибга солинади. Халқаро савдо амалиётида офертанинг икки хил тури мавжуд, булар: қатъий ва эркин оферталардир. қатъий оферта – сотувчи (оферент) томонидан бир харидорга маълум бир товарни сотиш учун қилган таклиф бўлиб, унда оферентнинг амал қилиш муддати, яъни оферентнинг офертада санаб ўтилган шартларга ўзини мажбур деб ҳисобланадиган вақт кўрсатилган бўлади. қуйида қатъий оферта намунаси берилган.

#### **4 – мавзу. Ташқи савдо олди-сотди шартномаси**

4.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти

4.2. Шартнома шартлари

4.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.

#### **4.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти**

Моддий-буюм шаклидаги товарларнинг олди-сотди шартномаси халқаро тижорат амалиётида *шартнома* деб аталади.

Олди-сотди шартномаи тижорат ҳужжати бўлиб, ташқи савдо битимида расмийлаштирилади. Унда томонларнинг товар етказиб бериш тўғрисидаги мажбуриятлари баён этилади. Ташқи иқтисодий битимни тузишда томонлар битим тузишда қайси давлатнинг ҳуқуқидан фойдаланиш зарурлигини ва томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини аниқлаб олишлари керак.

Олди-сотди шартномасини тузишни тартибга солиш ва сотувчи ҳамда харидорнинг ушбу шартномадан келиб чиқадиган ҳуқуқ ва мажбуриятлари БМТнинг олди-сотди шартномалари тўғрисидаги конвенциясида бирхиллаштирилган. Агар шартнома томонларидан бири конвенцияга қўшилмаган мамлакатларда жойлашган бўлса, бундай битимга нисбатан Конвенция қўлланилмайди. Агар томонлар ўртасида келишув бўлмаса, у ҳолда

- олди-сотди шартномаига сотувчи бўлган;
- комиссия (консигнация) шартномасида комитент бўлган;
- топширув шартномасида ишонч билдирувчи бўлган;
- ташиш шартномасида ташувчи бўлган томон жойлашган мамлакатнинг ҳуқуқи қўлланилади.

МДХ мамлакатларининг қонунларига кўра, олди-сотди шартномаси бўйича харидорнинг товарга эгалик ҳуқуқи унга товар берилган вақтдан бошлаб кучга киради. Агар харидор етказиб беришни ўз бўйнига олган бўлса, транспорт ташкилоти ёки почта харидорнинг вакили ҳисобланади ва унга товарни бериш харидорнинг ўзига бериш деб ҳисобланади. Агар сотувчи бирор жойгача товарни етказиб беришга жавобгар бўлса ҳамда товар харидор ёллаган етказиб берувчилар томонидан олиб кетилса, у ҳолда товар биринчи етказиб берувчига берилиши биланоқ эгалик ҳуқуқи харидорга ўтади.

Коносамент ёки бошқа товар тарқатиш ҳужжатлари товарнинг ўзига нисбатан қўлланиладиган ўтказишга расмийлаштирилади.

Шартнома тузишдан олдин томонлар унинг барча шартларини келишиб оладилар. Бир томон шартнома лойиҳасини ишлаб чиқади, бошқа томон эса уни ўрганади ва қўшимчалар киритиб, ўзгартиради.

Ҳамма баҳсли ўринлар ҳал этилгач, томонлар шартнома тузадилар ва шу пайтдан бошлаб шартнома бўйича томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари юзага келади.

Агар шакли ва имзоланиш тартибига риоя қилинмаган бўлса, ташқи савдо шартномаси (қаерда тузилганлигидан қатъи назар) ҳақиқий деб ҳисобланмайди. Шу билан МДҲ мамлакатларидаги шартнома тузиш тартиби БМТнинг халқаро олди-сотди шартномалари тўғрисидаги конвенцияси бўйича битим тузиш тартибларидан фарқ қилади. Бунга кўра битим тузишнинг оғзаки шаклига йўл қўйилади.

## **4.2. Шартнома шартлари**

Ташқи савдода қўлланиладиган шартномалар турли шартларга эга. Улар товарни тавсифлайди, битимнинг тижорат хусусиятларини, томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини белгилайди. Шартноманинг барча шартларини куйидагича тавсифлаш мумкин.

- 1) сотувчи ва харидор учун уларнинг мажбурийлиги нуқтаи назардан;
- 2) универсаллиги нуқтаи назардан;

Мажбурийлиги нуқтаи назаридан шартнома шартлари мажбурий ва қўшимча шартларга бўлинади.

Мажбурий шартларга куйидагилар киради:

- битим томонларининг номи;
- шартнома предмети;
- сифат ва сон ;
- етказиб беришнинг асосий шартлари;
- баҳо;
- тўлов шартлари ;
- санкция ва рекламациялар (жарималар, даъволар);
- томонларнинг юридик манзиллари ва имзолари.

Қўшимча шартлар куйидагилар:

- товарни топшириш ва қабул қилиш;
- суғурта;
- юклаш ҳужжатлари;
- кафолатлар ;
- ўраш-жойлаш ва маркировка;
- форс-мажор ҳолатлари;
- арбитраж;
- бошқа шартлар;

Мажбурий шартларда агар томонлардан бири ушбу шартларни бажармаса, бошқа томон шартномани бузиши ва шартномани қоплашни талаб қилишга ҳақлидир. Қўшимча ёки жуда муҳим бўлмаган шартлар ҳам

мавжуд. Ушбу шартларни бир томон бузса, иккинчи томон шартномани бузишни талаб қилишга ҳақли эмас.

Универсаллиги нуқтаи назардан шартнома шартлари индивидуал ва универсал шартларга бўлинади:

Индивидуал яъни фақат бир конкрет шартномага хос бўлган шартларга қуйидагилар киради:

- Муқаддимада акс эттирилган томонларнинг номи;
- шартнома предмети;
- товар сифати;
- товар сони;
- баҳо;
- етказиб бериш муддатлари;
- томонларнинг манзили ва имзоси;

Универсал шартларга қуйидагилар киради:

- товарни қабул қилиш-топшириш;
- етказиб беришнинг асосий шартлари;
- тўлов шартлари;
- ўраш-жойлаш, маркировка;
- кафолатлар;
- санкциялар ва рекламациялар;
- форс мажор ҳолатлари;
- арбитраж;

Шартномаларни тузишда контрагент мамлакатадаги савдо одатларини ҳисобга олиш керак. Савдо одатлари деганда халқаро савдо амалиётида шаклланган умумэтироф этилган ягона қоида тушунилади. Бу қоидаларнинг аҳамияти шундаки, агар бирор бир ноаниқликлар мавжуд бўлса, томонлар халқаро савдо одатини қўллайдилар.

Аслида шартнома тузишда ва уни бажаришда юзага келган барча эҳтимол бўлган саволларни олдиндан айтиб бўлмайди.

#### **А. Муқаддима**

Муқаддима матндан олдин келади ва “шартнома” сўзидан олдин бошланиб, ундан кейин шартнома рақами берилади.

Кейин томонларнинг номи аниқ кўрсатилади. Шунингдек, контрагентлар сифатида томонларнинг таърифи берилади. Масалан, “сотувчи” ва “харидор” ёки “буюртмачи” ва “етказиб берувчи”.

### **Муқаддима намунаси**

#### **Б. Шартнома предмети**

Муқаддимадан кейин шартноманинг предмети таърифланади ва унинг номи, тавсифи, модели, нави ва шакллари кўрсатилади.

Масалан,

“К 100-80-160 насос агрегатлари”

#### **В. Сони ва миқдори**

Шартномада миқдорни ўлчаш бирлиги уни аниқлаш тартиби, меъёри ва ўлчов тизими аниқ белгиланади.

Товарнинг миқдори ва унга мос бўлган ўлчовларда дона, кг, бош ва х.к. кўрсатилади.

Шунингдек, шартномада қадоклаш воситасининг оғирлиги товарни умумий оқирлигига кириш-кирмаслиги ҳам келишиб олинади. Шундан келиб чиқиб, брутто товарнинг ўраш-жойлаш материаллари билан биргаликдаги, оғирлиги ва нетто товарнинг идишлар, ўраш материалларисиз оғирлиги аниқлаб олинади.

### **Г. Товар сифати**

Товарларнинг сифатини шартномада аниқлаб олиш товарнинг характеристикасини белгилаш, яъни унинг харидор талабига мувофиқ ва яроқлилигини белгилашдир. Сифатни аниқлаш усули товарнинг хусусиятларидан ва халқаро савдода ушбу товарга нисбатан шаклланган амалиётдан келиб чиқиб белгиланади.

#### **1) Стандарт бўйича:**

Бу усул товарнинг сифати маълум стандартга тўла мос келишини назарда тутди. Стандартлар турли ҳукумат ташкилотлари (миллий стандартлар, масалан ГОСТ, DIN тадбиркорлар уюшмалари, илмий-техник ассоциациялари томонидан ишлаб чиқилади. Стандартларни қўллаш шартномалар ўрнатилишини енгиллаштиради. Унда стандартнинг номери ва санаси, уни тўлаб чиққан ташкилот номини кўрсатиш етарли.

#### **2) Техник шартлар бўйича**

Агар маълум товарга стандарт бўлмаса ва унинг сифатини белгилаш учун техник шароит қўлланилса, ушбу шартлар ишлатилади. Техник шартлар шартноманинг матнида ёки унинг иловасида берилади.

#### **3) Ўзига хос хусусиятига кўра.**

Ўзига хос хусусиятлари шартномада илова тарзида берилади ва товарни тавсифловчи зарур техник ўлчамларни ўз ичига олади. Ўзига хос хусусиятлар асосан экспортчилар томонидан тузилади. Бундай ҳолларда шартномада ўзига хос хусусиятларини тuzган ташкилотни ва бу хусусиятларни санаб ўтиш керак.

**4) Намуна бўйича.** Товар сифатини намуна бўйича аниқлаш асосан истеъмол молларига жорий этилади. Сотувчи олувчига маҳсулотнинг бир неча намунасини беради, харидор уларнинг хусусиятларини синаб кўради. Шартномада товарларнинг сифати намунага мос келишининг зарурлиги ёзиб қўйилади. Одатда учта намуна олинади. Бири харидорда, иккинчиси сотувчида ва учинчиси бирор бир нейтрал ташкилотда сақланади.

**5) Тасвирлаш бўйича.** Бу усул индивидуал товарлар масалан, меваларга нисбатан қўлланилади. Унда товарнинг барча хоссалари батавсил баён қилинади.

**6) Дастлабки кўздан кечириш бўйича.** Бунда товарлар одатда аукционда ёки омборхонада сотилади. Шартномада бу усул “кўздан кечирилди-тасдиқланди” деган сузлар билан белгиланади.

**7) Товардаги алоҳида моддалар бўйича.** Бу усул товарда фойдали моддаларнинг максимал даражаси ва йўл қўйилмайдиган аралашмаларнинг минимал даражасининг фоизда кўрсатилишини назарда тутди. Масалан

шакардаги, сахароза.

**8) Тайёр маҳсулотнинг чиқиши бўйича.** Бу усулда тайёр маҳсулотнинг миқдори кўрсатилади.

**9) Натурал оғирлиги бўйича.**

Бу усулда дон маҳсулотларининг сифати аниқланади.

**10) “ТЕЛЬ-КЕЛЬ” усули.** Бу усул қисман, ҳали йиғиб олинмаган донли цитрусли экинларнинг ҳосилини сотишда ишлатилади. Харидор товарни унинг сифатидан қатъий назар олиши керак, агар у шартномага кўрсатилган номга (турга, навга) тўғри келса.

Масалан:

Товарнинг алоҳида қисмларининг ўлчам кўрсаткичлари (тош кўмир, уруғлар, тузлар ва ҳ.к.

**Д) Етказиб бериш муддати ва санаси.** Етказиб бериш муддати томонлар келишиб олган ва шартномада назарда тутилган, шу вақт ичида сотувчи харидорга битим предметини етказиб бериши зарур бўлган муддат. Бунда битим предмети бир вақтда, шунингдек, бўлиб-бўлиб бирор муддат ичида етказиб берилиши мумкин. Бир вақтда етказиб беришда томонлар етказиб беришнинг бир муддатини, маълум вақт давомида етказиб беришда эса ҳар бир партия учун етказиб бериш муддатини кўрсатишади.

**Е) Етказиб беришнинг базис шартлари.** Ташқи савдо битимини тузишда шериклар товарни сотувчидан харидорга етказиб бериш билан боғлиқ (транспортда ташиш, йўлда суғурта қилиш, божхона ҳужжатларини расмийлаштириш ва ҳ.к.) кўплаб мажбуриятларни ўзаро аниқ тақсимлаб олишлари зарур. Бу мажбуриятлардан ҳар бири турли харажатларни назарда тутаяди, шунингдек, товарни транспортда ташишда унинг бузилиши ёки йўқолиши билан боғлиқ таваккал ҳам мавжуд.

**И) Товарнинг баҳоси.** Шартномада баҳо етказиб беришнинг келишилган базисига кўра, товарнинг сон бирлиги алоҳида валютанинг пул бирлигида кўрсатилади. Бунда томонлар ўрнатилган баҳо қандай тушунилиши, яъни унга юкни жўнатиш, тара, ўраш-жойлаш, маркировка қилиш ва бошқалар билан боғлиқ харажатлар кириш-кирмаслигини келишиб оладилар.

Шартномада қуйидаги турли баҳолар қўлланилиши мумкин:

қатъий баҳо;

кейинчалик қайд этиб бориладиган (фиксация) баҳо;

ўзгарувчан баҳо.

**К) Тўлов шартлари.** Тўлов шартлари тўловнинг валютасини, усулини ва етказиб берилган товар учун ҳисоб-китобнинг тартибини, тўлов учун тақдим қилинадиган ҳужжатларнинг рўйхатини, асоссиз равишда тўловни кечиктириш ёки шартноманинг тўлов шартларини бошқача бузишлардан ҳимоя чораларини белгилаб қўяди.

Шартномаларда тўғри танланган тўлов шартлари ва ҳисоб-китоб шакллари кўп жихатдан ҳар бир ташқи савдо операцияларида маблағлар айланишининг тезлигини, шунингдек, унинг самарадорлигини белгилаб беради.

Тўлов шартларини танлашда қуйидагилар ҳисобга олинади:

- товарнинг хусусияти (хомашё, озиқ-овқат, асбоб-ускуна, хизматлар. Ноу-хау);

- тегишли товар бозорининг конъюнктураси;

- савдо одатлари ва муносабатларнинг шаклланган амалиёти;

- ҳукуматлараро тўлов битимларининг мавжудлиги;

- контрагент-мамлакатларнинг валютани назорат қилишнинг миллий нормалари;

- банк амалиётида шаклланган, турли ҳисоб-китоб шакллари қўллаш бўйича бир хил қоидалар.

**Л) Юклаб жўнатиш ва қабул-қилиш-топшириш тартиби.** Харидорга қулай бўлиши учун шартномада юклаш йўриқномалари тасвирланади ва сотувчининг товарнинг юклаб жўнатишга тайёрлиги ҳамда товар юклаб жўнатилганлиги ҳақида харидорни хабардор қилиш мажбурияти кўрсатилади. Шартномада, шунингдек, сотувчи юклаб жўнатишнинг мўлжалланаётган санаси ҳақида сотувчи харидорни хабардор қилиши лозим бўлган муддат белгиланади. Бу муддат етказиб беришнинг бошланишигача бўлган кунлар билан ҳисобланади. Шартнома бўйича етказиб беришларда *товарни қабул қилиш-топшириш* катта роль ўйнайди. қабул қилиш-топшириш натижасида харидор товарни ўз билганича ишлатиш имкониятига эга бўлади, сотувчи эса ўз мажбуриятларини бажарган ҳисобланади.

**М) Кафолатлар ва рекламациялар.** Машиналар ва ускуналарни етказиб беришда шартномада сотувчининг *товар сифатининг кафолатлари ва техник характеристикалари* бўйича мажбуриятлари ифодалаб берилади. Бунда томонлар кафолат муддатлари, сотувчининг кафолат муддатлари давомидаги мажбуриятлари. Даъво тақдим этиш ва рекламацияни қондириш тартиблари келишиб олинади.

**Н) Суғурталаш шартлари.** Барча олди-сотди шартномалари суғурталаш билан бирга амалга оширилади. Шартноманинг шартларидан келиб чиқиб, бу мажбурият ё сотувчига ёки харидорга юкланади. Агар битимнинг шаклида бу мажбурият кўрсатилмаган бўлса, транспортировка вақтида товар тасодифан бузилиши таваккали зиммасида бўлган томон товарни суғурталашдан манфаатдордир.

Суғурталаш масалаларига бағишланган моддада шартнома томонлари қуйидагиларни назарда тутишлари керак: қандай юк суғурталаниши керак, қандай хавфдан суғурталаниши керак, томонлардан қайси бири суғурталашни амалга оширилади ва у кимнинг фойдасига амалга оширилади.

Ташқи савдо битимларида суғурталаш асосан, товарни транспортда ташишда назарда тутилади. Суғурталашга нисбатан томонларнинг мажбуриятлари шартноманинг базис шартлари билан ўрнатилади. Суғурталашни амалга ошириш учун суғурта компанияси ва хўжалик ташкилоти ўртасида бош келишув (асосий полис) тузилади. У суғурталашнинг умумий шартларини акс эттиради. Юкларни суғурталаш суғурта компаниясида турли шартларда амалга оширилиши мумкин.

**О) Ўраш-жойлаш ва маркировкаш шартлари.** Халқаро савдо амалиётида ўраш-жойлашнинг тури унинг қандай мақсадга

бўйсундирилганлигидан келиб чиқади: реклама учун, қадоқлаш учун, товарларни турли ташқи муҳитларда сақлаш учун ва ҳ.к.

Шартномага ўраш-жойлаш ва маркировка ҳақидаги бўлимларни товар турига кўра уларни ўраш зарур бўлган ҳолларда киритишади. Бунда моддада ўрашнинг тури ва хусусияти, унинг сифати, ўлчамлари, тўлов усуллари, шунингдек ўралганидан кейин тегишли маркани қўйиш кўрсатиб ўтилади.

**П) Жарима санкциялари.** Шартнома одатда бир қатор *жарима санкцияларини* назарда тутлади. Улар ёрдамида ёрдамида харидор сотувчини ўз мажбуриятларини вақтида бажаришга рағбатлантиришга ва ўзининг эҳтимол тутилган зарарларини қоплашга ҳаракат қилади. Жарима санкциялари одатда мажбуриятларни бузишнинг давомийлигидан (муддатдан ўтиш ва ҳ.к.) келиб чиқиб, ўсиб боради.

**Р) Шартномалардаги форс-мажор ва арбитражга оид изоҳлар.** Амалда ҳар қандай олди-сотди шартномаси шундай моддага эга бўладики, бу модда одатда форс-мажор ёки енгиб бўлмас куч ҳоллари деб номланадиган маълум ҳоллар юзага келганида шартномани бажариш муддатларини орқага суради ёки умуман томонларни шартнома бўйича мажбуриятларни тўла ёки қисман бажаришдан озод қилади. Тегишли модда ҳам ўз номига эга бўлади.

Форс-мажор ҳолларига турли табиий офатлар (ёнғинлар, сув тошқинлари, зилзилалар) ҳам, турли сиёсий ва савдо-сиёсий вазиятлар (уруш, экспортни ёки импортни ман этиш) ҳам киради.

#### **4.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.**

Ташқи савдо битимини уни реализация қилишнинг барча босқичларида, яъни товарнинг сотувчи томонидан етказиб берилишидан тортиб, транспортда ташилиши, омборларда сақланиши, божхонадан ўтишигача бўлган барча жараёнларда ташқи савдо битимининг бажарилганлигини тасдиқловчи ҳужжатлар ташқи савдо ҳужжатлари деб номланади.

Бажарадиган функцияларига қараб, ташқи савдо ҳужжатларини қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- 1) товар ва ҳисоб-китоб ҳужжатлари;
- 2) тўлов-банк операциялари бўйича ҳужжатлар;
- 3) суғурта ҳужжатлари;
- 4) транспорт ва юклаш ҳужжатлари;
- 5) транспорт-экспедиторлик ҳужжатлари;
- 6) божхона ҳужжатлари;

Юк билан бирга жўнатиш пунктдан то белгиланган пунктгача бирга борадиган ҳужжатлар *товарни кузатиб борувчи ҳужжатлар деб аталади*. Одатда бундай ҳужжатларга тижорат, транспорт ва божхона ҳужжатлари билан боғлиқ бўлган ҳужжатлар киритилади. Товарни юклаш муносабати билан тузиладиган ҳужжатларни (одатда улар шартномада санаб ўтилган бўлади) *ортиш-жўнатиш ҳужжатлари деб аталади*.

## **5-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятнинг транспорт таъминоти**

- 5.1. Ташқи иқтисодий фаолиятдаги транспорт операциялари.
- 5.2. Ташқи савдо юкларини ташиш шартномалари ва базис шартлар.
- 5.3. Транспорт ва юклаш – экспедиторлик ҳужжатлари.

### **5. 1. Ташқи иқтисодий фаолиятдаги транспорт операциялари**

Моҳиятан транспорт операциялари ташқи савдо битимларини амалга оширишни бошлайди ва тугатади. Корхонанинг экспорт махсулоти сифати қанчалик юқори бўлмасин, агар транспорт хизмати яхши ташкил қилинмаган бўлса, бу корхонанинг ишлари юришмаслиги мумкин.

Юкларни халқаро ташиш умумий фойдаланишдаги транспортлар денгиз, дарё, темир йўл, автомобиль, ҳаво ва трубопровод транспортлари орқали таъминланади.

Экспорт юкларини пакет ва контейнер шаклида ташиш кенг тарқалган. Аралаш ҳолда ташишлар ҳам бор. Бунда бир неча транспорт турлари қатнашади. Бундай ҳолларда юкларнинг ўғирланиши камаяди. Контейнердаги юк “эшиқдан эшиккача” ташувчининг муҳри остида етказиб берилиши мумкин.

**Транспорт операциялари.** Халқаро савдода юк эгалари товарлар етказиб беришнинг шартномаларда белгиланган шартлар билан шартланган қатор транспорт операцияларини бажаришлари зарур. Транспорт операцияларининг мазмуни ташилаётган юкнинг хусусияти, қўлланилаётган транспорт воситаси турига, етказишларнинг даврийлигига, чегарадан ўтиш тартибига қараб белгиланади.

Транспорт операциялари шартнома тайёрлашда режалаштирилади ва уни бажариш жараёнида амалга оширилади.

Шартнома тузилгунча биринчи босқичда:

- \* транспорт хизматлари бозорлари конъюктурасини, товарлар етказиш шартлари, тариф ставкалари даражасини таҳлил қилиш;
- \* уларни кейинги олди-сотди шартномасига қўйиш учун транспорт ва баъзи шароитларини аниқлаш, бу шартлар бажарилишини ташкил этиш;
- \* транспорт операцияларига товарнинг шартнома баҳосида харажатлар улушини белгилаш;
- \* харажатлар системасида транспорт тутилишларини кўзда тутиш зарур.

Иккинчи ташқи савдо битимини амалга ошириш жараёнида қуйидагиларни бажариш зарур:

- товарлар ташиш шартномаларини тузиш, уларни керакли транспорт ҳужжатлари билан расмийлаштириш;
- денгиз, дарё портлари ва чегара станцияларидан ўтувчи экспорт юклари ташувини режалаштириш;
- товарни ташувга тайёрлаш;
- юкларни транспорт суғуртаси шартномасини расмийлаштириш, суғурта полисини олиш;
- техник ва товарга ҳамкорлик қилувчи ҳужжатларни тайёрлаш ва расмийлаштириш;



- ҳисоб ҳужжатларини текшириш ва ташувини ҳисоб-китоб қилиш;
- керакли чегара, ветеринар расмиятчиликларни бажариш, керакли ҳужжатларни расмийлаштириш: божхона юк декларацияси, керакли сертификатлар, божхона йиғинларини тўлаш, бож, солиқлар тўлаш.

Харажатлар транспорт тури, ташиш йўли ва етказиш узоқлигига боғлиқ бўлади. Одатда транспорт харажатлари етарли даражада кўп бўлади. Баъзи товар турларига қараб улар 50% ни ташкил этиши мумкин. Шунинг учун ҳам хорижий харидор билан музокара бошлагандан аввал транспорт операциялари учун харажатларни ҳисоблаган маъқул. Улар қуйидаги тўловларни ўз ичига олади:

- товарни жўнатишга тайёрлаш харажатлари;
- юкни мамлакат ичида транспорт воситасига ортиш ва уни чегарагача олиб бориш;
- юкларни порт, станция, бозорларда сақлаш;
- юкларни халқаро транспорт орқали ортиш ва ташиш;
- юкларни транспорт суғурталаш;
- божхона йиғимлари, бождари, солиқлари;
- сотиб олди сервиси;
- юкни чет эл харидори омборига тушириш.

Шартноманинг транспорт шартлари томонлар контрагентларининг юклари ташиш жараёнидаги муносабатларини белгилайди. Транспорт шартлари олди-сотди шартномасига махсус бўлим сифатида киритилади.

Транспорт шартлари ҳар бир аниқ ҳолатда ташишда қатнашаётган транспорт тури, товарнинг хусусияти, битим тури, халқаро битимлар харакати, конвенциялар харакатига боғлиқдир.

## **5.2. Ташқи савдо юкларини ташиш шартномалари ва базис шартлар**

Юк ташиш шартномасининг асосий мазмуни шундаки, ташувчи юк жўнатувчидан юкни қабул қилиб, уни шартномада кўрсатилган жойга бешикаст етказиб, юкни қабул қилувчига топшириш мажбуриятини олади. Юк эгаси ташиш учун келишилган тўлов-факт ёки тарифни тўлаш мажбуриятини олади. Бундан ташқари, шартнома ортиш, ташиш шартлари, томонларнинг шартномалардаги ҳуқуқ ва мажбуриятларини, ташиш тўловларини тўлаш тартибини, баҳоси каби масалаларнинг ечилишини аниқлайди.

Денгиз ва дарё транспортида юкларни ташишда аралаш дарё-денгиз тоифасидаги кемаларда денгиз савдо кодексига кўра икки турдаги ташиш шартномаси қўлланилади. Биринчи турдаги шартномага кўра бир-бири билан кемани фрахтлаш шартномасини тузган фрахт қилувчи (юк эгаси) ва фрахтачи (кема эгаси) тан олинади. Шартнома предмети - денгиз ёки дарё кемаси. Бу шартнома чартер деб аталадиган ҳужжат билан белгиланади.

Чартерлар бўйича денгиз ташуви шартномаси халқаро меъёрлар билан тартибга солинади. Чартер бўйича фрахтлаш асосан дунёнинг ҳар хил портлари орасида фрахтларнинг юк ва ўлчамига боғлиқ ҳолда ишлайдиган транспорт кемаларини фрахтлашда қўлланилади.

Чартерларнинг платформа шакллари халқаро денгиз ташкилотлари

конференцияларида келишилади ва тасдиқланади. Барча чартерлар 12 гуруҳга бўлинади.

Ташиш шартномасининг иккинчи тури денгиз ва дарё кемаларини олдиндан брон қилиш учун зарур бўлган коносамент деб аталадиган ҳужжатдир. Коносамент бўйича Ташиш шартномаси асосан доимий йўлларда асосий юкларни ташишда қўлланилади.

Коносамент уч хил шаклда ёзилади: “номли” (юкни қабул қилувчи кўрсатилади); кўрсатувчига; ордерли.

Ҳужжатда товар ёки упаковканинг нуқсонли ҳолатини тўғри кўрсатадиган қўшимча ёки белгилар йўқ. Коносаментда ташувчига тегишли тўлов миқдори, бериш вақти ва жойи, нусхалар сони, шунингдек асли ҳам белгиланади. Коносаментни кема капитани ёки шунга вакил қилинган ташувчининг вакили имзо чекади.

Коносамент, бошқа олди-сотди шартномаси ҳисоб-китоблари учун қабул қилувчига жўнатиладиган ҳужжатлар йиғиндисига киради.

Чартерлар шартларига кўра фрахтни тўлашнинг бир неча тури мавжуд:

- фрахт коносамент имзоланиши билан тўланади ва кема юк билан нобуд бўлиши, бўлмаслигидан қатъий назар қайтарилмайди;

- фрахт коносамент имзоланиши билан фрахтнинг учдан бири ўлчовдан суғурта фоизларини чиқариб тўланади, қолган қисми юк топширилгандан сўнг тўланади;

- фрахтга юк тушириш тугаллангач пул тўланади. Одатда амалиётда умумий сумманинг 90% юкни тушириш бошланганда ва қолган 10% барча юкларни тушириб бўлингач тўланади;

- фрахт учун олдиндан тўланади, бу тўғрисида коносаментда махсус шарт бўлади. Бу қоида доимий мунтазам кема юришларида қўлланилади.

### **5.3. Транспорт ва юклаш – экспедиторлик ҳужжатлари.**

Сотувчи харидорга жўнатиш учун экспорт товарини тайёрлаб бўлгач, уни ўз шеригига жўнатиши керак, бунда у юклаш тартиби ҳақида шартномада келишиб олинган йўриқномага риоя қилиш зарур. Бунда шунингдек бир қатор ҳужжатлар ҳам ишлатилади. Улар қуйидагилардан иборат:

**товарнинг юклаб-жўнатишга тайёр эканлиги ҳақидаги хабарнома** харидорни буюртма берилган товарлар тайёрланганлиги ва жўнатишга шай эканлиги ҳақида хабардор қилади;

**фрахта қилишга ариза** – товар етказиб берувчи томонидан юк ташувчини исталаётган транспорт воситаси, юкни жўнатиш вақти ва шу кабиларни кўрсатган ҳолда юк учун жой банд қилиб қўйишни сўраб жўнатиладиган ҳужжат;

**юклаш йўриқномаси** – юк ва уни ташиш муносабати билан экспертнинг талаби ҳақидаги батафсил маълумотларин ўз ичига олади;

**етказиб беришга рухсатнома** – харидор томонидан бериладиган ҳужжат бўлиб, у товарнинг юклаб-жўнатишга тайёр эканлиги ҳақида сотувчидан хабар олгандан кейин товарларни жўнатишга ижозат беради;

**юклашга рухсатнома** – бу ҳужжат воситасида сотувчи ёки юкни олувчи

юкни олувчини товарларнинг жўнатилганлиги ҳақида хабардор этади.

Тегишли хужжатлар билан расмийлаштириладиган ўзаро муносабатларнинг бошқа соҳаси жўнатувчи ва юк ташувчи, шунингдек, товарни олувчи ўртасидаги муносабатлардир. Шунинг учун ҳам бу хужжатлар **транспорт хужжатлари** гуруҳига киради.

Темир йўлларда юк ташилганда бундай хужжат **темир йўл накладнойи** ҳисобланади. Самолётларда юк ташилганда бундай **хужжат авиаюк накладнойи** ҳисобланади. Ички юк ташишларда **универсал транспорт хужжати, аралаш юк ташиш хужжати, комбинациялашган ю ташиш хужжати** қўлланилиши мумкин.

Барча хужжатлар ичидан **коносаментни** ажартиб кўрсатиш мумкин. Бу кема эгаси томонидан юкни жўнатувчига юк денгиз йўли орқали ташиш учун қабул қилиб олинганлигини тасдиқлаб бериладиган хужжатдир.

Консамент учта асосий функцияни бажаради:

кема эгаси (юкни ташувчи) томонидан юк ташиш учун қабул қилиб олинганлигини тасдиқлайди. У кўрсатилган миқдордаги ва ҳолатдаги маълум товарлар кемага белгиланган жойга етказиб бериш учун юкланганлиги ва ташиш учун товарлар кема эгасининг сақловига қабул қилиб олинганлигини тасдиқлайдиган, кема эгаси ёки унинг вакили томонидан бериладиган тилхатдир;

товарларни тақсимлаш хужжати ҳисобланади. Консоамент оригинали эгасига юкни тасарруф этиш ҳуқуқини беради. Бу шунин билдирадики, фақат консоаментда кўрсатилган ёки тақдим этувчига консоаментга эга бўлган шахсгина консоаментда кўрсатилган товарни кема эгасидан талаб қилиб олиш ва бу товарни тасарруф этиш ҳуқуқига эга бўлади. Ҳали йўлда бўлган ва консоаментда тақдим этилаётган товарни сотиш учун товар эгаси консоаментни сотиши ёки унда кўрсатилган ҳуқуқларни бошқа шахсга беришининг ўзиёқ етарлидир;

юкни денгиз йўли билан ташиш тўрисидаги шартноманинг тузилганлигидан далолат беради. Бу шартнома бўйича юк ташувчи хужжат тақдим этилиши билан юкни етказиб бериш мажбуриятини олади, яъни бу хужжат юкни жўнатувчи ва кема эгаси ўртасида юкни денгиз йўли орқали ташаш тўрисидаги шартнома тузилганлигини билдирадиган ягона далилдир. Консоамент эгасининг номи ёзилган **коносамент, ордерли консоамент, тақдим этиладиган консоамент** каби турларини ажратиб кўрсатадилар.

Консоаментнинг алоҳида тури **тўғридан-тўғри** ёки **оралиқ** консоаментдир. У бир жойдан бошқа жойга юкларни алоҳида босқичлар билан ташиш тўғрисидаги шартноманинг мавжудлигини тасдиқлайди, бу босқичлардан камида биттаси денгиз транзити бўлиши керак. Шу муносабат билан хужжатни берган юк ташувчи **ёки ёки** юкни ташиш учун жавобгарликни ўз зиммасига олади.

**Транспорт-экспедиторлик хужжатлари.** Хужжатларнинг бу тури ёрдамида экспедиторлик, қайта ишлаш, омборга тушириш, юк ташишни ташкиллаштириш, жумладан товарни ташиш, сақлаш, маҳаллий транспорт воситаларини бериш, ўраш-қадоклаш ва маркировка қилиш, зарур

хужжатларни (транспорт, божхона, суғурта, омборхона хужжатлари) расмийлаштириш бўйича экспортчининг турли операцияларни бажаришини расмийлаштиради.

Экспедиторга маълум операцияларни бажаришга топшириқ бериш махсус хужжат билан расмийлаштирилади. Бу хужжат турлича номланади: *юклаш топшириғи, транспорт топшириғи ёки транспорт йўриқномаси*.

**Юклаш топшириғи** – етказиб бериш шартларидан келиб чиқиб юкни жўнатувчи ёки юкни олувчи томонидан одатда транспорт-экспедиторлик фирмасининг бланкасига расмийлаштириладиган ва экспедиторга топшириладиган операцияларнинг рўйхатини ҳамда уларни бажариш бўйича батафсил йўриқномаларни ўз ичига олган хужжатдир.

**Юк жўнатиш ҳақида хабарнома** юк жўнатиш ёки унинг агенти томонидан юк ташувчига, аралаш юк ташиш опреаторларига, терминалнинг ҳокимият вакилларига ёки бошқа олувчиларга берилади ва жўнатишга тақдим этилган экспорт юклари ҳақидаги ахборотларни ҳамда зарур тилхатлар ва жавобгарлик ҳақидаги баёнотни ўз ичига олади.

**Экспедиторнинг омборлаштириш ҳақидаги тилхати** – омбор бошқарувчиси сифатида чиқадиган экспедитор томонидан ёзиб бериладиган хужжат бўлиб, унда омборлаштирилаётган товарнинг олинганлиги ва товарнинг омборда сақланиш ва уни бериш шартлари тасдиқланади.

**Товар-омборхона квитанцияси** – омбор эгаси томонидан юк эгасига юкнинг сақлаш учун қабул қилинганлигини билдириб бериладиган хужжатдир. Омбор квитанциясидан фарқли равишда у бир-биридан ажратилган иккита қисмдан – *омборхона гувоҳномаси ва омбор вэррантидан* ташкил топган бўлади.

**Товарни бериш учун ордер** – ушбу хужжатда кўрсатилган товарларни кўрсатилган юк ташувчига бериш учун кўрсатма беришга ҳақли бўлган тараф тақдим қиладиган хужжат бўлиб, у товарни сақловчига берилади.

## **6-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестициялар**

6.1. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестицияларнинг хусусиятлари.

6.2. Қўшма корхоналарни ташкил этиш хусусиятлари ва фаолияти.

6.3. Қўшма корхонанинг бизнес режаси ва инвестиция дастури.

### **6.1. Ташқи иқтисодий фаолиятда инвестицияларнинг хусусиятлари**

Инвестицияларнинг иқтисодий аҳамияти тўғрисида фикр юритадиган бўлсак, бу ўринда “инвестиция” тушунчасининг молиявий, мулкӣ ва интеллектуал (ақлий) қиммати такрор ишлаб чиқаришнинг дастлабки ва асосий тушунчаси бўлиб майдонга чиқишини унутмаслик керак. Кўпгина иқтисодчи олимлар ва амалиётчиларнинг асарларида инвестиция ва у билан боғлиқ бўлган бошқа муаммолар тўғрисида фикрлар бор. Масалан, профессор Е. В. Михайлованинг фикрича, инвестиция бу субъект ихтиёридаги барча молиявий, моддий ва бошқа бойликларни келажакда иқтисодий самара олиш учун бирор объектга сарфлашдир. Бу ўринда

инвестициянинг моҳияти билан мазмунини бозор иқтисодиётига мослаштириб очиб беришга ҳаракат қилинган.

Бизнинг иқтисодиётимизда инвестиция хусусида қонуний ҳужжатлар 1991 йилдан бошлаб қабул қилинди ва ўтган вақт ичида улар анча такомиллаштирилди. Инвестиция тўғрисида Ўзбекистон Республикасида қабул қилинган қонунда кўрсатилишича, инвестиция бу иқтисодий самара (фойда, даромад) олиш ёки ижобий ижтимоий натижага эришиш учун сарфланадиган пул маблағлари, банкларга қўйилган омонатлар, пайлар, қимматли қоғозлар (акция, облигациялар), технологиялар, машиналар асбоб-ускуналар, лицензиялар ва самара берадиган бошқа ҳар қандай бойликлардир.

Хорижий мамлакатларнинг тажрибаси ва инвестиция тўғрисида ўзимизда қабул қилинган қонунларнинг таҳлилидан келиб чиқиб, инвестициянинг шартли равишда учта турини ажратиш мумкин:

- молиявий инвестициялар;
- моддий инвестициялар;
- ақлий (интеллектуал) инвестициялар.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир инвестиция турининг ўзига хос ўрни бўлади. Молиявий инвестициялар таркибига маҳаллий ва хорижий мамлакатларнинг пул birlikлари, банклардаги омонатлар, депозит сертификатлар, акциялар, облигациялар, вексельлар ва бошқа қимматли қоғозлар ҳамда тенглаштирилган бойликлар киради.

Моддий инвестициялар таркибига асосий фондлар, яъни бинолар, асбоб-ускуналар, иншоотлар, коммуникациялар ва бошқа турдаги асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив ва пассив қисмлари киради.

Ақлий (интеллектуал) инвестициялар миқдори жуда ранг-барангдир, яъни улар мулкӣ ҳуқуқлар шаклидаги инвестициялар ақлий меҳнатга оид шаклдаги инвестициялар ва табиий ресурслардан фойдаланиш шаклидаги инвестициялардан иборат.

Бозор иқтисодиёти шароитида инвестицион фаолият қуйидаги йўллар билан амалга оширилади:

жисмонӣ шахслар, давлатга қарашли бўлмаган корхоналар, хўжалик уюшмалари, жамиятлар, ширкатлар, шунингдек жамоат ташкилотлари ва бошқа юридик шахслар томонидан маблағлар ажратиш йўли билан;

давлат томонидан маблағлар ажратиш йўли билан айни вақтда бу ишни ҳукумат ва бошқарув органлари инвестицион ва ссуда ресурсларини бюджетдан маблағ билан таъминлаш ҳисобига амалга оширади.

## **6.2. Чет эл сармояси бўлган корxonанинг яратилиши хусусиятлари ва фаолияти**

Чет эл сармояси қатнашган корхоналар мамлакатимиз бизнес амалиётида қўшма корхоналар (ҚК) номини олди. Улар Ватанимиз ва хорижий шерикларнинг умумий (биргалиқда) фойдаланадиган капиталларини

бирлаштириш асосида тузилади ва иш олиб борадилар. Улар миллий иқтисоднинг бутунлай янги хўжалик тузилмаси бўлиб қолдилар. ҚК ривожланиши мамлакатни жаҳон бозорига кўпроқ, табиий ва кенгроқ кириб бориши, хориждан илғор технологияларни олиш учун зарур бўлган валюта олишга, хорижий мамлакатларга давлат қарзини тўлашга қаратилган эди.

Замонавий ҚК лар ўз фаолият ихтисоси, мулк тузилмаси, товар сотиш бозорига чиқиш услубларига кўра кўп фарқ қилади. Улар истеъмол учун мўлжалланган товарлар, ишлаб чиқариш воситалари, ишлаб чиқариш ва сотиш, хизмат кўрсатиш, воситачилик, молиявий суғурта ва бошқа операциялар билан, шоу бизнес ва бошқа тадбиркорлик турлари билан шуғулланадилар. Хорижий сармояли корхоналар тўғрисидаги қонунчиликка кўра ҚК ларнинг Низом фондлари фақат сўмдаги бевосита пул тўловлари ва валютада эмас балки пулда ифодалаш йўли билан ҳисобланган. Бинолар, ишлаб чиқариш ва савдо корхоналари, хом-ашё, техник ускуна ва жиҳозлари ҳамда “ноу-хау”, илғор технологиялар, илмий ғоялар, материал ва моддий улушлари бериш йўли билан ҳам шакллантирилди. Эркин тадбиркорликни тушуниш учун корхона фаолиятининг сотиш ва режа фаолияти истиқболлиги белгилаш (маъносига кўра бу нарса маркетинг стратегиясининг ўзи). Берилган ҚК бозорларига чиқмоқчи бўлган территориянинг ижтимоий, иқтисодий, ҳуқуқий хусусиятларини ҳисобга олмасдан тузила олмайди. қимматли қоғозлар бозорларини таҳлил қилиш, хош-ашё, меҳнат бозорларини, қўлланадиган технологияларни, баҳолаш истеъмолчилар талабини кузатиш ва истиқболлини белгилаш, ҳам шунга киради.

ЎЗР да хорижий сармоялар тўғрисидаги қонунга кўра сармоя кўйувчиларга тўлиқ тегишли бўлган корхоналар ва низом фондини 30% дан ошиғини чет эл сармоялари ташкил қиладиган ҚК лар жиҳозлар, материаллар ва бутловчи қисмларни низом капиталига улуш сифатида импорт божи тўламасдан олиб киришлари мумкин. Улар ишлаб чиқариш фаолияти учун мўлжалланган жиҳозлар.

### **6.3. ҚКнинг бизнес режаси ва инвестиция дастури**

Мукамал ишлаб чиқилган бизнес режа ва унинг юқори натижалар ва чиқимларни кўпроқ тежаш билан унинг позицияларини амалга ошириш учун шароит яратиш ҳар қандай корхонанинг фойдалилик кафолатидир. Бозорга киришдаги асосий мақсад ва ҳаракатлар белгиланган сармоя дастури ва бизнес дастурни амалга оширишдир.

Устуворларга асосланиб молия-хўжалик фаолияти қурилади. Устувор йўналишларнинг ўзи эса ташкилий, ижтимоий, иқтисодий, ҳуқуқий, техник-технологик кадрлар ва бошқа кўп муносабатларда ишлаб чиқилади.

Кўшма корхоналар маркетинг дастурининг таркибий қисмлари.

*1. Бозор имкониятлари таҳлили ва уларни баҳолаш:*

- мақсад ва вазифаларни ифода этиш; товарлар ишлаб чиқиш учун мавжуд бўлган материал манбаларни аниқлаш;

– бозорни ишлаб чиқарилган ва ўзгартириш талаб этадиган товарлар учун очиш, уларга бўлган талаб ва бозор сиғимини белгилаш; товарларни мавқелаш

(товарларнинг истеъмол хоссаларини харидорлар афзал кўриши билан таққослаш).

Маркетинг муҳитини баҳолаш қуйидагиларни ўз ичига олади. Макроиқлимни баҳолаш (бозор фаолиятининг демографик, иқтисодий сиёсий-ҳуқуқий омиллар, маданият, илмий-техник ривожланиш ва бошқалар), микроиқлимни баҳолаш (рақобатчилар, воситачилар, мижозлар, етказиб берувчилар).

Тахминий рақобат афзалликларини олиш йўллари баҳолаш: баҳоларни тушириш; рекламани кўпайтириш; сотиш жойларини кенгайтириш; янги бозорларни очиш; ёрдам берувчи товарларни киритиш.

### *II. Маркетинг комплексини ишлаб чиқиш.*

1. Товар ассортиментини ишлаб чиқиш: анъанавий; янги.
2. Жойлаш ва белгилашни ишлаб чиқиш.
3. Сервис ва унинг аниқ йўналишларини зарурлигини аниқлаш.
4. Баҳолар ва баҳо белгилаш сиёсати; охириги баҳо; максимал мумкин бўлган баҳо (бозор конъюктурасини ҳисобга олиб); рақобатчилар баҳосини таҳлил қилиш; баҳолардан тахминий чегирмалар.

5. Тарқатиш каналларини танлаш ва таҳлил қилиш: воситачилар билан (ким?, қанча?); воситачиларсиз.

6. Савдо услублари: улгуржи, чакана, почта орқали, буюртма бўйича уйга етказиш йўли билан, савдо автоматлари орқали ва б.

7. Товарлар ҳаракати йўллари белгилаш: буюртмаларни ишлаш; захираларни аниқлаш ва қўллаш; сақлаш; ташиш ва экспедиция қилиш.

8. Реклама ва сотишни рағбатлантириш: оилавий ахборот воситаларида; реклама тадбирларини ўтказиш, кўргазма ва тақдимномаларда қатнашиш.

### *III. Ходимларни тайёрлаш.*

Дастурлар тузиш ва маркетинг бўйича мутахассислар тизимини ташкил этиш.

### *IV. Дастурнинг бажарилишини назорат қилиш.*

1. Сотиш ҳажминини аниқлаш;
2. Талаб, таклиф, баҳо мувозанатини аниқлаш;

### *V. Харажатлар фойдалилигини баҳолаш.*

1. Аниқ масалалар ечими бўйича маркетинг дастурига қилинган харажатларни ҳисоблаш.

2. Дастурнинг тўлалигича ва унинг қисмларини иқтисодий фойдалилигини ҳисоблаш.

## **7-мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда суғурта**

7.1. ТИФдаги таваккаллар моҳияти ва турлари.

7.2. ТИФ ни суғурта қилишни ташкил этиш.

7.2. ТИФда суғурта қилиш ҳужжатлари.

### **7.1. ТИФдаги таваккаллар моҳияти ва турлари**

Суғурта - бу юридик ва жисмоний шахсларнинг маълум бир тўлов эвазига суғурта қилинган шахсга бахтсиз ходиса туфайли етказилган зарарни тўлаш

мажбуриятини олади.

Суғурта бозорида янги суғуртачиларнинг пайдо бўлиши, жамият ва тадбиркорларда суғурта тўғрисидаги билимларнинг йўқлиги, суғуртада қатнашувчи томонларни олинган мажбуриятларни виждонсизларча бажарилишидан ҳимоя билан таъминланишига зарурат туғдиради.

Таъкидлаш жоизки суғуртачилар- бу Давлат тартибига олишнинг маълум муолажасини ўтадиган махсус молиявий ташкилотдир. Аммо бундай ташкилот Ўзбекистон Республикаси территориясида суғурта фаолиятини тартибга солиш билан шуғулланувчи ва суғуртачи компаниялар фаолияти устидан назорат қилувчи давлат жамияти органи - Ўзбекистон давлат суғурта лицензияси - махсус рухсатнома олгандан сўнг бевосита суғуртачилик фаолияти билан шуғулланиши мумкин.

Суғурта компаниялари суғурта бозорининг асосий қисмини ташкил этади. Суғурта бозори суғурта хизматида талабни ифода этувчи суғуртачилар, бу талабни қондирувчи суғурта компаниялари (суғуртачилар). Суғурта воситачилари ва суғурта инфратузилмаси ташкилотлари ҳаракат қиладиган иқтисодий кенгликдир.

Бозор шароитида суғурта компаниялари фаолияти қуйидагиларга бўлинади:

- суғурта иқтисоди;
- суғурта ва молиявий математикага;
- ҳуқуқ соҳаси бўйича суғурта ҳуқуқига ўзига бўлинади.

Ўзбекистон экспорт-импорт суғуртаси миллий компанияси Ўзбекистон Республикаси қонунчилик актлари ва ҳозирги қоидалар асосида суғуртачилик фаолиятини амалга оширади ва суғурта шартномаларида суғуртачи сифатида иш олиб боради.

“Ўзбекинвест” ЭИСМКси юридик шахс бўлган ташкилот, корхона ва мулкчиликнинг барча кўриниши муассасалари билан ишчиларни ишлаб чиқаришда бахтсиз ходисалардан суғурта шартномаларини тузади.

Суғурта, суғурта қилинган шахс фойдасига суғурта қилувчи ҳисобидан суғурта мукофоти (взноси) тўлаш билан амалга оширилади.

ЭИСМК “Ўзбекинвест”нинг суғурта объектлари суғурта қилинган шахснинг фойданинг камайиши натижасида умумий ишга лаёқатни йўқотиш билан боғлиқ кўшимча харажатлар ёки суғурта қилинган шахсий ишдаги бахтсиз ходисалар оқибатида ўтиш каби ходисалар бўлиши манфаатидир.

Суғурта компаниясининг ишончилигини белгилашда молиявий баланс ҳужжатлари муҳим омил бўлиши мумкин. Фақат балансгина мижозга “Ўзбекинвест” компанияси жавобгарликнинг керакли ҳажмини қабул қилиш учун етарли капиталга эгаллигига мижозни ишонтириши мумкин. Баланс қабул қилинган ва қабул қилиш режалаштирилган хавфни қоплаш учун етарли резервлар борлигини исбот қила олади. Молиявий ҳужжатлар ёрдамида компания ўз капиталларини сармоялашда ҳисоб-китоблар тўғрилигини исбот қилади.

“Ўзбекинвест” миллий суғурта компанияси ўз фаолиятини Ўзбекистон Республикаси қонунлари асосида амалга оширади. “Ўзбекинвест” ЎЗР ВМнинг



13 апрел 1994 йилдаги қарорига кўра ташкил топди ва 1994 йил 1 июндан ўз фаолиятини бошлади. Суғурта компанияси ҳар хил кўринишдаги мулк шакллари, корхонада ишловчилар ҳаётини суғурта қилиш бўйича суғурта операцияларини амалга ошириш ҳуқуқига эга. ЎзР ВМ 28 феврал 1997 йилдаги қарорининг қабул қилиниши билан “Ўзбекинвест” миллий суғурта компанияси “Ўзбекинвест” маиший экспорт-импорт суғурта компанияси деб қайта номланди, компаниянинг низом капитали 10 млн. доллар ва 200 млн. ўзбек сўмини ташкил этади. ЎзР ҳукумати компаниясининг молиявий фаолиятини назорат қилади ва ўз низом капиталида компания жамғармаси ЎзР захира жамғармалари билан боғланган, уларнинг умумий суммаси 500 млн. сўмни ташкил этади.

Суғурта шартномаларини стандартлаштириш мақсадида кемаларни суғурта қилишнинг амалиётига кўра хавф гуруҳларни бирлаштирувчи ҳар хил шартлар қўлланилади.

Ҳалокат ва шикастланиш учун жавобгарлик шартларига кўра тўланиши таъллуқлидир:

а) олов, яшин, бўрон ва бошқа табиий офатлар, ҳалокат, кемани ерга чиқиб кетиши, кемаларнинг бир-бири, ёки бошқа ҳаракатланувчи ёки сузувчи предметлар билан тўқнашуви, ортишда, юкни тахлаш, тушуришда ёки ёнилғи олаётганда, кема бортидаги ёки ташқаридаги портлаш, қозонлар портлаши, валлар синиши, корпуснинг кўринмас камчилиги капитаннинг хатоси ёки совуққонлиги ёки бошқа команда аъзолари хатоси оқибатида кеманинг бутунлай ҳалокати ёки қисман шикастланишдан келган зарарлар;

б) қутқариш ёки ёнғинни ўчириш чоралари кўрилиши оқибатида кеманинг шикастланишидан келган зарар;

в) кемани хабарсиз сотилишидан тушган зарар;

г) умумий авариягача бўлган зарар, бадаллар ва чиқимлар;

д) кема эгасининг кемалар тўқнашуви оқибатида бошқа кема эгасига тўлаши керак бўлган зарар;

е) кемани қутқариш, зарарни камайтириш ва унинг ўлчамини белгилаш бўйича барча зарур ва мақсадга мувофиқ ҳисоб-китоблар, агарда зарар суғурта шартлари асосида қопланадиган бўлса.

Бу шартлар бўйича шикастдан зарар 8%-ли франшиз қўлланиш йўли билан тўланади, агарда зарар суғурта суммасининг 3% ни ташкил этмаса, шундагина тўланмайди. Шикастнинг сабаблари ҳалокат, бошқа кема билан тўқнашув, саёз жойга ўтириш, кемадаги ёнғин ёки портлаш ва умумий авария ҳолларидагина тўлов франшизсиз амалга оширилади. Кеманинг бутунлай ҳалокатидан зарар барча ҳолларда франшизсиз тўланади.

Суғурта қилишда суғуртачининг жавобгарлиги суғурта шартномасида кўрсатилган кунларнинг 24 соатидан бошланишигача кўрсатилиши лозим. Бунда агар кема шартнома муддати бўлиши, тугаши вақтида сузишда бўлса, ҳалокатга учраса ёки портга кириши ёки чиқишда бўлса кема тайинланган портга бормагунча суғурта шартномаси узайтирилган ҳисобланади суғуртачи эса шартнома муддати узайтирилган вақтга тенг миқдорда қўшимча мукофот олиш ҳуқуқига эга бўлади.

Суғуртачи фақар суғурта шартномасида кўрсатилган сузиш районида ва келишилган рейсда содир бўлган ҳодисалар учун жавобгар бўлади.

Суғурта мукофоти деб суғуртачи суғурта (кеманинг тахминий шикасти ёки ҳалокати учун жавобгарлиги ўзига олиш) учун оладиган тўловига айтилади; суғурта мукофоти суммаси мукофот ставкасини суғурта суммасига суғурта шартномасида кўрсатилган ва суғурта қилинаётган пайитдаги амалдаги қиймат суммасидан ошмайдиган сумма кўпайтириш орқали олинади.

Мукофотнинг тарифли ёки шартнома сеткаси - суғурта учун биладиган, суғурта суммасининг юзи ёки минглик улушида ифодаланган суммасини суғурта суммасидан фоизлардаги кўринишидир.

## **7.2. ТИФ ни суғурта қилишни ташкил этиш.**

Замонавий ташқи савдо ва денгиз ташувлари суғуртасиз мавжуд бўла олмайди. Кўп ҳолларда суғурта шартномалари савдо битимларининг ажралмас қисми бўлиб ҳисобланади.

Суғутани ким ва кимнинг ҳисобидан олиб бориши бу битимлар тузилаётганда ҳал қилинади.

Халқаро савдода унинг шакллари кўплигидан у ёки бу товар билан савдо шартлари ва улар томонидан келишилган савдо шартномалари профиллари ишлаб чиқилади. Бу профилларда битимда томонлар томонидан олинандиган товарлар баҳосини яратиш механизми берилади.

СИФ, КАФ, ФОБ ва ФАС қисқартмалари билан 4 хил асосий савдо битимлари кенг тарқалган.

“Инкотермс 2000”нинг мақсади ташқи савдодаги олди-сотди шартномаларида қўлланиладиган энг муҳим атама ва тушунчаларни талқин қилиш бўйича ягона халқаро қоидаларни ўрнатишидир. Юқорида айтиб ўтилганидек бу қоидаларнинг қўлланиши мажбурий эмас, аммо ҳозиргача бўлган ноаниқ қоида ва талқинлардан кўра аниқ ва бир хил халқаро қоидаларни афзал кўрувчи савдо битимлари қатнашчилари қўллашлари мумкин.

КАФ битимлари - инглизча сўз бўлиб қиймат ва фрахт деган маънони англатади, етказиб бериш КАФ битимига кўра сотувчи ўз ҳисобидан манзилигача шартномада кўрсатилган денгиз ташуви шартномасини тузиши ва юкни кемагача олиб бориши зарур. Суғурта мажбурияти харидорда бўлади.

ФОБ битимлари ўз номини инглизча “бортда эркин” ифодасидан олган. Бу турдаги битимга кўра сотувчи, харидор фрахтлашдан кемага юкни ортиши зарур. У товарни ташиш вақтига суғурта қилади. Одатда ички пунктдан ортиш партиягача ва кейинчалик охириги йўналиш нуқтасигача.

ФАС битимлари инглизча “борт бўйича эркин ёки кема борти бўйича эркин” ифодасини билдиради.

ФАС битимларни мазмуни ФОБ битимларига ўхшайди, биргина фарқи шуки ФОБ битимига кўра сотувчи товарни кемага ортади ва товар кема бортига ўтиши билан хавф харидор зиммасига ўтади, ФАС битимига кўра эса сотувчи юкни кемага олиб келади, лекин жавобгарлик унинг ўзидан

олинмайди.

**Валюта таваккали ва уларни суғурта қилиш усуллари.** Валюта таваккали деганда ташқи иқтисодий операциялар ва ГИА қатнашчиларининг хўжалик фаолияти натижаларини валюта курслари ўзгариши натижасида мумкин бўлган ўзгариш тушунилади. Халқаро иқтисодий операцияларининг барча субъектлари: давлат, банютар, савдо ва саноат компаниялари, бошқа юридик ва жисмоний шахслар валюта таваккалига дуч келиши мумкин.

Импортчи ва экспортчилар ташқи савдо операцияларини амалга оширишда валюта таваккалчилигига дуч келадилар. Агар экспортчи товарини тўлов муддатини чўзиш билан сотса, бунда валюта сифатида импортчи мамлакат ёки учинчи мамлакат валютаси олинса у валюта таваккалига дуч келади. Экспортчи баҳо валютаси курси тушиб кетса ўз миллий валютасига нисбатан у товар учун оладиган сумма миллий валютада олганда кам чиқса, агар у сарфлаган харажатни қопламаса ўзи ният қилган фойдани ола олмайди ва катта зарар кўради. Шундай қилиб экспортчи учун баҳо валютаси курсининг миллий валютага нисбатан шартнома имзолаш ва у бўйича тўлаш даврида пасайиб кетиши - бу валюта таваккалидир. Бу давр ҳар қандай типдаги ташқи савдо ва кредит операцияларини амалга оширишда гулов муддатини чузилиши кўзда тутилган ёки тутилмаганидан қатъий назар мавжуд бўлади, бундан чиқадик қарийиб барча ташқи савдо битимлари валюта таваккалига дуч келади.

### **7.3.ТИФда суғурта қилиш ҳужжатлари.**

**Суғурта ҳужжатлари.** Ушбу ҳужжатлар суғурта қилувчи ва суғурта қилинаётган шахс ўртасидаги муносабатларни акс эттиради. Суғурта қилувчининг роли шундан иборатки, у суғурта қилинган шахсга бахтсиз ҳодиса туфайли етказилган зарарни тўлайди. Суғурта ҳужжатларига қуйидагилар киради:

**Суғурта полиси** – суғурта қилувчи томонидан бериладиган ва суғурта тўғрисидаги шартномани тасдиқлайдиган ҳужжат. Полисда тузилган шартноманинг шартлари кўрсатилади. Унда суғурта қилувчи аниқ кўрсатилган тўлов эвазига шартномада кўрсатилган таваккаллар ва бахтсиз ҳодисалар туфайли етказилган зарарни қоплаш мажбуриятини олади.

Суғурта полиси суғурта жамияти томонидан суғурта қилинувчига у суғурта тўловини тўлаб бўлганидан кейин берилади. Суғурта полислари суғуртани расмийлаштириш тартиби ва таваккалнинг хусусиятидан келиб чиқиб турли кўринишларда ва номларда бўлади. *Бош полис* суғурта қилувчи ва суғурта қилинаётган шахс ўртасидаги узок муддатли шартномадан иборат бўлади. *Рейсли суғурта полиси* суғурта объектини маълум муддатга суғурта қилади. *Аралаш полис* бўйича объект ҳам маълум рейсга, ҳам маълум муддага суғурта қилинади.

**Суғурта сертификати**-суғурта жамияти томонидан суғурта қилинувчига бериладиган ҳужжат бўлиб, у суғурта ўтказилганлиги ва ва полис берилганлигини тасдиқлайди. Аниқ юкка нисбатан бундай сертификат

асосан агар товарлар бош ёки валюталаштирилмаган полис шартларига мос равишда суғурта қилинган бўлган ҳоллардагина тўлдирилади. Суғурта қилинувчининг талабига биноан, бу ҳужжат суғурта полисига алмаштирилиши мумкин, чунки кўплаб мамлакатларнинг қонунлари суғурта ҳужжати сифатида фақат суғурта полисинигина тан олади.

**Суғурта эълони (бордеро)** – суғурта қилинувчи ўз суғурта қилувчисига тарафлар ўртасида тузилган шартноманинг кучи таъсир қилдиган алоҳида юк жўнатишлар ҳақида батафсил маълумотлар берадиган ҳужжатдир.

**Ковернот** – суғурта қилинувчи томонидан суғурта қилувчини унинг суғурта ҳақидаги йўриқномалари (суғурта агенти томонидан суғурта қилинувчи фойдасига тузилган) бажарилганлиги ҳақида хабар қилиб берадиган ҳужжати дир.

## **Тавсия этилаётган адабиётлар рўйхати**

### **1.Ўзбекистон Республикаси Қонунлари**

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. – Т.: Ўзбекистон, 2003, -36 б.
2. “Ташқи иқтисодий фаолият тўғрисида” ги Ўзбекистон Республикасининг Қонуни. Ўзбекистоннинг янги қонунлари. – Т.: Адолат, 2000. 75-79 б.

### **2.Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармонлари ва қарорлари**

3. «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Халқ сўзи”. 2005 йил 15 июн.
4. “Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. “Халқ сўзи”. 2005 йил 12 апрел.

### **3.Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари**

5. «Биржадан ташқари валюта бозорини янада ривожлантириш ва мустаҳкамлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. “Халқ сўзи”. 2000 йил 27 июн.
6. «Ташқи савдо фаолиятини янада эркинлаштиришнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. “Халқ сўзи”. 1998 йил 1 апрел.

### **4.Ўзбекистон Республикаси Президенти асарлари**

7. Каримов И.А. Мамлакатимиз тараққиётининг қонуний асосларини мустаҳкамлаш фаолиятимиз мезони бўлиши даркор. “Халқ сўзи” газетаси, 2006 йил 25 феврал.
8. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишимиз лозим. “Халқ сўзи” газетаси, 2006 йил 11 феврал.
9. Каримов И.А. «Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир» -Т. Ўзбекистон, 2005 й. - 92 б.

10. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бусағасида: хавфсизликка таҳдид барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. - Т.: Ўзбекистон, 1997. – 258 б.

11. Каримов И.А. Ўзбекистон - бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. – Т.: Ўзбекистон, 1996. – 256 б.

### **5.Дарсликлар**

12. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – 3-е изд.испр. и доп. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. – 448 с.

13. Ростовский, Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Ю.М.Ростовский, В.Ю.Гречков. - 2-е изд., с изм. - М.: Экономист, 2005. - 589с.

14. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 234 с.

15. Гвозденко А.А. Страхование. – М.:ТК- Велки, Проспект, 2005. – 189 с.

16. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 221 с.

17. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2005. – 225 p/

18. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретьова. – М.: БЕК, 2004. - 186 с.

19. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. 2-е изд. перераб. и дополн. – М.: Юнити-Дана, 2004. -254 с.

20. Основы внешнеэкономических знаний. Под ред. И.П.Фоминского. – М.:МО, 2004. – 259 с.

21. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. – Т.: Узбекистан, 2002. – 245 с.

22. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002. – 156 p.

### **6.Ўқув кўлланмалар**

23. Муаллифлар гуруҳи. Ўзбекистонда бизнес кейслар: Ўзбекистон Республикасидаги бизнес таълимотида “Кейс - Стади” услубининг кўлланилиши. – Т.: Академия, 2006. – 645 б.

24. Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: Учебное пособие. / под. Ред. Проф. Е.П. Пузаковой. – М: Экономист, 2006. – 495 с.

25. Иванов М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. - 2-е изд. – М: изд. РИОР, 2006. - 105 с.

26. Жалолов Ж.Ж. ва бошқалар. Корхона ташқи иқтисодий фаолияти ва маркетинг. – Т.: Билим, 2005. - 198 б.

27. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт-Contract in foreign Trade: Учебное пособие. / Н.М.Громова. - М.: Экономист, 2005. - 141с.

28. Касымов А, Велькин И. Основные направления внешней политики

- Республики Узбекистан. – Т.: Узбекистан, 2004. – 186 с.
29. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. – Т.: Мехнат, 2004. – 184 с.
30. Жалолов Ж.Ж. ва бошқалар. Ташки иқтисодий фаолият асослари. – Т.: ДИТАФ, 2003. -156 б.
31. Дегтярёв О.И. Внешнеэкономическая деятельность. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. – М.: Дело, 2005. – 325 с.
32. Дюмулен И. Н. Всемирная торговая организация. – М.: ЗАО Экономика, 2005. – 238 с.
33. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 354 с.
34. Алиничев В.В., Алиничева Г.Н. Страхование валютных рисков банковских и экспортно-коммерческих кредитов. – М.: МО, 2004. – 358 с.
35. Гурова И. П. Этика международных экономических отношений. – М.: Дело, 2004. – 284 с.
36. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования: Изд. 2-е перераб. – М.: Деловая литература, Палеотип, 2004. – 263 с.
37. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 286 с.
38. Толкунов М.Г. Международные транспортные перевозки. – М.: Прогресс, 2004. – 164 с.
39. Шермухамедов А.Т. Сборник типовых контрактов. – Т.: МП «ЭКТА», 2004. – 162 с.
40. Сплетулов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование. – М.: ИНФРА-М, 2004. - 201 с.
41. Устинов И.Н. Мировая торговля: Статистическое–энциклопедический справочник. – М.: ЗАО Экономика, 2002. – 205 с.
42. Хоришилов А. В., Селетков С.Н. Мировые информационные ресурсы. – СПб.: Питер, 2004. - 306 с.
43. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood, 2005. - 259 p.
- 7.Монографиялар ва илмий мақолалар**
44. Назарова Г.Г. ва бошқалар. Жахон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. – Т.: ТДИУ, 2005. – 224 б.
45. Сирожиддинов Н. Проблемы повышения эффективности внешней торговли Узбекистана. – Т.: УМЭД, 2004. – 2001 с.
46. Бадов А., Быков П. Странная сделка «Эксперт», №45, 2004г.
47. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2005.
48. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2005.
49. The real leap forward // The Economist, November 20, 2005.
- 8.Газета ва журналлар**
50. Халқ сўзи. Газета. 2004-2005 йй. сонлари
51. БВВ. Газета. 2004-2005 йй. сонлари
52. Ҳамкор. Газета. 2004-2005 йй. сонлари
53. Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси. Журнал. 2004-2005йй. сонлари

54. Бозор, пул ва кредит. Журнал. 2004-2005 йй. сонлари  
55. Экономические обозрение. Журнал. 2004-2005 йй. сонлари  
56. Халқаро муносабатлар. Журнал. 2004-2005 йй. сонлари

### **9.Статистик маълумотлар тўпламлари**

57. Ўзбекистоннинг 2004 йилдаги ижтимоий–иқтисодий ривожланиши кўрсаткичлари. – Т.: Ўзбекистон, 2005. - 212 б.  
58. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. –Т.: Узбекистан, 2003. – 254 с.

### **10.Интернет сайтлар**

59. [www.gov.uz](http://www.gov.uz)  
60. [www.press-service.uz](http://www.press-service.uz)  
61. [www.mfer.uz](http://www.mfer.uz)  
62. [www.omad.uz](http://www.omad.uz)  
63. [www.UzA.Uz](http://www.UzA.Uz)  
64. [www.review.uz](http://www.review.uz)  
65. [www.cer.uz](http://www.cer.uz)

### **11.Виртуал кутубхона электрон дарсликлари ва ўқув қўлланмалари**

70. Жалолов Ж.Ж. ва бошқалар. “ТИФ асослари” фанидан электрон ўқув қўлланма. ТДИУ кутубхонаси, 2004. – 1,2 Мб.