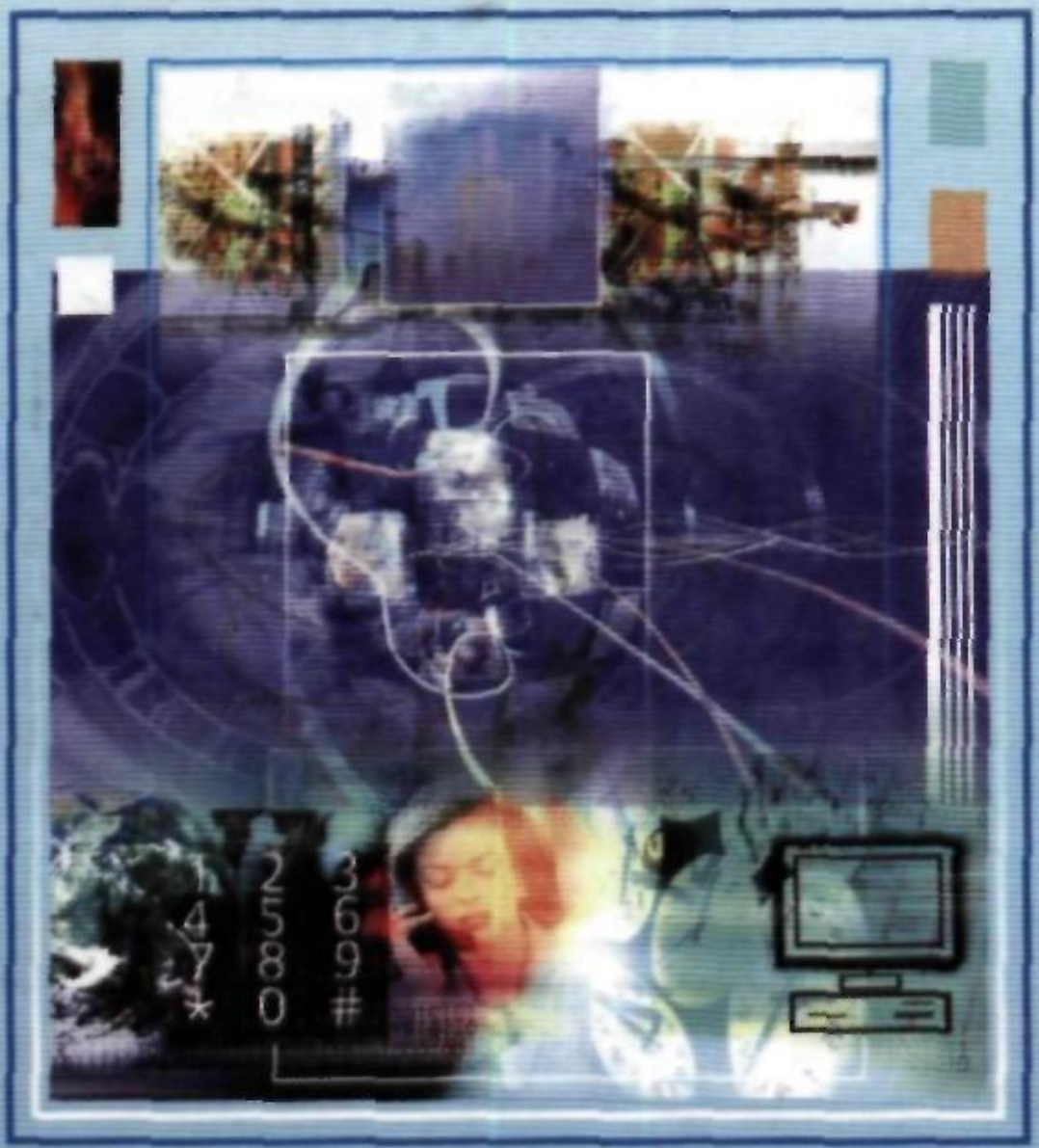
J.J.Jalolov, I.A.Ahmedov,
I.S.Hotamov

TASHQI IQTISODIY FAOLIYAT ASOSLARI



O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O‘RTA MAXSUS TA’LIM VAZIRLIGI

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

J.J.JALOLOV, I.A.AHMEDOV, I.S.HOTAMOV

TASHQI IQTISODIY FAOLIYAT ASOSLARI

O’zbekiston Respublikasi Oliy va o’rta maxsus, kasb-hunar ta’limi ilmiy-metodik birlashmalari faoliyatini muvofiqlashtiruvchi kengash tomonidan oliy va o’quv yurtlarining talabalari uchun o‘quv qo‘llanma sifatida tavsiya etilgan

O‘zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg‘armasi nashriyoti

TOSHKENT – 2005

KIRISH

Fanni o'rganishning dolzarbligi. XXI asrning dastlabki yillaridanoq insoniyat hayoti va faoliyatining barcha sohalarida ulkan ijobiy o'zgarishlar sodir bo'lmoqda. Tabiiyki, bu quvonchli holdir. Ushbu o'zgarishlar mustaqil respublikamiz hayotining turli jabhalarida, jumladan fan va ilmiy tadqiqotlarni, texnikani rivojlantirish, yangi texnologiyalar yaratish, ishlab chiqarishni tashkil qilish va uni boshqarishda yaqqol namoyon bo'lmoqda.

Mustaqilligimizning o'n to'rt yili davrida ijtimoiy-iqtisodiy, siyosiy, madaniy-ma'naviy va tashqi iqtisodiy faoliyat sohalarida olamshumul yutuqlarga erishildi. Prezidentimiz tomonidan ishlab chiqilgan va asoslab berilgan bozor iqtisodiyotiga o'tish tamoyillari amalda o'z samarasini bera boshladi. Amalga oshirilayotgan islohotlar jamiyat kishilarining farovonligi, ularning gullab yashnashi uchun qaratilganligi, odamlar - islohotlar uchun emas, balki islohotlar - odamlar uchun xizmat qilishi zarurligi yurtboshimiz tomonidan takror va takror ta'kidlanmoqda. Iqtisodiy islohatlarning natijalariga ko'ra, barcha asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlar o'sib bormoqda. Buni quyidagi misolda ko'rish mumkin: O'zbekistonda yalpi ichki mahsulotning o'sishi 1996 yilda – 1,6 foiz, 1997 yilda esa – 5,2 foizni tashkil qilgan bo'lsa, 2000 yilda bu ko'rsatkich 4,6 foizga, 2002 yilda 4,2 foizga va 2004 yilda 7,7 foizga yetgan, shundan sanoat mahsulotlarini ishlab chiqarish hajmi – 9,4 foiz, iste'mol mollarini ishlab chiqarish hajmi – 6,5 foizni tashkil qilgan; ushbu ko'rsatkich qishloq xo'jaligida – 10,1 foiz, qurilishda esa - 3,6 foiz o'sishga erishildi. Bunday iqtisodiy o'sish inflyatsiya darajasining pasayishiga ham olib kelmoqda, natijada 2004 yilda inflyatsiya darajasi 3,7, foizni tashkil qilgan.

Respublikamizning tashqi iqtisodiy aloqalari kun sayin rivojlanib, kengayib bormoqda. Jahon hamjamiyatida mustahkam mavqeni egallash, xalqaro mehnat taqsimotida mamlakatmizning o'ziga xos o'rni bo'lishini ta'minlash borasida amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar ham samara bera boshladi. 2004 yilda respublikamizning tashqi savdo aylanmasi 2003 yilga nisbatan 29,6 %ga oshib 8669,0 mln. AQSh dollarini tashkil etdi. Sof eksport o'tgan yilga nisbatan 30,35 ga oshib 4853,0 mln. AQSh dollarini tashkil etdi. Mamlakatning to'lov balansi mustahkamlandi. Hukumatimiz tomonidan olib borilayotgan import o'rnini qoplovchi va eksportga yo'naltirilgan tovarlarni ishlab chiqarish siyosati natijasida eksport-importning tarkibi tubdan o'zgarmoqda. Yil yakunlariga ko'ra mexanik asbob-uskunalarni eksport qilish 1,6 marta, elektr jihozlari, jumladan, televizorlar, videomagnitofonlar va audiotexnikalarning eksporti - 2,6 marta,

trikotaj matolarining eksporti - 2 marta oshdi. Import tizimida esa 70 foiz mahsulot ishlab chiqarish va texnika yo'nalishiga to'g'ri keldi. Shundan 48 foizdan ortig'i mashina va uskunalar hisoblanadi.

Respublikamizning tabiiy-iqtisodiy resurslari, transport tizimi, jo'g'rofiy jihatlari uning xalqaro hamkorlikdagi ishtirokini belgilab beradi. O'zbekistonda hozirga qadar 2,7 mingdan ziyod turli foydali qazilma konlari va ma'danlar aniqlangan. Ular 100 ga yaqin mineral-xom ashyo turlarini o'z ichiga oladi, shundan 60 ga yaqini ishlab chiqarishga jalb etilgan. Mamlakatimiz hududida 900 dan ortiq kon qidirib topilgan bo'lib, ularning tasdiqlangan zahiralari 970 milliard AQSh dollarini tashkil etadi. Shu bilan birga,, umumiy mineral-xom ashyo zahirasi 3,6 trillion AQSh dollariga baholanmoqda. Mavjud imkoniyatlardan samarali va oqilona foydalanish natijasida respublikamizning kuch-qudratini, iqtisodiy salohiyatini oshirish, xalqaro mehnat taqsimotida o'z o'rnini egallashi uchun iqtisodiyotning ustuvor yo'nalishlarini rivojlantirish, import o'rnini bosadigan va eksportga mo'ljallangan mahsulotlar assortimenti va hajmini kengaytirish bugungi kunning dolzarb vazifasidir.

Respublikamizning iqtisodiy salohiyati yuqori bo'lsada, erishilgan yutuqlar darajasini hali qoniqarli deb bo'lmaydi. Ayniqsa mashinasozlik, to'qimachilik, kimyo, qishloq xo'jaligi mashinasozligi sanoati, eksport imkoniyatlaridan foydalanish bugungi kun talablariga javob bermaydi. Holbuki, mamlakatimizning iqtisodiy salohiyatini mustahkamlashda, iqtisodiy islohotlarni hayotga tatbiq etishda bu tarmoqlarning hissasi juda yuqori bo'lishi lozim. Chunki zamonaviy texnika-texnologiya, asbob-uskunalar, nou-xou, ilmiy tadqiqot va tajriba konstruktorlik ishlari hamda milliy iqtisodiyotning rivojini ta'minlovchi boshqa tovarlar shu sohalarda yaratiladi. Ikkinchi tomondan, aynan ular xalq xo'jaligining boshqa tarmoqlari uchun ishlab chiqarish vositalari va boshqa mehnat qurollarini yetkazib beradi. Bu tarmoqlarning jadal rivojlanishi jahon bozoriga raqobatbardosh mahsulotlar yetkazib berish, mamlakat eksport salohiyatini oshirishning muhim omillaridan biridir. Ushbu omillardan oqilona foydalanish uchun subyekt, tarmoq va nihoyat respublika tashqi iqtisodiy faoliyat(TIF)ini to'g'ri tashkil etish va amalga oshirish katta ahamiyatga ega.

Ana shu va boshqa muhim iqtisodiy masalalarni tezroq hal qilish, ularning yechimini izlab topish, milliy istiqlol mafkurasining mazmunini va xususiyatlarini tushunish ko'p jihatdan kishilarning tashqi iqtisodiy faoliyatning sirlarini, ayniqsa, bozor iqtisodiyoti munosabatlarining mazmunini, ularning talablari hamda xususiyatlarini, qonun-qoidalarini, amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning maqsadi va mohiyatini chuqurroq bilishlariga bog'liqdir.

Fan bo'yicha o'quv adabiyotlarining qiyosiy tahlili. O'zbek tilida hozirgi davrdagi tashqi iqtisodiy faoliyatning ichki sir-asrorini, uning haqiqiy qiyofasini sinchiklab o'rganishga intilayotgan o'quvchi va talabalarimiz uchun

mo'ljallangan, tashqi iqtisodiy faoliyatning muammoli tugunlarini yechishga harakat qilayotgan rahbar xodimlar, iqtisodchi mutaxassislar, tashqi iqtisodiy faoliyati bilan qiziqayotgan keng mutaxassislar ommasining talablariga javob beradigan adabiyotlar, qo'llanmalar, ayniqsa, darsliklar yetarli emas. Yurtboshimiz aytganidek birinchi galda, taraqqiyotimizning har bir yo'nalishi – jamiyatimizdagi siyosiy, ijtimoiy-iqtisodiy, ma'naviy munosabatlarning rivoji haqida maxsus darsliklar, qo'llanmalar, ommabop adabiyotlar yaratish zarur. Darsliklar va ma'ruzalar matnilari yetishmasligi bo'yicha oliy o'quv yurtlari va kollejlardagi ahvolni, shuningdek, kadrlar tayyorlash milliy dasturida qo'yilgan muhim vazifalarni hisobga olib, biz "Tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari" fani bo'yicha ushbu o'quv qo'llanmani tayyorlashga jazm qildik.

TDIU kutubxonasiga Rossiyadan 2004-2005 o'quv yili davomida «Tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari», «Korxona tashqi iqtisodiy faoliyati» nomlarida 10 dan oshiq o'quv adabiyotlari olib kelingan. Ularning ko'pchiligida tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishning texnika va texnologiyasi yoritilgan. Shu uchun bu adabiyotlardan bizning sharoitimizda foydalanish mumkin. Shu bilan birga Degtyaryov O. muallifligidagi «Внешнеэкономическая деятельность» nomli ma'ruzalar matnida, Didenko N. muallifligidagi «Основы нешнеэкономическая деятельность в РФ» nomli darslikda «Shartnomalar», «Tashqi savdo operatsiyalarining turlari» kabi mavzulardan foydalanish mumkin, boshqa mavzular Rossiya xususiyatlarini hisobga olib yoritilgan.

Ushbu o'quv qo'llanma yangi ta'lim standartlarining talablari bo'yicha tuzildi. U dasturdagi barcha mavzularni qamrab olgan. Lekin hajmi cheklanganligi uchun ko'pgina materiallar iloji boricha qisqartirib berildi.

O'quv qo'llanmani o'qitishning yangi texnologik xususiyatlari hisobga olinib, har bir mavzudan keyin asosiy tayanch tushunchalar va atamalar, takrorlash va munozara uchun savollar berildi. O'quv qo'llanmaning oxirida esa asosiy va qo'shimcha adabiyotlarning ro'yxati keltiriladi.

"Tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari" bo'yicha mazkur o'quv qo'llanma asosan oliy o'quv yurtlari talabalari va magistrlari uchun mo'ljallangan bo'lib, undan kasb hunar kolleji tinglovchilari, litsey o'quvchilari, aspirantlar va tashqi iqtisodiy faoliyat sohasidagi bilimlarga qiziquvchi barcha mutaxassislar ham foydalanishlari mumkin.

I BOB
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNING MOHIYATI. TASHQI IQTISODIY FAOLIYAT ASOSLARI FANINING PREDMETI

1.1. Iqtisodiyotning rivojlanishida tashqi iqtisodiy faoliyatning o'rni

Respublikamiz ijtimoiy-iqtisodiy, madaniy-mafkuraviy taraqqiyotining hozirgi bosqichida ko'p ukladli iqtisodiy tizimni tashkil etish, yangi davlat mustaqilligini mustahkamlash, uning jahon xo'jaligi tizimiga jadal kirib borishini ta'minlash sharoitida insonning jismoniy va ma'naviy salohiyatidan, uning aql-zakovatidan samarali foydalanish, ehtiyoj va manfaatlarni hisobga olish masalalari birinchi o'ringa chiqadi. Ijtimoiy yo'naltirilgan bozor iqtisodiyotiga o'tishda o'ziga xos yo'limiz va dasturimizni muvoffaqiyatli amalga oshirish, demokratik huquqiy davlat va fuqarolik jamiyati qurish vazifasini hal etish bevosita inson, uning professional bilimlari, mas'uliyati, milliy ma'naviyati, tadbirkorligi, *tashabbuskorligi va boshqa bir qancha fazilatlariga bog'liqdir.*

Respublikamiz prezidenti I.A.Karimov tomonidan 1997 yilni "Inson manfaatlari", 1998 yilni "Oila", 1999 yilni "Ayollar", 2000 yilni "Sog'lom avlod" yili, 2001 yilni "Onalar va bolalar", 2002 yilni "Qariyalarni qadrlash" 2003 yilni "Obod mahalla" 2004 yilni «Mehr-muruvvat», 2005 yilni «Sihat-salomatlik» yili va 2006 yilni "Homiylar va shifokorlar" yili deb e'lon qilinishi, olib borilayotgan islohotlarning barchasi inson manfaatlariga qaratilganligi, ularning buguni va kelajagi uchun moddiy va madaniy, milliy-mafkuraviy poydevor yaratish, uni mustahkamlash islohotlarning negizini tashkil qilmoqda. Bu o'rinda asosiy e'tibor inson omiliga, uning yaratuvchanlik qobiliyatiga, moddiy manfaatdorligiga qaratilishi xalq xo'jaligining turli sohalarida o'z ahamiyatini ko'rsatmoqda. "Mamlakatimizda erkin bozor iqtisodiyotiga asoslangan demokratik davlatni, fuqarolik jamiyatini va fuqarolarning o'z-o'zini boshqarishini shakllantirish bilan chambarchas bog'liq holda kelajagimizni qurish uchun hamma asoslarga egamiz"[1]. Bu birinchi navbatda insonlarga bog'liq. Bizning fikrimizcha har bir mamlakatning

[1] Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. -Т.: «Ўзбекистон», 1997.

boyligi qancha zahiralari borligi bilan emas, balki shu mamlakat aholisining ilmiy salohiyati, mehnatga layoqati va qobiliyati bilan o'lchanishi lozim. Hozirgi kunda yuzlab subyektlar, xususiy firmalar, kichik va o'rta biznes vakillari, fermer va dehqon xo'jaliklari, qo'yingki, har bir fuqaro respublikamizning iqtisodiy salohiyatini oshirishga o'z hissalarini qo'shib kelmoqda.

Shuni ham ta'kidlash lozimki, hozirgi davrda zamonaviy bilimlarsiz, yangi texnika va texnologiyalarsiz muvaffaqiyatga erishib bo'lmaydi. Shunday ekan iqtisodiyotni boshqarish, ishlab chiqarishni tashkil qilish, tashqi iqtisodiy faoliyatni samarali amalga oshirish, jahon va ichki bozor kon"yunkturasini tadqiq qilish, talab va taklif munosabatlari, zamonaviy menejment va marketing bilan bog'liq bo'lgan bilimlarni puxta egallash bugungi kun talabidir. Bozor munosabatlarining har bir ishtirokchisida o'z iqtisodiy faoliyatini baholash ko'nikmalarini hosil etish, tashqi iqtisodiy faoliyat bo'yicha shartnomalar tuzish, hamkorlarni tanlash, xalqaro marketing tamoyillaridan foydalanish, shular asosida qarorlar qabul qilish, ishlab chiqarish samaradorligini oshirishning, jahon bozoriga raqobatbardosh mahsulotlar chiqarishning dolzarb omilidir. Har qanday ishlab chiqarish eng avvalo umuminsoniy iqtisodiy faoliyat bo'lib, uning belgilardan biri ixtisoslashuvdir. Ixtisoslashuv - ishlab chiqarishning muayyan mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmatlar ko'rsatishga moslashishi bo'lib, uning asosida mehnat taqsimoti yotadi. Mehnat taqsimoti ijtimoiy mehnat faoliyatining sifat jihatidan qismlarga ajralishini bildiradi. Har bir mehnat turi mustaqil vazifani bajaradi va shu bilan birga, boshqa mehnat turlari bilan bog'langan holda ishlab chiqarishda qatnashadi. Ishlab chiqarishda har xil mehnatni bajaruvchi kishilar ishtirok etadi, ularni ingliz olimi A.Smit "iqtisodiy individlar" deb atagan. Mehnat taqsimoti ana shu individlarning o'zaro aloqada bo'lishini taqozo etadi. Faoliyat turlari bo'yicha qaralganda mehnat taqsimoti uch yo'nalishda rivojlanadi: ya'ni umumiy, xususiy va qisman. Mehnat faoliyatning turlari bo'yicha taqsimlanishi bilan bir qatorda muayyan maydon doirasida ham taqsimlanishi mumkin. Mehnatning hududiy miqyosda taqsimlanishi ikki xil bo'ladi:

- hududlararo mehnat taqsimoti - muayyan mamlakat doirasidagi ayrim hududlar yoki mintaqalarda mehnatning ixtisoslashuvi;
- xalqaro mehnat taqsimoti (XMT) - mehnatning miqdori va sifatidan kelib chiqib, uning mamlakatlar o'rtasida ma'lum nisbatda iqtisodiy nafni ko'zlagan holda taqsimlanishi.

Xalqaro mehnat taqsimoti natijasida turli davlatlar o'rtasida ijtimoiy mehnat taqsimlanadi, ishlab chiqarish baynalminal miqyosda ixtisoslashadi, davlatlararo iqtisodiy aloqalarni zaruriyatga aylantiradi. Xalqaro mehnat taqsimoti natijasida ishlab chiqarish samaradorligi oshadi, ijtimoiy mehnat sarflari tejaladi va ishlab chiqarish kuchlarining to'g'ri taqsimlanishiga erishiladi.

Xalqaro mehnat taqsimoti rivojiga ta'sir ko'rsatuvchi tabiiy va ijtimoiy

xususiyatga ega bo'lgan omillar mavjuddir. Bu omillar 1-chizmada keltirilgan. Chizmadan ko'rinib turibdiki, xalqaro mehnat taqsimoti rivojlanishiga mamlakatlarning tabiiy iqlim sharoitlari, resurslar, ishlab chiqarish imkoniyatlari, fan va texnikada erishilgan yutuqlarning darajasi, texnika taraqqiyoti hamda boshqa omillar ta'sir ko'rsatar ekan. So'nggi yillarda XMT rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi asosiy omil – texnikaviy taraqqiyot bo'lmoqda. Fan-texnikaning rivojlanishi, yangidan-yangi asbob-uskunalarning yaratilishi, elektronika, mashinasozlik, samolyotsozlik, kimyo va tibbiyot sohalarida murakkab texnologiya jarayonlarining vujudga kelishi, davlatlar o'rtasida hamkorlikning kengayishiga olib keldi.

Mehnat taqsimotining chuqurlashishi bilan, subyektlar mahsulot yaratish uchun zarur bo'lgan ayrim qismlar va hatto detallarni ishlab chiqarishga ixtisoslashadilar. Bunday ixtisoslashuv xududlararo va hatto davlatlararo darajaga ko'tariladi.

Ishlab chiqarishning davlatlararo ixtisoslashuvi ishlab chiqarishning xalqaro ixtisoslashuvi deb ataladi. Ilgaridan mavjud bo'lgan va hozirda takomillashtirilgan xalqaro ixtisoslashuv yoki xalqaro savdo nazariyalari shular jumlasidan ekanligini ta"kidlab o'tish lozim.

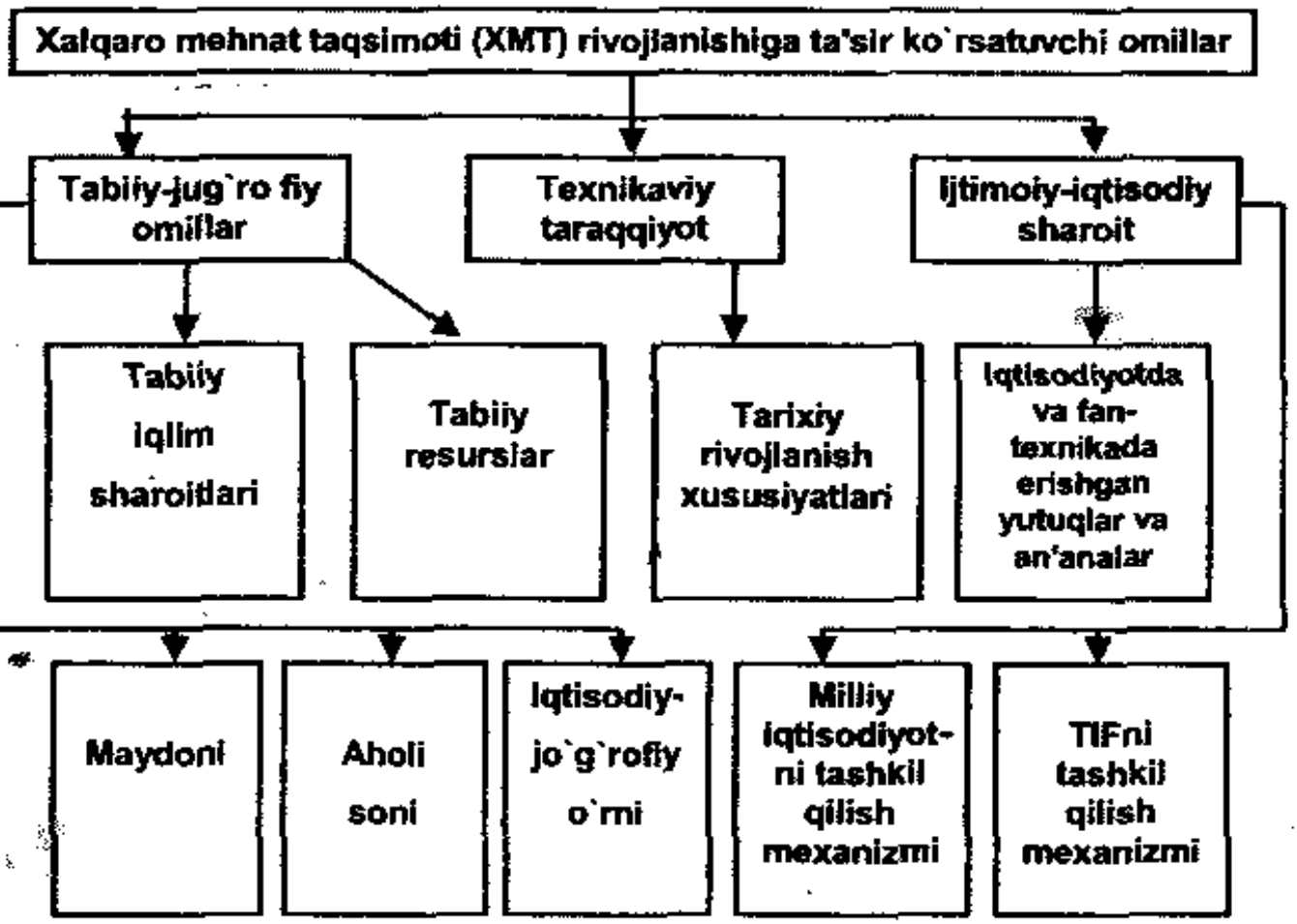
Klassik iqtisodchilar A. Smit va D. Rikardolar XMT (xalqaro mehnat taqsimoti), mamlakatlar o'rtasidagi savdo sotiq munosabatlarining doimiy rivojlanib borishining nazariy asoslarini yaratdilar. Bu olimlar mutlaq va nisbiy afzalliklar nazariyasida XS (xalqaro savdo) afzalliklari ustida fikr yuritganlar. Mamlakat ma'lum bir mahsulotni ishlab chiqarishda boshqa mamlakatga nisbatan mutloq afzallikka ega bo'lmasada, ammo nisbiy afzallikka ega bo'lishi mumkin.

Bir mamlakat muayyan mahsulotni boshqasiga qaraganda samaraliroq ishlab chiqara olishi mumkin bo'lsa, mahsulot ishlab chiqarishdagi mutloq afzalliklar vujudga keladi. Bir mamlakatda biror mahsulotni ishlab chiqarishning muqobil qiymati boshqa mamlakatdagiga qaraganda past bo'lsa, ana shu mamlakatning nisbiy afzalliklari to'g'risida gapirish mumkin.

D.Rikardo hozirda nisbiy afzalliklar qoidalari deb yuritiladigan kontseptsiyani yaratgan. Ushbu afzalliklarni tahlil qilish orqali u shunday xulosa chiqargan: bir mamlakat eksport qiluvchiga nisbatan tovarlarni kamroq xarajatlar bilan ishlab chiqara olsa ham, ularni boshqa mamlakatdan import qilishi mumkin. Bunda D. Rikardo nisbiy afzallikni nazarda tutgan.

1930 yilda xalqaro savdoning asosini ifodalovchi yangi nazariya, Xeksher-Olin nazariyasi yuzaga keldi. Bu nazariyaga ko'ra "mamlakatlar o'zlarida oshiqcha bo'lgan resurslardan tayyorlangan mahsulotlarni eksport qiladilar va ishlab chiqarish uchun kamyob bo'lgan resurslarni import qiladilar". Lekin bu nazariya ham o'ziga xos kamchiliklarga ega. Masalan, Yaponiya, Janubiy Koreya yoki boshqa mamlakatni oladigan bo'lsak, bu mamlakatlar ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan barcha xom ashyo va resurslarni chetdan sotib olib, ularni qayta

1- chizma.Xalqaro mehnat taqsimoti rivojlanishiga ta'sir ko'rsatuvchi omillar.[1]



ishlaydilar va turli xil mahsulotlar shaklida eksport qiladilar.

Yoki ko'plab tabiiy va ishlab chiqarish omillariga ega bo'lgan mamlakat jahon bozoriga kirib kelishi uchun uzoq vaqt talab qilinadi. Masalan, respublikamiz bir qancha resurslar bo'yicha boshqa mamlakatlardan ustun turadi, ammo tayyor mahsulotlarni eksport qilish endigina amalga oshirilmoqda. Chunki bu o'ziga xos texnologiyalar, ishlab chiqarishni tashkil qilishni talab etadi.

Tarmoqlarning xalqaro ixtisoslashganligini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanish mumkin:

$$K_i = E_i / E_j$$

bu yerda

K_i - tarmoq eksportga ixtisoslashuvining nisbiy koeffitsienti;

E_i - mamlakat eksportida tarmoq tovarlarining ulushi;

E_j - jahon eksportida tovarlarning ulushi.

[1] Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фоминского. – - М.:МО, 2002.

Yuqoridagi eksportga ixtisoslashuv koeffitsienti orqali ma'lum bir mamlakatning xalqaro ixtisoslashgan tovarlari va tarmoqlarini aniqlash mumkin.

$K_i > 1$ bo'lsa, tarmoq ma'lum tovarlar yoki tovarlar guruhi bo'yicha xalqaro ixtisoslashgan deyiladi.

Agar $K_i < 1$ bo'lsa, tarmoq ma'lum tovarlar yoki tovarlar guruhi bo'yicha xalqaro ixtisoslashgan deb hisoblanmaydi.

Mehnat taqsimoti xalqaro doiraga chiqqach, dastlab mahsulot ishlab chiqarish bo'yicha, so'ngra mahsulotning turli qismlari va hatto ayrim detallarini ishlab chiqarish bo'yicha subyektlarning ixtisoslashuvi yuz beradi. Shunday sharoitda mahsulot yaratish uchun ixtisoslashgan mehnatning xalqaro miqyosda bir-biriga bog'lanishi yuzaga keladi. Bu – mehnat kooperatsiyasining doirasi kengayib, milliy doiralardan chiqadi va baynalminal tus oladi deganidir.

Mehnat kooperatsiyasi (MK) – *ixtisoslashgan mehnat faoliyatining* o'zaro birlashib, yaxlit mehnat jarayonini tashkil etishidir. U mahsulot yaratish yoki xizmatlar ko'rsatish yo'lida kishilar faoliyatining uyg'unlashuvini bildiradi.

MKning eng oliy shakli xalqaro mehnat kooperatsiyasi (XMK) bo'lib, u mehnat taqsimotining baynalminal ko'lamda birlashishini bildiradi.

XMKning asosiy belgilarini quyidagicha:

- o'zaro hamkorlik shart-sharoitlarini tomonlar o'rtasida oldindan shartnoma asosida kelishib olinishi;
- ma'lum, o'zaro kelishilgan soha bo'yicha turli mamlakatlarning qo'shma korxonalari xo'jalik faoliyatining muvofiqlashtirib turilishi;
- turli mamlakatlarning subyektlari, firmalarini ishlab chiqarish kooperatsiyasining bevosita subyekti sifatida ishtirok etishi;
- tayyor mahsulot, texnologiya, qismlarni ishlab chiqarishning shartnoma asosida kelishib olinishi;
- vazifalarning ishtirokchilar o'rtasida o'zaro kelishilgan dastur asosida taqsimlanishi hamda ishtirokchilarning ishlab chiqarish ixtisoslashuvini ta'minlash.

Mustaqillikka erishgach, respublikamizning jahon hamjamiyatiga qo'shilishi va tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishi uchun shart-sharoitlar va imkoniyat tug'ildi. Vujudga kelgan vaziyat tashqi iqtisodiy kompleksni boshqarishning o'ziga xos tizimini shakllantirish, aloqalarni yo'lga qo'yish borasida qoida va tamoyillarni ishlab chiqish, respublikamizning jahon iqtisodiy hamjamiyatiga qo'shilish yo'llarini belgilashni taqozo etadi.

Respublikamiz prezidenti I.A.Karimovning "O'zbekiston – bozor munosabatlariga o'tishning o'ziga xos yo'li", "O'zbekistonning o'z istiqlol va taraqqiyot yo'li", "O'zbekiston iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish yo'lida" va "O'zbekiston XXI asr bo'sag'asida: xavfsizlikka tahdid, barqarorlik shartlari va taraqqiyot kafolatlari" asarlarida tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishning

asosiy tamoyillari o'z aksini topgan. "O'zbekiston o'zining tashqi siyosatini ishlab chiqish va amalga oshirishda milliy xususiyatlaridan kelib chiqib, yaratilgan tamoyillarga qatiyy rioya qiladi, ularni boyitib va kengaytirib borib, tashqi siyosiy hamda iqtisodiy faoliyatning asosiy yo'nalishlarini qatiyyat va izchillik bilan turmushga tatbiq etadi"[1].

O'zbekiston xalqaro mehnat taqsimotida va jahon xo'jalik aloqalarida ishtirok etishining asosi – ochiq iqtisodiyotni vujudga keltirishdir. Hozirgi kunda O'zbekistonni 170 ga yaqin davlat tan oldi, dunyodagi 120 dan ortiq mamlakat bilan rasmiy diplomatik aloqalar o'rnatilgan, Toshkentda 35 dan ortiq mamlakatning elchixonalari faoliyat olib bormoqda. Bugungi kunda mamlakatimiz to'la huquqli asosda eng obro'li va nufuzli xalqaro tashkilotlarga a'zo. Masalan, BMTning iqtisodiy muassasalari, Xalqaro valyuta fondi, Jahon banki, Xalqaro mehnat tashkiloti, Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki, Xalqaro moliya korporatsiyasi, Osiyo tiklanish va taraqqiyot banki, MDHning mintaqaviy iqtisodiy tashkiloti va boshqalar shular jumlasidandir.

Bundan tashqari, O'zbekiston Respublikasi Umumjahon savdo tashkiloti (JST)da kuzatuvchi maqomini oldi. Agar respublikamiz bu tashkilotga haqiqiy a'zo bo'lib qo'shilsa, uning ishtirokchilari bo'lgan 128 ta mamlakat bilan savdo-sotiq qilish uchun imkoniyat va imtiyozlarga ega bo'ladi.

Mavjud imkoniyatlardan samarali va oqilona foydalanish natijasida respublikamizning kuch va qudratini, iqtisodiy salohiyatini oshirish, xalqaro mehnat taqsimotida o'z o'rnini egallashida iqtisodiyotning ustuvor yo'nalishlarini rivojlantirish, import o'rnini bosadigan va eksportga mo'ljallangan mahsulotlarning assortimenti, hajmini kengaytirish kabi dolzarb muommolar bugungi kunning asosiy vazifasidir.

Ayrim raqamlarga e'tibor qilaylik: 2000 yilda respublikamizda ishlab chiqarilgan YaIM (yalpi ichki mahsulot) hajmi 104,9%, shu jumladan sanoat mahsuloti ishlab chiqarish 106,5%, qishloq xo'jalik mahsuloti ishlab chiqarish 107,0%, xalq iste'mol mollari ishlab chiqarish 110,0%, aholiga pullik xizmat ko'rsatish 119,0% ni tashkil qildi. Xalq xo'jaligida band aholining 71,3%, ishlab chiqarilgan milliy daromadning 68,9%, sanoat mahsulotining 53,4%, dehqonchilik mahsulotining 97,7%, chakana savdoning 95,0%i nodavlat sektoriga to'g'ri keldi.

Jahon banki xulosasiga ko'ra, yalpi ichki mahsulot aholi jon boshiga hisoblanganda O'zbekistonda 1010, Ukrainada 1180, Qirg'izistonda 570, Gurziyada 850, Armanistonda 620, Moldovada 600, Ozarbayjonda 480, Tojikistonda 330, Turkmanistonda 940, Albaniyada 800$ ni tashkil qildi. Bu iqtisodiy islohotlar o'z natijasini berayotganidan nishonadir.

Respublikamiz tashqi savdosida nafaqat miqdoriy o'zgarishlar, balki tarkibida sifat o'zgarishlari ham yuz bermoqda. Asta-sekinlik bilan eksport tovarlari

1 Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли. - Т.: «Ўзбекистон», 1992.

tarkibida xomashyo emas, tayyor mahsulotlarning ulushi sezilarli darajada oshib bormoqda hamda shu bilan birga importning tarkibi ham o'zgarib bormoqda. Asosiy e'tibor mashina va asbob- uskunalar, yangi texnologiyalar va "nou-xau"larni keltirishga qaratilmoqda (*1* - jadvalga qarang).

Tashqi iqtisodiy faoliyatda Markaziy Osiyo davlatlari bilan ko'p tomonlama aloqalarni rivojlantirishga katta e'tibor berilmoqda. Respublikamizning Yaqin Sharq va Janubiy-Sharqiy Osiyodagi rivojlanayotgan mamlakatlarga yaqinligi, chegaradoshligi, Yevropa va Osiyo mamlakatlari savdo yo'lida joylashganligi tashqi iqtisodiy faoliyatning rivojiga ijobiy ta'sir ko'rsatmoqda.

Buning natijasida eksportga ixtisoslashgan qo'shma subyektlarni yaratish, tabiiy resurslardan foydalanish bo'yicha chegaradosh xo'jaliklarni tashkil qilish, erkin iqtisodiy mintaqalarni shakllantirish negizida tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada rivojlantirish imkoniyatlari vujudga keladi. Respublikamiz qadimiy "Buyuk ipak yo'li"da joylashganligi sababli u Yevropa va Osiyo o'rtasida iqtisodiy va madaniy "ko'prik" vazifasini o'tashi mumkin. Ana shunday ko'prik doirasida tovarlar, texnologiyalar, sarmoyalar, ishchi kuchi, madaniy qadriyatlarning harakat qilishi va ayirboshlanishi uchun qulay shart-sharoit yaratilishi mumkin.

Hozirgi kunda respublikamizda importning o'rnini qoplash va eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash dasturi amalga oshirilmoqda. Tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada erkinlashtirish uchun, xorijiy sarmoyalarni ustuvor yo'nalishlarga jadalroq jalb qilishga, ularga kafolat va imtiyozlar berishga, litsenziyalar, "nou-xau"lar sotib olishga, valyuta tushumlarini kadrlarni tayyorlashga sarflashda erkinliklar berishga qaratilgan izchil siyosat olib borilmoqda.

Tashqi iqtisodiy faoliyatning samaradorligini oshirish – ushbu sohadagi boshqaruvni takomillashtirish, eng avvalo, sanoat yo'nalishidagi subyektlarini boshqarish va iqtisodiy rag'batlantirish tizimini yaratishga ko'p jihatdan bog'liqdir. Prezidentimiz I.A. Karimov ta"kidlaganidek: "Jahon talablari darajasidagi mahsulotlarni ishlab chiqarishni kengaytirish, ularning raqobatbardoshliligini oshirish muhim vazifa hisoblanadi. Buning uchun subyektlarni zamonaviy ilg'or texnologiya, eng yangi uskunalar, ayniqsa kichik va o'rta subyektlar uchun mo'ljallangan ixcham uskunalar bilan jihozlash talab qilinadi"[1].

Haqiqatan ham jahon bozori tovarlarga, ularning sifatiga yuksak talab qo'yadi, raqobat kurashida yutib chiqqan subyektgina o'z tovarini sota oladi.

Prezidentimizning 1997 yil oktyabrida e'lon qilingan "Tovarlar (ishlar, xizmatlar) eksportini rag'batlantirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi farmoni va keyingi yillarda uni bajarish jarayonida qabul qilingan me'yoriy hujjatlar respublikamiz subyektlarining eksportga tovar ishlab

[1] Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш йўлида.– - Т.: «Ўзбекистон», 1995.

Respublikamiz eksport va importida tovar tarkibining tuzilishi (% hisobida)

	2001 y.	2002 y.	2003 y.	2004 y.
Eksport jami	100,0	100,0	100,0	100,0
Shu jumladan:				
Paxta tolasi	27,5	22,0	19,8	18,1
Kimyo mahs., plastmassalar va buyumlar.	2,9	2,7	3,1	4,7
Qora va rangli metallar	6,6	7,0	6,4	8,6
Mashina va uskunalar	3,4	3,9	5,9	7,4
Energiya tash. mahs.	10,3	3,9	9,8	12,4
Oziq-ovqat tovarlari	5,4	10,2	2,7	3,8
Xizmatlar	13,7	14,6	14,4	11,8
Boshqa mahsulotlar	30,2	35,7	37,9	33,2
Import, jami	100,0	100,0	100,0	100,0
shu jumladan:				
Mashina va uskunalar	35,4	41,2	44,4	46,0
Kimyo mahs., plastmassa buyumlari	13,6	12,7	12,8	12,5
Qora va rangli metallar	8,6	10,9	7,9	10,3
Energiya tash. mahs.	3,8	1,9	2,7	2,1
Oziq-ovqat tovarlari	12,3	10,8	9,6	6,8
Xizmatlar	8,5	10,3	10,2	11,1
Boshqa mahsulotlar	17,8	12,2	12,1	11,2

Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Qo'mitasi

chiqarishini yanada kuchaytirishga olib keldi.

Farmonga ko'ra, o'sha yilning 1 noyabridan boshlab O'zbekistonda eksportga nisbatan qo'yiladigan barcha bojxona soliqlari bekor qilindi va uning o'rniga eksport qiluvchilar uchun yangi imtiyozlar berildi. Bu imtiyozlarning ayrimlari quyidagilardan iborat:

- subyekt o'zi ishlab chiqargan mahsulotini erkin almashtiriladigan valyutada sotadigan bo'lsa, unga oldindan to'lash va akkreditivsiz eksport qilish huquqi beriladi;
- tovar eksporti ichki bozor bahosidan past bahoda amalga oshirilganda,

soliqqa tortish haqiqatda sotilgan baho bo'yicha amalga oshiriladi;

• *eksportga chiqarilayotgan tovarlarning hajmi umumiy sotish hajmining* 30 foizini yoki undan ortig'ini tashkil qilsa, daromad solig'ining miqdori ikki martaga qisqartiriladi;

• MDH ga mahsulot eksport qiladigan subyektlar 1998 yil 1 yanvardan boshlab aktsiz solig'i va qo'shimcha qiymat solig'idan ozod qilinadilar;

• mulkchilik shaklidan qatiy nazar, barcha ishlab chiqarish subyektlari chet davlatlarda o'zlarining savdo uylarini, vakolatxonalarini ochishlari mumkin. Shu bilan birga, ularga konsignatsiya shartlari asosida tovar yetkazib berishlariga ro'xsat beriladi.

Yuqorida sanab o'tilgan imtiyozlar, respublikamizda eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash, subyektlarning eksportga mahsulot chiqarishdan moddiy manfaatdorligini oshirish, eksport tarkibida tayyor mahsulotlar miqdorini ko'paytirish bo'yicha ko'rgan navbatdagi choralaridir.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni rivojlantirishda xorijiy sarmoyalarni jalb etish uchun qulay shart-sharoitlar yaratishga, hamda zarur bo'lgan infrastrukturalarni yaratishga katta ahamiyat berilmoqda. Bular jumlasiga, Tashqi iqtisodiy aloqalar vazirligi, Tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki, Xorijiy sarmoyalar bo'yicha agentlik, "O'zbekinvest" eksport-import milliy sug'urta kompaniyasi, AQSh bilan hamkorlikda tuzilgan "O'zAIG interneyshnl" sug'urta kompaniyasi va hokazolarni kiritishimiz mumkin. Bu tashkilot va muassasalarning respublikamizga xorijiy sarmoyalarning kirib kelishini tezlashtirishda, ustuvor yo'nalishlarni aniqlashda, ularni sug'urtalashda, bank va konsalting xizmatlari ko'rsatishda hissalari katta. Xorijiy sarmoyalar ishtirokida tuzilgan qo'shma korxonalar va ularning asosiy ko'rsatkichlari 2-jadvalda keltirilgan.

2 - jadval.

Xorijiy sarmoyalar ishtirokida toshkil qilingan qo'shma subyektlarning asosiy ko'rsatkichlari

Ko'rsatkichlar nomi	**2003 y.**	**2004 y.**	**2003 yilga nisbatan 2004 yilda o'sish darajasi %**
Ro'yxatdan o'tqazilgan qo'shma korxonalarning soni	3278	3301	100,7 %
Shulardan:			
Faoliyat ko'rsatayotgani	2209	2412	109,2 %
Faoliyat ko'rsatmayotgani	1069	889	83,1 %

Ishlab chiqarilgan mahsulot (ish, xizmat) hajmi mlrd. so'm	1441,3	1958,4	109,2 %
Eksport hajmi, mln. AQSh dollari	564,4	785,2	139,1 %
Import hajmi, mln. AQSh dollari	858,4	1165,7	135,8 %

Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Qo'mitasi

Yuqorida amalga oshirilgan tadqiqot va tahlil natijalariga asoslanib shunday xulosaga kelishimiz mumkin: respublikamizning jahon xo'jalik tizimiga qo'shilishi uchun etarli darajadagi tabiiy, iqtisodiy, siyosiy, intellektual va infrastrukturaviy salohiyatga ega. Bizning fikrimizcha, O'zbekiston xalqaro mehnat taqsimotida o'z o'rnini topishi va eksport salohiyatini yanada rivojlantirishi uchun quyidagi vazifalarni amalga oshirishi lozim:

- respublikaning eksport imkoniyatlaridan to'laroq foydalanishga sharoit yaratish, eksportga yo'naltirilgan milliy iqtisodni shakllantirish;
- mablag'larni sanoatning eksportga mo'ljallangan, raqobatbardosh, fan sig'imi yuqori bo'lgan mahsulotlar ishlab chiqaradigan ustuvor yo'nalishlarida jamlash;
- tashqi iqtisodiy faoliyat tarmoqlarining majmuini-ixtisoslashtirilgan savdo uylari, lizing, konsalting, franchayzing va sug'urta firmalari; bank, transport, kommunikatsiya tizimini yanada takomillashtirish;
- mahsulotlarni standartlash va sertifikatsiyalash xalqaro tizimiga jadallik bilan o'tishni ta'minlash;
- tarmoqlar ichida eksportga mahsulot ishlab chiqaruvchi maxsus sex yoki firmalarni tashkil qilish va ularni zamonaviy texnologiyalar bilan ta'minlashni yo'lga qo'yish;
- texnopark yoki texnopolislar tashkil qilish asosida ilmiy-tadqiqot va tajriba-loyiha ishlarini bevosita ishlab chiqarish bilan qo'shib olib borish;
- milliy litsenziyalash va patentlash tizimini bugungi kun talabi asosida tashkil qilish;
- doimiy ravishda ichki va tashqi bozor kon'yunkturasini marketing jihatidan tadqiqot qilish, xaridorlar ehtiyojiga mos keladigan tovarlarning har xil turlarini yaratish va hokazolar.

1.2. Subyektlarning ishlab chiqarish samaradorligini oshirishda tashqi iqtisodiy aloqalarning o'rni

Xalqaro iqtisodiy aloqalar birinchi navbatda subyektlarning xalqaro mehnat taqsimotida ishtirok etishi natijasida amalga oshiriladi. Ishlab chiqarish jarayoni tashqi bozor bilan bog'liq bo'lgan subyektlar, mavjud imkoniyatlaridan har

17 SamISI
Inv № 437927

tomonlama foydalangan holda dunyo bozoridagi mavqeini raqobatchilarga nisbatan mahkam ushlab qolishga intiladilar.

Sanoat subyektlarining tuzilishi o'ta murakkab bo'lib, ularning rivojlanish darajasi bir necha omillar yordamida amalga oshiriladi. Tashqi iqtisodiy faoliyat bilan bevosita ish olib boruvchi subyektlar o'z faoliyatini samarali yo'nalishda doimo o'zgartirib turishlari lozim, negaki bozor iqtisodiyoti raqobatbardosh subyektlar uchungina shafqatlidir.

Bugungi kunda o'z faoliyatini saqlab qolishga, hamda rivojlantirishga intiluvchi subyektlar turli sohalardagi so'nggi yutuqlardan maksimal foydalanishmoqda. Bular avvalo tashkiliy muammolar, mahsulotni sifatli ishlab chiqarish, uning sotilishini ta'minlash, mehnat taqsimoti, foydani samarali taqsimlash, sarf-xarajatni kamaytirish, ilmiy-tadqiqod ishlarini olib borish, so'nggi zamonaviy texnologiyalardan foydalanish kabilardir.

Uch asosiy elementlarning o'zaro bog'liqligi sanoat ishlab chiqarish *jarayonining negizini tashkil qiladi: asosiy kapital, aylanma kapital va ishchi* kuchi. Subyektning samaradorligi, xo'jalik faoliyatining so'nggi natijasi o'z ifodasini turli ko'rsatkichlarda topadi, masalan ishlab chiqarish, mahsulotning *hajmi, mahsulot tannarxini tushurishda umumiy tejamkorlik, foyda, rentabellik,* fondning qaytish darajasi va hokazo.

Eksportga yo'naltirilgan faoliyat subyektning zimmasiga bir necha vazifalarni yuklaydi, mahsulotni olg'a surish siyosati, soliq siyosati, moliyalashtirish hamda kreditlashtirishni tashkil qilish, baho o'rnatish va boshqalar. Keltirilgan omil va ko'rsatkichlarni alohida-alohida ko'rib tahlil qilib chiqamiz.

Asosiy kapital — ishlab chiqarishning texnik asosi sifatida. Asosiy kapital ishlab chiqarish vositalarining to'ldiruvchi qismi bo'lib xizmat qiladi va mulk tuzilishi kompleksida yuqori hissaga ega. Ma'lumki har qanday ishlab chiqarish jarayonining negizini inson mehnati tashkil qiladi, mehnatni amalga oshirish uchun inson o'z faoliyatida mehnat buyumlaridan va vositalaridan foydalaniladi. Birgalikda bu uch element jamiyatning ishlab chiqarish kuchi hisoblanadi. Ishlab chiqarish jarayonida ularning ahamiyati turlicha. Mehnat vositalari muhim va o'ta o'rinli ko'rinishga ega bo'lib, ular yordamida ishchilar mehnat buyumiga ta'sir ko'satadilar va uning shaklini fizik-ximiyaviy xususiyatlariga o'zgartiradilar.

Mehnat vositalari qiymat sifatida ko'rilgan taqdirdagina ularni iqtisodiy kategoriyaga kiritish mumkin. Agar mehnat vositalariga xususiy mulkda egalik qilinsa ular asosiy kapital deb hisoblanadi, shuni hisobga olgan holda bozor sharoitida davlat mulki sotilgach, u xususiy mulkka aylanadi. Shu bois shak-shubhasiz mehnat vositalarini asosiy kapital deb hisoblashga asos bor.

Asosiy kapital o'z ichiga ishlab chiqarish jarayonida ko'p marotaba ishtirok etadigan va asta sekin eskirgan sari qiymatini yaratilgan mahsulotlarga bir necha yil davomida qisman o'tkazib boradigan (eskirish summalari) mehnat vositalarini oladi.

Asosiy kapital ishlab chiqarish o'rniga qarab bir necha turlarga bo'linadi. Birinchi guruhga, mexanik vositalarni kiritish mumkin, bularga ishchi-mashinalar, turli uskunalar kiradi. Ikkinchi guruhga bino va inshoatlarni kiritish mumkin. Uchinchi guruh o'z ichiga transport vositalarni, har xil xo'jalik buyumlarni oladi.

Asosiy kapital ikkita to'ldiruvchi qismlardan iborat. Aktiv qismga muhim vositalar kiritilgan bo'lib, ular orqali ishlab chiqarish amalga oshiriladi. Passiv qism ikkilamchi bo'lib, u ishlab chiqarish uchun qulay sharoitni ta'minlab beradi.

Sotilgan mahsulotlardan hisob raqamiga tushgan mablag'larning bir qismi amortizatsion to'lovlar orqali amortizatsion fondga kelib tushadi. Amortizatsion fondni tashkil etilishiga sabab ishlab chiqarish vositalarining vaqt o'tishi bilan eskirishidir. Eskirishning keng tarqalgan ko'rinishidan biri jismonan eskirishdir. Jismoniy eskirish qonuniy hodisa bo'lib bu holda asosiy maqsad uning eskirishini oldini olish, ta'mirlash va imkoniyati boricha bartaraf etishdir. Jismoniy eskirish o'z navbatida qisman va to'liq eskirishga bo'linadi. Birinchi holda vosita ta'mirlansa, ikkinchi holda to'laligicha almashtiriladi (uskunalarning jismoniy va ma'naviy eskirishi).

Asosiy kapitalning samarali ishlatilishini bilish uchun umumiy va xususiy ko'rsatkichlardan foydalaniladi. Keng tarqalgan ko'satkichlardan biri fondning qaytish darajasidir. Bu ko'rsatkichni subyektning yalpi mahsuloti orqali hisoblash mumkin, ya'ni yalpi mahsulotni asosiy kapitalning bir yilda o'rtacha qiymatiga bo'lgan nisbati orqali topiladi.

Aylanma kapitalni ishlatishni takomillashtirish yo'llari. Sanoat kapitalini ishlatish natijasida mahsulotni ishlab chiqarish shakllanadi. Sanoat kapitali aylanma kapital yoki aylanma fondlar sifatida ham ko'riladi. Sanoat subyektning aylanma fondlari ikkiga, ya'ni, aylanma va muomala fondlariga bo'linadi:

Aylanma fond ishlab chiqarish fondining bir qismi bo'lib, ishlab chiqarish davrida mavjud qiymatini sarf qilib, yangi yaratilgan mahsulotda namoyon bo'ladi. Aylanma fondi turli ko'rinishda, xom ashyo, butlovchi buyumlar, yoqilg'i, inventar va jihozlar bo'lishi mumkin.

Ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligini ta'minlashda subyektda muomala fondining ahamiyati katta. Bu fond pul muomala doirasiga xizmat ko'rsatishni hamda bankda schetlaridagi mablag'larga, omborxonadagi tayyor mahsulotlarga, jo'natilgan va yo'ldagi mahsulotlarga xizmat ko'rsatishni o'z ichiga olgan.

Aylanma vositalar doimiy harakatda bo'lib, o'z shaklini o'zgartirgan holda aylanishning uch bosqichidan o'tadi. Aylanishning birinchi bosqichida aylanma kapital pul ko'rinishdan mehnat buyumlari va resurslari ko'rinishiga o'tadi. Bu bosqichda zahira sifatida mehnat buyumlari bilan ishchi kuchi yollanadi. Ikkinchi bosqichda ishchi kuchi yordamida ishlab chiqarish zahiralari (mehnat buyumlari) tayyor mahsulotga aylantiriladi. Va nihoyat uchinchi bosqichda subyekt tayyor

mahsulotni sotib, pul mablag'larini mahsulot ko'rinishidan ozod qiladi va pul shaklida aylanish o'z yakuniga etadi.

Sanoat mahsulotining tannarxi. Subyekt mahsulotni ishlab chiqarish va sotish uchun sarflaydigan doimiy harajatlarning puldagi ifodasi tannarx bo'lib hisoblanadi. Har qanday xarajatni rejalashtirib hisobga olish va shaklini aniqlash mumkin, masalan killogramm, metr, dona va hokazo. Lekin jami harajatlarni hisoblash uchun ularni bir umumiy o'lchovga keltirib pul ifodasida aks ettirish lozim. Deyarli, hamma subyektlar ham ishlab chiqarishga ketgan harajatlarni tannarxga kiritmaydilar.

Sanoat mahsulotining tannarxiga qo'shimcha qilib quyidagilarni kiritish mumkin:

- sotsial sug'urta to'lovlari;
- bank kreditlari uchun foiz.

Tannarxni rejalashtirishdan asosiy maqsad mahsulotni ishlab chiqarishga ketadigan harajat miqdorining muqobil darajasini topishdadir. Tannarxni rejalashtirish perspektiv yoki suzuvchi bo'lishi mumkin. Perspektiv rejalashtirish uzoq muddatli besh yilgacha bo'ladi. Suzuvchi rejalashtirish perspektiv rejalashtirishni aniqlash uchun qo'llaniladi va hisob kitob orqali amalga oshiriladi.

Ishlab chiqarish samaradorligini belgilovchi ko'rsatkichlar. Ishlab chiqarishning samaradorlik darajasini ikki tizim yordamida aniqlash mumkin. Birinchi tizimga yuqorida ta"kidlab o'tilgan xususiy ko'rsatkichlar misol bo'la oladi, ularga mehnat unumdorligi, kapital hajmi, mahsulotning material hajmi kiradi. Umumiy ko'rsatkichlar sifatida keng tarqalgan foyda va rentabellikni ko'rib chiqamiz.

Ishbilarmonlik faoliyatini yuritishdan asosiy maqsad foyda olishdir. Bozor iqtisodiyoti sharoitida foydani qo'shimcha qiymatga aylantirilgan shakli deb izoh berishadi. Foydani hisobga olish subyektning xo'jalik faoliyatining qanchalik samarali ekanligini ko'rsatadi. Foyda miqdorini shakllantirish jarayonida xo'jalik faoliyatining har bir yo'nalishlari: asosiy kapitalning ishlatilish darajasi, mashina asbob-uskunalar, texnologiyalar, ishlab chiqarish va mehnatni tashkil qilish hisobga olinadi. Foydaning absolyut hajmi tannarxning pasayganligini va sotilgan mahsulotning o'sish hajmini ifodalaydi.

Sotilgan mahsulotlardan tushgan mablag' hajmi tushum deyiladi. Tushum hajmidan ishlab chiqarishga sarflangan moddiy harajatlar olib tashlanib, hosil bo'lgan miqdor yalpi daromadga kiradi. Yalpi daromadning bir qismi ish haqiga va qo'shimcha qiymat solig'iga ishlatiladi. Nihoyat subyekt foyda olishga erishadi. Bundan tashqari subyekt xo'jalik faoliyatining qonun tomonidan o'rnatilgan soliqlar miqdori to'langach sof foyda qoladi. Sof foyda hajmi quyidagi formula orqali hisoblanadi:

$$SF = YaF - (S_{ich} + Q_{SO} + S_{akis} + S_m) - K_r$$

YaF - yalpi foyda;
S_{ich} - foyda miqdoridan olinadigan soliq;
Q_{QS} - qo'shimcha qiymat solig'i;
S_{aksiz} - aktsizlar;
S_m - mulk solig'i;
K_t - kredit uchun bank protsentlari.

Rentabellik va uning o'sish darajasiga ta'sir qiluvchi omillar. Ishlab chiqarish samarali ekanligini bilish uchun faqat foyda bilan cheklanib qolish mumkin emas. Masalan ikki subyektning foydasi xajmining bir xil bo'lgani bilan ularning ishlab chiqarishning fond qiymatlari har xil bo'lishi mumkin. Shunday qilib subyektning samaradorligini baholash uchun foydani ishlab chiqarish fondi bilan solishtirish lozim. Shu jarayon subyektning rentabelligini aniqlashga yordam beradi.

Rentabellik sanoat subyekt ishlab chiqarishining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichi bo'lib, xo'jalik faoliyatining yakuniy natijalarini aks ettiradi. Rentabellikni hisoblash foydaning (F) asosiy kapitalning o'rtacha yillik qiymatiga (AK) bo'lgan nisbati orqali amalga oshiriladi.

Rentabellikni ikki usulda sof va balans foyda asosida hisoblash mumkin. Rentabellik ko'rsatkichiga turli omillar o'z ta'sirini ko'rsatishi mumkin. Bularga mahsulot tannarxi, aylanma mablag'larning aylanish tezligi kabilar kiradi. Rentabellik darajasini oshirish masalasi muhimdir. Ma'lumki foyda miqdorini oshirish uchun subyekt ishlab chiqarish hajmini kengaytiradi. Hajmni oshirishdan yana bir maqsad samara, samaradorlik va mehnat unumdorligini oshirishdadir. Foyda miqdoridan harajatlar olib tashlanganda samara topiladi, samaradorlikni xarajatlarni natijaga bo'lgan nisbati orqali aniqlaymiz. Mehnat unumdorligini jami foydaning ishchilar soniga bo'lgan nisbati orqali ifodalaymiz, ya'ni har bir ishchining qo'shgan hissasi aniqlanadi.

Moliyalashtirish va kreditlashtirishni tashkil qilish. Subyektning moliya negizini moliyaviy reja tashkil qiladi, u o'z ichiga pul shaklidagi daromadlar va harajatlar balansini aks ettiradi. Balans quyidagi bo'limlarni o'z ichiga olgan:

daromadlar va tushum vositalari. Bu bo'limga tashqi manbalardan keladigan mablag'lar ham kiritiladi.

xarajatlar va mablag' ajratmalari. Bu erga ishlab chiqarishni kengaytirishga ketadigan sarf-harajatlar ham kiradi.

kredit va bank aloqalari. Davlat byudjetiga to'lovlar.

Subyektni kreditlashtirish jarayoni qisqa va uzoq muddatli kreditlardan iborat. Qisqa muddatli kredit (1 yilgacha) asosan aylanma vositalarning (kerakli material va homashyo zahiralari) etishmasligi tufayli beriladi. Uzoq muddatli kredit (2 yildan 5 yilgacha) yangi obyektlarni qurish uchun, ta'mirlash ishlarini olib borish uchun beriladi. Kredit hajmi bank tomonidan belgilangan foiz miqdorida foydadan to'lanadi.

Subyektning tovar siyosati. Tovar siyosati deganda biz tovarni iste'mol bozorlariga etkazish uchun turli yo'nalishlardagi strategiyalarni ishlab chiqishni tushunamiz. Strategiya tovarlarning ishlab chiqarish hajm va sifat darajalariga baho berishda yordam beradi va o'z ichiga quyidagi bo'limlarni kiritadi:

1) mavjud bozorlarni tadqiqod obyektlariga ajratgan holda tahlil qilish;

2) mahsulotning yashash davri va yangi tovarlarni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan sharoitlar;

3) talab va taklifning shakllanishi;

4) tovar va ishlab chiqarishning raqobatbardoshligi;

5) soliq siyosati.

Subyektning tovar siyosatini belgilashda ilmiy-texnik mahsulotlar bozorining ta'siri katta. Ilmiy-texnik mahsulotlar bozori deganda yangi texnologiyani kashf qilgan ixtirochilar bilan shu kashfiyotga egalik qilish huquqini sotib oluvchilar o'rtasidagi aloqalar tushuniladi. Ilmiy-texnik mahsulotning obyekti sifatida loyiha muhandislik mahsulotlar, ilmiy-texnik hujjatlar, informatsion xizmatlar va ilmiy adabiyotlar ko'rib chiqiladi. Ilmiy-texnik mahsulotlarga egalik qilishga ilmiy tadqiqod va konstruktorlik tajribalarni doimo olib boruvchi ilmiy texnik tashkilotlarga ruxsat beriladi.

Ilmiy-texnik mahsulot intellektual faoliyatning mahsuli bo'lib, intellektual mahsulot deb ham yuritiladi. Intellektual mahsulotning bir necha iqtisodiy-huquqiy shakllari mavjud:

- patentlangan kashfiyotlarni ishlatish huquqini beruvchi litsenziyalar;
- «nou-xau»larni ishlatish huquqini beruvchi litsenziyalar.

Soliq siyosati. Subyekt xo'jalik faoliyatining kelajakda samarali bo'lishiga ta'sir ko'rsatuvchi muhim omillardan biri davlatning iqtisodiy siyosati, ya'ni soliq siyosatini olib borish yo'llaridir. Soliq davlatning byudjet mablag'larining tushumi uchun manba bo'lib hisoblanadi va turli to'lovlar ko'rinishida bo'ladi.

Soliqlar xo'jalik mexanizmida ma'lum funksiyalarni bajaradilar: tartibga soluvchi, taqsimlovchi va fiskal (byudjet-soliq). Soliqlar bevosita va bilvosita turlarga bo'linadi. Bevosita soliqlar keng tarqalgan bo'lib quyidagilardan iborat:

daromaddan olinadigan soliq asosan talabni tartibga solishga, baholarni oshib ketishiga va inflyatsiya darajasini pasaytirishga yordam beradi.

foydadan olinadigan soliq foiz miqdorida belgilanadi va milliy daromadni qayta taqsimlashga yordam beradi.

Soliq to'lashdan ozod etilgan tashkilotlar «Soliq kodeksi» ning tegishli moddalarida ko'rsatilgan bo'lib ularga asosan ma"rifat, diniy va jamoat tashkilotlari kiradi. Soliq miqdori xususiyatiga ko'ra mutanosib, progressiv va regressiv bo'ladi. Mutanosib miqdorda - daromad miqdorining hajmi qanday bo'lishidan qatiyy nazar darajalarlar bir xil bo'ladi. Progressiv - daromad oshgan sari soliqning darajasi ham oshadi. Regressiv - daromad oshishi bilan unga mutanosib ravishda birgalikda soliq miqdori pasayadi.

Bilvosita soliqlar tovar va xizmatlardan olinib baho va tariflarga qo'shimcha qiymat qo'shish natijasida olinadi. Ular aktsiz, qo'shimcha qiymat solig'i, bojxona soliqlari va qimmatbaho qog'ozlar operatsiyalaridan olinadigan soliqlar shaklida bo'ladi. Bojxona to'lovlari va yig'inlari davlat siyosatining asosiy quroli bo'lib, import mahsulotlarining bahosini tartibga solishga va ichki ishlab chiqaruvchilarning manfaatlarini himoya qilishga xizmat qiladi

O'zbekiston Respublikasi va rivojlangan mamlakatlarning soliq tizimlari solishtirib tahlil qilingandan so'ng, bizning tizimimizda bozor iqtisodiyoti sharoitining talablariga javob bermaydigan, jumladan soliq miqdori va imtiyozlar bo'yicha ayrim kamchiliklar kuzatildi.

Gap shundaki ko'p soliq stavkalari iqtisodiy asoslanmagan. Imtiyozlar tor doiradagi savollarni qamrab olgan holda kapitalni ishlab chiqarishni kengaytirish uchun sarf qilishga tusqinlik qiladi.

Soliq siyosat tizimini takomillashtirish maqsadida davlat quyidagi yo'nalishlarga urg'u beryapti:

soliq miqdorlarini va imtiyozlarni shakllantirishda yangi metodologik yondashuvni yaratish;

to'lov qobiliyatiga samarali baho berishni ta'minlash;

davlat sarf-xarajat strukturasini tartibga solish.

1.3. Tashqi iqtisodiy faoliyat samaradorligini baholash

Kishilik jamiyati rivojlanishining barcha davrlarida mamlakatning xalqaro iqtisodiy munosabatlardagi ishtiroki yoki ularga jalb etilishining qanday ekanligini bilish va tashqi iqtisodiy faoliyatning samaradorligini baholash muhim ahamiyatga egadir. Bu kursatkich eksportning yalpi milliy mahsulotga (YaMM) nisbati bilan belgilanadi va mamlakatning eksport kvotasi deb ataladi. U qancha yuqori bo'lsa, mamlakat xalqaro iqtisodiy munosabatlarga shu qadar yuqori darajada jalb etilgan bo'ladi. Masalan, AQShning eksport kvotasi 10-15 foizga, Germaniya, Fransiya, Italiya, Angliyaniki 25-30, Yaponiyaniki 18ga yaqin, Belgiya, Vengriya, Singapurniki 110-135 foizga teng. O'zbekistonning yalpi ichki mahsulotida eksportning ulushi sobiq SSSR da 8-10 foizga teng edi. Keyingi yillarda u 10-12 foizni tashkil etmoqda.

Bu ko'rsatkich xalqaro iqtisodiy munosabatlarning sifat tuzilishini ko'rsatmaydi. Shu sababli uni ifodalovchi yana bir ko'rsatkichdan foydalaniladi. Bu real eksport kvotasi bo'lib, u eksportning mamlakat sanoat ishlab chiqarishiga nisbati bilan o'lchanadi. Rivojlangan mamlakatlar uchun u taxminan 40-50 foizga teng. Bu esa ishlab chiqarilgan barcha mahsulotning yarmi tashqi bozorga olib chiqib ketilishini anglatadi. Davlatning tashqi iqtisodiy munosabatlarga tortilganligi yana eksportning elastikligi (eksport va YaMM o'sish sur"atlarining nisbati) bilan ham belgilanadi. Moslashuvchanlikning birdan yuqori bo'lishi, mamlakatning xalqaro iqtisodiy munosabatlarga shuncha ko'p qatnashayotganini

bildiradi. Tashqi iqgisodiy aloqalardan keladigan samara juda ko'p miqdordagi eksport, import, kredit va boshqa operatsiyalar, shuningdek texnikaviy va boshqa xizmatlar ko'rsatish bo'yicha barcha qatnashchilarning bu sohadagi faoliyati natijalaridir. Bunda samaradorlikni to'g'ri baholash juda muhim ahamiyatga ega bo'lib, u eng avvalo jamiyat, xalq xo'jaligi, davlatning manfaatlaridan kelib chiqadi, chunki idoraviy, mahalliy va xususiy manfaatlar ularga ko'p hollarda mos kelmay qoladi.

Tashqi iqtisodiy faoliyat samaradorligini baholashga milliy iqtisodiyot nuqtai nazaridan yondashishni qo'llash – mamlakatdan olib chiqib ketilayotgan barcha tovarlar va xizmatlarga qilingan ijtimoiy xarajatlarni mamlakatga olib kiriladigan tovarlar va xizmatlarni mamlakatning o'zida ishlab chiqarish tashkil etilganida sarflanadigan xarajatlar bilan solishtiriladi. Foyda yoki zarar tarzidagi samara aniqlanadi. Chunonchi, import qilingan tovarlarni mamlakatning o'zida chiqarishga sarflanadigan xarajatlar ularga haq to'lash uchun eksport qilinadigan tovarlarga qilinadigan xarajatlardan ko'p bo'lib chiqsa, unda mamlakat ayirboshlashdan foyda oladi. Farqning kattaligi ushbu foydaning miqdorini ko'rsatadi.

Lekin natija manfiy bo'lib chiqishi ham mumkin. Bunday holat tez-tez uchrab turadi. Tashqi iqtisodiy faoliyatda baholardagi kelishmovchiliklar tufayli, tez-tez shunday vaziyat yuz berib turadiki, bunda alohida olingan u yoki bu tovarni eksport qilish foydasiz, zararli bo'lishi mumkin, biroq bunda ko'riladigan ziyon importdan olinadigan miqdor jihatdan katta foyda bilan qoplanib ketadi. Shu sababli tovarlar va xizmatlarning qarama-qarshi harakatlanishi, ya'ni butun ayirboshlash jarayonining natijalarini xisobga olgan takdirdagina eksport yoki import samaradorligining to'g'ri baholanishiga erishiladi. Tashqi iqtisodiy aloqalarning samaradorligini baholash uchun ko'pgina ko'rsatkichlar qo'llaniladi. Bular jumlasiga quyidagilar kiradi.

1. Tashqi savdo ayirboshlash samaradorligining ko'rsatkichi. Suratdagi import qilingan tovarlarning qiymat bahosi (mamlakatning o'zida ishlab chiqarilgan taqdirda ularga yoki ular o'rnini bosuvchi tovarlarga qilinadigan barcha xarajatlar) ni ko'rsatuvchi sonni mahrajdagi eksport qilingan tovarlarni ishlab chiqarishga va tashishga sarflangan barcha xalq xo'jalik xarajatlarini bildiradigan songa bo'lishdan chiqqan bo'linmani bildiradi. Bu ko'rsatkichni hajm (qiymat) jihatidan teng bo'lgan eksport va import uchun aniqlash kerak. Mutanosib bo'lmagan qismi uchun eksport yoki importning samaradorlik ko'rsatkichi (qaysi birining ko'pligi) alohida-alohida aniqlanadi. Uskunalarni import qilish samaradorligini baholaganda vaqt va sifat omiliga tuzatish kiritilishi mumkin.

2. Eksportning valyuta samaradorligi ko'rsatkichi. U tashqi bozorda tovarlar sotishdan tushgan sof valyuta tushumining mamlakatda ularni ishlab chiqarish va tashishga qilingan xarajatlarga, agar tovarlar kreditga sotilgan bo'lsa, kredit ta'sirining koeffitsientini hiisobga olgan holdagi nisbatini ifodalaydi. Tovar kreditga sotilganida eksportning samaradorligi odatda kamayadi, biroq kredit

berilmasa, tovarlarni tashqi bozorda sotish ko'pincha qiyinlashadi, ba'zan esa umuman mumkin bo'lmaydi.

3. Importning valyuta samaradorligi ko'rsatkichi. Mamlakatga olib kelingan tovarlarning ularni ishlab chiqarishning ichki shart-sharoitlari bo'yicha ularni sotib olish va chegaragacha yetkazib keltirishga qilinadigan to'liq valyuta xarajatlariga nisbatidir.

Eksportdan qilingan zararlar ko'pincha importdan qilingan daromadlar bilan qoplanishi tufayli, yuqorida aytib o'tilgan ko'rsatkichlarni to'g'irlash uchun tuzatish koeffitsientlari: import uchun eksport ekvivalenti samaradorligi koeffitsienti va shunga muvofiq eksport uchun import ekvivalenti samaradorligi koeffitsienti joriy etiladi. Eksport uchun koeffitsient muayyan mamlakatga tovarlar eksport qilishdan tushgan jami valyuta tushumini ularni ishlab chiqarishga kilingan barcha xarajatlarga bo'lishdan chiqqan sondir. Import uchun koeffitsent esa import qilingan tovarlarni mamlakatning o'zida ishlab chiqarilgan taqdirda sarflanishi mumkin bo'lgan xarajatlarni bu tovarlar haqini to'lash va keltirishga ketgan valyutadagi xarajatlar summasiga bo'lish natijasidir. Chet el valyutalarining xarid kuchi bo'yicha ham tuzatish kiritiladi.

4. Litsenziyalar sotib olish samaradorligining ko'rsatkichi shunday nisbatdirki, uning suratida chet eldan sotib olingan yangi texnologiyaga yoki boshqa yangilikka litsenziyadan vaqt omilini xisobga olgan holda foydalanishdan keladigan milliy iqtisodiyot samarasining hajmi, mahrajida esa litsenziya haqini to'lash uchun zarur bo'lgan tovarlarni ishlab chiqarishga qilinadigan xarajatlar turadi. Litsenziya olish-sotish munosabati bilan tovar ayirboshlash va hamkorlik qilishning faollashuvi va foydasi singari omillar ham hisobga olinishi shart.

Bu ko'rsatkichlar nisbiydir. Ular olingan foydaning yoki qilingan xarajatlarga nisbatan qurilgan zararning darajasini, ya'ni ayirboshlashning sifat tomonini bildiradi, ammo miqdor ifodasini, tashqi iqtisodiy faoliyatdan keladigan samaraning mutlaq miqdorini bildirmaydi. Ana shu miqdor import qilingan tovarlar mamlakatning o'zida ishlab chiqarilganida xalq xo'jaligi qiladigan barcha xarajatlar bilan eksport qilingan tovarlar uchun qilingan ana shunday xarajatlar o'rtasidagi farqga teng bo'ladi va odatda yetkazib beriladigan va xarid qilinadigan tovarlarning yillik hajmida hisoblanadi.

Aniqlangan samarani bilvosita samaradan farqli o'laroq bevosita samara deb, hisoblash kerak Bilvosita samara ana shu aloqalarning fan-texnika taraqqiyotini tezlashtirishga, yangi ishlab chiqarishlarni tashkil etish muddatlarni qisqartirishga va yangi mahsulot chiqarishni o'zlashtirishga, moddiy (tovar) balanslarini yaxshilashga, mamlakatda iqtisodiy hayotni faollashtirishga ta'sir ko'rsatishi natijasidir.

Ma'lumki, xalqaro savdoning ishlab chiqarishga, iste'molga va farovonlikka ta'siri ko'p jihatdan jahon baholarining qaror topgan nisbati bilan belgilanadi. Shu sababli iqtisodchilar savdoning baho bilan bog'liq shartlariga yoki,

Mamlakat to'lov balansining taxminiy tuzilishi

Tushumlar(+)	To`lovlar (-)
5. Joriy operatsiyalar balansi IA. Savdo balansi	
1.Tovarlar eksporti	1.Tovarlar importi
I. Xizmatlar va notijorat to`lovlari balansi	
Tovarsiz xizmatlar bo`yicha tushumlar Yuk tashish va sug`urta Safarlar Boshqa nofaktor xizmatlar *Faktor daromadlar tushumlari* Transfert tushumlari	Nofaktor xizmatlar bo`yicha to`lovlar Yuk tashish va sug`urta Safarlar Boshqa nofaktor xizmatlar *Faktor daromadlar to`lovi* Transfert to`lovlar
II. Kapitallar va kreditlar harakati balansi	
Bevosita investitsiyalar kelishi Majmua investitsiyalar kelishi Ssuda kapitalning kelishi	Bevosita investitsiyalarning ketishi Majmua investitsiyalarning ketishi Ssuda kapitalning ketishi
III. Mamlakat oltin va valyuta zahiralaridagi I va II balanslar o`rnini to`ldiruvchi o`zgarishlar	
Oltin va valyuta zahiralarining kamayishi (sof chiqib ketishning o`rnini to`ldirish+)	Oltin va valyuta zahiralarining ko`payihi (sof mablag` kelishining yutilib ketishi -)

boshqacha qilib aytganda, mamlakatdagi eksport baholarining import baholariga nisbatiga katta e'tibor berishlari lozim.

Agar «savdoning baho bilan bog'liq shartlari» tushunchasi ikkitadan ortiq tovarga tegishli bo'lsa, u eksport va import baholari (milliy yoki boshqa valyuta birliklarida) indekslarining nisbati sifatida quyidagi formula bo'yicha ifodalanadi:

$$T = B_{ek} / B_{im.}$$

Bunda T-savdoning baho bilan bog'liq shartlari, B_{ek} - eksport baholari *indeksi;*

B_{im} - import baholari indeksi. Eksport baholari indeksi esa quyidagi formula *bo'yicha hisoblanadi:*

$B_{ek} = EK_i \cdot B_{ek}$,

EK_i *har bir tovar (i)ning bazis yildagi jami eksport qiymatidagi ulushi,* Bek esa shu tovar joriy bahosining bazis yildagi bahosiga nisbatidir.

Import baholar uchun indeks quyidagi formula asosida hisoblanadi:

$$B_{im} = IM_i \cdot B_{im},$$

bunda IMi har bir tovar (i) ning bazis yildagi jami import qiymatidagi ılushi, Nim esa shu tovar joriy bahosining bazis yildagi hajmiga nisbatidir.

Eksport va import baholarining bunday indekslari hukumat organlari :omonidan muntazam hisoblab boriladi va masalan, Xalqaro valyuta fondi :omonidan "International Finansial Statistics" oynomasida e'lon qilib boriladi. »Savdoning baho bilan bog'liq shartlari» ko'rsatkichining o'sishini odatda ana shu shartlarning yaxshilanishi deb ataydilar. Agar chet elliklar o'zlariga sotilayotgan har bir eksport birligi uchun bizga katta miqdorda import bilan haq to'lasalar, biz bundan yutishimiz nazarda tutiladi. Biroq hamma vaqt ham shunday emas. Savdoning baho bilan bog'liq shartlari o'z holicha savdoning foydaliligi haqida to'la tasavvur bermaydi, bu ko'rsatkichning harakati esa faqat muayyan vaziyatlardagina, tashqi iqtisodiy aloqalarning samaradorligi o'sha yo'nalishda o'zgarishi bilan mos keladi. Agar savdo shartlari chet ellik sheriklarimizda o'zgarishlar yuz berishi natijasida yaxshilansa, biz bundan haqiqatan ham yutamiz. Agar bizning eksportimizga bo'lgan talab va importni taklif qilish ko'paysa, biz haqiqatan ham ko'proq foyda olamiz.

Ammo endi bizning xulq-atvorimizdagi qandaydir o'zgarishlar natijasida savdo shartlari o'zgardi, deb faraz qilaylik. Masalan, o'zbek tadbirkorlari ko'ylaklarni ancha samaraliroq ishlab chiqara boshladilar va eksport hajmini oshirdilar, bu esa baholarning pasayishiga va savdo shartlarining yomonlashuviga olib keladi. Bunda O'zbekiston o'z-o'zidan nimalarnidir yutqazadi va savdo uning uchun kamroq foyda keltira boshlaydi, degan ma"no chiqmaydi. Respublikamiz ishlab chiqarish samaradorligining o'sishidan ham, ko'ylaklarni ancha arzon baholarda eksport qilish hajmining ortishidan ham bir vaqtda sotuvda ega bo'lishi mumkin. Shunday qilib, savdoning baho bilan bog'liq shartlari tashqi iqtisodiy aloqalar natijalaridagi o'zgarishlarni baholash uchun muhim ma'lumot beradi, ammo bu baholardan boshqa ma'lumotlar savdo hajmlari va baholar o'zgarishining sabablari to'g'risidagi ma'lumotlar bilan bir qatorda foydalanish kerak.

Davlatning tashqi iqtisodiy aloqalari va ularning butun bog'lanishlarining holatini tahlil qilish imkonini beradigan umumlashtiruvchi ko'rsatkich - to'lov balansidir. U mamlakatning rezidentlari bilan tashqi dunyo o'rtasida muayyan davrdagi barcha savdo va moliyaviy oqimlarni qamrab oladigan statistika hisobotidir. To'lov balansi mamlakatning tashqi iqtisodiy aloqalari jarayonida amalga oshirilgan amaldagi to'lovlari bilan unga kelgan tushumlarning qiymatda ifodalangan o'zaro nisbatidir.

To'lov balansi o'z tarkibida tashqi iqtisodiy faoliyatning hamma ko'rinish va shakllarini aks ettirishi lozim.

Darhaqiqat, mamlakatlarning bir-birlari bilan o'zaro iqtisodiy munosabatlari tuzilishi murakkab bo'lganligi tufayli to'lov balansi tizimining tarkibiy qismlari sifatida savdo-balansini, xizmatlar va notijorat to'lovlari balansini, kapitallar va kreditlar harakati balansini, oltin va valyuta zaxiralari harakati balansini o'z ichiga oladi. Ko'pincha savdo balansi bilan xizmatlar va notijorat to'lovlarning balansi joriy operatsiyalar balansiga qo'shib yuboriladi.

Davlatning savdo balansi tovarlar import qilinganida undan chiqib ketadigan mablag'lar bilan tovarlarni chet elga eksport qilganda keladigan mablag'lar o'rtasidagi nisbatni ko'rsatadi. To'lov balansining shu tarkibiy qismi mamlakatning tashqi iqtisodiy ahvoliga baho berishda eng muhim ko'rsatkichdir. Agar *mamlakatning eksporti ma'lum davrda chet eldan import qilishdan ortiq bo'lsa*, savdo balansi aktiv bo'lishi (musbat saldo balansiga ega bo'lishi) mumkin. Agar *import eksportdan ortiq* bo'lsa, *savdo balansi shunga muvofiq manfiy* (*manfiy* saldo) bo'ladi. Boshqacha qilib aytganda, agar O'zbekiston muayyan yilda manfiy savdo balansi saldosiga ega bo'lsa, o'sha yili iste'mol qilinganiga qaraganda kamroq ishlab chiqarilgan bo'ladi. Va aksincha, savdo balansining musbat saldosi O'zbekistonda tegishli yilda iste'mol qilinganiga qaraganda ko'proq tovarlar ishlab chiqarilganligini ko'rsatadi. Savdo balansining musbat yoki manfiy bo'lishi ko'pgina tashqi va ichki omillarga bog'liq. Agar jahondagi kon"yunktura natijasida jahon xom ashyo bozorlarida paxtaning bahosi sezilarli darajada ortib, shu darajada barqaror tursa, biz O'zbekistonning eksportda (bunda «oq oltin»ning salmog'i ancha katta) savdo balansi musbat saldoga ega bo'ladi, deb taxmin qilsak bo'ladi.

Xizmatlar va notijorat operatsiyalarining balansi mamlakatning boshqa mamlakatlarga ko'rsatadigan xizmatlari bo'yicha kelib tushgan pul mablag'lari bilan shu mamlakatga boshqa mamlakatlar ko'rsatadigan xizmatlar bo'yicha chiqib ketgan pul mablag'lari o'rtasidagi nisbatdan iboratdir. Iqtisodchilar faktor va nofaktor xizmatlarni farqlaydi. Faktor xizmatlar mamlakatning chet elga tadbirkorlik yoki ssuda kapitali shaklidagi investitsiyalaridan tushgan pullarni o'z ichiga oladi. Bunga dividendlar shaklidagi pul tushumlari, mamlakat firmalari va *kompaniyalarining foyda repatriatsiyasi*, *chet elliklarning mamlakat patentlari*, litsenziyalari va menejmentidan foydalanganlik uchun to'lovlar va hokazolar *kiradi*. *Nofaktor xizmatlar oqimi ya'ni*, *sayyohlik*, *transportda yo'lovchilar va* yuklarni tashish, sug'urta, teleradiokommunikatsiyalar uchun tushumlar, to'lovlar va boshqalardan iborat.

Mamlakatlar o'rtasida mavjud bo'lgan, ammo savdo bilan bog'liq bo'lmagan xizmatlar bo'yicha to'lovlar va tushumlar notijorat oqimlar yoki operatsiyalar deb ataladi. Ular jumlasiga pul mablag'larini rasman o'tkazish (masalan, tabiiy ofatlar, urush, epidemiyalar va boshqalarni boshidan kechirayotgan mamlakatlarga chet eldan yordam ko'rsatish), qarindoshlar va yaqin kishilarga shaxsiy pul o'tkazmalari va shu kabilar kiradi. Xizmatlar balansining moddalari

bo'yicha harakatni ko'pincha «ko'rinmas operatsiyalar» ham qabul qilingan.

Iqisodchilar O'zbekistonning jahonshumul miqyosdagi diniy va madaniy-tarixiy boyliklarini hisobga olib, uni sayyohlikning faollashishi kutilayotgan mamlakat deyishmoqda. Shuni aytishimiz mumkinki, ushbu omil kelajakda xizmatlar balansi bo'yicha chet el valyutasini chiqib ketishining o'rnini to'ldiradi.

Kapitallar va kreditlarning harakati balansi xalqaro kapital va kredit shaklida valyuta mablag'larining tushumi va chiqib ketishining nisbatini aks ettiradi. Kapitalning harakati tadbirkorlik va ssuda investitsiyalari shaklida yuz berishi mumkin. U rezidentlar hamda norezidentlarning chet el va mamlakatning moliyaviy aktivlari obligatsiyalar, subyektlarga qarashli aksiyalar, boshqa qarz majburiyatlari, jumladan kreditlar va qarzlarni olish hamda berish jarayonida amalga oshiriladi. Masalan, O'zbekistonda yashovchilarning Rossiyadagi yirik kompaniyalarning aksiyalarini sotib olishi valyuta mablag'larining chiqib ketishini anglatadi. Agar O'zbekistonning davlat aksiyalari chet mamlakatlardagi investorlar tomonidan sotib olinsa, chet el kapitali kelgan bo'ladi. To'lov balansining kapital bilan bog'liq moddalarining harakati rezidentlar va norezidentlar chet el moddiy aktivlari-ko'chmas mulk hamda kompaniyalarni olgan yoki sotgan paytda yuz beradi. Masalan, O'zbekistonlik bizneschi Italiyada tomat pastasi ishlab chiqaradigan firmani yoki shahar-tashqarisidagi villani sotib olsa, kapital chiqib ketgan bo'ladi. Shunday qilib, kapitallar harakatining balansi moddiy va moliyaviy aktivlar bilan muomala qilishdan keladigan sof tushumlarni ko'rsatadi. Agar ularni sotishdan kelgan tushumlar sotib olinadigan chet el aktivlari bo'yicha to'lovlardan ortiq bo'lsa, unda kapitallarni harakati balansining musbat saldosiga ega bo'linadi va biz kapitalning sof kelishi yuz berganini ko'ramiz. Aksincha, biz chet elliklarga o'z aktivlarimizni sotishga qaraganda chet el aktivlarini ko'proq sotib olsak kapitallar harakati balansining manfiy saldosi, kapitalning mamlakatdan sof chiqib ketishi aks etiriladi. Kapitallar harakati hisob varag'i ko'pincha savdo balansi va xizmatlar balansi taqchilliklariga nisbatan o'rnini to'ldiruvchi scheti vazifasini o'taydi. Mamlakat ma'lum vaqt davomida ishlab chiqarganiga qaraganda ko'proq tovarlar va xizmatlarni iste'mol qilsa, unda chet el davlat va xususiy qarzlari hamda kreditlari, chet el kapitalining boshqa oqimlari iste'molning kundalik ishlab chiqarishdan ortiq bo'lishini, ya'ni manfiy sof eksportni pul bilan ta'minlashga yordam berishi ko'zatiladi.

Joriy operatsiyalar va kapitallar harakatining balansi jami taqchilligining o'rnini to'ldiruvchi yana bir muhim tarkibiy qism - mamlakat oltin va valyuta zahiralari schetidir. Agar to'lov balansining aktiv saldosi kundalik operatsiyalar balansining manfiy saldosini qoplamasa yoki, aksincha, kundalik operatsiyalar balansining aktiv saldosi kapital mablag'lar harakati scheti bo'yicha manfiy saldoni qoplamasa, va nihoyat, mazkur balanslarning ikkalasi ham manfiy sof

qoldiqqa ega bo'lsa, mamlakatda ilgari jamg'arib qo'yilgan valyuta zaxiralari tashqi qarzni qoplash uchun eng ishonchli manbadir.

Qisqacha xulosalar

1. Bozor munosabatlarining har bir ishtirokchisida o'z iqtisodiy faoliyatini baholash ko'nikmalarini hosil etish, tashqi iqtisodiy faoliyat bo'yicha shartnomalar tuzish, hamkorlarni tanlash, xalqaro marketing tamoyillaridan foydalanish, shular asosida qarorlar qabul qilish, ishlab chiqarish samaradorligini oshirishning, jahon bozoriga raqobatbardosh mahsulotlar chiqarishning dolzarb omilidir.

2. Mavjud imkoniyatlardan samarali va oqilona foydalanish natijasida respublikamizning kuch va qudratini, iqtisodiy salohiyatini oshirish, xalqaro mehnat taqsimotida o'z o'rnini egallashida iqtisodiyotning ustuvor yo'nalishlarini rivojlantirish, import o'rnini bosadigan va eksportga mo'ljallangan mahsulotlarning assortimenti, hajmini kengaytirish tashqi iqtisodiy faoliyatning kunning dolzarb vazifasidir.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Xalqaro mehnat taqsimoti va uning mamlakat iqtisodiyotidagi ahamiyati.
2. TIFni tashkil etishning asosiy tamoyillari.
3. TIF sohasidadavlat siyosatining asosiy yo'nalishlari.
4. Xalqaro ixtisoslashuv va kooperatsiyaning mohiyati va ahamiyati.
5. Nisbiy vam utloq afzallik nazariyalari.
6. «Xeksher-Olin» nazariyasi va uning xalqaro savdo aloqalarining rivojidagi ahamiyati.
7. Eksportga ixtisoslashuv koeffitsenti.
8. TIF qatnashchilariga yaratilgan imtiyozlar.
9. TIF samaradorligini baholash usullari.
10. Mamlakat to'lov balansi.
11. O'zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy aloqalarining rivojlanish ko'rsatkichlari.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для ВУЗов. - М.: Международное отношение, 2004.

2. Дегтярёв О.И. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие./ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. - М.: Дело, 2005.

3. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. -СПб.: Питер, 2004.

4. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношение. Учебное пособие.-М., ИВЦ «Маркетинг», 2004.

5. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.:Международные отношения, 2003.

6. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.

7. Boner R. The Basics of Antitrust Policy. A Review of Ten Nations and the European Community. – Wash., 2002.

8. Common Marker Law Review. 2003, №4.

9. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.

10. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002.

11. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (III.), 2003.

12. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.

13. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.

14. www.omad.uz — Biznes rivoji uchun axborot portali.

II BOB
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH

2.1. Tashqi iqtisodiy faoliyatni boshqarishning ahamiyati va xususiyatlari

Boshqaruv umumiy va universal tushuncha bo'lib, subyektlarga va shu subyektlar orqali ularning faoliyatiga ta'sir qilishni anglatadi. Boshqaruvning mazmuni uning sohasi (TIF, sanoat, transport va boshqalar) hamda darajasi (davlat, mintaqaviy, sohalar, subyekt va b.) bilan belgilanadi. Har qanday *soha va har qanday darajadagi boshqaruv munosabatlarning har xilligini qamrab* oladi hamda obyektiv va subyektiv omillar yig'indisining ta'siri ostida bo'ladi. Boshqaruvning harakati va uning usullari, tamoyillari, rivojlanishi aniq iqtisodiy, siyosiy hamda ijtimoiy sharoitlar bilan belgilanadi.

Sobiq Ittifoqning iqtisodiyoti yopiq xususiyatga ega bo'lib, tashqi savdoda hukmronlik, ma"muriy boshqaruv, mulkka davlatning mutlaq hukumronligi va deyarli raqobatning yo'qligi asosiga qurilgan edi. Uning tashqi savdosi boshqaruvi 1918 yil 22 aprelda Xalk komissarlari soveti qabul qilgan monopoliya tamoyillari asosida amalga oshirilib kelindi. Bu tamoyillarga ko'ra davlat:

- tashqi iqtisodiy faoliyatni markazlashtirilgan tartibda, xalq xo'jaligi kompleksining bir qismi sifatida, shu maqsadlarda tashkil etilgan organlar orqali boshqarar edi;
- qaysi subyektlar va qaysi sohalar tashqi iqtisodiy aloqalar bo'yicha *operatsiyalarni amalga oshira olishini belgilar edi;*
- eksport-import rejasi asosida mamlakatdan nima va qancha miqdorda olib chiqilgan va olib kirilganligini belgilar edi;
- bevosita olib kirish, olib chiqish va tashqi savdo tashkilotlarini tartibga solib turar edi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatning davlat tomonidan markazlashtirilgan holda boshqaruvining kuchaytirilishi va bu sohaning monopollashtirilishi shunga olib keldiki, biron-bir tovarning eksport yoki import qiluvchi hukmron tashkiloti mavjud edi. Masalan, 30 yillarda bir qancha butunittifoq eksport-import birlashmalari bor edi. Jumladan, «Sovvneshtrans» transport ekspeditorlik va tashqi iqtisodiy operatsiyalarga omborxonalar xizmati sohasida, tashqi savdo yuklari uchun dengiz tonnajlarini fraxtalash sohasidagi hukmronlik qilardi va h.k.

Monopoliya tamoyiliga asoslangan davlat boshqaruvi ma'muriy usullar bilan amalga oshirilar edi. Bunday boshqaruvda ishlab chiqaruvchi eksport faoliyatidan manfaatdor emasdi. Importni ko'paytirish va kengaytirishga intilish ko'pincha asossiz edi, chunki:

- tashqi iqtisodiy aloqalarni tashkil etish va amalga oshirish uchun javobgar (mas'ul) bo'lgan vazirlik va idoralar orasida vazifalar aniq belgilanmagan edi;
- eksport faoliyati natijalarini baholashda oxirgi natija hisobga olinmas edi; xorijiy iste'molchi uchun mahsulot yetkazib berishni amalga oshiruvchilar orasida mas'uliyat etishmas va raqobat kuchsiz edi;
- ishlab chiqaruvchi va iste'molchi orasida to'g'ridan to'g'ri aloqaning yo'qligi (bu faoliyat sohasining rivojlanishi uchun to'siq bo'lib turgan); — strategik maqsad, ustuvor yo'nalishlar va ularga erishish vositalarini aks ettiruvchi tashqi iqtisodiy faoliyatning aniq qarashlari yo'q edi, bu narsa shu faoliyat sohasining rivojlanishiga to'siq bo'lib, bir vaqtda davlat manfaatlariga to'g'ridan-to'g'ri ziyon etkazar edi.

Bozor sharoitida davlatning butun iqtisod va tashqi iqtisodiy faoliyatga ta'siri xususiyati qisman o'zgaradi, ya'ni u tartibga solish, ya'ni asosan iqtisodiy usullar bilan butun iqtisod va uning tashkiliy qismlarining foydali harakatini ta'minlovchi ma'lum sharoitlarini yaratuvchanlik shaklini oladi. «Tartibga solish» atamasi bilan bir qatorda Savdo va ta"riflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) va qator mamlakatlar hujjatlarida «reglamentatsiya» atamasi ham ishlatiladi.

G'arb mamlakatlari iqtisodchilarining tadqiqodlarida davlatning jahon bozoridagi milliy tovar va xizmatlar raqobatbardoshligini oshirishdagi rolini kuchaytirish bo'yicha amaliy tavsiyalarni ishlab chiqishga katta ahamiyat beriladi. Shu holat bo'yicha amerikalik olim M. Porterning kitobi qiziqarlidir. Unda jahon xo'jaligida millatning raqobatbardoshlik borasidagi ustunliklarini oshirish uchun sharoit yaratishda davlatga muhim rol ajratilgan.

Mamlakatning raqobatdagi ustunligi — yuqori va doimo o'sib boruvchi ishlab chiqarish darajasiga erishish bilan belgilanadi. Buning uchun davlat quyidagilarni amalga oshirishi zarur:

- milliy manbalar — mehnat va kapitalni ishlatishga yordam berishi kerak;
- o'zgarishlar, milliy sanoat faoliyatining innovatsiyasini rag'batlantirish;
- tashqi bozorda firmalarning raqobatga chidamligini oshirishga olib keladigan ichki bozordagi raqobat muqimligini yaratish;
- eksportga hamda aralash mahsulotlar ishlab chiqarish firmalariga xizmat qiladigan ishlab chiqarishni rivojlantirish uchun qulay sharoitlarni yaratish zarur.

M. Porterning nazariyasi jahonning bir qancha mamlakatlari, shuningdek AQSh va Avstraliyada tovarlarning raqobatga chidamliligini davlat ahamiyati darajasiga ko'tarish bo'yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqish uchun asos bo'lib xizmat qildi.

Shunday qilib, tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga

solinishining obyektiv zaruriyati, iqtisodiy nazariyada tan olingan va sanoati *rivojlangan mamlakatlarda xo'jalik yuritish amaliyoti bilan tasdiqlangan. TIFning* davlat tomonidan tartibga solinishi butun jahonda keng qo'llaniladi. Bozor xo'jaligi sharoitlarida u milliy iqtisod manfaatlaridan kelib chiqqan holda TIFni takomillashtirishni rag'batlantiruvchi, amalga oshiruvchi va nazorat qiluvchi qonuniy chora-tadbirlar tizimini tashkil etadi. Bu chora-tadbirlar davlat subyektlari hamda ijtimoiy tashkilotlar tomonidan ham amalga oshiriladi. Tartibga solishdan maqsad – mamlakat tashqi iqtisodiy kompleksini xalqaro mehnat taqsimotining o'zgaruvchan sharoitlariga moslashtirish va barqarorlashtirishdir.

Davlat tomonidan tartibga solishning asosiy vazifasi – TIFning zamonaviy kontseptsiyalarini ishlab chiqishdir. Kontseptsiya – nazarda tutilgan sohaning rivojlanish maqsadlari, natija va foyda olish yo'nalishlarini, (masalan, tashqi iqtisodiy faoliyatni rivojlantirishning) vazifalarni belgilashni o'z ichiga oladigan umumiy g'oyadir.

Tashqi va ichki omillar har doim tashqi iqtisodiy siyosatga ikki xil yondashishni talab qiladi. Bular savdo erkinligi va protektsionizmdir. Savdo erkinligi deganda, tashqi savdo masalalari bo'yicha qaror qabul qilinishida xorijiy tovarlarning milliy bozorga kirish imkoniyatining cheklanmaganligi tushuniladi. Protektsionizm esa davlatning tashqi iqtisodiy, tashqi savdo faoliyatiga aralashuvini, milliy ishlab chiqarishni qo'llab- quvvatlash maqsadida xorijiy tovarlarga nisbatan har xil chegirmalar amalga oshirishni taklif etadi. Har xil davrlarda har xil mamlakatlarda bu ikki yondashuv bir vaqtda mavjud bo'lgan, ammo ularning o'zaro munosabatlari har xil, ya'ni tashqi va ichki omillardan kelib chiqib belgilanadigan bir-biridan ustunligidir.

Zamonaviy sharoitlarda tashqi iqtisodiy siyosat - xorijiy mamlakatlar bilan iqtisodiy, fan-texnika, ishlab chiqarish va boshqa aloqalarni rivojlantirishga va ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishning strategik vazifalarini echish maqsadida mamlakatning xalqaro mehnat taqsimotida qatnashishini chuqurlashtirish va kengaytirishga qaratilgan hukumat tadbirlarining tizimidir.

Har bir mamlakat bu masalalarni o'z rivojlanishining aniq tarixiy sharoitlaridan kelib chiqqan holda hal qiladi.

Masalan, AQSh bir qancha o'n yillar davomida jahon xo'jaligida oldingi o'rinni egallab kelib, hozirgi vaqtda o'z mavqeini saqlab qolish uchun kurash olib bormoqda, ya'ni ishlab chiqarish uchun mo'ljallangan ilmiy tovarlar olib kirishni rag'batlantirilmoqda, bunda asosan iqtisodni texnik yangilash uchun to'lov bo'ladigan xorijiy kapital oqimi rag'batlantirilmoqda. Mamlakatning tashqi iqtisodiy aloqalarida butun dunyoda hamkorlik aloqalari bilan birlashgan tarmoqlari bo'lgan transnatsional korporatsiyalar hal qiluvchi rol o'ynayotir. Keyingi yillarda kichik va o'rta subyektlarning tashqi iqtisodiy faoliyati juda jadallik bilan qo'llab-quvvatlanmoqda.

Yaponiyani olib ko'radigan bo'lsak, bu mamlakat tabiiy boyliklarga juda

kam ega bo'lganligi sababli, tashqi iqtisodiy faoliyatini an"anaviy tarzda kerakli yoqilg'i va xom ashyo materiallari importiga yo'naltirgan. Uning barcha turdagi manbalarni tejashi an"anaviy importni qisqartirish, tayyor mahsulot ishlab chiqarishni ko'paytirish va xorijga kapital sifatida eksport qilish imkoniyatini berdi. Yaponiyaning raqobatga chidamliligi oshdi va oxirgi yillarda bu ko'rsatkichlar bo'yicha u jahonda oldingi o'rinlardan birini egallaydi.

Tashqi iqtisodiy siyosat tashqi savdo, xorijiy investitsiyalar, valyuta-kredit munosabatlari, yangi texnologiyalarning berilishini hamda ishchi kuchining harakatini tartibga solib turadi.

Tashqi iqtisodiy siyosatning shakllanishiga kapital vakillarining birlashmalari (sanoatchilarning milliy assotsiatsiyasi, tadbirkorlarining sohaviy birlashmalari), transnatsional korporatsiyalar, kichik va o'rta biznes, savdo uy (palata) lari va boshqa ijtimoiy birlashmalar tasir ko'rsatadi.

Sanoati rivojlangan mamlakatlarda davlat tomonidan TIFni tartibga solishning (reglamentatsiya qilishning) tashkiliy qurilma, yo'nalish, tamoyil, vazifa va maqsadlarni o'z ichiga oluvchi mexanizmi vujudga keldi. Zamonaviy tashqi iqtisodiy siyosat tashqi savdoni nazorat qiluvchi va rag'batlantiruvchi bir qator vositalar yordamida amalga oshiriladi. Buning uchun mamlakatlarda tashqi iqtisodiy aloqalarni tartibga solish uchun maxsus davlat tizimlari yaratilmoqda, masalan, Italiyada - Tashqi savdo vazirligi, Tashqi iqtisodiy siyosat bo'yicha vazirliklararo qo'mita, Bojxonalar bosh boshqarmasi, Bosh iqtisodiy boshqarma, Tashqi ishlar vazirligi, xorijda o'z tijorat vakolatxonalariga ega bo'lgan Tashqi savdo instituti, tovarlarni eksport qilishda iqtisodiy bo'limlari bo'lgan xorijdagi elchixona va konsulliklar bunga yordam beradi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatning davlat tomonidan tartibga solinishi milliy iqtisodning boshqa doiralarini tartibga solish bilan qiyoslaganda o'ziga xos xususiyatlarga egadir.

Bu o'ziga xoslik har bir davlat xalkaro savdoning me'yor va tamoyillari bilan hisoblashishi zarurligidan kelib chiqadi. Har qanday davlat o'zining rivojlanishi, iqtisodiyotining foydaliligini oshirishda, o'z milliy manfaatlarini amalga oshirish maqsadida tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda boshqa mamlakatlar manfaatlariga putur etkazmasligi va xalkaro tashkilotlar tomonidan ishlab chiqilgan qoidalar chegarasidan chiqmasligi zarur.

Shunday qilib, davlatning TIFni tartibga solish chegaralari bir tomondan, milliy eksportni kengaytirish va xalqaro hamkorlikni rivojlantirishga ehtiyoj bilan belgilansa, boshqa tomondan, xalqaro tashkilotlar qoidalari bilan ham tartibga solinadi.

TIFning tartibga solish predmeti quyidagilardir:

— milliy eksportchilarni rag'batlantirish;

— jahon bozorida milliy eksportchilarning mavqeini mustaxkamlash uchun

har xil tashkiliy choralarni amalga oshirish;

—milliy firmalarga xorijiy kapital qo'yishning o'sishiga yordam berish.

Agar shularni hisobga oladigan bo'lsak yuqorida ko'rsatilgan vazifalar ancha qiyin hisoblanadi.

Bundan tashqari, barcha davlatlar o'z milliy firmalari raqobatchilarining faoliyatini cheklash uchun har xil usullardan foydalanadi. Masalan, ularning ichki bozorga kirib kelishiga to'sqinlik qilish, ularning ish olib borishi uchun og'irroq sharoit, yuqori ekologik talablar va boshqalarni o'rnatish.

Mintaqaviy kirib boruvchi guruhlarning paydo bo'lishi shunga olib keldiki, milliy darajadagi tartibga solish bilan birga, mintaqaviy guruhlar ichida, ya'ni tashqi iqtisodiy faoliyatni mintaqaviy darajada tartibga solish amalga oshirila boshlandi.

2.2. Tashqi iqtisodiy faoliyatni xalqaro tartibga solish

Har qanday mamlakatdagi tashqi iqtisodiy faoliyatning tartibga solinishi boshqa mamlakatlar tashqi iqtisodiy faoliyati natijalarida, albatta, aks etadi, chunki jahonning har xil mamlakatlarining ishlab chiqarishi, tovar almashinuvi va iste'moli bir-biriga bog'liqdir. Tashqi iqtisodiy aloqalarning chuqurlashishi va kengayishi bilan TIFni ko'p tomonli tartibga solish kuchaymokda. Har bir mamlakatda tashqi iqtisodiy faoliyat milliy huquq me'yorlari, ikki taraflama bitimlar, mintaqaviy hamda xalqaro tashkilotlar doirasidagi ko'p tomonli kelishuvlar asosida tartibga solinadi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni xalqaro tartibga solish BMT tizimidagi va unga kirmaydigan xalqaro tashkilotlar doirasidagi shartnomalarda ko'rsatilgan. Bu 1947 yilda jahon savdosining bojxona-tarif masalalarini tartibga solish uchun tuzilgan ta"rif va savdo bo'yicha asosiy kelishuv—. Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) dir.

Barcha mamlakatlarning jahon savdosini erkinlashtirishga intilishi Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) doirasidagi kelishuvlarni ishlab chiqish va qabul qilish tamoyillarida aks etadi. Ular asosan quyidagilardan iborat:

- kamsitmaslik, o'zaro eng qulay usullarni taqdim etish;
- milliy bozorlarni muhofaza qilishning ko'prok tarif vositalaridan foydalanish;
- bojxona tariflarini uzluksiz tarzda tushirish;
- savdo-siyosiy yon berishda hamkorlik qilish;
- mojarolarni kengash va muzokaralar yordamida echish.

Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) 1948 yildan 1994 yilgacha yagona savdoni tartibga soluvchi xalqaro tashkilot edi. (YuNKTAD kabi boshqa xalqaro tashkilotlarning savdo-siyosiy masalalardagi qarorlari ko'proq tavsiyaviy xususiyatga ega). Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) «raund»larda

ishlab chiqilgan va qabul qilingan qator kodeks va kelishuvlardan iboratdir. Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT)ning mavjudligi davrida 8 ta raund o'tkazilgan. Ularning har birida sanoati rivojlangan mamlakatlarda bojxona tariflarini pasaytirish bilan bog'liq masalalar ko'rib chiqilgan, natijada o'rtacha import tariflari stavkasi 1947 yildagi 40-60% dan 1990 yillarning boshida 3-5% gacha kamaydi.

Milliy bojxona - tarifini tartibga solish GATT kelishuvlari va kodekslari bilan bir xillashtirilishi kerak. Bu narsa Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) ga a'zo mamlakatlarga ham unga kirishga tayyorlanayotgan mamlakatlarga ham taaluqlidir.

Zamonaviy bosqichda bojxona bojlarining tashqi savdo siyosatini amalga oshirish vositasi sifatidagi ahamiyati kamaymoqda. Bu albatta xalqaro savdoning erkinlashuvidan dalolat beradi. Ammo jahon bozorida raqobat kurashi to'xtamayapti, aksincha, u keskinlashmokda va milliy hamda mintaqaviy darajadagi protektsionistik g'oyalarning kuchayishiga olib kelmoqda (jamoa protektsionizmi). Xalqaro tashkilotlarning ish olib borishi, uning erkinlashtirilishiga qaratilgan. Xalqaro savdo qoidalarining tan olinishi sharoitida mamlakatlar, tarifsiz cheklovlar deb nom olgan har xil murakkab vositalar orqali protektsionizmni amalga oshirishga intilmoqdalar.

TIFning bevosita qatnashchilari uchun tarifsiz (tarifdan tashqari) cheklashlarni, ya'ni chet el tovarlarining ichki bozorga kirishga har xil to'siqlarni tartibga solish bo'yicha Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT)ning oxirgi ikki – Tokio va Urugvay raundlari muhim ahamiyat kasb etadi.

Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT)ning tasnifiga ko'ra, tarifdan tashqari cheklashlar besh guruhga bo'linadi.

1. Davlatning tashqi savdo tadbirlarida qatnashishi: eksport tovarlarini subsidiya qilish, tovarlar sotib olishning davlat tizimi.

Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT)ning subsidiya va kompensatsiya choralari bo'yicha kelishuviga o'ziga xos, ya'ni bo'lak subyekt yoki subyektlar guruhiga beriladigan subsidiya tushunchasi kiritilgan edi.

Agar import tovari davlat subsidiyasi bilan ishlab chiqarilgani aniqlansa, importchi mamlakat qatiyy belgilagan rasm-rusumlarga ko'ra olib kelingan tovarga badal bojini qo'yishga haqi bo'ladi, bunda milliy va import tovarlari bozorda bir xil mavqeda bo'ladi. Badal bojining miqdori davlat subsidiyasi miqdoriga qarab belgilanadi. Yevropa Ittifoqi qonunchiligi davlat tomonidan subsidiya qilishning barcha ko'rinishini insofsiz raqobat turiga kiritadi va ushbu qonunlarga rioya qilishni nazorat etish maqsadida raqobat qoidalarini buzganligi uchun uchinchi mamlakatlar subyektlariga jarima solish huquqiga ega bo'lgan EI komissiyasiga topshiriladi.

2. Importning bojxona va ma'muriy rasmiyatchiliklari: antidemping bojlari, bojxona qiymatini baholash usullari, tovarni yetkazib berishda zarur bo'lgan

hujjatlarga qo'yiladigan talab.

Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT)ning tarifi bo'yicha demping – bir mamlakat mahsulotining ikkinchi mamlakat bozorida, o'sha mahsulot milliy ishlab chiqaruvchilarga ziyon keltirishi, yangi milliy mahsulot ishlab chiqarishni sezilarli darajada hamda sekinlatishi, «o'rtacha baho» dan past bahoda sotilishidir. «O'rtacha baho» dan kam deganda jahondagi bahodan kam yoki shu mahsulot eksportchi mamlakatda sotilayotgan bahosidan past baho tushuniladi.

3. Iste'molchilarning xavfsizligi, sanitariya me'yorlari bilan bog'liq o'lchov va talablar, o'rash-qadoqlashga bo'lgan talablar.

Hozirgi paytda ekologik xavfsizlikni ta'minlash bilan bog'liq chegaralashlar kuchaymokda. Bular:

- tarkibida xavfli moddalar, belgilangan chegaradan ortiq bo'lgan mahsulotlarni import qilishni taqiqlash;

- o'rab-joylangan va ishlatib bo'lingan materiallarni qayta qabul qilish bo'yicha majburiyatlar;

- ekologik soliqlar va boshqalardan iborat.

Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) ning kelishuvlaridan biri sanitar va fitosanitar choralar bo'yicha qabul qilingan. Unga ko'ra, mamlakatlar o'z fuqarolarining hayoti va sog'lig'ini muhofaza qilish maqsadida choralar ko'rish huquqiga egadirlar. Namunalarning standartlarini umumlashtirish bilan Xalqaro standartlar tashkiloti, Xalqaro elektro-texnika komissiyasi, O'lchov va og'irliklar xalqaro tashkiloti, qonunchilik metrologiyasi xalqaro tashkiloti va boshqalar shug'ullanadilar.

4. Eksport va importni miqdoriy va valyutaviy jihatdan cheklashlar.

Miqdoriy cheklashlar - to'g'ridan–to'g'ri import va eksportni cheklashga qaratilgan chegaralardir. Zamonaviy savdo-siyosiy amaliyotida miqdoriy cheklashlarning ikki asosiy turi qo'llaniladi. Bular: kontinentlashtirish va litsenziyali tartib. Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) miqdoriy cheklashlardan kamsitadigan tarzda foydalanishni, ya'ni faqat qaysidir bir mamlakatlardan olib chiqiladigan tovarlarga nisbatan qo'llashni taqiqlaydi. Agar miqdoriy cheklashlar barcha mamlakatlarga teng darajada qo'llanilmasa, u holda kamsitiladigan deb hisoblanadi. Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) miqdoriy cheklashlar ma'lum bir mamlakatlarga nisbatan faqat to'lov muvozanatini tenglashga erishish maqsadida va mamlakat xavfsizligi nuqtai nazaridan qo'llashgagina ruxsat beradi.

Jahon bozorida raqobat ko'rashining kuchayishiga sabab bo'ladigan eksportchi o'ziga nisbatan «ixtiyoriy» miqdoriy cheklashlarning paydo bo'lishiga olib keldi.

5. GATT tasnifi bo'yicha tarifdan tashqari cheklashlarning beshinchi guruhi - to'lovlar strukturasi bilan bog'liq cheklashlardir: import depozitlari–importchi bank tomonidan keyingi to'lovlar uchun kafolat sifatida qo'yiladigan mablag'lar

bo'lib, bu pul vositalarini to'xtatishga olib keladi; soliqlar va soliq imtiyozlari o'z ta'siriga ko'ra bojxona bojlariga o'xshashdir, lekin bojlar xalqaro darajada tartibga solinadi va davlatlar bu bilan hisoblashishiga majburdirlar. Soliqlar faqat milliy darajada tartibga solinadi, qo'shimcha qiymat solig'i, aktsizlar va boshqalar - bu davlatning ichki ishidir. Ba'zan bojxona hududini kesib o'tayotgan tovarlar bahosidagi soliq 50% ni tashkil etadi. Soliqqa tortish qoidaga ko'ra tovar ishlab chiqarilgan mamlakatda yoki jo'natilayotgan mamlakatda amalga oshiriladi. Ikki yoqlama soliqqa tortilishning oldini olish maqsadida davlatlar o'zaro ikki tomonlama bitim tuzadilar.

GATT bitimlari orasida tovarlar bahosi, ularni ishlab chiqarish va eksport qilishga davlat tomonidan bir qancha cheklashlar qo'yiladigan ba'zi tovarlar bilan jahon savdosi bo'yicha bitimlar muhimdir. Masalan, sut mahsulotlari va mol go'shti bilan savdo qilish. Urugvay raundidagi muzokaralar natijasida spirtli ichimliklarning ba'zi turlari, qurilish va qishloq xo'jalik mahsulotlari, ofis jihozlari, o'yinchoqlar va farmatsevtik tovarlarga bo'lgan bojlar yo'q qilindi.

Urugvay raundida savdo munosabatlarini tartibga solishning yangi shartnoma-huquqiy tizimini yaratish to'g'risidagi va GATTning barcha asosiy bitim va tamoyillarini o'zida saqlagan yangi tashkilot - Umumjahon savdo tashkiloti (UST) tashkil etilishi to'g'risida bitim qabul qilindi, shuning uchun ham adabiyotlarda ko'p hollarda Savdo va tariflar bo'yicha bosh assambleya (GATT) UST deb yoziladi.

UST shunchaki erkinlashtirish yo'li bilangina emas, balki shunday nomlanuvchi zanjirlar tizimi bilan savdo erkinligiga erishish vazifasini qo'yadi, ya'ni bir tovarga tarifni ko'tarish to'g'risidagi qaror boshqa bir tovarni importini erkinlashtirish bilan bog'liq bo'lishi kerak. USTning yana bir muhim vazifasi – tuzilgan bitimlarga rioya qilishni nazorat etishdir. Bunda tinglash jarayoni ham belgilangan: biror bir mamlakatning siyosiy-savdo tartibi bo'yicha axboroti tinglanganda, UST kotibiyatining axboroti ham tinglanadi. Bunday tinglash jahon bozoridagi barqarorlikni mustahkamlash va yaxshiroq xabardorlikka erishishga yordam beradi. UST doirasida xalqaro tovar va xizmatlar bozorida yuzaga keladigan bahslar hal qilinadigan maxsus organ tuzilgan.

Shunday qilib, savdoning xalqaro qoidalariga rioya qilishni nazorat etish va tashqi savdo aloqalarini tartibga solishning kuchaytirilishi an'analariga rioya qilinmokda.

2.3. Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan boshqarish

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan boshqarilishining xalqaro tajribasi hozirgi vaqtda O'zbekistonda qo'llanilmoqda. Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solishdagi yangilik – davlatning roliga yondashishidadir. Bu yangi yondashuv davlatning ahamiyatini asoslaydigan tamoyillar, TIFni tartibga solishning vazifalari, mazmuni va ularning o'zaro nisbatini tubdan o'zgartirmoqda. TIFni davlat tomonidan boshqarishning asosiy vazifasi – uning

qonunchilik asoslarini yaratish, TIFning barcha ko'rinish va shakllarini rivojlantirish uchun qulay iqtisodiy va tashkiliy sharoitlarni yaratish va uning foydaliligini oshirishdir. Hozirda davlatning TIF subyektlari tomonidan mavjud qonunchilikka rioya qilishi va milliy xavfsizlikni ta'minlashni nazorat qilish vazifasi mustahkamlanmoqda.

TIFni davlat tomonidan boshqarishning tamoyillari «Tashqi iqtisodiy faoliyat to'g'risida"gi qonunda ko'rsatilgan. Bu tamoyillar quyidagilardan iborat:

-TIF qatnashchilarining tengligi va ularning kamsitilmasligi;

-TIF qatnashchilari huquq va manfaatlarining davlat tomonidan muhofaza qilinishi;

-davlat va uning organlari subyektlarning tashqi iqtisodiy faoliyatiga asossiz aralashuviga chek qo'yish;

TIFni davlat tomonidan boshqarish uni moliyaviy, valyuta, kredit, bojxona-tarif va tarifdan tashqari tartibga solish, eksport nazoratini ta'minlashni, tovarlarni olib kirish va olib ketish munosabati bilan sertifikatsiyalash sohasidagi siyosatini belgilab olishdan iborat. Bunday boshqarishning barcha yo'nalishlari amaldagi qonunchilikka asoslanadi.

Davlatning eng muhim vazifalaridan biri tashqi iqtisodiy faoliyat va u asosida tashqi iqtisodiy siyosatning boshqa mamlakatlar bilan hamkorlik qiladigan qoidasini ishlab chiqishdir.

Uzoq vaqt davomida O'zbekistonda tashqi savdoda davlat hukmronligi hukm surdi, unda sherik-mamlakatlar avvalo siyosiy va mafkuraviy manfaatlarga ko'ra tanlandi. Bozor iqtisodiyotiga o'tish tashqi savdoda almashuvlar tengligi, O'zbekistonning raqobatdagi ustunliklarini hisobga olish zaruriyatini, tashqi iqtisodiy kompleksining holatini tahlil qilishni, TIF rivojlanishi yo'llarini ishlab chiqish zaruriyatini tan olishni bildirar edi.

1991 yildagi hukumatning qator dasturlari, hamda Prezidentning farmonlarida yangi yo'nalish ishlab chiqilgan edi. Ularga ko'ra bu borada quyidagi choralar ko'rilishi lozim:

- xom ashyo eksportining valyuta foydaliligini oshirish;
- sotuv bozorlarini kengaytirish va ularning geografiyasini o'zgartirish;
- eksport potentsialini rivojlantirish va eksport tuzilmalarini yaxshilash;
- TIF infratuzilmalarini rivojlantirish.

Bu tizimga boshqa mamlakatlar bilan hamkorlik qilishning yangi namunasi to'g'ri keladi, iqtisodiy adabiyotlarda u «savdo» yoki «kon"yuktura» tizimi deb yuritiladi. U milliy baholarni jahon baholariga yakinlashtirish, barcha yuridik va jismoniy shaxslarga tashqi bozorga mustaqil chiqish imkoniyatini berishga asoslanadi.

Bularning barchasi - islohotning strategik maqsadini hal etishga, jahon bozoriga kirib borishga tayyorgarlikdir.

Tashqi iqtisodiy siyosatning yangi tizimi shundan iboratki, O'zbekistonning

XMTga shakllangan ixtisoslashuvidan hozirgi zamonaviy sharoitda foydalanish yetarli emas, jahon iqtisodiga maqsadli kirib borishni amalga oshirish kerak. Bu g'oyalar tizimi va unga to'g'ri keladigan tashqi iqtisodiy siyosat davlat eksportini rivojlantirish dasturida ko'rsatilgan.

Unda markaziy o'rinlarni O'zbekiston eksporti tarkibini mukammallashtirish, undagi yuqori darajada ishlov berilgan tovarlarning hissasini oshirish, xalqaro ishlab chiqarish va ilmiy-texnik hamkorlikning taraqqiy etgan shakllarini rivojlantirish, investitsiya hamkorligi, innovatsiya loyihalarini birgalikda amalga oshirish kabi yo'nalishlar egallaydi. Bunday qarashlar tizimiga yangi namuna ishlab chiqarish-investitsiya yoki strategik namuna mos keladi.

Ishlab chiqarish-investitsiya namunasining asosiy xususiyatlari quyidagilaran iborat:

- butun qayta ishlash jarayonini qamrab olish (investitsiya hamkorligi loyihani tayyorlash bosqichida boshlanishi mumkin, ishlab chiqarish-investitsiyaviy hamkorlik esa — foydali qazilmalar qazib olish bosqichida boshlanishi mumkin);
- barcha mamlakatlar bilan sheriklik munosabatlarini faqat o'zaro manfaatdorlik asosida kengaytirish;
- *jahon xo'jaligi doirasiga muvofiqlashish.*

Shunday qilib, ishlab chiqarish - investitsiya namunasida eksport-import muomalalari TIFning boshqa ko'rinishlari bo'lmish ishlab chiqarish hamkorligi, investitsiya hamkorligi bilan to'ldiriladi. Xorijiy kapital, yangi texnologiya, qarzga jihozlar va boshqalar qayta ishlab chiqarish jarayonining barcha bosqichlarida (neft qazib olishda, uni qayta ishlashda, paxta etishtirish va uni qayta ishlashda, tilla qazib olishda va boshqalarda) qo'llanila boshlaydi. Shundagina, faqat tabiiy resurslar emas, balki, mahsulot va uning qayta ishlangan turlari olib chiqiladi.

Xalqaro hamkorlik qazilmani ham qayta ishlash, ham eksportning foydaliligini oshishiga yordam beradi, chunki faqat eksportga xom ashyo emas, balki tayyor mahsulot ham olib chiqiladi. Masalan, paxta tolasini eksport qilishning foydaliligi 79% ni tashkil etsa, undan chiqadigan matoning foydaliligi 129% ni tashkil etadi.

Ishlab chiqarish-investitsiya namunasini davlat tomonidan tartibga solishning jahon amaliyotida ishlatilgan usul va vositalaridan foydalanish asosida shakllanishi mumkin.

Bu yo'nalishdagi muhim qadam, birinchidan, namuna yaratish asoslarini - ishlab chiqarish, investitsiya, fan-texnika hamda kapital qo'yilmalarning hajmini oshirishning zarurligini; ikkinchidan, namunaning tarkibi va rivojlanishidagi izchillikni; uchinchidan, namunaning yaratilishi yo'nalishlarini belgilab beradi. Bular asosida eksportni rivojlantirishining davlat dasturiga quyidagilar kiritildi:

- xorijiy investitsiyalashni kengaytirish;

- subyektlar o'rtasida ishlab chiqarish bo'yicha to'g'ri aloqalar o'rnatish;
- qo'shma tadbirkorlikni rivojlantirish;
- sohalarning qo'shilishini ta'minlash;
- hududiy ishlab chiqarish tuzilmalari orasida hamkorlikni yo'lga qo'yish;
- tashqi iqtisodiy kompleks qurilmalarini takomillashtirish.

Davlat tomonidan boshqarish (tartibga solish)ning maqsadi – barcha darajadagi foydali tashqi iqtisodiy faoliyatni ta'minlovchi huquqiy iqtisodiy va tashkiliy sharoitlarni yaratishdir. Bu bosqichda eksportni rivojlantirish davlat dasturida belgilangan strategik maqsadni amalga oshirish uchun sharoit yaratish zarur: eksport qilinadigan sifatli mahsulotni yaratish, eksportning tovar va geografik tarkibini takomillashtirish kerak.

Xalqaro savdo-iqtisodiy hamkorligining rivojlangan shakllarini qo'llash asosidagi eksport faoliyatining foydaliligi va keng ko'lamligini oshirishning uzoq evolyutsion jarayoni deb tushuniladigan O'zbekiston eksporti tuzilmasini takomillashtirish zarur. Bu maqsadni amalga oshirish uchun faqat tashqi iqtisodiy sohada emas, balki qonunchilikda ham vujudga kelgan muammolar kompleksini hal etish zarur. Aytilgan sohalardagi masalalarni echishda har qanday davlat, shuningdek, bizning davlatimiz ham xalqaro amaliyotda vujudga kelgan quyidagi tamoyillarni hisobga olishi zarur.

1. Xalqaro tashkilotlar talablarini inobatga olish. Masalan, GATT – USTning bojxona yig'inlari va tariflarni tartibga solish borasidagi:

- Butunjahon bojxona tashkilotining bojxona muolajalari va ularni bir xillashirish to'g'risidagi;
- Yevropa Ittifoqi tovarlarining ba'zi turlari, masalan, to'qimachilik tovarlariga nisbatan eksport kvotalariga rioya qilinishiga nisbatan;
- BMTning ixtisoslashtirilgan tashkilotlari bo'lmish MAGATE (AEXA) - atom energiyasi bo'yicha xalqaro agentlikning - maxsus tovarlar ya'ni, ham tinch, ham harbiy maqsadlarda qo'llanishi mumkin bo'lgan yadro materiallari va jihozlariga nisbatan maxsus talablari.

2. Tashqi savdoni erkinlashtirish.

3. Xalqaro baholar bilan savdoni amalga oshirish.

4. Aniq valyuta bozorini kiritish.

5. Sherik mamalakatlar bilan to'lov-savdo muvozanatini tenglashtirish.

Xalqaro amaliyotga ko'ra, O'zbekiston o'z strategik maqsadlarga erishishiga yordam beradigan tashqi savdo sohasidagi masalalarni echishi zarur. Bunda, birinchidan, Respublikaning Umumjahon savdo tashkilotiga kirishi masalasi to'g'risida boradi, ya'ni O'zbekistonning har kanday mamlakat bilan ikki tomonlama tashqi savdo siyosati borasida UST tizimlarida savdo bahslarini ko'rib chiqish imkoniyatlari, O'zbekiston tovarlariga miqdoriy cheklashlar kiritish jarayonini murakkablashtirish, qarshi talablarni kelishish va boshqa ko'plab imkoniyatlarni yaratuvchi ko'p tomonlama siyosatga aylandi.

Ikkinchidan, bu xorijiy mamlakatlar bilan o'zaro savdoni erkinlashtirish, manfaatdor mamlakatlar orasidagi savdo oqimining tuzilishi va o'zgarishi masalalarini savdo-iqtisodiy hamkorlik bo'yicha hukumatlararo komissiyalar darajasida echishdir.

O'zbekiston va EI orasida imzolangan hamkorlik to'g'risidagi bitim o'zbek tovarlarining Elga a'zo mamalakatlar bozorlariga kirishiga yordam beradi, uning asosida mamlakatimiz va bir qancha Yevropa mamlakatlari o'rtasida milliy buyumlarni GFR xududiga kiritishning sharoitlari to'g'risidagi bitim imzolandi.

Uchinchidan, tashqi siyosat sohasidagi vazifa mintaqaviy guruhlarga a'zo mamlakatlarning kollektiv protektsionizmga qarshi turish imkonini beruvchi savdo-siyosiy birlashmalar tuzishdir. Ikki tomonlama soliqqa tortishni istisno qilish va kapitalni kiritishni himoya qilish, TIF qatnashchilarining konsultatsiyasi va xabardorligi bo'yicha O'zbekiston savdo vakolatxonalari hamda davlat organlari hamda ijtimoiy birlashmalar masalalari bo'yicha tuzilgan bitimlar muhim ahamiyat kasb etadi.

MDHga a'zo davlatlarga nisbatan tashqi siyosat sohasidagi yo'nalishlarni ajratish muhimdir. Respublikaning iqtisodiy manfaatlari ko'p tomonlama keyingi o'n yillarda sobiq ittifoq respublikalari orasidagi chuqur o'zaro iqtisodiy aloqalar bilan belgilanadi.

Respublika hukumatining 1995-2000 va 2005 yilgacha respublika milliy iqtisodini rivojlantirish va isloh qilish dasturida O'zbekistonning MDH mamlakatlariga nisbatan iqtisodiy siyosati ko'rsatilgan. Unda ta"kidlanishicha bunday siyosat quyidagilarga yo'naltirilgan:

- hamkorlikda xo'jalik aloqalarini milliy ishlab chiqaruvchilarni qo'llab-quvvatlash, aholini (avvalo oziq-ovqat bilan) ta'minlash miqyosidagi rivojlanishni takomillashtirish;
- MDH bozorlarida, ayniqsa, tayyor mahsulotlar sotish sohasida ilg'or o'rinni saqlash;
- O'zbekistonning uchinchi mamlakatga eksport-import tovar oqimiga xizmat ko'rsatuvchi tranzit aloqalaridan kafolatli va xavfsiz foydalanish;
- ishlab chiqarish kuchlarining to'g'ri joylashishida, ishlab chiqarishning tub islohotlarida MDH mamlakatlari harakatlarining hamkorligi va kelishilganligiga erishish.

Yaqin xorij mamlakatlariga nisbatan faol iqtisodiy siyosat milliy iqtisodni sog'lomlashtirish va kelajakda uning rivojlanishi uchun sharoit yaratish — O'zbekistonning jahon hamjamiyatida teng huquqli a'zoligiga erishishning vositalaridan biri sifatida qaraladi. Shuning uchun ham respublikaning MDH mamlakatlariga nisbatan ikki taraflama munosabatlarida quyidagi yo'nalishlar birinchi darajada muhim bo'lishi kerak:

- o'zaro majburiyatlarni bajarish;
- tovar o'tkazishdagi qarzdorlikni tugatish;

- O'zbekiston tovarlarining bu mamlakatlar xududidan o'tkazilayotanligida ularning kamsitilmaslik tartibi.

Savdo-iqtisodiy munosabatlar sohasida islohotlar erkin savdo mintaqasini shakllantirish jarayoni va Bojxona ittifoqini yaratish jarayonida amalga oshiriladi. 1993 yil dekabrida a'zo davlatlar subyekt va sohalarining ishlab chiqarish hamkorligini qo'llab quvvatlashning umumiy sharoitlari va tuzilishi to'g'risidagi bitim katta ahamiyatga egadir.

Unga ko'ra ishlab chiqarish hamkorligi va ishlab chiqarishni ixtisoslashtirish darajasidagi tovar va xizmatlar olib borilishida quyidagi cheklovlar qo'llanilmaydi:

- olib kirish va olib chiqish bojlari;
- soliqlar;
- aktsizlar;
- miqdoriy cheklamalar.

Ko'rsatilgan bitimni imzolagan har bir davlat hamkorlik tashkilotlariga qo'shilgan subyektlar ro'yxatini belgilaydi va ular boshqa davlatlarning sherik-subyektlari bilan shartnoma tuzish huquqiga ega bo'ladilar.

TIF davlat tomonidan boshqarilishini faqat qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirishni emas, balki milliy manfaatlarga rioya qilishni nazorat etish hamda iqtisodiy xavsizlikning ta'minlanishini bildiradi.

Yevropa Iqtisodiy komissiyasining 1997 yil 27 maydagi qaroriga ko'ra, 1 iyuldan Elga a'zo-mamlakatlarda temir va po'latdan tayyorlangan quvurlarning cheksiz hajmda olib kirilishiga qo'llanilgan vaqtinchalik dempingga qarshi bojlar o'rnatildi. Boj miqdori juda baland, bojxona qiymatining 32,9% ni tashkil etadi.

Valyutani tartibga solish - davlatning milliy manfaatlarini himoya qilish maqsadida TIF qatnashchilariga ta'sir qilishning ko'rinishlaridan biridir. Bu ta'sir O'zbekiston Respublikasining «Valyuta operatsiyalarining tartibga solish va valyuta nazorati to'g'risida»gi qonuni asosida amalga oshiriladi.

Tashqi savdoda valyutani tartibga solishning eng ko'p tarqalgan usullaridan biri — bu valyuta tushumlarining bir qismini milliy valyuta evaziga sotish majburiyatidir. «Valyuta cheklamalari» deb atalmish vositalar valyuta jihatidan tartibga solish usullaridir: valyuta operatsiyalarining davlat tomonidan nazorat qilinishi, valyuta operatsiyalarini vakolatli banklarda jamlash, kapitalni olib chiqishni cheklash va boshqalar.

Davlat tomonidan nazoratning kuchayishini bitimlar pasportining kiritilishida ko'rish mumkin: eksportniki - valyuta qaytishini nazorat qilish uchun, import bitimlari uchun esa barter kelishuvlari pasportlari va valyuta o'tkazishlarini asoslanganligini nazorat qilish misolida.

Hozirgi sharoitda tashqi iqtisodiy faoliyat boshqa har kanday iqtisodiy faoliyat kabi ma'lum boshqaruvga muhtojdir. Turli mamlakatlar o'rtasida o'zaro iqtisodiy bog'liqlikning kuchayishi va dunyo bozorida raqobatning keskinlashuvi, jahon

iqtisodiyotida transnatsional korporatsiyalar rolining oshishi, valyuta kurslarining barqaror emasligi, to'lov balanslarining taqchilligi, rivojlanayotgan mamlakatlar karzlarining yanada o'sishi va hozirgi zamon iqtisodiy munosabatlari rivojlanishining boshqa xususiyatlari ularni nafaqat alohida davlatlar darajasida, balki iqtisodiy tashkilotlar darajasida ham tartibga solish zarurligini belgilaydi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solish davlat tashkilotlari tomonidan chora-tadbirlar majmuasini ishlab chiqish va uni bajarishni ta'minlash jarayonini o'zida mujassamlaydi. Bu chora-tadbirlar mamlakatning xalqaro ixtisoslashuvidagi ishtirokidan keladigan foydani olish, jahon xo'jaligidagi davriy pasayishlarning ta'sirini yo'qotish yoki kamaytirish, shuningdek valyuta kurslarining tebranishi va jahon iqtisodiyotidagi boshqa salbiy hodisalarning ichki iqtisodiyotga ta'sirini pasaytirishga yoki yo'qotishga, dunyo bozorida milliy ishlab chiqarish mavqeini mustahkamlashga yo'naltirilgan. Boshqacha aytganda, davlat tomonidan tartibga solish har bir mamlakat tashqi iqtisodiy siyosatining asosiy vazifasini, ya'ni milliy iqtisodiyotni samarali rivojlanishi uchun qulay tashqi sharoit yaratishni ko'zda tutuvchi chora-tadbirlarni amalga oshirishdir.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solishga tub iqtisodiy islohotlar amalga oshirilayotgan mamlakatlarda katta ahamiyat beriladi. Ayniqsa, O'zbekistonda iqtisodiyotni barqarorlashtirish va xo'jalik yuritishning yangi modelini shakllantirishda bosh islohotchi sifatida davlat muhim ahamiyatga ega.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlatlararo tartibga solish xalqaro iqtisodiy tashkilotlar tomonidan ishlab chiqiladigan va ishtirokchi mamlakatlar manfaatlarini ta'minlashga xalqaro ayriboshlashni rag'batlantirish va uning samaradorligini oshirishga, umuman jahon xo'jaligining barqaror bo'lishiga va rivojlanishiga qaratilgan chora-tadbirlarni amalga oshirish demakdir. Tashqi iqtisodiy faoliyatni alohida davlat darajasida, ham davlatlararo darajada tartibga solish turli mamlakatlardagi sheriklar o'rtasida amalga oshiriladigan iqtisodiy operatsiyalariga, bitimlariga turli xil usullar, vositalar, yo'l-yo'riqlar yordamida ta'sir etish jarayonini aks ettiradi.

Xalqaro iqtisodiy aloqalarning rivojlangani sari unga ta'sir etish usullari ham takomillashib bormoqda. Shu jumladan, o'zaro munosabatlarning murakkablashuvini, yangi ustivorliklarni, tashqi savdo va valyuta-kredit bitimlarini tuzishda, xorijiy sarmoyalash va boshqa operatsiyalarda sheriklarning maqsad va manfaatlarini to'laroq hisobga oluvchi yangicha yondashuvlar yuzaga kelmokda. Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning barcha usullarini ularning mazmun-mohiyatiga ko'ra shartli ravishda bilvosita va bevosita usullarga bo'lish mumkin.

Bilvosita usullarga - xalqaro ayirboshlashda qatnashuvchilarning iqtisodiy manfaatlariga, ya'ni daromadlar, foyda miqdori va ularning taqsimlanishiga, bitim shartlariga, ularni o'tkazish muddatlariga va boshqa shu kabilarga bilvosita

ta'sir etuvchi iqtisodiy xususiyatdagi usullar kiradi. Masalan, tashqi iqtisodiy faoliyatda bojxona tariflari va bojlari, turli soliqlar, valyutada tushgan puldan ajratmalarning me'yori, xalqaro operatsiyalarni kreditlash va sug'urta qilishning foiz stavkalari va boshqalar shular jumlasidandir.

Ular tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda u yoki bu harakatni tanlashga ma'lum bir darajada turtki bo'ladi. Shu tufayli bu usullar "qayishqoq usullar" deb ataladi.

Bevosita usullar - majburiy ruxsat berish - taqiqlash xususiyatiga ega bo'lib, xalqaro ayirboshlashda ishtirok etuvchilarning hatti- harakatlarini kat"iy tartibga solib turadi hamda litsenziyalash, kvotalash, mahsulotlar bayonnomasi, tashqi iqtisodiy faoliyat qatnashchilarini ruyxatga olish, ularning huquq va majburiyatlarini aniqlovchi qonuniy va me'yoriy hujjatlarni qabul qilish va boshqa usullar yordamida amalga oshiriladi.

Barcha mamlakatlarda TIFni davlat tomonidan tartibga solinishi bu avvalambor iqtisodni salbiy ijtimoiy oqibatlar keltirib chiqarib, hayot darajasini pasaytiradigan, ichki qayta ishlashning mo''tadil jarayonini buzadigan ichki va tashqi yomon omillardan muhofaza qilish tushuniladigan milliy iqtisodiy xavfsizlikdir.

Davlatning tartibga soluvchi rôli iqtisodiy va ma'muriy usullar bilan belgilanadi. Har ikki usul, ularning vositalari, muassasaviy tuzilishi qonunda bu usullarni ruyobga chiqaruvchi belgilangan va eksportni rivojlantirishning davlat dasturida etarli darajada to'liq izohlangan bo'lishi lozim.

Iqtisodiy usullarga qiymat daraja majmuasi hisoblanuvchi kredit, soliq, bojxona bojlari, eksport kreditlarining kafolat va sug'urta tizimidan foydalanish bilan bog'liq choralar kiradi. Eksportni, ayniqsa yuqori darajada ishlov berilgan tovarlarni qo'llab-quvatlashning eng muhim yo'nalishlaridan biri soliqni tartibga solishning qaytarish usullaridan foydalanish bilan bog'liqdir. Iqtisodiy uslub importni bojxona tariflari va kirim bojlari va har xil boj turlaridan foydalanish yo'li bilan tartibga solishda ham ishlatiladi.

Ma'muriy tartibga solish uslublari deganda tashkiliy-huquqiy va maxsus qoidalar tizimi tushuniladi: miqdoriy cheklashlar, kvota va litsenziyalarning taqsimlanishi, ma'lum tovar ko'rinishlariga nisbatan eksport nazorati, ba'zi xil tovarlarning eksporti yoki importi ustidan davlat monopoliyasini o'rnatish.

O'zbekiston Respublikasi hukumati xalqaro huquqning barcha tomondan qabul qilingan me'yorlariga ko'ra ishlab chiqaruvchilarga jiddiy ziyonini bartaraf etish va uning oldini olish uchun himoya choralarini ko'rishi mumkin. Ijtimoiy ziyon deganda mamlakat ishlab chiqarishining yoki rentabellikning qisqarishi ko'rsatkichlarida aks etuvchi, biror sohadagi holatning umumiy yomonlashuvi tushuniladi. Eksport yoki importning ta"qiq yoki cheklanishi ham milliy manfaatlardan kelib chiqib o'rnatilishi mumkin.

«Tashqi iqtisodiy faoliyat to'g'risidagi» qonunga ko'ra tashqi savdo hamda

aniq mahsulot turlari eksportiga va importidagi cheklashlar va ularni ta'qiqlashlar faqat mamalakatlardagi qonunchilik va huquq tartibotni ta'minlash, davlatning mudofa qobiliyatini asrash va xalqaro xavfsizlikni saqlash, aholi sog'lig'ini asrash, atrof muhitni himoya qilish, Respublikaning madaniy, tarixiy va arxeologik merosini asrash maqsadlarida kiritiladi.

Hozirgi vaqtda tovarlarning quyidagi guruhlari (eksport bo'yicha) O'zbekistonda litsenziyalanmaydi:

- ikkilamchi maqsadlardagi tovar va texnologiyalar, ya'ni ham tinch, ham, harbiy maqsadlarda qo'llaniladigan;
- raketa quroli yaratishda qo'llaniladigan jihoz, material va texnologiyalar;
- narkotik moddalar, kuchli ta'sir etuvchi va zaharli moddalar, mineral o'g'itlar;
- hayvon va o'simliklardan olingan manbalar.

Import bo'yicha quyidagilar litsenziyalanmaydi:

- xavfli qoldiqlarning chegaralararo qatnovi;
- azonni emiruvchi moddalar va tarkibida shunday moddalar bo'lgan mahsulotlar;
- etil spirti va aroq;

Eksport va importda quyidagilar litsenziyalanmaydi:

- yadro materiallari, jihozlar, maxsus noyadroviy materiallar va ular uchun texnologiyalar;
- radioaktiv moddalar va ular asosidagi buyumlar;
- qimmatbaho metallar;
- dori bo'ladigan vositalar va farmavtsevtik moddalar;
- o'simliklarni himoya qilishning kimyoviy moddalari.

Eksportni rivojlantirishning davlat dasturida O'zbekiston iqtisodini rivojlantirishning zamonaviy bosqichdagi tashqi iqtisodiy aloqa va xususiyatlarining milliy xossalari inobatga olingan jahon amaliyotidan foydalanilgan. Bu dasturga ko'ra milliy iqtisodning jahon iqtisodiga kirib borishini tartibga solish eksportni kengaytirish va uning tuzilishini takomillashtirish, import tizimini mukammallashtirish, hamda har xil ko'rinishdagi qo'shma tadbirkorlikni rivojlantirish uchun sharoit bilan ta'minlashga karatilgan iqtisodiy, tashkiliy-huquqiy hamda, siyosiy xususiyatga ega bo'lgan choralar majmuasini o'z ichiga oladi.

Eksportni rag'batlantirishning iqtisodiy choralari kredit berish, sug'urta, davlat kafolati berishlarni o'z ichiga oladi. Shuni ta"kidlash kerakki bu choralar avvalo vatan, mashina texnik eksportining eng yaxshi jahon namunalari darajasidagi, yuqori ishlov berilgan tovarlar ishlab chiqaruvchi hamda xizmat ko'rsatuvchi subyektlarning rag'batlantirishga qaratiladi. Davlat dasturiga ko'ra, birinchi rag'batlantirish choralari kurilgan obyektlar orasida ishlab chiqarish hamkorligining: tovarni tayyorlash, yig'ish, boshqa tovarlarga moslash; qayta ishlash va tovarlarga ishlov berish; ularni qayta tiklash va tartibga solishni o'z

ichiga oladigan, tovarlarni ta'mirlash; mahsulotni ishlab chiqarish va qayta ishlashga yordam beradigan ba'zi tovarlardan foydalanish kabi turlari ajratilgan.

Eksportga moliyaviy yordam berish quyidagi tadbirlarni o'z ichiga oladi:

- Respublika hukumatining moliya vazirligi orqali eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish subyektilarni aylanma vositalar bilan *ta'minlash uchun vakil -qilingan banklarni jalb etish bo'yicha kafolat* majburiyatlarining berilishi;

- tijorat va siyosiy qaltislikdan eksportchilar himoyasini ta'minlash uchun davlat tamonidan kafolat va majburiyatlarni berish va eksport kreditlarini sug'urta qilish;

- eksport ishlab chiqarishni rivojlantirish uchun jihozlar sotib olish (loyihalarning o'zini qoplash muddatiga qarab uzoq muddatli kreditlar); *Respublikada ishlab chiqarilmaydigan xom ashyo, materiallar va butlovchi* buyumlarni o'z ichiga olgan uzoq jarayonli eksport mahsulotini ishlab chiqarishni kreditlash;

- 180 kundan oshiq muddatli tijorat kreditlash asosida eksport tashuvini mablag' bilan ta'minlovchi banklarga davlat kafolatlarini berish;

- xalqaro savdoda qatnashishni kreditlash bo'yicha davlatning kafolatlari bilan ta'minlash;

- *tashqi bozorlarni o'zlashtirish bo'yicha muomalalarni sug'urta qilish;*

Soliq rag'batlantirishining sanoati rivojlangan mamalakatlarda qabul qilingan har xil turlariga muhim ahamiyat beriladi.

Eksportga yo'naltirilgan, eksport va ishlab chiqarishning qo'llab quvvatlash choralaridan biri - investitsiya loyihalarini lizingdan foydalanib mablag' bilan ta'minlashdir.

Eksportni rag'batlantirish choralari quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- *eksportni rag'batlantirish bo'yicha qo'shma tadbirlar o'tkazishga* ishbilarmonlar doiralarini keng jalb etish;

- davlat organlarining eksportning faol harakati va xorijdagi vatan tadbirkorlari man

faatlarini himoya qilish borasidagi faol ishini tashkil etish;

- milliy eksport tovarlari reklamasini takomillashtirish;

- ko'rgazma yarmarka ixtisoslashtirilgan simpozium va konferentsiyalar tashkil etish;

- TIF sohasidagi ilmiy tadqiqodlar o'tkazish;

- malakali kadrlar tayyorlash ka'bi tadbirni amalga oshirish zaruriyatini keltirib chiqaradi.

TIF rivojida davlat byudjeti mablag'lari hisobiga ta'minlanadigan tashqi savdo axborotining yagona tizimini yaratish katta ahamiyatga ega. Davlat organlari hamda maxsus xizmatlar tomonidan olib boriladigan maslahat *ishlarining olib borilishi ham eksport operatsiyalarini faol olib borish uchun*

zarur sharoitdir.

Amalga oshirilayotgan eksportni qo'llab-quvvatlash choralari Davlat dasturini amalga oshirishning quyidagi bosqichlariga to'g'ri keladi.

Birinchi bosqich:

- TIFning qonunchilik va me'yoriy asosini, eksport va savdo iqtisodiy hamkorlikning samarali ko'rinishlarini rag'batlantiruvchi valyuta, soliq va tarif siyosatini takomillashtirish borasidagi ishlarni davom ettirish;
- davlatning eksportga yordam berish xizmatining muassasaviy va tashkiliy asoslarining shakllanishini tugatish;
- tashqi savdo axboroti tizimini yaratish;
- kreditlash, kafolatlash va eksportni sug'urta qilish yordamida davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning qurilmasini shakllantirish;
- eksport tashuvlarini transport bilan ta'minlash masalalarini echish;
- barcha darajadagi hukumat organlarining ta'sirini kengaytirish va ularning eksportchilarga amaliy yordamini tashkil etish bo'yicha mahalliy boshqaruv va ijtimoiy tashkilotlar bilan o'zaro harakatlarini kengaytirishdir.

Davlat dasturida belgilangan tadbir va choralar eksportning 5,6 mlrd. dollar darajasidagi barqaror hajmini ta'minlashi, an'anaviy mashina-texnik eksportining bosqichma-bosqich qayta tiklanishini ta'minlashi kerak.

Ikkinchi bosqich:

- eksportni kafolatlash va sug'urta qilish uchun byudjet mablag'larining hajmini sezilarli darajada ko'paytirish;
- eksportni kreditlash dasturlarini kengaytirish;
- kichik biznes subyektlarini ragbatlantirishi bo'yicha tadbirlar o'tkazish;
- sug'urta operatsiyalarining hajmini va sug'urta turlarini ko'paytirish;
- o'zbek eksportini qo'llab-quvvatlash uchun miqyosli ko'rgazma-yarmarka va reklama tadbirlarini o'tkazish;

O'tkazilgan tadbirlar natijasida O'zbekiston eksportidagi asosiy hom ashyo guruhlarining ulushini 65-70% gacha tushurish va shunga mos tarzda tayyor mahsulot ulushini ham ko'paytirish kutilmoqda. Eksportning mintaqaviy tuzilishida ham o'zgarishlar sodir bo'ladi, yaqin xorij mamlakatlariga eksportning ulushi 20-30% gacha oshadi.

Uchinchi bosqich:

- sanoati rivojlangan mamlakatlarda ajratiladigan mablag'lar darajasida davlatning eksportini moliyaviy qo'llab-quvvatlash hajmiga erishish;
- tovar eksporti va xizmatlar eksportining qo'llab quvvatlanishini amalga oshirish;
- o'zbek eksporti manfaatlarini tashqi bozorlarda faol himoya qilish, shuningdek xalqaro tashkilotlardagi faoliyat yordamida;
- o'zbek tovarlarining tashqi bozorlardagi harakati borasidagi ishlarning bir qismini eksportchilarning uyushmalari, sanoat-moliyaviy guruhlar va bevosita

sherik ishlab chiqaruvchilarga berish.

Ushbu bosqichda quyidagilar amalga oshirilishi kerak:

Eksportning diversifikatsiyalashuvi, xorijga yuqori sifatli va yuqori-texnologik tovarlarni yetkazib berish, mashina va jihozlarning ulushini 20-25% gacha oshirish va yoqilg'i, homashyo tovarlarining ulushini 60-65% gacha kamaytirish;

MDHga a'zo mamlakatlar bilan ishlab chiqarish hamkorligi asosida yaqin xorij mamlakatlarga eksportning ulushi ko'payganligi sezildi (113).

To'rtinchi bosqichda:

O'zbekiston xom ashyo eksportchisidan ko'proq tayyor sanoat mahsulotlari eksportchisiga o'tishi kutilmoqda.

Eksportni davlat tomonidan tartibga solish va yangicha yondashish va uni qo'llab quvvatlash bo'yicha ishlab chiqilgan amaliy choralar natijasida tashqi iqtisodiy kompleksi potentsiali o'smoqda, tashqi bozorda O'zbekistonning mavqei mustahkamlanmoqda.

Qisqacha xulosalar

1. Bozor xo'jaligi sharoitlarida u milliy iqtisod manfaatlaridan kelib chiqqan holda TIFni takomillashtirishni rag'batlantiruvchi, amalga oshiruvchi va nazorat qiluvchi qonuniy chora-tadbirlar tizimini tashkil etadi. Bu chora-tadbirlar davlat subyektlari hamda ijtimoiy tashkilotlar tomonidan ham amalga oshiriladi. Tartibga solishdan maqsad — mamlakat tashqi iqtisodiy kompleksini xalqaro mehnat taqsimotining o'zgaruvchan sharoitlariga moslashtirish va barqarorlashtirishdir.

2. Davlat tomonidan boshqarish (tartibga solish)ning maqsadi — barcha darajadagi foydali tashqi iqtisodiy faoliyatni ta'minlovchi huquqiy iqtisodiy va tashkiliy sharoitlarni yaratishdir. Bu bosqichda eksportni rivojlantirish davlat dasturida belgilangan strategik maqsadni amalga oshirish uchun sharoit yaratish zarur: eksport qilinadigan sifatli mahsulotni yaratish, eksportning tovar va geografik tarkibini takomillashtirish kerak.

3. Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning barcha usullarini ularning mazmun-mohiyatiga ko'ra shartli ravishda bilvosita va bevosita usullarga bo'lish mumkin.

Bilvosita usullarga - xalqaro ayirboshlashda qatnashuvchilarning iqtisodiy manfaatlariga, ya'ni daromadlar, foyda miqdori va ularning taqsimlanishiga, bitim shartlariga, ularni o'tkazish muddatlariga va boshqa shu kabilarga bilvosita ta'sir etuvchi iqtisodiy xususiyatdagi usullar kiradi. Masalan, tashqi iqtisodiy faoliyatda bojxona tariflari va bojlari, turli soliqlar, valyutada tushgan puldan ajratmalarning me'yori, xalqaro operatsiyalarni kreditlash va sug'urta qilishning foiz stavkalari va boshqalar shular jumlasidandir. Ular tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda u yoki bu harakatni tanlashga ma'lum bir darajada turtki bo'ladi. Shu tufayli bu usullar "qayishqoq usullar" deb ataladi.

4. Bevosita usullar - majburiy ruxsat berish - taqiqlash xususiyatiga ega

bo'lib, xalqaro ayirboshlashda ishtirok etuvchilarning hatti- harakatlarini qat"iy tartibga solib turadi hamda litsenziyalash, kvotalash, mahsulotlar bayonnomasi, tashqi iqtisodiy faoliyat qatnashchilarini ro'yxatga olish, ularning huquq va majburiyatlarini aniqlovchi qonuniy va me'yoriy hujjatlarni qabul qilish va boshqa usullar yordamida amalga oshiriladi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. TIFning tamoyillari.
2. Tashqi iqtisodiy siyosatdagi ikki yondashuv.
3. *TIFni tartibga solish predmeti.*
4. Tarifsiz cheklashlar nima?
5. TIFni bojxonaviy cheklashlar tushunchasi.
6. UST bo'yicha *TIFni erkinlashtirish tamoyillari.*
7. TIFni tartibga solishda standartlarning roli.
8. TIFdagi miqdoriy va valyuta jihatidan cheklashlarning ahamiyati.
9. *TIFni tashkil eish tamoyillari.*
10. TIFni boqarish tamoyillari.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для ВУЗов. - М.: Международное отношение, 2004.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношение. Учебное пособие. - М.: ИВЦ «Маркетинг» 2004.
3. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 2004.
1. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.
2. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.
3. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002.
4. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (III.), 2003.
5. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
6. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.
7. www.uza.uz – O'zbekiston Milliy axborot agentligi rasmiy sayti.
8. www.uzreport.com – Biznes axborotlari portali.
9. www.eurasianews.com – Yevrosiyo tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

III BOB
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNING SHAKLLARI VA HAMKORLIK MUNOSABATLARINI O'RNATISH

3.1. Tashqi savdo jarayonlarining tasniflanishi

Tashqi iqtisodiy faoliyatning muhim shakllaridan biri – tashqi savdo bo'lib, uni to'g'ri rejalashtirish, tashkil etish, boshqarish va amalga oshirish, aniqligiga erishish uchun tasniflash lozim. Tasniflash deganda xalqaro tijorat kelishuvini oldi-sotti va tovar almashish kelishuvlariga ajratishni tushunish mumkin. Bu tasnif oldi-sotti kelishuvlarida sotuvchi (tashqi savdo kelishuvlarida eksportchi deb ataladi) kelishuv obyekti bo'lgan tovarni kelishuvning bevosita qatnashchisi bo'lgan xaridorga (tashqi savdo kelishuvlarida importchi deb ataladi) qandaydir pul summasini to'lash majburiyatini olgan taqdirda, berish majburiyatini oladi, tovar almashish kelishuvlarida esa bir tovar kelishuv turiga bog'liq shartlarga rioya qilingan tarzda ikkinchisiga almashtiriladi. Tabiiyki, oldi-sotti va tovar almashtirish to'g'risidagi kelishuvlarda tovarni chet elga olib ketish (eksport) yoki chet eldan olib kelish (import) shartlari bo'ladi.

Lekin oldi-sotdi kelishuvlarida, shartli qilib aytganda, aniq ko'rinishdagi eksport va importga duch kelamiz; bunday kelishuvlarda bir kontragent (savdo sherigi) har bir shartnomada faqat sotuvchi-eksportchi yoki faqat xaridor-importchi bo'la oladi, qarama- qarshi savdo kelishuvlari deb ataladigan tovar almashish operatsiyalarida esa bitta kontragent bir xil tovarlar importchisi va boshqalarining eksportchisi bo'la turib, xaridor mamlakatining boshqa tadbirkorlaridan qandaydir tovarlar sotib olish majburiyatini oladi (ya'ni importchi bo'ladi). Qarshi savdo kelishuvlarning bir qancha turlari bo'lib, shu ma'ruza matnining keyingi bo'limlarida ularga ta"rif berilgan.

Xalqaro savdoda reeksport va reimport tushunchalari ham mavjuddir. Reeksport operatsiyalari mamlakatga oldin olib kirilgan tovarlarni qayta ishlovsiz olib ketish va sotishni nazarda tutadi. Tovarlarni o'ziga olib kelgan va keyin uchinchi mamlakatga olib chiqqan mamlakat (yoki undagi tadbirkorlik faoliyati subyektlari) reeksportchi deb ataladi. Reeksport operatsiyalari reeksportchi bilan ikki tashqi savdo shartnomasining tuzilishini nazarda tutadi. Birinchi shartnomaga ko'ra, u tovarni sotib oladi, ikkinchisiga ko'ra esa sotadi. O'zbekistonning nemis avtomobillarini Xitoyga reeksport qilishini misol sifatida ko'rib chiqamiz. O'zbekiston firmasi Germaniyaning eksportchi-firmasidan importchi sifatida mashina sotib oladi. Keyin esa bu mashinalarini

Xitoy firmasiga reeksportchi sifatida sotadi. Bu yerda Xitoy firmasi importchi bo'ladi. Avtomobillarni O'zbekistonga olib kelib, keyin uning hududidan Xitoyga sotish ham, ularni Germaniyadan kemaga ortib, to'g'ri Xitoy xaridorlariga olib borish ham mumkin. Agar Germaniyada Xitoyga mashina yetkazib berish bo'yicha hech qanday hukumat cheklashlari bo'lmasa, O'zbekiston firmasining Germaniya firmasidan mashina sotib olish to'g'risidagi shartnomaiga mashinani Germaniyadan to'g'ri Xitoyga jo'natish to'g'risidagi moddani qo'shish mumkin. Tovarni eksportchidan importchiga qaysi yo'l bilan olib borishni reeksportchi va oxirgi importchi tashish chiqimlari, bojxona muolijalari va boshqa xarajatlarni hisobga olib, hal qiladilar.

Reeksportchi bitimlarining eng asosiy sharti shuki, u tovarlarni qayta ishlashga yo'l qo'ymaydi, tuzilishi va dizayniga hech qanday o'zgartirish kiritmaydi. Reeksport operatsiyalari asosan oxirgi importchining buyurtmasiga binoan amalga oshiriladi. Agar u eksportchi mamlakatining bozoriga chiqa olmasa va bu chiqish uchun xarajatlarni hohlamasa, unga eksportchi bilan yaxshi aloqada bo'lgan reeksportchiga murojaat qilish osonroq, balki reeksportchi oxirgi importchi oldidagi qandaydir boshqa majburiyatlar uchun unga sotuvning foydaliroq shartlarini taklif etishi mumkin. Ba'zan alohida mamlakatlarga nsibatan eksport yoki importni cheklovchi savdo-siyosiy sharoitlar reeksport operatsiyalariga sabab bo'ladi.

Agar sotuvchi uchinchi mamlakatda tovarni sotish huquqini cheklamoqchi bo'lsa, odatda bu narsa o'z sotish bozorlarining manfaatini himoya qilish bilan bog'liq bo'ladi, bu narsa oldi-sotdi shartnomasida aniq ko'rsatilishi kerak.

Reimport operatsiyalari o'z mohiyatiga ko'ra — amalga oshmagan eksport operatsiyalaridir, ular mamlakatga undan oldin olib ketilgan tovarlarni qayta olib kelishni bildiradi. Ularga xaridor tomonidan brak qilingan, auktsionda hamda, konsignatsion omborlar orqali sotilmagan tovarlarning qaytarib kelishi kiradi. Reimport operatsiyalarining asosiy belgilaridan biri mamlakatda chiqarilgan tovarlarning o'z mamlakati chegarasini ikki marta, ya'ni olib chiqishda va olib kelishda kesib o'tishidir. Ko'rgazma va yarmarkadan qaytarilayotgan tovarlar reimport muomalasiga kirmaydi.

Barter operatsiyasi bu bir yoki har xil turdagi tovarlarning ma'lum miqdorini baho qiymati miqdoriga mos keladigan boshqa tovar yoki tovarlarga almashish operatsiyalaridir. Shunday qilib, barter operatsiyasida kontragentlar orasida hech qanday pul ko'rinishidagi hisob kitob bo'lmaydi. Barter bitimida yoki o'zaro beriladigan tovarlar miqori yoki tomonlar tovar yetkazib berish majburiyatini olgan summa kelishib olinadi. Bu operatsiyaning oldi-sotti operatsiyasidan ustunligi shundaki, uni amalga oshirish uchun valyuta kerak emas va tomonlar banklar bilan hamkorlikda harakat qilmaydi. Aytaylik, Vetnam firmasi O'zbekiston kompaniyasidan zamonaviy jihoz sotib olmoqchi, lekin uning valyutasi yo'q. Shunda u o'zbek subyektini qiziqtiradigan tovar topadi va almashishni taklif etadi. Vetnam bozoriga chiqishga intilgan O'zbekiston subyekti bu almashishga rozi bo'lishi

mumkin.

Olib borish hajmini kelishishda tomonlar baholarni kelishishadi va ular haqida *muzokara olib borishadi, shartnoma matnining o'zida baholar ko'rsatilishi, faqat* bojxona organlari boj va yig'imlar miqdorini aniqlash va tashqi savdo statistikasi uchun zarur. Shartnomada, masalan o'zbek kontragenti Vetnamga 150 ming dollarga teng elektr payvandlash apparatlarini, Vetnam tomoni esa O'zbekistonga 150 ming dollarlik ming tonna guruch yetkazib beradi, deb ko'rsatilishi mumkin.

Qarshi xaridlar, eksportchining importchi mamlakatdan ma'lum bir summaga tovar sotib olish majburiyatini bildiradi. Bunday operatsiyani amalga oshirish *texnikasi quyidagichadir.* Aytaylik O'zbekistondagi importchi Italiyada qandaydir jihoz yoki ma'lum summalik tovar sotib olayapdi, shunda baholar kelishilgach, muzokara jarayonida importchi eksportchiga uning mamlakatida ma'lum summaga tovar sotib olishni shartnomaning majburiy sharti qilib qo'yadi. Bunda berilgan bitimga aloqasi bo'lmagan har qanday tovar bo'lishi mumkin. Bundan tashqari, muzokaralar davomida tomonlar importchi aniq qanday tovarlarni taklif qilishi mumkinligini va eksportchi qandaylarini sotib olishi mumkinligini bilmasliklari *ham mumkin. Qarshi xarid* qilinganda valyutaning bir qismi o'z mamlakatida saqlab qolinishini kontrakda belgilash muhimdir. O'z mahsulotining sotilishidan manfaatdor bo'lgan eksportchi odatda shartnomadagi yozuvga rozi bo'ladi "Umumiy summadan" deb belgilanadigan xaridlarning hajmi odatda qizg'in muzokaralarning predmeti bo'ladi. Agar bu hajm 40 % tashkil qilsa yaxshi, lekin u hech bo'lmasa 10 % ni tashkil etsa ham katta import hajmlarida O'zbekiston uchun valyuta tejami sezilarli bo'ladi. Qarshi xaridlar hajmini belgilagach, tomonlar shartnoma shartiga eksportchi, masalan shartnoma imzolangan kundan boshlab 12 oy mobaynida O'zbekistondagi kontragentlar bilan qandaydir summaga tovar xaridi uchun import shartnomalari tuzilishini yozib qo'yadi.

Shartnoma imzolangandan so'ng O'zbekistonlik importchi Italiya eksportchi firmasining biror tovarga qiziqishini aniqlab, o'z mamlakatida bu tovarni qidirishni boshlaydi va Italiyadagi kontragentga takliflar jo'natishni uyushtiradi. Takliflar O'zbekistonning har qanday firmasi tomonidan jo'natilganidek, har qanday o'zbek tovariga va Italiya eksportchisini jalb qila oladigan Italiya firmasi tovar yetkazib berish shartnomaini imzolay oladi. Janubiy Sharqiy Osiyoning bir qator mamlakatlari shu mamlakatlardan tovarlarni import qilinganda qarshi xarid majburiyatini qonun yo'li bilan mustaxkamlaganlar. Qarama-qarshi xaridlar keyingi yillarda ayniqsa rivojlanayotgan mamlakatlarda keng qo'llanilmokda. Tashqi savdoning bu turi, darhaqiqat, mamlakatimizga juda ham mos keladi.

Kompensatsiya operatsiyalarining barter operatsiyalaridan farqi shundaki, unda har ikkala tomondan bir qancha tovarlar almashiladi. "Konvertatsiya qilinmaydigan savdo" tushunchasi kompensatsiya bitimlari bilan bog'liqdir. Masalan, Daniyadagi kontragent "Sibast" firmasi O'zbekistondagi kontragent "Ardus" firmasiga 5000 dollarlik uy jihozlari yyetkazib beradi, o'zbek tomoni esa faqat 4000 dollarlik

tovar taklif qilishi mumkin. Beriladigan tovarlarning summasidagi farq- 1000 dollar, bu o'zbek firmasining Daniya firmasiga qarzi konvertatsiya qilinmaydi. Lekin o'zbek firmasi uni Daniyaga o'tkaza olmaydi, chunki bu shartnoma bo'yicha kelishilmagan. Shunda tomonlar bu farqni Ardus firmasining o'zbek banklaridan birida ochgan maxsus hisobida saqlanishini kelishishadi va shartnoma shartlarida ko'rsatishadi. "Sibast" firmasi bu pullardan faqat O'zbekistonda foydalana oladi, shuning uchun ham ular konvertatsiya qilinmaydigan savdo deb ataladi. Bu pullar reklamaga, vakillik xarajatlariga, xizmat safarlariga to'lash va O'zbekistondagi boshqa har qanday tovarni sotib olish uchun ishlatilishi mumkin. Kompensatsiya bitimlarini amalga oshirish mexanizmi quyidagicha bo'ladi:

– har bir kontragent tovarlarning ikkita ro'yxatini tayyorlaydi: birida u sotmoqchi bo'lgan tovarlarning ro'yxati, ikkinchisida esa u xarid qilmoqchi bo'lgan tovarlarni ko'rsatadi;

– uchrashgach, kontragentlar tovarlarning ro'yxatini muhokama qiladi va natijada ikkita ro'yxat aniqlanadi: birinchisida Daniya firmasi yyetkazib beradigan tovarlar, ikkinchisida esa o'zbek firmasi yyetkazib beradigan tovarlar ko'rsatiladi;

– tovarlar ro'yxatini kelishgach, kontragent-tomonlar ro'yxatning har bir bandi bo'yicha baholarni kelishib oladilar;

– yyetkazib berish bahosi va boshqa shartlarni kelishgach, tomonlar ikki ilovali shartnomalar imzolaydilar: bitta ilovada O'zbekistonga yyetkazib beriladigan tovarlarning ro'yxati, ikkinchisi esa – Daniyaga etkzib beriladigan tovarlarning ro'yxati bo'ladi. Ilovalarda har bir tovarning nomi bo'yicha baho ko'rsatiladi, shartnomaning matnida esa o'zaro yetkazib berishlarning umumiy summasi beriladi.

Oxirgi paytda kompensatsiya asosida keng ko'lamli operatsiyalar rivojlanib ketdi. Bunday operatsiyalarning mohiyati shundaki, bir mamlakat boshqa mamlakatning jihoz va texnologiyasidan foydalanib, o'z hududida masalan, erida sanoat obyekti quradi. Bu obyekt qurib ishga tushirilgach, uning mahsuloti bilan yetkazib berilgan jihoz va texnologiya uchun hisob-kitob qiladi. Yuqorida ta"riflangan oddiy kompensatsiya operatsiyalaridan keng ko'lamli operatsiyalar quyidagilar bilan farq qiladi:

– kompensatsiya operatsiyalari odatda mablag' jihatdan kam summada bo'lgan paytda, keng ko'lamli operatsiyalar yuz minglab, xatto millionlab dollar hajmida bo'lishi mumkin;

- keng ko'lamli operatsiyalarga kredit (kredit bo'lganda ham uzoq muddatli va katta summalarga) berishni amalga oshirish uchun yirik banklar jalb etiladi;

- amaliyotda keng ko'lamli operatsiyalar to'g'risidagi bitimdan oldin davlat darajasidagi mamlakatlararo bitim imzolanadi;

- odatda keng ko'lamli operatsiyalar uzoq muddatli xususiyatga ega bo'ladi (10 yilgacha va undan ortiq). Bundan tashqari obyektning qurib bo'linishi va kreditlar to'lab bo'lingandan so'ng ham kontragentlar orasidagi munosabatlar ham davom etadi.

Oddiy kompensatsiya operatsiyasi esa ko'pincha qisqa muddatli xususiyatga ega bo'lgan bir martalik bitim bilan chegaralanadi. Kompensatsiya asosidagi keng ko'lamli operatsiyani amalga oshirish texnikasi quyidagicha:

- ikki mamlakatning tegishli hukumat organlari O'zbekistonda kompensatsiya asosida sanoat obyektini qurish to'g'risida bitim imzolaydilar;
- O'zbekistondagi "buyurtmachi" Fransiyadagi "yyetkazib beruvchi" bilan har ikkala tomonning majburiyatlari va ularni amalga oshirish tartibi ko'rsatilgan kompensatsiya asosidagi keng ko'lamli operatsiyani amalga oshirish to'g'risidagi bitimni imzolaydi;
- tomonlar Fransiyadan O'zbekistonga qurilayotgan obyekt uchun jihozlar yetkazib berish shartnomasini imzolaydilar;
- tomonlar Fransiyaga qurilgan obyektda chiqarilgan mahsulotni jihoz uchun kreditni uzish hisobiga yetkazib berish to'g'risida shartnoma imzolaydilar;
- O'zbekiston tomoni mahsulotni Fransiyaga yetkazib beradi.

Keng ko'lamli operatsiyani amalga oshirishining murakkabligi shundaki, tomonlar shartnomada yozib qo'yilgan o'z majburiyatlarnini aniq bajarishlari zarur. Ayniqsa, bu sanoat obyektini ishga tushirishga tegishlidir. Obyekt ishga tushgan vaqtdan boshlab Fransiyaga kreditni uzish uchun mahsulot yetkazib berish boshlanishi kerak.

Agar obyektni ishga tushirish kechiksa, kreditni uzish valyutada yoki boshqa subyektlarning teng baholi mahsuloti hisobidan amalga oshiriladi. Keng ko'lamli kompensatsiya asosidagi operatsiyalarni amalga oshirishda har tomondan bir emas, balki bir nechta qatnashchi bo'lishi mumkin.

TIFni amalga oshirishda uning bir nechta alohida, maxsus shakllaridan foydalaniladi. Ularning maxsus deyilishi, noyobligi, alohidaligi va o'ziga xosligi bilan belgilanadi. Xomashyo yyetkazib berish to'g'risidagi bitimlar ham qarshi savdo bitimlariga kiradi. Ularning mohiyati quyidagicha: masalan, O'zbekistonda xomashyo, aytaylik neft bor, ammo unda neftni qayta ishlash subyektlari ntarli emas. Shunda O'zbekistondagi kontragentlar Turkmanistondagi kontragent orqali neftni qayta ishlash zavodi bilan neftni qayta ishlash va neft mahsulotlari olish haqida shartnoma imzolaydi. Neftni qayta ishlash mahsulotining bir qismini Turkmaniston neftni qayta ishlagani uchun to'lov sifatida o'ziga olib qoladi. Shu operatsiya boshqa tarzda amalga oshirilishi mumkin. Turkmaniston shartnoma asosida O'zbekistondan neft olib keladi uning kelishilgan qiymatini qisman neft mahsulotlari, qisman esa pul bilan hisob-kitob qiladi. Bunday operatsiyaning yana bir varianti quyidagicha bo'lishi mumkin: O'zbekiston Turkmanistondan o'zining ulushi bo'lgan neftni qayta ishlash mahsulotlarini olib ketmasdan Turkmanistonning o'zidayoq uchinchi davlatga sotadi va bu savdo uchun Turkmaniston subyektlarini vositachi sifatida jalb etishi mumkin.

Eskirgan mahsulotni pul to'lab qaytarib olish – tovar almashish operatsiyalarining yana bir maxsus ko'rinishidir. U avvalo mashina-texnik buyumlar, avtotransport

vositalari, yo'l-qurilish texnikasi, qishloq xo'jalik mashinalariga ham tegishlidir. Bunday operatsiyalarning tashabbuskori odatda importchi bo'ladi. Agar eksportchi importchiga yangi mashinalarni sotib olishni taklif qilsa, importyor o'zidan eskirgan texnikani qayta sotib olishni eksportchiga majburiyat qilib qo'yishi mumkin. Albatta, bu yerda gap bir turdagi texnika haqida bormoqda.

Agar avtomobillar taklif qilinsa, eskirgan avtomobillarni qayta sotib olish zarur bo'ladi. Ammo qaytarib sotishga taklif qilingan avtomobillar ishlatish mumkin bo'lgan holatda bo'lishi zarur. Bunda qayta sotib olinayotgan avtomobillar yangisini taklif etayotgan firmaniki emas, boshqa firmaniki ham bo'lishi mumkin. Yangi texnika sotish, eskisini sotib olish to'g'risidagi muzokaralar bir vaqtning o'zida olib borilishi mumkin: sotish va sotib olish uchun alohida yoki bitta shartnoma tuzilishi mumkin, bir vaqtning o'zida u va bu avtomobillarning bahosi ham kelishib olinadi.

Qattiq raqobat va o'z mahsulotini sotish istagi (ayniqsa, bozor istiqbolli bo'lsa), eksportchi importchining taklifiga rozi bo'lishga va undan eskirgan texnikani qayta sotib olishga majbur bo'ladi. Importchi uchun bunday operatsiyalar juda foydalidir, chunki u o'zining valyuta xarajatlarini kamaytiradi va yangisi bilan almashtirib, eski texnikadan qutiladi. Yangi texnikani sotib eskisini sotib olgan eskportchi undan maksimal foyda olishga harakat qiladi. Eskirgan texnika batafsil tekshirilganidan so'ng, eksportchi qaysi mashinalar tovar ko'rinishiga egaligini aniqlaydi va ularni oldindan ta'mirlab, boshqa xaridorlarga sotish uchun taklif qiladi. Ko'pincha ishlatilgan mashinalar "sekand-xend" sifatida rivojlanayotgan mamlakatlarga sotiladi.

Tovar ko'rinishiga ega bo'lmaganlarini eksportchi qism va bo'laklarga ajratib nuqsonli va yaroqlilarini aniqlaydi. Yaroqsizlarini metallolom, qolganlarini esa ta'mirlash-qayta tiklash ishlari uchun ishlatadi.

Butlash uchun yyetkazib berish tovar almashish operatsiyalarining bir ko'rinishidir. Har qanday murakkab butlov uskunalari va qurilmalari butlash uchun yetkazib berish shartnomaning predmeti bo'lishi mumkin. Butlash uskunalari va qismlari esa, asosan, standart dvigatellar, nasoslar, akkumulyatorlar va boshqalardir. Butlash uchun yetkazib berishning mohiyati quyidagilardan iborat: masalan, O'zbekistondagi kontragent Turkiyaning metallni qayta ishlash asbobsozlik firmasiga metallni presslash stanogi yasash uchun buyurtma beradi. Buyurtmachi bajaruvchidan butlov qismlari asboblarining bir qismini olishini majburiy shart qilib qo'yadi va oldindan bunday qismlarning ro'yxatini beradi. Buyurtmachi bu shartni o'z yurtida chiqarilgan jihozni ishlatish qulayroq bo'lishi bilan izohlasada, haqiqatda u valyutani tejamoqchi bo'ladi.

3.2.Tashqi iqtisodiy faoliyatda vositachilik operatsiyalari va ularning tasnifi

Xalqaro savdodagi bitimlarning juda ko'p miqdori vositachilik ishini olib borayotgan subyektlar yordamida amalga oshiriladi. Bu bo'limda savdo-vositachilik operatsiyalarining asosiy turlari, ularni amalga oshirishning mexanizmi yoritib

beriladi, ularning o'ziga xosligi ochib beriladi. Savdo-vositachilik operatsiyalari deganda, ishlab chiqaruvchi va iste'molchining topshirig'i bilan ular bog'liq bo'lmagan, ular orasidagi bitim yoki maxsus topshiriq asosida ish ko'ruvchi savdo vositachisi tomonidan bajariladigan oldi-sotdi operatsiyalariga aytiladi. Iqtisodiy ma"nodagi savdo vositachiligi-ancha keng tushuncha bo'lib, asosan chet el kontragentini izlash, bitimlarni tayyorlash va bajarish, tomonlarni kreditlash va xaridorga tovar qiymatini to'lash uchun kafolat berish, transport va operatsiyalarni amalga oshirish va tovarlarni tashishda tovarlarni sug'urta qilish, bojxona rasmiyatchiliklarini bajarish, tovarlarni chet el bozorlariga kiritish uchun reklama va boshqa tadbirlar o'tkazish, texnik xizmat ko'rsatish va boshqa operatsiyalarni o'tkazishlarni o'z ichiga oladi.

Vositachini jalb etish:

– tovar sotish tezligini oshirish va kapitalning aylanishini tezlashtirish hisobiga foydani ko'paytirish;

- bevosita kon'yunkturani yaxshilash davrida xorij bozorida tovarni sotish hisobiga foydani oshirish, chunki vositachilar oxirgi iste'molchilar bilan birga talabning har qanday o'zgarishiga sezgirlik bilan javob beradilar;

- mahsulot birligiga qaratilgan chiqimlarni kamaytirish hisobiga foydani ko'paytirishni o'z ichiga oladi.

Vositachilik operatsiyalari savdo va fuqarolik huquqiy me'yorlari bilan tartibga solinadi. Masalan, O'zbekiston Respublikasi "Fuqarolik kodeksi" ikki turdagi vakillikni (bir shaxsning ikkinchi shaxs o'rniga ma'lum yuridik harakat qilish uchun vakil qilinishi) ko'zda tutadi. O'zbekiston subyektlari xorijiy vositachilarga murojaat qilishda shartnoma shartlaridagi xususiy huquq me'yorlari yoki xalqaro xususiy huquq me'yorlari O'zbekiston subyektlarining eksport-import operatsiyalariga to'g'ri kelishi yoki kelmasligiga qaraydi. Xorijiy mamlakatlarda vositachi va tadbirkorlar orasidagi munosabat fuqarolik shartnomalarining quyidagi turlari bilan tartibga solinadi:

1. Roman-german huquq tizimi ta'siridagi mamlakatlarda (Fransiya, GFR, Yaponiya, Italiya, Belgiya, Niderlandiya, Shveytsariya, Skandinaviya mamlakatlari, Lotin Amerikasi davlatlari va boshqalar) - shartnoma topshirig'i va shartnoma komissiyasi.

2. Ingliz - amerika qonunchiligi tizimi ta'siridagi mamlakatlarda (Yaponiya, AQSh, Britaniya mamlakatlari, qisman Kanada, Xindiston, Pokiston, Avstraliya va boshqalar) - agentlik shartnomasi.

Boshqa mamlakatlarda (tovar va xizmatlarni joylashtirish to'g'risida, alohida savdo qilish huquqini berish to'g'risida, alohida import, franchayza to'g'risida va boshqalar) - shartnoma va faktoring to'g'risidagi shartnomalar bilan. Topshiriq shartnomalari va komissiya shartnomalari bo'yicha harakat qiluvchi vositachilarni "agentlar", vositachilar imzolagan shartnomalar esa - "agentlik bitimlari" deb atash mumkin. Xalqaro hukumat va nohukumat tashkilotlari, boshqa firmalar

tomonidan ishlab chiqilgan agentlik bitimlarining shakllari shartnoma amaliyotida keng qo'llanilmoqda. Masalan, xalqaro savdo palatasi (International Chambe rof Commerce Commercial agency) agentlik shartnomalarini tuzish bo'yicha qo'llanma ishlab chiqqan (Guide for the drawing up of contvact No 4100, 1990).

Tashqi savdodagi vositachilarni, o'zlariga berilgan vakolatlaridan foydalanish usuli va bozordagi o'rniga qarab tasnif qilish mumkin. Vositachining huquq va majburiyatlari ularning vakolat beruvchilar bilan tuzgan shartnomasida belgilanadi. Bunda vositachi uchinchi shaxs bilan bitim imzolay oladimi? Kimning hisobidan va kimning nomidan u bu ishni bajaradi kabi savollar hal qilinadi.

Shuning uchun vositachilarni to'rt asosiy guruhga bo'lish mumkin:

• uchinchi shaxslar bilan bitim tuzish huquqiga ega bo'lmagan vositachilar (agent vakil, broker, dallollar);

• o'z nomidan, lekin vakil qilingan shaxs hisobidan uchinchi shaxs bilan bitim imzolaydigan vositachilar (komissionerlar, konsignatorlar);

• vakil qilgan shaxs nomidan va hisobidan uchinchi shaxs bilan bitim imzolaydigan vositachilar (vakil agentlar, savdo agentlari);

• o'z nomi va o'z hisobidan uchinchi shaxs bilan bitim imzolaydigan vositachilar (savdogarlar, distribyutorlar, dilerlar). Agent, vakil faqat ma'lum bozorda tovarlarni kelishilgan baho bo'yicha printsipial (vakil qilingan shaxsni) ning manfaatini himoya qiladi. U na o'zi va na printsipial nomidan agent tovar uchun shartnoma imzolash huquqini olmaydi.

• agent vakilning majburiyatlariga quyidagilar kiradi:

• marketing tadqiqotlarini o'tkazish va printsipialga bozorning yo'nalishlari to'g'risida xabardor qilish;

• printsipialga tovarlarga texnik talablar va baholar to'g'risida xabar berish;

• printsipialni iste'molchilarning talabi, buyurtmalarning taxminiy joylashishi haqida xabardor qilish;

• ishbilarmon doiralarda printsipial vaning tovarlari haqida yaxshi fikr yaratish va reklamani amalga oshirish;

• shartnomalarning tuzilishi va amalga oshirilishiga yordam berish;

• printsipiallarning buyurtmalarni joylashtirish haqidagi qarorlaridan kelib chiqib, importchilar, davlat va boshqa tashkilotlar bilan ish aloqalarini o'rnatish.

Agent-vakillikka katta firmalar yoki ishbilarmonlarning doirasida etarli darajada yuqori obro'yga ega bo'lgan jismoniy shaxslar jalb etiladi. Agar shu agent yordamida shartnoma imzolansa unga 2-5% miqdorida mukofot to'lanadi, bitim summasi katta bo'lganda esa bu summa katta miqdorni tashkil etib, agentning qilgan xarajatlaridan anchayuqori bo'ladi. Ammo printsipial bu bitimgashu xarid bo'yicha agent-vakilning qatnashuvisiz bitim tuzish maqsadida rozi bo'ladi.

Brokerlik operatsiyalari – aniq belgilangan tovar yoki operatsiyalar bo'yicha ishlaydigan mutaxassis vositachi-brokerlar tomonidan amalga oshiriladi.

Brokerlar – tovarlarni sotish va sotib olish bo'yicha harakat hiluvchi shaxslar bo'lib, o'zlari shartnoma tomonida ham sotuvchi ham xaridor bo'lib ishtirok etmaydi. Ularning vazifasi sotuvchi uchun xaridorni topish va ular orasida shartnoma tuzilishida yordam berishdir. Tovarlar bo'yicha ishlovchi brokerlarga misol – Angliyadagi yog'och mahsulotlari bo'yicha brokerlardir. Angliyadagi yog'och mahsulotlari bo'yicha operatsiyalarning deyarli hammasi brokerlar orqali amalga oshiriladi.

Operatsiyalar bo'yicha ishlaydigan brokerlar bular birja brokerlaridir. Broker ishini shu tarzda sxematik tarzda tasvirlash mumkin.

- Finlyandiyadagi eksportchilar ingliz brokerlariga berilgan tovar bo'yicha istalgan har qanday mamlakatdan xaridor topishni iltimos qiladi;
- broker Suriyadagi importchiga berilgan tovarni eksportchidan sotib olishni taklif qiladi;
- rozilikdan keyin broker kontragentlarni uchrashtiradi;
- kontragentlar shartnomani imzolaydilar;
- eksportchi Suriyaga tovar yetkazib beradi.

Agar munosabatlar uzoq muddatli xususiyatga ega bo'lsa, ular shartnoma bilan rasmiylashtiriladi. Odatda brokerlar ancha qimmat va katta partiya bilan savdo qiladilar, shuning uchun ham ularning xizmati uchun oladigan mablag'i ham ko'p emas. Yirik brokerlik kompaniyalari kreditlashda banklar bilan hamkorlik qiladilar. Ba'zan xaridorlarning o'zi kreditchi bo'ladi yoki ba'zan brokerlar xaridorlar uchun kafolatni o'zlariga oladi, albatta ularning xizmat haqlari miqdorini oshiradi.

Komission operatsiyalarida komitent va komissioner kontragentlar bo'ladi. Buning mohiyati shundaki, komitent komissionerga komissioner qoshida, ammo komitent hisobidan uchinchi kontragent bilan oldi-sotdi operatsiyasini amalga oshirishni topshiradi.

Komissioner faqat komitent uchungina vositachi bo'la oladi. Uchinchi kontragent tomoni, aniqroq aytganda agar komissionerga biror narsa sotish topshirilgan bo'lsa - xaridor yoki komitent komissonerga biror narsa sotib olishni topshirgan bo'lsa, sotuvchi bo'ladi. Komissioner komitent bilan aloqalarini komissiya shartnomasi asosida tuzadi. Odatda komissiya shartnomasi bir martalik xususiyatli bo'lib, unda quyidagilar eslatiladi:

-importdagi minimal va eksportdagi maksimal baholar;

-kelishilgan tovar partiyalarini yetkazib berish muddati;

-tovarning oxirgi texnik va sifat tavsifi;

-komitentning komissionerlar va komissionerlarning komitent oldidagi majburiyatlari;

-komission mukofotlarning miqdori va to'lanish tartibi.

Komissiya operatsiyalari ikki turda bo'lishi mumkin. Birinchi turdagisi - quyidagi xususiyatlari bilan ajralib turuvchi operatsiyalar:

-komissioner operatsiyani amalga oshira turib bir lahza ham tovar egasi bo'la olmaydi chunki tovar to'g'ridan-to'g'ri sotuvchidan xaridorga o'tadi;

-komissioner komitent oldida uchinchi tomondan majburiyatlarni bajarilishi uchun javobgarlikni olmaydi;

-komitent bilan uchinchi tomon o'rtasidagi hisob-kitob to'g'ridan-to'g'ri amalga oshiriladi.

Komission mukofotlarining miqdori komissionerning savdo operatsiyalarini amalga oshirish xarajatlarini qoplash va foyda olishni ta'minlashi zarur. Jahon amaliyotida komission operatsiyalardagi komission mukofot miqdori umumiy bitim bahosining 1,5-3,5% ni tashkil etadi. Komission operatsiyalarning ikkinchi turi komitent komissionerga biror narsani sotishni topshirganda qo'llanishi mumkin. Komitent va komissioner orasida "delkredere" deb ataladigan shartnoma tuziladi, unga ko'ra agar xaridor to'lashga qodir bo'lmay chiqsa, komissioner xaridorning to'lovga qodirligi to'g'risida javobgarlikni o'ziga olib komitentga barcha xarajatlarni qaytaradi. Komissioner komitentning biror narsani sotish istagini bilsa o'zi xaridor bilan shartnoma tuzish mumkin, bunda u oraliq xaridor rolini bajaradi. Bunday operatsiyalarda komissioner faqat xaridordan to'lovni olganidan so'ng komitentga pul o'tkazadi. Komissioner foydani komitentdan, u sotgan tovar va xaridor olgan tovarlarning bahosi o'rtasidagi farq sifatida olishi mumkin, shu summa komissionerning komission mukofotini tashkil etadi.

Komissionerning foyda olishining ikkinchi varianti-bu mukofot miqdori komissiya shartnomasi bitim summasidan foiz sifatida belgilanadi. Ammo bu holda mukofot oddiy komission operatsiyalaridan yuqori bo'ladi, chunki komissiya shartnomasini imzolash davrida bitim kafolatlangan (xarid to'g'risida shartnoma tuzib bo'lingan) bo'ladi.

Komissiya shartnomasining bir turi bo'lgan konsignatsiya shartnomasiga ko'ra printsipial (konsignant) tovarlarni agent (konsignator) omboriga keyinchalik ularni konsignatorning bozorida sotilishi uchun olib boradi. Konsignant tovar sotilganga qadar uning egasi bo'ladi. Keng iste'mol tovarlari konsignator konsignantga tovar sotishiga qarab to'lov amalga oshiriladi.

Konsignatsiya shartnomasi qator xususiyatlarga egadir:

- bir vaqtda konsignatsiya omborida saqlanayotgan va tovar sotilishi bilan to'ldiriladigan summani belgilaydi;

- biror summalik tovar sotilishi kerak bo'lgan konsignatsiya muddatini belgilaydi (masalan, 50 ming dollarlik tovarlarga, konsignatsiya muddati 2 yil);

- konsignatorni konsignant foydasiga uning omborida saqlanayotgan tovarlarni sug'urta qilishga majbur qiladi, chunki sotuvchiga ular konsignant mulkdir;

- ochiq hisob bo'yicha konsignatorning bank kafolati berishi bilan yoki konsignatsiyalar summasiga sarflarga aktsept bilan kalendar muddatlari bo'yicha to'lovlarning amalga oshirilishini belgilaydi.

Chunki mohiyatiga ko'ra konsignantlar konsignatorlarni tovarni sotilishining

o'rtacha muddatiga kreditlaydi;

-unda tomonlar konsignatsiyaning qanday aniq yo'lini tanlashi aniqlanadi: butunlay qaytarilmaydigan, qisman qaytariladigan. Qaytarilmaydigan konsignatsiya-konsignatsiya shartnomasida ko'rsatilgan tovarlarning qandaydir qismi konsignator tomonidan sotilmasa, konsignator ularni konsignantdan qattiq hisobga sotib olish majburiyatini oladi.

Lekin bu kabi shartnomalarga konsignatorlar kamdan-kam boradilar. Qisman qaytariladigan konsignatsiyada esa konsignator summaning ma'lum bir qismiga *tovar sotish majburiyatini oladi, qolgan summalik tovar esa, agar ularni* sotishning iloji bo'lmasa, konsignantga qaytariladi. Aytaylik 50 ming dollarlik konsignatsiya summasidagi tovardan 35 mingga teng summalik tovar qaytarilmaydigan konsignatsiya shartida hisoblanadi, qolgan 15 ming dollarligi esa qaytariladigan konsignatsiya shartida hisoblanadi. Misol uchun, konsignatsiya shartida konsignator 25 ming dollarlik summaga tovar sota oladi. Shunda 15 ming dollarlik tovar konsignantga qaytariladi, 10 ming dollarlik tovarni esa konsignatorning o'zi sotib oladi va uning qiymatini to'laydi.

Qaytariladigan konsignatsiya, barcha sotilmagan tovarlarning konsignantga qaytarilishini bildiradi. Variant sifatida konsignatsiya muddatini uzaytirish yoki shu tovarga chegirmalar berish mumkin. Bunda chegirma miqdorini tovarlarni qaytarish bilan bog'liq xarajatlar bilan taqqoslab ko'rish kerak. Odatda tovarlarni qaytarish xarajatlarini tomonlar teng bo'lib oladilar. Konsignatsiya shartnomasi konsinatorga bozordagi baholar darajasini talab qo'tarilganda oshirib qiyin sotilish davrida tushirib faol ta'sir ko'rsatish imkonini beradi. Konsignantning mukofoti odatda konsignant aytgan baholar va xaridorga sotilish baholarining farqidan tashkil etadi.

Bunday agentlik operatsiyasining mohiyati quyidagicha: printsipial deb ataladigan bir tomon, agent deb ataladigan ikkinchi tomonga sotish (ko'pincha) yoki tovarlarni xarid qilish hamda printsipial nomi va hisobidan kelishilgan muddat ichida, kelishilgan hududda qandaydir xizmatlar ko'rsatish uchun buyurtmachi va ijro etuvchini topish bilan bog'liq harakatlarni olib borishni topshiradi. Printsipial vaagent orasidagi munosabatlar mohiyatigako'ratopshiruv shartnomasi bo'lgan agentlik shartnomasi bilan tartibga solinadi.

Bunday shartnomaning komissiya shartnomasidan farqi quyidagidadir:

– o'z nomidan harakat qiluvchi komissionerdan o'laroq, agent printsipial tomonidan harakat qiladi;

–agentlik bitimi vaqtinchalik xususiyatga ega va qandaydir harakat muddati bilan chegaralangan. Yaxshi natijalarga erishilganda printsipial vaagent orasidagi uzoq vaqtli hamkorlikni nazarda tutadi; Agentlik bitimi territorial xususiyatga ega bo'lib, agent printsipialning topshirig'igako'raharakat qiladigan ma'lum chegara bilan chegaralangan. *Agent-vakil majburiyatlarining hajmi komissionernikidan* ancha kengdir.

Agentlik bitimi odatda agent-vakilning quyidagi majburiyatlarini belgilaydi:

- bozor konyunkturasini o'rganish va printsipialni tovar berilgan bozorda raqobatbardosh bo'lishi uchun qondirish kerak bo'lgan savdo shartlari va talablaridan xabardor qilish;

-bozorda printsipialning tovarlari va uning o'zi haqida tovarlar reklamasini amalga oshiruvchi ishonchli sherik sifatida yaxshi fikrlar yaratish;

printsipialga tovarlarni sotish yoki xarid qilishga yoki printsipial nomidan tovarlarni sotishda yordam berish;

tovarni iste'molchilarga yyetkazib berish vaqtini qisqartirish uchun omborlarni sotib olishi yoki ijaraga olishi;

o'z sotish tarmog'ini yaratish, undan foydalanish, agarda bu agentlik shartnomasida ko'rsatilgan bo'lsa, savdo oldi xizmati hamda texnik xizmatni amalga oshirish. Agentning mukofoti agentlik shartnomasida ular tomonidan tuzilgan bitim bo'yicha sotilgan tovarlar bahosining foizi tarzida belgilanadi. Bundan tashqari agentlik shartnomasida printsipial vakilining xarajatlarining bir qismi (masalan, reklama tadbirlari, prezentatsiyalar) bo'lak tarzida to'ldirish hami yozilishi mumkin.

Distribyutorlar o'z nomi va o'z hisobidan tovarlarni sotish bilan shug'ullanadi, ularni o'zi tovarlarning buzilish yoki yo'qolishi, hamda xaridorlarning to'lovga qobiliyatsizligi natijasida vujudga keladigan qaltisliklarni o'z bo'yinlariga oladi.

Distribyutorlik agentlik bitimlari printsipial uchun shunisi bilan qiziqki, ular unga yangi bozorlarga chiqish imkonini yaratadi, bir necha yillar davomida uning tovarlari reklamasini bu bozorlarda bo'lishini ta'minlaydi, o'z sotish *tarmoqlari yoki ularni yaratish uchun mablag'i bo'lgan firmalar bilan tuziladi*, tovar yetkazib berish uchun oldi-sotdi shartnomalari tuzilgan bo'ladi, konsignatsiya shartnomalaridan farq qilib, tovarni yetkazib bergandan so'ng tezda tovar uchun to'lovni olinishini kafolatlaydi (agar tovar kreditga yetkazib berilayotgan bo'lmasa), begona mamlakat xududida tovarning shikastlanishi yoki yo'qotilishi bilan bog'liq xarajatlarning bo'lishini istisno qiladi, chunki tovarlarni sotib olgach distribyutor uning egasi bo'ladi.

Distribyutor uchun bu shartnomalarning foydali tomoni shundaki, boshqa vositachilarga qaraganda, distribyutorlar katta tijorat mustaqilligiga ega bo'ladilar, mustaqil ravishdabaho belgilab o'z hududidaprintsipialning tovarlarini sotishning monopol huquqini oladi (odatda firmalar yaxshi bozor obro'siga va nomiga ega bo'lgan kompaniyalar mahsulotlarining distribyutorlari bo'lishiga intiladi). Distribyutor bilan agentlik shartnomasi odatda keyinchalik tomonlar kelishuvi bo'yicha o'zgartirish sharti bilan uzoq muddatga tuziladi (2-5 yil). Bunday bitimlar asosan mashina-uskuna, xomashyo va iste'mol tovarlarini sotish uchun tuziladi.

Tomonlarni o'zaro munosabatlarining umumiy asoslari belgilangan agentlik shartnomasi imzolangach, ular tovarlarni yetkazib berilishi uchun oldi-sotdi shartnomasini tuzishadi, unga ko'ra agent printsipialning tovarlarni sotib olishi va

keyinchalik oxirgi iste'molchiga sotishi kerak. Tovarning sotilishi bu agent majburiyatlarining ro'yxatidagi oxirgi operatsiya, ungacha u sotish reklamasi va tizimini omborda saqlashni va texnik xizmat ko'rsatishni amalga oshirishi zarur.

Sotishning katta va doimiy hajmlarida agent bosh agent deb ataladi. Bo'lak aholi punktlariga xizmat ko'rsatuvchi dilerlar va ma'lum hududlarda ishlovchi subagentlardan iborat o'z sotish tarmog'ini tashkil etadi. Agentning mukofoti tovarni printsipialdan sotib olgandagi baho bilan uni qayta sotishdagi bahosi orasidagi farq bo'ladi. Bozordagi o'rniga ko'ra vositachi-agentlar "birinchi qo'l" huquqiga ega bo'lgan oddiy agentlarga va monopol yoki eksklyuziv (maxsus) agentlarga bo'linadi. Oddiy agentlik to'g'risidagi bitim vositachigakelishilgan hududdaprintsipial tovarlarining ma'lum turlarini sotish va undan foyda olishdir. Bunday bitim mustaqil yoki boshqa agentlar yordamida xuddi shu bozorga oddiy agentga qandaydir mukofot yoki to'lov to'lamay chiqa oladigan printsipialning huquqlarini cheklamaydi. Agentlik bitimida printsipialning mustaqil yoki boshqa vositachilar orqali shu bozorda manfaatliroq tijorat shartlarida sotmasligi to'g'risidagi majburiyati ham yoziladi. Oddiy agentlik bitimi vositachiga bozordagi barqaror mavqe kafolatini bermaydi, printsipial esaagentning faol ishiga umid qila olmaydi. Shuning uchun ham oddiy agentlik shartnomalari odatda eksportchi yangi bozorga chiqayotganda qisqa muddatga (bir yilgacha), ba'zan esa yaxshiroq sherik tanlab olish va qobiliyatini baholash uchun bir necha agentlar bilan ham tuziladi. "Birinchi qo'l" huquqini beradigan agentlik bitimi-oddiy agentlikning bir ko'rinishdir. "Birinchi qo'l" huquqini beradigan agentlik to'g'risidagi shartnomaga ko'raprintsipial, birinchi navbatdatovarni agentgataklif qilishgamajbur, faqat agent rad etgan holdagina tovarni shu bozorda o'zi yoki boshqa vositachilar orqali agentga mukofot to'lanmasdan sotishi mumkin. Rad etishning sababi agentning fikricha tovarning bozorda ketishiga to'sqinlik qiladigan tekin tavsiflar, yetkazib berish muddatlari, baholar va boshqa sharoitlar bo'lishi mumkin. Bu sabablar odatda agentlik bitimida ko'rsatiladi. Rad etishning sababi printsipialga yozma holdaberilishi lozim. Agentgamonopol huquqning berilishi to'g'risidagi bitim, faqat ichidaprintsipialning ma'lum ro'yxatdagi tovarlarini sotishi va bu uchun mukofot olishi mumkinligini bildiradi, printsipial esa o'zi yoki agentlar orqali tovarlarning bitimda belgilangan ro'yxati bilan ushbu bozorga chiqish huquqi va imkoniyatlaridan mahrum bo'ladi.

Agar printsipial kelishilgan xududda o'zi yoki boshqaagentlar orqali sotsa, u baribir monopol agentga bitimda belgilangan mukofotni to'lashga majburdir. Shuning uchun bunday bitimni imzolashdan oldin printsipial qaysi holatlarda monopol agentning bozorida o'zi mustaqil holda tovarlarni sotishi kerakligini aniq kelishib olishi zarur. Bu bevosita davlat organlarining sotish yoki oldin sotilgan jihozga ehtiyot qismlar yetkazib berish hollaridagina uchraydi. Bitimning bunday ko'rinishi printsipialgaham, agentgaham foydalidir. U agentgabozordagi barqaror mavqega ishonch beradi va uni sotish tarmoqlarining yaratilishi va ishlashi uchun kapital qo'yishga undaydi, bularning hammasi esa printsipialga agentning faol sotish faoliyatini kafolatlaydi. Ammo agarda monopol agent

tovarning raqobatbardoshligining pastligi yoki bozor konyunkturasi va boshqa sabablar bilan mukofotining kamligi uchun tovarning sotilishidan manfaatdor bo'lmay qolsaprintsipial uchun bu bozor bitim muddati tugagungaqadar yopiq bo'ladi. Shuni hisobga olish kerakki, agentning mamlakati yoki chet el mamlakatining raqobatchi firmalari agentning sotib olishi mumkin natijada agent monopol bitimini tuzadi, ammo printsipialning tovarini sotish uchun hech qanday chora ko'rmaydi, natijada printsipial uchun bu bozorni yopadi va printsipialning raqobatchilari uchun keng yo'l ochib beradi. Shunday holatlarni istisno qilish maqsadidaprintsipial agent oldiga ma'lum davr ichida, masalan, bir yilda bozorda tovarning ma'lum bir miqdorini sotish majburiyatini qo'yadi. Ammo agent o'z talablarini ko'paytirishiga duch kelishi mumkin, bu asosan mukofot miqdorini oshirish talabidir.

3.3. Tashqi iqtisodiy faoliyatda hamkorlik munosabatlari va ularni rasmiylashtirish tartibi

Biror-bir tovarni sotish yoki xarid qilish niyatida sotuvchi va xaridorlardan [illegible]qidirish va tanlash borasida katta ish olib boradilar. Bunda ularning imidji (nufuzi), asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlarini to'liq, o'zaro o'rganish amalga oshiriladi. Har qanday tashqi savdo bitimlarining tuzilishidan oldin ko'p ish qilinadi, tayyorlov bosqichida eksportchining ham importchining ham asosiy vazifasi kontragentni tanlash va topishdir.

Bozorni foyda bilan sotish yoki foydali xarid maqsadida o'rganish-bu marketing deb ataladigan xo'jalik faoliyatining yagona kompleks yo'nalishidir. Har xil sohalarda, bunday tadqiqotlar bilan shug'ullanuvchi ko'plab firmalar mavjud, tezkor tashqi savdo xizmatchilarining vazifasi esa marketing tadqiqotlari natijalarining eng ko'p samara bilan ishlatilishidir. Banklar ma'lumotlari, ixtisoslashgan ma'lumot kompaniya va tashkilotlar ma'lumotlari, yillik hisobotlari, reklama nashrlari, prospektlar, ko'rgazmalar ro'yxatlari, firmalarning ro'yxatlari, har xil ma'lumotnomalar, hamda firmalar to'g'risida xabarlar beriladigan davriy matbuot materiallari mumkin bo'lgan kontragentni topishda qizg'in bahsga sabab bo'ladi. Savdo uylari, assotsiatsiyalar, ma'lumot-informatsiya agentlari tomonidan nashr etiladigan firma ma'lumotnomalari axborot manbalari orasida muhim o'rin egallaydi. Bir mamlakat firmalarini o'z ichiga olgan, halqaro hamda bo'lak sohalar bo'yicha ma'lumotlar bor. Bunday ma'lumotnomalarga asosan: AVS Yevropa Production (eksportchilarning umumevropa ma'lumotnomasi, GFRda nashr etiladi), Kelly's Business Directory (Buyuk Britaniya), Austria Export Data(Avstriya), Melbourne Bia (Avstraliya), Wer Baut Maschinen und Aniagen(GFR), Trade Directory for Denmavk (Daniya), Italia Tedevexpoit (Italiya), Katalog dev itannovev Messe (Gannoverdagi ko'rgazma katalogi, GFR), World Aidlar kiradi.

Ma'lumotnomalardan bo'lajak kontragentlar to'g'risida bilish mumkin bo'lgan

ma'lumotlarga asosan quyidagilar kiradi: to'liq va qisqartirilgan nomlar; pochta va telefon manzillari; teleks, telefon, faks raqami; firmaning tashkil topgan yili va rivojlanish bosqichlari; faoliyatining sohasi va asosiy savdo yoki ishlab chiqarish tovarlari, xizmat turlari; firmaning o'z operatsiyalarini amalga oshiradigan banklar; firmaning egalari yoki asoschi kompaniyalar; rahbar organlarining tarkibi; firmaning joylashgan joyi va soni; avlod va assotsiatsiyalashgan firma; firmada band xodimlarning soni; faoliyatining asosiy ko'rsatkichlari (savdoning yillik hajmi, foyda, aktivlar, xususiy kapital va boshqalar); kapitalda qatnashishi orqali boshqa firmalar bilan aloqalar; boshqa firma va tashkilotlar bilan shaxsiy aloqalar; firmaning ish obro'si va rahbarlari to'g'risida ma'lumotlar.

Tabiiyki hamma firmalar ham yuqorida sanalgan ma'lumotlarni ola olmaydi, lekin ular tijorat siri hisoblanmaydi va axborot nashrlarida chop etiladi, qanchalik ko'p ma'lumotlar yig'ilsa bunday firma bilan ishlash osonroq va ishonchliroq bo'ladi, firmaning moliyaviy hisoboti bo'lajak sherik to'g'risidagi qimmatli axborotlardir, ularni o'rganish bo'lajak kontragentning moliyaviy ahvolini baholash imkonini beradi. Har xil ko'rgazma va yarmarkalarda qatnashish savdo sherigini tanlashda juda katta foydalidir. Qiziqtirgan sohadagi firmalar to'g'risidagi ma'lumotlar bilan tanishib chiqqach va mumkin bo'lgan kontragentni tanlagach, u bilan aloqa o'rnatishga o'tish mumkin. Buning yo'llaridan biri-bu bo'lajak kontragentga tijorat taklifi (oferta) jo'natishdir.

OBI Inc., Remington dr.
Sunnywell, California,. USA
Oferta №1
Toshkent shahri 20 may 2005 yil
"Mozaika" ishlab chiqarish tijorat firmasi Sizga quyidagi tovarni, quyida sanalgan shartlarda sotib olishni taklif etadi:
Tovarning nomi: charmdan tikilgan sport sumkalari.
Miqdori: o`n ming dona.
Bahosi: *donasi – o`n to`rt AQSh dollaridan.*
Umumiy summasi: bir yuz qirq ming AQSh dollari.
Yetkazib berish shartlari: Franko-tashuvchi Toshkent aeroportida.
To`lov shartlari: 60 kun ichida ochiladigan hujjatli akkreditiv. Tovar Toshkentdagi O`zbekiston Milliy bankida xabarnomaning olingan kunidan boshlab o`n kun ichida yuklab junatiladi. To`lov quyidagi hujjatlar ko`rsatilgandan so`ng amalga oshiriladi:
-hisob faktura;
yuklash spetsifikatsiya;
- avtotransport yo`l qog`ozi(yukxati).
Yetkazib berish muddati: 2002 yil iyun.
Oferta harakati: qatiyy oferta, ofertaning amal qilish muddati-uch oy
"Mozaika" IChTF Direktori. _____I B.Murtazaev__

1-rasm. Oferta namunasi

Oferta - bo'lajak bitimning barcha asosiy shartlarini o'z ichiga oladi, bular tovarlarning nomi, miqdori, sifati, bahosi, yetkazib berish shartlari, yetkazib berish muddatlari, to'lov shartlari, idish va o'rash xususiyati, qabul qilish-topshirish tartibi, yetkazib berishning umumiy shartlaridir. Oferta yordamida bitim tuzish qoidalari BMTning 1980 yil 1 iyulda qabul qilgan xalqaro oldi sotdi shartnomalari to'g'risidagi konventsiyasi yordamida tartibga solinadi. Xalqaro savdo amaliyotida ofertaning ikki xil turi mavjud bo'lib ular: qatiyy va erkin ofertalardir.

Qatiyy oferta – sotuvchi (oferent) tomonidan bir xaridorga ma'lum bir tovarni sotish uchun qilgan taklif bo'lib, unda oferentning amal qilish muddati, ya'ni oferentning ofertada sanab o'tilgan shartlarga o'zini majbur deb hisoblanadigan vaqt ko'rsatilgan bo'ladi. quyida qatiyy oferta namunasi berilgan.

Agar xaridor ofertaning barcha shartlariga rozi bo'lsa, oferent oferta aktseptiga rozi bo'ladi, ya'ni oferta shartlariga tasdiq jo'natadi. Agarda xaridor, ofertaning bir yoki bir necha shartlariga rozi bo'lmasa, sotuvchi uning taklifiga javob yoki o'zining majburiyatlari bo'yicha ozod deb hisoblaydi yoki xaridorga uning barcha fikrlari hisobga olingan oferta jo'natadi. Bitimning tuzilishidan manfaatdor bo'lgan tomonlar to'liq kelishuvga erishguncha oferta va kontrofertalar aralashuvi yo'li bilan tomonlar shartlarni kelishishadi.

Agar ofertaning amal qilish muddati tugaguncha xaridordan javob olinmasa, bu xaridorning sotib olish niyati yo'qligini bildiradi va sotuvchining qilgan taklifidan ozod bo'ladi.

Erkin oferta. Erkin ofertaning amal qilish muddati bo'lmaydi, sotuvchini ofertada ko'rsatilgan shartlariga qandaydir muddat davomida rioya qilishga majbur qilmaydi. Xaridorning oferta shartlariga roziligi uning shartlari ko'rsatilgan qattiq kontroferta bilan tasdiqlaydi. Agar sotuvchi kontrofertani qabul qilsa va bundan xaridorni yozma ravishda ozod qilsa, bitim tuzilgan deb hisoblanadi va tomonlar kontrofertada ko'rsatilgan barcha shartlarni bajarishga majburdirlar. Agar ofertada uni chaqirib olinmaydiganligi yozilmagan bo'lsa, shartnoma tuzilguniga qadar taklif sotuvchi tomonidan qaytarib olinishi mumkin, ammo bu narsa xaridor uni qabul qilganligini tasdiqlagunicha qilinishi mumkin. Agar tasdiq kechikib jo'natilgan bo'lsa va u holda faqat sotuvchi rozi bo'lsa hamda u xaridorni bu to'g'rida yozma ravishda xabardor qilsagina, o'z kuchini saqlab qoladi.

Buyurtma. Eksportchining vakillari bilan shaxsan suhbatlar yoki o'tgan muzokaralar, ko'rgazma va xaridlar natijasida eksportchining yetkazib berish shartlari bilan tanishib chiqqan xaridor tovarni unga ma'lum shartlar asosida jo'natish iltimosi bilan buyurtma berishi mumkin. Agar sotuvchi buyurtma shartlariga rozi bo'lsa, u buyurtmaga tasdiq jo'natadi. Buyurtmaning tasdig'i – buyurtma shartlarini to'liq qabul qilganligini bildiruvchi tijorat hujjatidir. Tasdiq quyidagi ko'rinishda bo'lishi mumkin:

Sizning tokarkarusel stanoklarini yetkazib berish uchun qilgan buyurtmangiz qabul qilinganligini tasdiqlaymiz va ijro etishga yo'llaymiz. Sizning buyurtmangizni puxtalik bilan va belgilangan muddatda bajaramiz.

So'rov — agar importchi biror-bir tovarni sotib olishdan manfaatdor bo'lsa, mumkin bo'lgan kontragentni topib, u bilan aloqa bog'lashning eng yaxshi yo'li uning nomiga so'rov yuborishdir (2-rasmga qarang). Namunadan ko'rinib turibdiki, so'rovning asosiy maqsadlaridan biri — eksport firmalaridan tijorat takliflarini olishdir. Odatda, so'rovda kerakli tovarning aniq nomi, uning sifati, navi, miqdori ko'rsatiladi va tovar olib kelish va to'lov shartlari to'g'risida mumkin qadar to'liq axborot so'raladi. So'rovlar bir yoki bir nechta mamlakatning bir qancha firmalariga jo'natilgani ma'qul. Bu bir qancha raqobatli takliflar olish maqsadida qilinadi va keyinchalik ulardan foydalirog'i tanlab olinadi.

Tribba Vision GmbH
Holbachstr., 27 Affenbura, BRD
8.02.2005

SO'ROV

Hurmatli janoblar. Yevropa savdo ma'lumotnomasidan Sizning firmangiz doimiy taqiladigan kontakt linzalari ishlab chiqaruvchilar orasida ilg'orlaridan biri ekanligini bilib oldik. Bizning yangiliklarni joriy etish markazingiz yumshoq kontakt linzalarni sotib olishdan manfaatdor. Shuning uchun Sizdan o'n mingta kontakt linzalari jo'natishdan iborat tijorat taklifingizni yo'llashingizni so'raymiz. Yetkazib berish sharti "Toshkentgacha olib borish to'langan" bo'lgani ma'qul. Bizni akkreditiv bilan to'lov qanoatlantiradi. So'raladigan partiya ancha kattaligini inobatga olib bizga ulgurji chegirmalar berishingizga umid qilamiz. O'zaro uzoq muddatli va samarali hamkorlik o'rnatilishiga ishonamiz.
"Rux" Ya.T.M. direktori: V.V.Valiev__

2-rasm. So'rov namunasi

Qisqacha xulosalar

1. Iqtisodiy ma'nodagi savdo vositachiligi-ancha keng tushuncha bo'lib, asosan chet el kontragentini izlash, bitimlarni tayyorlash va bajarish, tomonlarni kreditlash va xaridorga tovar qiymatini to'lash uchun kafolat berish, transport va operatsiyalarni amalga oshirish va tovarlarni tashishda tovarlarni sug'urta qilish, bojxona rasmiyatchiliklarini bajarish, tovarlarni chet el bozorlariga kiritish uchun reklama va boshqa tadbirlar o'tkazish, texnik xizmat ko'rsatish va boshqa operatsiyalarni o'tkazishlarni o'z ichiga oladi.

2. Vositachilik operatsiyalari savdo va fuqarolik huquqiy me'yorlari bilan tartibga solinadi. Masalan, O'zbekiston Respublikasi "Fuqarolik kodeksi" ikki turdagi vakillikni (bir shaxsning ikkinchi shaxs o'rniga ma'lum yuridik harakat qilish uchun vakil qilinishi) ko'zda tutadi. O'zbekiston subyektlari xorijiy vositachilarga murojaat qilishda shartnoma shartlaridagi xususiy huquq me'yorlari yoki xalqaro xususiy huquq me'yorlari O'zbekiston subyektlarining eksport-import operatsiyalariga to'g'ri kelishi yoki kelmasligiga qaraydi.

3. Tabiyki hamma firmalar ham xorijiy firmalar to'g'risidagi ma'lumotlarni *ola olmaydi, lekin ular tijorat siri hisoblanmaydi va axborot nashrlarida chop* etiladi, qanchalik ko'p ma'lumotlar yig'ilsa bunday firma bilan ishlash osonroq va ishonchliroq bo'ladi, firmaning moliyaviy hisoboti bo'lajak sherik to'g'risidagi qimmatli axborotlardir, ularni o'rganish bo'lajak kontragentning moliyaviy ahvolini baholash imkonini beradi. Har xil ko'rgazma va yarmarkalarda qatnashish savdo sherigini tanlashda juda katta foydalidir. Qiziqtirgan sohadagi firmalar to'g'risidagi ma'lumotlar bilan tanishib chiqqach va mumkin bo'lgan kontragentni tanlagach, u bilan aloqa o'rnatishga o'tish mumkin.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Oldi-sotdi bitimi nima?
2. Tashqi savdo operatsiyalari tasnifini bering.
3. Barter operatsiyalarining mohiyati nimada?
4. Qarshi xaridni amalga oshirish tartibini yoriting.
5. Kompensatsion operatsiyalar qanday amalga oshiriladi?
6. Kompensatsiya asosidagi katta miqyosli operatsiyalarning ahamiyatini yoriting.
7. TIFning qanday maxsus shakllari amaliyotda mavjud?.
8. Jahon bozorida faoliyat olib borayotgan firmalar qanday tasnif qilinadi?
9. Ish munosabatlarini o'rganish usullari va ularni rasmiylashtirish tartibini yoriting.
10. Oferta qanday tuziladi?

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Бадов А., Быков П. Странная сделка. «Эксперт», 2003, №45.

1. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретова. - М.: БЕК, 2004.

2. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. - М.: ЮНИТИ, 2005.

3. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 2004.

2. Сборник типовых контрактов. - Т.: МП «ЭКТА», 2002.

3. Common Marker Law Review. 2003, №4.

4. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.

5. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.

6. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.

7. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali.

8. www.uza.uz – O'zbekiston Milliy axborot agentligi rasmiy sayti.

9. www.cer.uz – Iqtisodiy tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

10. www.eurasianews.com – Yevrosiyo tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

IV BOB
TASHQI SAVDO OLDI-SOTDI SHARTNOMASI

4.1. Tashqi savdo shartnomasini o'rganishning zarurligi va ahamiyati

Moddiy-buyum shaklidagi tovarlarning oldi-sotdi shartnomasi xalqaro tijorat amaliyotida shartnoma deb ataladi.

Oldi-sotdi shartnomasi tijorat hujjati bo'lib, tashqi savdo bitimida rasmiylashtiriladi. Unda tomonlarning tovar yetkazib berish to'g'risidagi majburiyatlari bayon etiladi. Tashqi iqtisodiy bitimni tuzishda tomonlar bitim tuzishda qaysi davlatning huquqidan foydalanish zarurligini va tomonlarning huquq va majburiyatlarini aniqlab olishlari kerak.

Oldi-sotdi shartnomasini tuzishni tartibga solish va sotuvchi hamda xaridorning ushbu shartnomadan kelib chiqadigan huquq va majubriyatlari BMTning oldi-sotdi shartnomalari to'g'risidagi konventsiyasida birxillashtirilgan. Agar shartnoma tomonlaridan biri konventsiyaga qo'shilmagan mamlakatlarda joylashgan bo'lsa, bunday bitimga nisbatan Konventsiya qo'llanilmaydi. Agar tomonlar o'rtasida kelishuv bo'lmasa, u holda:

– oldi-sotdi shartnomasida sotuvchi bo'lgan;

– komissiya (konsignatsiya) shartnomasida komitent bo'lgan;

– *topshiruv shartnomasida ishonch bildiruvchi bo'lgan;*

– tashish shartnomasida tashuvchi bo'lgan tomon joylashgan mamlakatning huquqi qo'llaniladi.

MDH mamlakatlarining qonunlariga ko'ra, oldi-sotdi shartnomasi bo'yicha xaridorning tovarga egalik huquqi unga tovar berilgan vaqtdan boshlab kuchga kiradi. Agar xaridor yetkazib berishni o'z bo'yniga olgan bo'lsa, transport tashkiloti yoki pochta xaridorning vakili hisoblanadi va unga tovarni berish xaridorning o'ziga berish deb hisoblanadi. Agar sotuvchi biror joygacha tovarni yetkazib berishga javobgar bo'lsa hamda tovar xaridor yollagan yetkazib beruvchilar tomonidan olib ketilsa, u holda tovar birinchi yetkazib beruvchiga berilishi bilanoq egalik huquqi xaridorga o'tadi. Konosament yoki boshqa tovar tarqatish hujjatlari tovarning o'ziga nisbatan qo'llaniladigan o'tkazishga rasmiylashtiriladi.

Shartnoma tuzishdan oldin tomonlar uning barcha shartlarini kelishib oladilar. Bir tomon shartnoma loyihasini ishlab chiqadi, boshqa tomon esa uni

o'rganadi va qo'shimchalar kiritib, o'zgartiradi.

Hamma bahsli o'rinlar hal etilgach, tomonlar shartnoma tuzadilar va shu paytdan boshlab shartnoma bo'yicha tomonlarning huquq va majburiyatlari yuzaga keladi.

Agar shakli va imzolanish tartibiga rioya qilinmagan bo'lsa, tashqi savdo *shartnomasi (qaerda tuzilganligidan qatiy nazar) haqiqiy deb hisoblanmaydi.* Shu bilan MDH mamlakatlaridagi shartnoma tuzish tartibi BMTning xalqaro oldi-sotdi shartnomalari to'g'risidagi konventsiyasi bo'yicha bitim tuzish tartiblaridan farq qiladi. Bunga ko'ra bitim tuzishning og'zaki shakliga yo'l qo'yiladi.

4.2. Shartnomaning shartlari

Tashqi savdoda qo'llaniladigan shartnomalar turli shartlarga ega. Ular tovarni tavsiflaydi, bitimning tijorat xususiyatlarini, tomonlarning huquq va *majburiyatlarini belgilaydi. Shartnomaning barcha shartlarini quyidagicha* tavsiflash mumkin.

- sotuvchi va xaridor uchun ularning majburiyligi nuqtai nazardan;
- universalligi nuqtai nazardan;

Majburiyligi nuqtai nazaridan shartnomaning shartlari majburiy va qo'shimcha shartlarga bo'linadi.

Majburiy shartlarga quyidagilar kiradi:

- bitim tuzuvchi tomonlarining nomi;
- shartnomaning predmeti;
- sifat va soni;
- yetkazib berishning asosiy shartlari;
- bahosi;
- to'lov shartlari ;
- *sanksiya va reklamatsiyalar (jarimalar, da'volar) ning turlari;*
- tomonlarning yuridik manzillari va imzolari.

Qo'shimcha shartlar quyidagilar:

- tovarni topshirish va qabul qilish tartibi;
- sug'urtalash tartibi;
- yuklash hujjatlari;
- kafolatlar ;
- o'rash-joylash va markirovka;
- *fors-major holatlari;*
- arbitraj;
- boshqa shartlar;

Majburiy shartlarda agar tomonlardan biri ushbu shartlarni bajarmasa, boshqa tomon shartnomani buzishi va shartnoma sarflarini qoplashni talab qilishga *haqlidir. Qo'shimcha yoki juda muhim bo'lmagan shartlar ham mavjud.* Ushbu shartlardan birini bir tomon buzsa, ikkinchi tomon shartnomani buzishni

talab qilishga haqli emas.

Universalligi nuqtai nazardan shartnomaning shartlari individual va universal shartlarga bo'linadi:

Individual ya'ni faqat bir konkret shartnomaga xos bo'lgan shartlarga quyidagilar kiradi:

-muqaddimada aks ettirilgan tomonlarning nomi;
-shartnomaning predmeti;
-tovarlarning sifati;
-tovarlarning soni;
-bahosi;
-yetkazib berish muddatlari;
-tomonlarning manzili va imzosi;

Universal shartlarga quyidagilar kiradi:

-tovarni qabul qilish-topshirish;
-yetkazib berishning asosiy shartlari;
-to'lov shartlari;
-o'rash-joylash, markirovka;
-kafolatlar;
-sanksiyalar va reklamatsiyalar;
-fors major holatlari;
-arbitraj;

Shartnomalarni tuzishda kontragent mamlakatidagi savdo odatlarini hisobga olish kerak. Savdo an'analari deganda xalqaro savdo amaliyotida shakllangan umume'tirof etilgan yagona qoida tushuniladi. Bu qoidalarning ahamiyati shundaki, agar biror bir noaniqliklar mavjud bo'lsa, tomonlar xalqaro savdo odatini qo'llaydilar.

Aslida shartnoma tuzishda va uni bajarishda yuzaga kelgan barcha ehtimol bo'lgan savollarni oldindan aytib bo'lmaydi.

A. Muqaddima. Muqaddima matndan oldin keladi va "shartnoma" so'zidan oldin boshlanib, undan keyin shartnoma raqami beriladi.

Keyin tomonlarning nomi aniq ko'rsatiladi. Shuningdek, kontragentlar sifatida tomonlarning ta"rifi beriladi. Masalan, "sotuvchi" va "xaridor" yoki "buyurtmachi" va "yetkazib beruvchi".

Muqaddimaning namunasi

Shartnoma №1/010693-GK

Toshkent shahri *2000 y 1 iyun*

Kelgusida "sotuvchi"deb nomlangan "Eksporttexnika LTD" mas'uliyati cheklangan jamiyati bir tomondan va "Nippon pums" (Yaponiya) firmasi kelgusida «xaridor» deb nomlangan ikkinchi tomondan ushbu shartnomani shu hakda

tuzdilarkim, sotuvchi xaridorga quyida sanab o'tilgan shartlarda quyidagi tovarlarni yetkazib beradi

B. Shartnomaning predmeti

Muqaddimadan keyin shartnomaning predmeti ta'riflanadi va uning nomi, tavsifi, modeli, navi va shakllari ko'rsatiladi. Masalan, "K 100-80-160 nasos agregatlari"

C. Soni va miqdori

Shartnomada miqdorni o'lchash birligi uni aniqlash tartibi, me'yori va o'lchov tizimi aniq belgilanadi.

Tovarning miqdori va unga mos bo'lgan o'lchovlarda dona, kg, bosh va x.k. *ko'rsatiladi.*

Shartnomada me'yor o'lchovlarining tizimini belgilab olish zarur. Chunki turli mamkatlarda turlicha o'lchov birliklari qo'llaniladi. Bir xil nomdagi o'lchov birliklari (masalan tyuk, butil, qop, bochka) turli mamlakatlada turli miqdorga ega. Masalan Avstraliyada yuvilgan jun tuyuki 100 kgni, Yangi Zelandiyada 145 kgni, Urugvayda esa 480 kgni tashkil etadi.

Braziliya, Venesuella, Meksika, Kolumbiyada bir qop kofe 60 kg bo'lsa, Ekvador, Yamaykada 90 kg, Yaponiyada 77 kg, Nikaraguada 70 kgni tashkil qiladi.

Xomashyo massa va hajm bilan o'lchanadigan tovarlarning miqdoriga qo'shimcha izoh beriladi va miqdor yoniga "QG'-" ishorasi qo'yiladi. Masalan 10000 t QG'- 0,5%.

Ba'zi massali tovarlar tashish paytida tabiiy yo'qolish xususiyatiga ega. Sababi qurish, silkinish, to'kilish va x.k. Bunda tomonlar shartnomada "franshiz"ni kelishib oladilar (sig'imi, o'lchami) hamda tabiiy yo'qolishini to'lashini aniqlab oladilar.

Shuningdek, shartnomada qadoqlash vositasining og'irligi tovarning umumiy oqirligiga kirish-kirmasligi ham kelishib olinadi. Shundan kelib chiqib, brutto-tovarning o'rash-joylash materiallari bilan birgalikdagi, og'irligi va netto *tovarning idishlar, o'rash materiallarisiz og'irligi aniqlab olinadi.*

D. Tovarning sifati

Tovarlarning sifatini shartnomada aniqlab olish tovarning xarakteristikasini belgilash, ya'ni uning xaridor talabiga muvofiq va yaroqliligini belgilashdir. Sifatni aniqlash usuli tovarning xususiyatlaridan va xalqaro savdoda ushbu tovarga nisbatan shakllangan amaliyotdan kelib chiqib belgilanadi.

1) Standart bo'yicha:

Bu usul tovarning sifati ma'lum standartga to'la mos kelishini nazarda tutadi. Standartlar turli hukumat tashkilotlari (milliy standartlar, masalan GOST, DIN tadbirkorlar uyushmalari, ilmiy-texnik assotsiatsiyalari tomonidan ishlab chiqiladi. Standartlarni qo'llash shartnomalarning o'rnatilishini engillashtiradi. Unda standartning nomeri va sanasi, uni to'lab chiqqan tashkilotning nomini ko'rsatish etarli.

2) Texnik shartlar bo'yicha

Agar ma'lum tovarga standart bo'lmasa va uning sifatini belgilash uchun texnik sharoit qo'llanilsa, ushbu shartlar ishlatiladi. Texnik shartlar *shartnomaning matnida yoki uning ilovasida beriladi.*

3) O'ziga xos xususiyatiga ko'ra.

O'ziga xos xususiyatlari shartnomada ilova tarzida beriladi va tovarni tavsiflovchi zarur texnik o'lchamlarni o'z ichiga oladi. O'ziga xos xususiyatlar asosan eksportchilar tomonidan tuziladi. Bunday hollarda shartnomada o'ziga xos xususiyatlarini tuzgan tashkilotni va bu xususiyatlarni sanab o'tish kerak.

4) Namuna bo'yicha. Tovar sifatini namuna bo'yicha aniqlash asosan iste'mol *mollariga joriy etiladi. Sotuvchi oluvchiga mahsulotning bir necha namunasini* beradi, xaridor ularning xususiyatlarini sinab ko'radi. Shartnomada tovarlarning sifati namunaga mos kelishining zarurligi yozib qo'yiladi. Odatda uchta namuna olinadi va ularning biri xaridorda, ikkinchisi sotuvchida va uchinchisi biror bir neytral tashkilotda saqlanadi.

5) Tasvirlash bo'yicha. Bu usul individual tovarlar masalan, mevalarga nisbatan qo'llaniladi. Unda tovarning barcha xossalari batafsil bayon qilinadi.

6) Dastlabki ko'zdan kechirish bo'yicha. Bunda tovarlar odatda auktsionda yoki omborxonada sotiladi. Shartnomada bu usul "ko'zdan kechirildi-tasdiqlandi" degan *suzlar bilan belgilanadi.*

7) Tovardagi alohida moddalar bo'yicha. Bu usul tovarda foydali moddalarning maksimal darajasi va yo'l qo'yilmaydigan aralashmalarning minimal darajasining foizda ko'rsatilishini nazarda tutadi. Masalan, shakardagi saxaroza.

8) Tayyor mahsulotning chiqishi bo'yicha. Bu usulda tayyor mahsulotning miqdori ko'rsatiladi.

9) *Natural og'irligi bo'yicha.*

Bu usulda don mahsulotlarining sifati aniqlanadi.

10) "TEL-KEL" usuli. Bu usul qisman, hali yig'ib olinmagan donli sitrusli ekinlarning hosilini sotishda ishlatiladi. Agar u shartnomaga ko'rsatilgan nomga (turga, navga) to'g'ri kelsa xaridor tovarni uning sifatidan qatiyy nazar olishi kerak.

Masalan: Tovarning alohida qismlarining o'lcham ko'rsatkichlari (tosh ko'mir, urug'lar, tuzlar va h.k.

E) Yetkazib berish muddati va sanasi

Yetkazib berish muddati tomonlar kelishib olgan va shartnomada nazarda tutilgan vaqt ichida sotuvchi xaridorga bitim predmetini yetkazib berishi zarur bo'lgan muddat. Bunda bitim predmeti bir vaqtda, shuningdek, bo'lib-bo'lib biror muddat ichida yetkazib berilishi mumkin. Bir vaqtda yetkazib berishda tomonlar yetkazib berishning bir muddatini, ma'lum vaqt davomida yetkazib berishda esa har bir partiya uchun yetkazib berish muddatini ko'rsatishadi.

Shartnomada yetkazib berish muddatlari quyidagi usullar bilan ko'rsatilishi

mumkin:

yetkazib berishning qayd etilgan sanasini belgilash bilan;

biror davr ichida (oy, chorak, yil) yetkazib berish muddatini belgilash bilan;

maxsus terminlarni ("zudlik bilan", "ombordan" va sh.k.) qo'llash bilan.

Tashqi savdo amaliyotida yetkazib berish muddatlarini belgilash uchun (oy, chorak) kalendar davri eng ko'p qo'llaniladi. Yetkazib berish muddati sifatida aniq kalendar sanasi ancha kam qayd etiladi.

Zudlik bilan yetkazib berish deganda, xalqaro amaliyotda bitim tuzilishi bilan boshlanadigan ma'lum muddat tushuniladi. Bu muddat savdo odatlari bilan belgilanadi va 1 dan 14 ish kungacha bo'lgan muhlatni o'z ichiga oladi. Bunday muddatlarda tovarlarni yetkazib berish bo'yicha birjalarda, auktsionlarda, sotuvchining omboridan sotishlardagi bitimlar amalga oshiriladi.

MISOLLAR. 1. Ushbu shartnoma bo'yicha sotilgan tovar 1997 yil aprelidan dekabrigacha taxminan bir xildagi partiyalar bilan yetkazib beriladi. 2. Tovar 1997 yil sentyabr-noyabr oylari davomida yetkazib beriladi. Sotuvchi muddatidan oldin yetkazib berish huquqiga ega. 3. Ushbu shartnoma bo'yicha tovar 1996 yilning 25 sentyabridan kechikmasdan yetkazib berilishi shart. 4. Sotuvchi xaridorga 1997 yilning fevral-aprelida Sotuvchi va Xaridor o'rtasida kelishilganidek, yetkazib berish oylari va transport turiga muvofiq holda tovarni yetkazib beradi.

Sotuvchiga Xaridorning roziligiga binoan, tovarni muddatidan oldin yetkazib berish huquqi beriladi.

Sotuvchining tovarni muddatidan oldin yetkazib berishi mumkinligi shartnomada maxsus qayta etib o'tilishi kerak. Agar bu qayd etilmagan bo'lsa, odatga ko'ra faqat xaridorning roziligiga binoan muddatidan oldin yetkazib berish mumkin.

Ko'p hollarda oldi-sotdi shartnomasiga yetkazib berish sanasi haqidagi izoh kiritiladi. Bu bitim tuzuvchi tomonlarga kelgusida yetkazib berishning aniq muddatlariga rioya qilish haqidagi nizolarga yo'l qo'ymaslik imkonini beradi. Yetkazib berish sanasi tovarni tashish usullaridan kelib chiqib, beligilanadi ular quyidagilar bo'lishi mumkin:

- tovarni tashishga qabul qilib olinganligidan dalolat beruvchi transport hujjatining sanasi;
- omborxona guvohnomasining sanasi;
- sotuvchi va xaridor vakillarining qabul qilish-topshirish dalolatnomasiga imzo chekkan sanasi.

F) Yetkazib berishning bazis shartlari

Tashqi savdo bitimini tuzishda sheriklar tovarni sotuvchidan xaridorga yetkazib berish bilan bog'liq (transportda tashish, yo'lda sug'urta qilish, bojxona hujjatlarini rasmiylashtirish va h.k.) ko'plab majburiyatlarni o'zaro aniq

taqsimlab olishlari zarur. Bu majburiyatlardan har biri turli xarajatlarni nazarda tutadi, shuningdek, tovarni transportda tashishda uning buzilishi yoki yo'qolishi bilan bog'liq qaltislik ham mavjud.

Shartnoma tomonlarining huquq va majburiyatlarini birxillashtirish uchun shartnomaning bazis shartlari ishlab chiqilgan. Ular sotuvchi va xaridorning tovarni yetkazib berish bo'yicha majburiyatlarini belgilab beradi, tovarning tasodifan yo'qolishi yoki buzilishi tavvakalining sotuvchidan xaridorga o'tishini o'rnatadi.

Bu shartlar shuning uchun ham bazis shartlar deb ataladiki, ular yetkazib berish bo'yicha xarajatlar tovarning bahosiga kirish-kirmasligidan kelib chiqib, bahoning bazisini (asosini) belgilab qo'yadi.

Bazis shartlari xalqaro savdo amaliyoti asosida ishlab chiqiladi. Ular tovarlarni yetkazib berish bilan bog'liq operatsiyalarni soddalashtiradi, xalqaro savdoda umume"tirof etilgan va qoida tariqasida, alohida davlatlar, portlar, savdo tarmoqlarining tijorat amaliyotida shakllangan savdo odatlari bilan belgilanadi. Bazis shartlarini kelishib olish, ularni bir xilda tushunish kontragentlar uchun tashqi savdo bitimlari samaradorligining muhim omili hisoblanadi.

Tijorat terminlarini sharhlashga umumiy yondashuvni ishlab chiqish bo'yicha Xalqaro savdo palatasi katta ishlar qildi. U 1936 yilda birinchi marta Terminlarni sharhlashning xalqaro qoidalarini (Inkoterms) ishlab chiqdi. Keyinchalik terminlarning soni Inkotermsning 1967, 1976, 1980, 1990 va 2000 yillardagi yangi tahririda ko'payib bordi. Inkotermsga yangi terminlarning qo'shilishi *transportda tashishning yangi turlari, masalan konteynerda, yuklash-*tushirishning gorizontal usuliga ega bo'lgan treylerlar va paromlarda tashish kabilarning paydo bo'lishi bilan bog'liq xususiyatlarni hisobga olishga *intilishlardan kelib chiqdi. Aytib o'tilgan bazis shartlar (Inkotermsning 1990* yilgi tahririda 13 ta shart-terminlar bor edi) haqiqatda har qanday transport turida, jumladan aralash tashishlarda ham qo'llanilishi mumkin.

Inkotermsning shart-terminlari shartnomada ularga havola qilingan hollarda qo'llaniladi. Ularning fakultativ xususiyatga egaligi tufayli, ularni to'laligicha yoki biror qismini qo'llash tartibi kelishib olayotgan tomonlar orasida aniqlab olinadi. Shartnomaning shartlari va Inkoterms qoidalari bir biriga mos kelmagan hollarda shartnomaning shartlari ustuvor ahamiyatga ega bo'ladi. Inkoterms mulk huquqining bir tomondan boshqasiga o'tishi to'g'risidagi qoidalarga ega emas. Bu qoidani shartnomada maxsus izohlab o'tish kerak. Aks holda, masala ushbu shartnomaga nisbatan qo'llaniladigan huquq asosida hal qilinadi.

O'zbekistonda faoliyat ko'rsatayotgan subyektlar xorijiy mamlakatlarning firmalari bilan shartnoma tuzishda Inkotermsdan faol foydalanadilar. Shuning uchun ham ko'rsatib o'tilgan terminlarni bilish tashqi iqtisodiy faoliyatning *barcha ishtirokchilari uchun juda muhim.*

Savdo bitimlarining bazis shartlari sotuvchi va xaridorning asosiy

majburiyatlarini belgilab beradi. Masalan, sotuvchi qo'llanilayotgan bazis shartlaridan qatiy nazar quyidagilarga majbur:

- shartnoma shartlariga muvofiq tovarni yetkazib berishga;
- tovarning yuklab jo'natishga tayyorligi yoki tovarning yuklanganligi, tovarning xaridor ixtiyoriga yetkazib berilishi sanasi haqida xaridorni o'z vaqtida xabardor qilishga;
- tovarni tekshirishga ketadigan sarflarni to'lashga;
- tovarni odatdagicha o'rab-qadoqlashni o'z hisobidan ta'minlashga. Savdoning ushbu tarmog'ida tovarni o'ramay va qadoqlamay jo'natish qabul qilingan holatlar bundan mustasno;
- amaliyotda qabul qilingan, tovar kelishilgan shartlarda yetkazib berilayotganligini tasdiqlovchi "sof" hujjatni xaridorga berish ("sof" deganda o'rash-joylash mahsulotlarining kamchiliklarini ko'rsatuvchi izoxlari bo'lmagan hujjat tushuniladi);
- eksport qilayotganda olinadigan bojxona yig'imlari va soliqlarni to'lash;
- o'z hisobidan eksport litsenziyasi yoki eksportga ruxsat berish uchun zarur bo'lgan boshqa hukumat qog'ozini olish;
- xaridorga uning iltimosiga ko'ra va uning hisobidan tovarning o'tishi va *konsullik fakturasini olib berish ("ko'rfazdan" degan shartlar bo'lgan hollar* bundan mustasno);
- xaridorning iltimosiga ko'ra, uning hisobidan va qaltislikli evaziga yuk jo'natilayotgan mamlakatda va (yoki) tovar ishlab chiqarilgan mamlakatda xaridor uchun belgilangan mamlakatga tovarni olib kirishida zarur bo'lishi ehtimoli tutilgan (tegishli hollarda esa — uchinchi mamlakat orqali tranzit ravishda olib o'tish uchun) boshqa hujjatlarni olishda yordam ko'rsatish;
- tovarni bazis shartlarida ko'rsatilgan joy va shartnomada shartlashilgan muddatlarda xaridor ixtiyoriga yetkazib berishgacha bo'lgan qaltislik va xarajatlarni o'z bo'yniga olish.

Xaridor barcha bazis shartlarida quyidagilarga majbur:

- shartnomada yoki tovarning hujjatlarida ko'rsatilgan joy va muddatda o'z ixtiyoriga topshirilgan tovarni qabul qilib olish va shartnomaga muvofiq baholarda tovar uchun haq to'lashga;
- yetkazib berish muddatlari tugaganidan so'ng, tovarni o'z vaqtida qabul qilib olmagani uchun tovar bilan bog'liq bo'lgan xarajatlar va xavflarni o'z bo'yniga olish va ularni qoplashi;
- tovar jo'natilayotgan yoki tovarni ishlab chiqargan mamlakatda beriladigan hujjatlarni olish paytidagi barcha xarajatlarni hamda yig'imlarni to'lashi;
- agar yetkazib berish shartlarida boshqa holatlar nazarda tutilmagan bo'lsa, barcha bojxona yig'imi va bojlari, shuningdek, tovarni olib kirishda yoki olib kirilayotgan tovarga qo'yiladigan boshqa bojlar va soliqlarni to'lashi;

o'zi tavvakal qilgan holda va o'zining hisobidan jo'natilayotgan mamlakatga

olib kirish uchun talab qilinishi ehtimol tutilgan import litsenziyalari va boshqa ruxsatlarni olishni ta'minlash.

G) Tovarning bahosi

Shartnomada baho yetkazib berishning kelishilgan bazisiga ko'ra, tovarning son birligiga alohida valyutaning pul birligida ko'rsatiladi. Bunda tomonlar o'rnatilgan baho qanday tushunilishi, ya'ni unga yukni jo'natish, idish, o'rash-joylash, markirovka qilish va boshqalar bilan bog'liq xarajatlar kirish-kirmasligini kelishib oladilar.

Shartnomada quyidagi turdagi baholar qo'llanilishi mumkin:

- qatiyy baho;
- keyinchalik qayd etib boriladigan (fiksatsiya) baho;
- o'zgaruvchan baho.

Qatiyy baho muzokaralarda tomonlarning kelishib olganlaridan so'ng shartnomaga kiritiladi va shartnomaning bajarilishi davomida o'zgartirilishi mumkin emas. qatiyy baholar tashqi savdo operatsiyalarida juda ko'p qo'llaniladi. Biroq bahoni belgilashning ushbu usulidan foydalanayotganda, bu usul faqat qisqa muddatli bitimlarga (1−1,5 yil) mos kelishini unutmaslik kerak. Uzoqroq muddatga ega shartnomalarda qatiyy bahoni qayd etib qo'yish shunga olib kelishi mumkinki, shartnoma baholari joriy bozor naxlaridan ancha farq qilishi mumkin. Bu esa tomonlardan biri sotuvchi yoki xaridor uchun foydali emas.

MISOLLAR. 1. Ushbu shartnoma bo'yicha sotilgan tovarning bahosi AQSh dollari bilan belgilanadi (nettosining har metr tonnasiga 123 dollar) va idishning, o'rash-joylash materiallarining, tovar markirovkasining bahosini, shuningdek, tovarni kemaning tryumlariga ortish va joylashtirish xarajatlarini hamda separatsion materiallarining bahosini qo'shgan holda, bir frantsuz yoki Belgiya porti shtivkasi hisobga olingan FOB tushuniladi. 2. Yetkazib berilayotgan tovarlarga baholar pozitsiyalar bo'yicha 1-ilovada ko'rsatilgan. Baholar qatiyy va o'zgartirilishi mumkin emas.

Keyinchalik qayd etib boriladigan baholar shartnomada ko'rsatilmaydi Bu holda "Tovarning bahosi" bandida kelajakda, ya'ni shartnomani bajarish paytida bahoni belgilashning usullari ko'rsatiladi. Masalan, shartnoma baholarini yetkazib berish yoki to'lov kunidagi birja kotirovkalari bilan yoxud boshqa ishonchli ma'lumot baholari bilan belgilash nazarda tutilishi mumkin.

MISOLLAR. 1.Ushbu shartnoma bo'yicha yetkazib berilayotgan misning bahosi yetkazib berish sanasidan bir kun oldingi London metallar birjasining 3 oylik kotirovkasi bilan belgilanadi. 2.Prokat bahosi "Metal byulletin"ning to'lov o'tkaziladigan paytda tegishli mahsulot turiga oid ma'lumotdagi baholari asosida o'rnatiladi.

Shartnomada keyinchalik qayd etib boriladigan baholarni o'rnatishda xaridorga bitimni bajarish muddatlari ichida bahoni qayd etish vaqtini tanlab olish huquqi, baho darajasini belgilash uchun u baholar haqidagi qanday axborot

manbalaridan foydalanishi mumkinligini ko'rsatgan holda berilishi mumkin. Bunday bitimlar onkol bitimlar deb ataladi.

O'zgaruvchan baho dastlabki (bazis) bahoni shartnomada qayd etishni nazarda tutadi. U baholarni hosil qiluvchi elementlar o'zgarganda, kelishuvni bajarish davomida tomonlarning kelishib olgan usuliga ko'ra, o'zgarishi mumkin. Baho o'rnatishning bunday usuli homashyo hamda mashina-texnik mahsulotlarni yetkazib berishda qo'llanilishi mumkin. Homashyo mahsulotlarini etkzaib berishda baho o'rnatishning bunday usulini ba'zan harakatchan baho deb ham atashadi. Bunday holda shartnomada ko'rsatilgan tovar bahosi ushbu tovarni yetkazib berish paytidagi bozor baholarining o'zgarishiga bog'liq bo'ladi. Shartnomada, albatta, baholarning o'zgarishi haqida to'xtalishi kerak bo'lgan manba ko'rsatiladi, shuningdek, bozor baholarining shartnoma baholaridan farq qilishiga yo'l qo'yiladigan minimum va maksimum darajasi kelishib olinadi.

MISOL. Ushbu shartnoma bo'yicha yetkazib beriladigan neftning bahosi hir bir barreliga... AQSh dollarini tashkil qiladi. "OPEK byulletini bo'yicha ma'lumot bahosi shartnomani tuzish vaqtida har barreliga... AQSh dollarini tashkil qiladi. Ma'lumot bahosi shartnomani bajarish davomida o'zgarsa, shartnoma bahosi shunga mutanosib holda o'zgaradi.

Asbob-uskunalarga o'zgaruvchan baholar shartnoma bajarilayotgan paytda shartnoma bajarilishi davomida ro'y bergan ishlab chiqarish sarflaridagi o'zgarishlarni hisobga olgan holda bazis (shartnoma) baholarini qayta ko'rib chiqish natijasida o'rnatilgan bahodir. Ko'pincha o'zgaruvchan baho bir yildan ortiq yetkazib berish muddatlariga ega mashinalar va uskunalar savdosida, shuningdek, hajmi katta uzoq davom etadigan pudrat ishlarini bajarishda o'rnatiladi. Oxirgi baho odatda quyidagi formula bilan hisoblanadi:

$$S_1 = S_0 \cdot (A + B_x R_1/ R_0 + D_x M_1/M_0)$$

bunda S_1 – oxirgi baho; S_0 – dastlabki baho; A – tormozlanish koeffitsiyenti, ya'ni bahoning o'zgaruvchan qismidagi o'zgarmas ulushi; B, D v h.k. – bahoning alohida tashkil etuvchilaridir, masalan ish kuchi bahosi, materiallarning bahosi va sh.k.; R_1 va R_0 lar – yetkazib beruvchi sotilgan tovarlarni tayyorlash uchun olgan materiallarga baholarning va dastlabki baholarni o'rnatishning indekslari; M_1 va M_0 mahsulotni ishlab chiqarayotgan tarmoqdagi mehnat haqining indeksi, tegishlicha baholarni qayta hisoblash davri va dastlabki baholarni o'rnatish davrlari uchun.

Zarur hollarda keltirilgan formulaning o'zgaruvchan qismi zarur tashkiliy elementlarning soniga mos ravishda kengayib borishi mumkin. Bunda ushbu elementlarning umumiy ulushi summasi har gal birga teng bo'lishi kerak. Tormozlanish koeffitsenti odatda 0,1 dan 0,2 gacha chegarada o'rnatiladi va mahsulotga o'tadigan asosiy fondlarning bir qismini, kutilayotgan foydani va sh.k.larni aks ettiradi.

H) To'lov shartlari

To'lov shartlari to'lovning valyutasini, usulini va yetkazib berilgan tovar *uchun hisob-kitobning tartibini, to'lov uchun taqdim qilinadigan hujjatlarning* ro'yxatini, asossiz ravishda to'lovni kechiktirish yoki shartnomaning to'lov shartlarini boshqacha buzishlardan himoya choralarini belgilab qo'yadi.

Shartnomalarda to'g'ri tanlangan to'lov shartlari va hisob-kitob shakllari ko'p jihatdan har bir tashqi savdo operatsiyalarida mablag'lar aylanishining tezligini, shuningdek, uning samaradorligini belgilab beradi.

To'lov shartlarini tanlashda quyidagilar hisobga olinadi:

- tovarning xususiyati (xomashyo, oziq-ovqat, asbob-uskuna, xizmatlar. Nou-xau);
- tegishli tovar bozorining kon'yunkturasi;
- savdo odatlari va munosabatlarning shakllangan amaliyoti;
- hukumatlararo to'lov bitimlarining mavjudligi;
- kontragent-mamlakatlarda valyutani nazorat qilishning milliy meyorlari;
- *bank amaliyotida shakllangan, turli hisob-kitob shakllarini qo'llash bo'yicha* bir xil qoidalar.

To'lov shartlari tovar harakatda bo'lishining qaysi bosqichida unga haq to'lanishi va u bir marta yoki bir nechta badallar orqali to'lanishini belgilab qo'yadi.

Xalqaro savdo amaliyotida qo'llaniladigan to'lovning bir nechta usullari bor: naqd pul bilan to'lash, kredit bilan to'lash, shuningdek ularning aralashmasi.

Naqd pul bilan to'lash tovarning eksportga tayyorlanishi davridan to tovarning yoki tovar hujjatlarining xaridor ixtiyoriga o'tishigacha (yoki o'tish paytida) to'lanadigan to'lov turlarining barchasini o'z ichiga oladi. Naqd hisob-kitob turining shakllari chek, pul o'tkazish, akkreditiv, inkasso, ochiq raqam bo'yicha hisob-kitob hisoblanadi.

Chek xaridor yoki buyurtmachining o'z banklariga chekda ko'rsatilgan *summani taqdim etuvchiga (muayyan shaxslarga, tashkilotlarga) yoki ularning* buyrug'iga ko'ra, boshqa shaxslarga berishi (order cheklari) to'lash haqidagi yozma farmoyiishdir. To'lovning chek shakli amaliyotda kam qo'llaniladi.

Bank o'tkazmasi (o'tkazmai) deganda eksportchilar importchilarga yetkazib berilgan tovarlar, bajarilgan ishlar uchun, da"volar bo'yicha va boshqa o'zaro hisob-kitoblar bo'yicha to'lovini jo'natishi nuqtai-nazaridan bo'naklar berish ko'zda tutiladi. Ushbu hujjatlar asosida to'lovchilar o'z banklariga eksportchilar yoki kreditorlarning raqamiga pul o'tkazish uchun to'lov topshiriqnomalarini yuboradilar. Bu shakl asosan, kreditlar bo'yicha qarzlarni to'lash, assortiment va sifat bo'yicha reklamatsiyalarni tartibga solish, ochiq raqam bo'yicha qarzlarni to'lash, shuningdek, notijorat to'lovlari bo'yicha to'lovlarni to'lashda qo'llaniladi.

Inkasso eksportchining topshirig'iga binoan, importchiga tovar hujjatlari berilishiga qarama-qarshi importchidan shartnomadagi to'lov summasini olish

va uni eksportchi hisobiga o'tkazish bo'yicha bankning majburiyatidir.

Akkreditiv xaridorning shartnomada ko'rsatilgan muddatda belgilangan, emitent-bankda kelishilgan summaga sotish foydasiga akkreditiv ochish majburiyatini nazarda tutadi.

O'zbekistonda faoliyat ko'rsatayotgan subyektlarning amaliyoti va xalqaro amaliyotda hisob-kitoblarning akkreditiv va inkasso shakllari keng tarqalgan. Bunda akkreditiv ko'p tomondan sotuvchi uchun qo'lay, chunki u sotuvchiga to'lovning katta kafolatini beradi, to'lovning inkasso shakli esa xaridorga qulay, chunki u xaridorga sotuvchidan tovar hujjatlari olinganidan keyin to'lovni amalga oshirishga imkon beradi.

MISOLLAR. 1.To'lov Tashqi iqtisodiyot bankining korrespondenti bo'lgan Finlyandiya bankining inkassoga qo'yilgan quyidagi hujjatlarni... olgan sanasidan so'ng, uch kun muhlat ichida telegraf bo'yicha amalga oshiriladi. 2. Ushbu shartnoma bo'yicha yetkazib berilgan tovarga to'lov Moskva shahridagi Tashqi iqtisodiyot bankining o'z korrespondent banklari orqali quyidagi hujjatlarni... olganining o'ninchi kuni, AQSh dollarida yuklangan tovarning 95% hajmidagi qiymatini to'lash inkasso shaklida amalga oshiriladi. 3. Yetkazib berilgan tovar uchun hisob-kitoblar AQSh dollarida chaqirib oluvsiz, bo'linadigan akkreditiv bo'yicha, ochiq Xaridorga Moskva shahridagi Tashqi iqtisodiyot bankidagi telegraf orqali amalga oshiriladi. Akkreditivda bir joydan boshqa joyga ortish va qisman tushirib ketish shartlari, shuningdek, akkreditivni ochish va uzaytirish bilan bog'liq barcha xarajatlar, boshqa bank xarajatlari Xaridor hisobidan to'lanishi ko'rsatilgan bo'lishi kerak. Akkreditiv 90 kun mobaynida amal qiladi va Sotuvchining tovarni yuklab jo'natishga tayyorligi haqidagi xabarnoma olingach, ochilishi kerak.

Akkreditivning shartlari shartnomaning shartlariga mos kelishi kerak. Shartnomaga kiritilmagan shartlar akkreditivga ham kiritilmaydi.

Kreditga to'lash. Xalqaro savdo amaliyotida tijorat krediti qo'llaniladi. Bu eksportchining importchiga kredit berishi yoki imortchining eksportchiga avans berishidir. Bundan tashqari, bank kreditlari ham qo'llaniladi.

Kreditga hisob-kitob qilish vasiqa (vasiqa) kreditini, to'lov muddatini kechiktirishni, yoki ochiq schyot bo'yicha kreditlashni nazarda tutishi mumkin.

Shartnomada to'lovni kechiktirish haqida kelishib olinganida, tomonlar bo'nak va inkasso shaklidagi qisman naqd to'lashni nazarda tutishlari mumkin. Kreditlanadigan qismning hajmi, kredit berish shartlari va kreditni to'lash tartibi shartnomada atroflicha tasvirlanishi kerak.

MISOL. Ushbu shartnoma bo'yicha to'lovlar quyidagi hajmlarda amalga oshiriladi:

- shartnoma buyurtmasi qiymatining 5% shartnoma kuchga kirgan sanadan boshlab 30 kun davomida naqd pulda to'lanadi;
- buyurtm qiymatining 5% dastlabki loyiha taqdim etilgan sanadan boshlab,

30 kun ichida naqd pulda to'lanadi;

- buyurtma qiymati ning 5% oxirgi loyiha taqdim etilgan sanadan boshlab, 30 kun ichida naqd pulda to'lanadi;

- buyurtma qiymatining 5% – hujjatlarni inkassoga qabul qilib olinganidan keyin 45 kun ichida har bir yetkazib berishning bahosidan kelib chiqib naqd pul bilan to'lanadi;

- 5% – kafolatli summa;

- shartnoma qiymatining 75% hajmidagi qolgan summasi buyurtmachi tomonidan barovar hajmdagi o'nta yarim yillik badallar bilan to'lanadi.

Xalqaro savdoda vasiqa kreditini berishda o'tkazmali veksellar (trattalar) keng qo'llaniladi. Ular ancha qulayroq, chunki to'lov vositasi sifatida ishlatilishi mumkin.

Vasiqa xalqaro savdoning ko'plab ishtirokchilari tijorat kreditlarining asosiy shakli hisoblanadi. Eksportchi importchi nomiga qisqa muddatli trattalar yozib beradi va tovarlarni taqsimlash hujjatlari bilan birga ularni bankka topshiradi. Xaridor faqat tratta aktseptiga qarshi, ya'ni vasiqalarni to'lash uchun qabul qilinganligini tasdiqlaganidan keyin o'z bankidan hujjatlarni oladi.

Kredit shartlari odatda shartnoma qiymatining 80-85%ni qoplaydi. qolgan qismi importchi tomonidan naqd pullar bilan, jumladan bo'nak shaklida to'lanadi.

MISOL. Ushbu shartnoma bo'yicha to'lovlar quyidagi hajmlarda amalga oshiriladi:

- *shartnoma buyurtmasi umumiy qiymatining 5% Sotuvchi tomonidan* Xaridorga Toshkent shahridagi Tashqi iqtisodiyot banki quyidagi hujjatlarni... inkassoga olganidan keyin 30 kun ichida to'lanadi...

- shartnoma umumiy qiymatining 10% Xaridor tomonidan har bir yetkazib berishning bahosiga mutanosib ravishda, Toshkent shahridagi Tashqi iqtisodiyot banki quyidagi hujjatlarni... inkassoga olgan sanadan boshlab, 30 kun ichida to'lanadi...

- shartnoma umumiy qiymatining 80% Xaridor tomonidan 5 yilga berilgan tijorat krediti shartlari asosida, o'nta barobar yarim yillik bo'naklar bilan to'lanadi.

- Xaridor Sotuvchiga kreditdan foydalanganligi uchun yillik...% da oddiy foizlar to'laydi.

Tijorat kreditini to'lash o'tkazma vasiqalari (trattalar) bilan amalga oshiriladi. *Bunda har bir o'tkazmali vasiqa asosiy qarzning bir qismi summasi va unga* tegishli foizlarning summasini o'z ichiga olishi kerak.

Shartnomaning tijorat shartlarida nazarda tutilgan muddatda Sotuvchi Xaridorga aktsept uchun o'tkazma vasiqalarining komplektini beradi va ularni Toshkent shahridagi Tashqi iqtisodiyot bankiga taqdim etadi.

Xaridor yuqorida ko'rsatilgan o'tkazma vasiqalarini tasdiqlashi va ularni olgan

sanadan boshlab, 30 kun ichida Tashqi iqtisodiyot bankiga taqdim etishi kerak.

K) Yuklab jo'natish va qabul-qilish-topshirish tartibi

Xaridorga qulay bo'lishi uchun shartnomada yuklash yo'riqnomalari tasvirlanadi va sotuvchining tovarning yuklab jo'natishga tayyorligi hamda tovar yuklab jo'natilganligi haqida xaridorni xabardor qilish majburiyati ko'rsatiladi. Shartnomada, shuningdek, sotuvchi yuklab jo'natishning mo'ljallanayotgan sanasi haqida sotuvchi xaridorni xabardor qilishi lozim bo'lgan muddat belgilanadi. Bu muddat yetkazib berishning boshlanishigacha bo'lgan kunlar bilan hisoblanadi. Shartnoma bo'yicha yetkazib berishlarda tovarni qabul qilish-topshirish katta rol o'ynaydi. qabul qilish-topshirish natijasida xaridor tovarni o'z bilganicha ishlatish imkoniyatiga ega bo'ladi, sotuvchi esa o'z majburiyatlarini bajargan hisoblanadi.

Shartnomalarda dastlabki va yakuniy qabul qilish-topshirish nazarda tutilishi mumkin. Dastlabki qabul qilish-topshirish tayyorlangan tovarning shartnoma shartlariga to'g'ri kelishini aniqlash maqsadida o'tkaziladi. Yakuniy qabul qilish-topshirish tegishli miqdor va sifatdagi tovarni olish bilan shartnomaning amalda bajarilganligini bildiradi. Yakuniy qabul qilish-topshirish ma'lumotlari tomonlarning hisob-kitob qilishlari uchun asos bo'lib xizmat qiladi.

Tovarni qabul qilish-topshirish son va sifat bo'yicha tekshirilib o'tkaziladi. Son bo'yicha u tovarni qayta sanab ko'rish yoki o'lchab ko'rish orqali amalga oshiriladi va buning natijalari tegishli hujjatlarda aks ettiriladi. Sifati bo'yicha tovarni qabul qilish-topshirish tovarlar sifatining shartnoma shartlariga mos kelishini tasdiqlaydigan hujjat asosida yoki haqiqatda qabul qilish joyiga yetkazib kelingan tovarning sifatini tekshirish orqali amalga oshiriladi.

Tovarni qabul qilish-topshirishning aniq joyi shartnomada aniq ko'rsatiladi. Uning joyi sotuvchining mamlakatida ham, xaridorning mamlakatida ham tanlanishi mumkin.

Tomonlar tovar sifatining shartnomada kelishilganiga to'g'ri kelmasligi oqibatlarini (chegirma, tovarni almashtirish, kamchilikni (defekt) tuzatish) shartnomaning tegishli moddasida nazarda tutishlari zarur.

MISOLLAR. 1. Quyidagi hollarda tovarni Sotuvchi topshirgan va Xaridor qabul qilib olgan hisoblanadi:

- sifati bo'yicha Sotuvchi bergan sifat sertifikatiga mos kelganda;
- joy miqdori bo'yicha konosamentda ko'rsatilgan miqdorga mos kelganda;

mahsulotlarning soni bo'yicha ixtisoslashuvi va o'rash-joylash varoqlariga mos kelganda.

Son va sifat bo'yicha tovarni yakuniy qabul qilish – xaridorning omborida tovar etib kelganidan keyin 20 kun ichida, lekin tovar O'zbekiston chegarasidagi bekatga kelganidan keyin 150 kundan ko'p bo'lmagan muhlat ichida amalga oshirilishi kerak.

2. Quyidagi hollarda tovarni Sotuvchi topshirgan va Xaridor qabul qilib

olgan hisoblanadi:

a) miqdori bo'yicha – xalqaro yuk tashish temiryo'lining yukxatida ko'rsatilgan og'irlikka mos kelganida.

Yuk qisman yo'qolganida Xaridor Sotuvchiga da"vo qilishi mumkin; da"vo qilish uchun yukni xaridorga berishda chegara bekatida tuzilgan tijorat akti va xalqaro yuk tashish temir yo'lining yukxati asos bo'lib xizmat qiladi.

Da'vo uni asoslovchi hujjatlar va hisob-kitoblar ilova qilingan holda, 4 nusxada etkzib berish amalga oshirilgan oydan so'ng, 2 oydan ko'p bo'lmagan muhlat ichida Sotuvchiga taqdim etilishi kerak.

Yukning og'irligidagi 1% gacha bo'lgan etishmovchilik hisobga olinmaydi;

b) sifati bo'yicha tovarni tayyorlagan subyektning sifat sertifikatiga mos kelganida.

Xaridor xlorli kaliydagi namlik darajasini u chegarada qayta yuklanayotganida tekshirib ko'rish huquqiga ega. Sotuvchining vagonlaridan namuna olish va uni tekshirish qilish Sotuvchi va Xaridor o'zaro kelishgan holda betaraf nazorat tashkiloti tomonidan amalga oshiriladi.

Agar namlik darajasi 2%dan oshsa, Sotuvchi tovar yetkazib berilganidan keyin 2 oydan ko'p bo'lmagan muddat ichida Xaridorga reklamatsiya taqdim etishi va zararni qoplatish uchun tovarning namlik darajasi 2%dan ortiq bo'lgan qismining qiymatini qaytarib olishga haqli.

L) Kafolatlar va reklamatsiyalar

Mashinalar va uskunalarni yetkazib berishda shartnomada sotuvchining tovar sifatining kafolatlari va texnik xarakteristikalari bo'yicha majburiyatlari ifodalab beriladi. Bunda tomonlar kafolat muddatlari, sotuvchining kafolat muddatlari davomidagi majburiyatlari, da"voni taqdim etish va reklamatsiyani qondirish tartiblari kelishib olinadi.

Kafolat muddatlarini tomonlar yuzaga kelgan holat xalqaro amaliyot va tovarning turidan kelib chiqib belgilaydilar. Kelishilgan muddat doirasida Sotuvchi yetkazib berilgan tovarning sifati va undan samarali foydalanish uchun javobgar hisoblanadi. Shartnomada shuningdek, kafolatlar joriy qilinmaydigan holatlar ham sanab o'tiladi (noto'g'ri saqlash, noto'g'ri foydalanish va sh.k.lar). Kafolat tez ishdan chiqadigan detallar va ehtiyot qismlariga joriy qilinmasligi mumkin.

Kamchiliklar aniqlanganda xaridor kafolat muddati davomida sotuvchiga tovarning sifati bo'yicha da"vo qilishi mumkin. Shartnomada tomonlar asoslangan reklamatsiyalarni qondirishning mumkin bo'lgan usullarini ko'rsatishadi: kamchilikni bataraf qilish, tovarni butunligicha yoki qisman almashtirish, bahosini kamaytirish va boshqalar.

Reklamatsiyalar taqdim etishning tartibi reklamatsiyalar taqdim etish uchun muddatlar o'rnatishni nazarda tutadi, bunda taqdim etiladigan hujjatlarning turlarini, reklamatsiyalarga javob berish muddatlarini belgilab beradi.

M) Sug'urtalash shartlari

Barcha oldi-sotdi shartnomalari sug'urtalash bilan birga amalga oshiriladi. Shartnomaning shartlaridan kelib chiqib, bu majburiyat yoki sotuvchiga yoki xaridorga yuklanadi. Agar bitimning shaklida bu majburiyat ko'rsatilmagan bo'lsa, transportirovka vaqtida tovar tasodifan buzilishi qaltisligi zimmasida bo'lgan tomon tovarni sug'urtalashdan manfaatdordir.

Sug'urtalash masalalariga bag'ishlangan moddada shartnoma tomonlari quyidagilarni nazarda tutishlari kerak: qanday yuk sug'urtalanishi kerak, qanday xavfdan sug'urtalanishi kerak, tomonlardan qaysi biri sug'urtalashni amalga oshiradi va u kimning foydasiga amalga oshiriladi?

Tashqi savdo bitimlarida sug'urtalash asosan, tovarni transportda tashishda nazarda tutiladi. Sug'urtalashga nisbatan tomonlarning majburiyatlari shartnomaning bazis shartlari bilan o'rnatiladi. Sug'urtalashni amalga oshirish uchun sug'urta kompaniyasi va xo'jalik tashkiloti o'rtasida bosh kelishuv (asosiy polis) tuziladi. U sug'urtalashning umumiy shartlarini aks ettiradi. Yuklarni sug'urtalash sug'urta kompaniyasida turli shartlarda amalga oshirilishi mumkin.

Mashinalar va uskunalarga, shuningdek, pudrat ishlariga shartnomalar tuzilganda, material obyektlarini ham, xodimlarni ham (shaxsiy sug'urtalash) sug'urtalashning alohida shartlarining zarurligi paydo bo'lishi mumkin. Bu shartlar shartnomada atroflicha ta"riflanishi kerak.

Shartnomalarning shartlari, shuningdek eksportchilarning xaridorlarga sug'urta polislari yoki sertifikatlarini (sotuvchi tovarni sug'urtalashi shart bo'lgan hollarda) berish bo'yicha majburiyatlarini ham o'z ichiga olishi kerak. Ular to'lov uchun taqdim etiladigan hujjatlarning ro'yxatiga kiritiladi.

MISOLLAR. 1.Sotuvchi shartnoma bo'yicha yetkazib berilayotgan uskunalarni, ular Sotuvchining omboridan yuklangan paytidan boshlab, to Xaridorning ombori olgan paytigacha Sug'urta kompaniyasida sug'urtalash bo'yicha barcha majburiyatlarni o'z bo'yniga oladi.

Sotuvchining omboridan va (yoki) u yollagan yetkazib beruvchisining omboridan to tovarning chegaradan o'tish paytigacha bo'lgan sug'urtalash summasining, ya'ni ushbu shartnoma summasining 75% hajmidagi sug'urtalash xarajatlar Sotuvchi hisobiga o'tkaziladi va tovarning qiymatini to'lash paytida Xaridor tomonidan ushlab qolinadi.

Butun transportirovka va ortish-tushirish muddati davomida sug'urtalash "qisman avariya uchun javobgarlik bilan" shartida Sug'urtalash kompaniyasining "Yuklarni transport sug'urtalash qoidalari"ning 2-paragrafining 2-bandiga muvofiq, uskunalarning to'la bahosiga amalga oshiriladi.

Shartnomaga imzo chekilgan sanadan boshlab, 2 oy davomida Xaridor Sotuvchiga uning nomiga yozilgan sug'urtalash polisini yuboradi. Bu polis Sotuvchining omboridan yoki u yollagan yetkazib beruvchining omboridan yuklar ortilganidan boshlab, to franko-vagonni O'zbekiston-Qozoqiston chegarasiga yetkazib kelgunicha bo'lgan vaqt ichida sug'urtalashni qoplaydi.

Pudratchi shartnomadan kelib chiqadigan o'z majburiyatlari va javobgarligini chegaralamay turib, o'z hisobidan va o'zi qaltislikl qilgan holda hamda o'z foydasiga, Pudratchi va Sug'urta kompaniyasi o'rtasida kelishilgan shartlarda Sug'urta kompaniyasida quyidagilarni sug'urtalaydi:

- ishlar bajariladigan va bino kafolatli foydalaniladigan davr mobaynidagi ishlarni;
- ishlar bajarilishi natijasida uchinchi shaxslarga yoki ularning mulkiga etkazilishi mumkin bo'lgan zarar va shikastlar uchun fuqarolik javobgarligini;

Pudratchi o'z hisobidan ishda band bo'lgan xodimlarini baxtsiz hodisalarning oqibatlaridan sug'urta qiladi.

N) O'rash-joylash va markirovkalash shartlari

Xalqaro savdo amaliyotida o'rash-joylashning turi uning qanday maqsadga bo'ysundirilganligidan kelib chiqadi: reklama uchun, qadoqlash uchun, tovarlarni turli tashqi muhitlarda saqlash uchun va h.k.

Shartnomaga o'rash-joylash va markirovka haqidagi bo'limlarni tovar turiga ko'ra ularni o'rash zarur bo'lgan hollarda kiritishadi. Bunday moddada o'rashning turi va xususiyati, uning sifati, o'lchamlari, to'lov usullari, shuningdek o'ralganidan keyin tegishli markani qo'yish ko'rsatib o'tiladi.

O'rash-joylashga qo'yiladigan talablar shartli ravishda umumiy va maxsus *talablarga bo'linadi. O'rash-joylashga qo'yiladigan umumiy talablar sotuvchining* ma'lum tashish turida yukning saqlanishini ta'minlashi bo'yicha majburiyatidan kelib chiqadi. Shartnomada sotuvchi bazis shartlariga mos kelmagan holda o'ralgan *tovarni yetkazib berganligi uchun javobgarligi nazarda tutilishi mumkin. O'rash-*joylashga maxsus talablar importchi tomonidan qo'yiladi. Ular odatda tovarni tashish va importchi mamlakat hududida saqlash xususiyatlari bilan bog'liq. O'rash-joylash uchun to'lov usullari shartnomada belgilab qo'yiladi va o'rash-joylash baholarini tovarning bahosiga qo'shishini ham, tovarning bahosidan alohida belgilashni ham nazarda tutishi mumkin.

Yuklarni – tovar bilan birga boruvchi axborot bo'lib, importchining rekvizitlarini, kotraktning nomerini, trans raqamini, joylarning yuk-gabarit xarakteristikasini, joylarning partiyadagi yoki transdagi nomeri va sonini o'z ichiga oladi. Markirovka transport firmalariga yuk bilan qanday muomala qilishga ko'rsatma hisoblanadi, zarur hollarda yuk bilan muomala qilishning xavfliligidan ogohlantirish uchun foydalaniladi.

Yuklarni –sotuvchining so'zsiz majburiyatidir. Markirovkaning rekvizitlari tomonlar orasida kelishib olinadi va shartnomada ko'rsatiladi.

MISOL. Uskunalar yetkazib berilayotgan tovarning xususiyatiga mos keluvchi dengiz orqali eksport qilinadigan tarzda o'ralgan holda yuklab jo'natilishi kerak.

O'rash-joylash yukni dengizda, temir yo'lda va aralash transportda tashishda yo'lda ehtimol tutilgan ortib-tushirishlarni, shuningdek, uzoq saqlanishini

hisobga olgan holda, turli zararlanishlar va korroziyalardan saqlashi kerak. O'rash-joylash kranlar bilan yuklashga mo'ljallanishi zarur.

Qadoqlash vositasi ikkala yon tomonidan markalanadi. Har bir joyga yuvilib ketmaydigan bo'yoqda markirovka (o'zbek va ingliz tillarida) qo'yiladi.

Uskunalar sifatsiz yoki tegishlicha konservatsiyalanmagani va(yoki) markirovkalanmagani va(yoki) o'rab-joylanmaganligi oqibatida turlicha shikastlanganligi, shuningdek, oxirigacha qilinmagan yoki noto'g'ri qilingan markirovka natijasida uskunalar boshqa manzilga yuborilganligi bilan bog'liq xarajatlar uchun Sotuvchi Xaridor oldida javobgardir.

O) Jarima sanksiyalari

Shartnoma odatda bir qator jarima sanksiyalarini nazarda tutadi. Ular yordamida yordamida xaridor sotuvchini o'z majburiyatlarini vaqtida bajarishga rag'batlantirishga va o'zining ehtimol tutilgan zararlarini qoplashga harakat qiladi. Jarima sanksiyalari odatda majburiyatlarni buzishning davomiyligidan (muddatdan o'tish va h.k.) kelib chiqib, o'sib boradi.

Jarima sanksiyalari bilan bir qatorda shartnoma tomonlarning zararni undirishga bo'lgan huquqlarini ham nazarda tutadi. Bunday undirish shartnoma bo'yicha majburiyatlarni bajarishdan ozod qilmaydi.

Ba'zi hollarda shartnomaga shunday shart kiritiladiki, unga ko'ra, uzoq kechikishi tufayli importchi shartnomaga tijorat qiziqishini yo'qotgan bo'lsa, shartnomani bajarishdan voz kechish huquqiga ega. Bunda importchi zararlarni qoplashni talab qilish huquqini saqlab qoladi.

Shartnomaga, shuningdek, importchilar o'z majburiyatlarini bajarmaganliklari (akkreditiv ochishda, to'lovlarni amalga oshirishda, texnik hujjatlarni taqdim etishdagi kechikishlar) uchun ularga nisbatan sanksiyalar ham kiritilishi mumkin.

MISOL. Ushbu shartnomada belgilangan muddatlarga zid ravishda uskunalarni yetkazib berishdagi kechikishlar uchun Sotuvchi Xaridorga komplektlanmagan holda yoki muddatidan kechiktirib etkazilgan uskunalar qiymatining 0,5% miqdorida jarima to'laydi. Jarima har bir boshlangan hafta uchun kechikish (prosrochka)ning dastlabki 4 haftasi davomida va keyingi har bir haftalar uchun uskunalar qiymatining 1% miqdorida to'lanadi. Jarimaning umumiy qiymati komplektlanmagan holda yoki muddatidan kechiktirib yetkazib berilgan uskunalarning 10% dan ortib ketmasligi kerak.

Agar uskunalarni yetkazib berishdagi kechikish 3 qundan oshib ketsa, Xaridor arbitrajga murojaat qilmay turib, Sotuvchiga kontrakni bekor qilish bilan bog'liq har qanday xarajatlar va zararlarni qoplamagan holda shartnomani qisman yoki butunlay bekor qilishi mumkin. Bunday hol yuzaga kelsa, Sotuvchi Xaridorga muddatida yetkazib berilmagan uskunalar qiymatining 10% miqdorida jarima to'lashi va Xaridorga ushbu shartnoma bo'yicha to'langan barcha summani, 13% yillik foyzni qo'shgan holda, zudlik bilan qaytarishi shart. Qisman bekor

qilingan hollarda esa, Xaridor yetkazib berilishi bekor qilishga sabab bo'lgan summasini qaytarib olishi mumkin.

P) Shartnomalardagi fors-major va arbitrajga oid izohlar

Amalda har qanday oldi-sotdi shartnomasi shunday moddaga ega bo'ladiki, bu modda odatda fors-major yoki engib bo'lmas kuch hollari deb nomlanadigan ma'lum hollar yuzaga kelganida shartnomani bajarish muddatlarini orqaga suradi yoki umuman tomonlarni shartnoma bo'yicha majburiyatlarni to'la yoki qisman bajarishdan ozod qiladi. Tegishli moddalar ham o'z nomiga ega bo'ladi.

Fors-major hollariga turli tabiiy ofatlar (yong'inlar, suv toshqinlari, zilzilalar) ham, turli siyosiy va savdo-siyosiy vaziyatlar (urush, eksportni yoki importni man etish) ham kiradi.

Shartnomada kontragentlar tomonidan kelishib olingan shunday holatlar yuzaga kelganida tomonlarning harakat qilish tartibini nazarda tutish lozim. Odatda fors-major hollariga shartnoma imzolanganidan keyin yuzaga kelgan, lekin tomonlar oldindan ko'rishi mumkin bo'lmagan va engib o'ta olmaydigan favquloddagi holatlarni kiritishadi. Ko'rsatilgan holatlarning yuzaga kelishini tasdiqlovchi bo'lib tegishli hujjatlar, aksariyat hollarda – milliy savdo palatalarining guvohnomalari xizmat qiladi. Fors-major hollarining amal qilishi shartnomani bajarish muddatini ko'rsatilgan holatlarning amal qilish davomiyligiga teng muddatga orqaga suradi. Agar bu holatlar tomonlar kelishgan va shartnomada ko'rsatilgan muddatlardan cho'zilib ketsa, tomonlarning har biri kelgusida shartnoma bo'yicha majburiyatlarni bajarishdan bosh tortishga haqlidir. Bunda tomonlardan hech qaysisi boshqa tomondan zararni qoplashni talab qilish huquqiga ega bo'lmaydi.

MISOL. Tomonlardan har birining ushbu shartnoma bo'yicha majburiyatlarini to'la yoki qisman bajarishi mumkin bo'lmaydigan holatlar, ya'ni yong'in, tabiiy ofatlar, urush, har qanday turdagi harbiy operatsiyalar, qamallar, eksport va importni man qilishlar yoki tomonlarga bog'liq bo'lmagan boshqa holatlar yuzaga kelganda, shartnomani bajarish muddati shunday holatlar amal qiladigan muhlatga teng vaqtga cho'ziladi.

Agar bunday holatlar 3 oydan ortiq davom etsa, tomonlardan har biri kelgusida shartnomani bajarish bo'yicha majburiyatlardan bo'yin tovlashga haqli va bunday holda tomonlardan hech qaysisi boshqa tomonning zararni qoplashini talab qilish huquqiga ega emas.

Shartnoma bo'yicha majburiyatlarini bajarishi mumkin bo'lmagan holatlar yuzaga kelgan tomon o'z majburiyatlarini bajarishga to'sqinlik qiladigan holatlarning yuzaga kelganligi va to'xtaganligi haqida zudlik bilan boshqa tomonni xabardor qilishi shart.

Tegishlicha Sotuvchi yoki Xaridor mamlakatining savdo palatasi bergan ma'lumotnomalar yuqorida ko'rsatilgan holatlarning mavjudligi va ularning davomiyligini tasdiqlashga xizmat qiladi.

Shartnomada arbitrajga oid izohlar deb nomlangan bo'limda tomonlar shuni belgilab qo'yadilarki, har qanday bahs yoki ziddiyatlar (umumiy sudlarga tegishli hollar bundan mustasno) yoki doimiy amal qiluvchi arbitrajlarga yoxud ad. hoc arbitrajlariga, ya'ni muayyan shartnoma bo'yicha bir yoki bir necha nizoli masalalarni hal qilish uchun har gal yangidan tuziladigan arbitrajlarga o'tkazilishi shart.

Arbitrajga oid izoh o'zining tarkibiy qismi bo'lgan shartnomaning haqiqiy yoki haqiqiy emasligidan qatiy nazar, yuridik kuchga ega deb tan olinadi.

O'zbekiston tashqi savdo tashkilotlarining xorijiy firmalar bilan shartnomalarida ko'pincha nizolarni o'tkazilish joyi Shvetsiya (Stokgolm) da yoki boshqa betaraf mamlakatda bo'lgan ad. hoc arbitrajda ko'rib chiqish nazarda tutiladi. Ba'zi hollarda izoh ishlarni ko'rib chiqish O'zR Savdo-sanoat palatasi qoshidagi Xalqaro tijorat arbitrajida amalga oshirilishini ko'zda tutadi. Bu O'zbekiston tomoni uchun eng qulay variantdir.

MISOLLAR. 1. Ushbu shartnomadan kelib chiqadigan yoki u bilan bog'liq bo'lgan barcha nizolar va ziddiyatlar (tomonlarning umumiy sudga murojaat qilgan hollari bundan mustasno) Toshkent shahridagi Savdo-sanoat palatasi qoshidagi Xalqaro tijorat arbitrajida ushbu arbitrajning Reglamentiga muvofiq ko'rib chiqilishi kerak. Bu arbitrajning qarori har ikkala tomon uchun oxirgi va majburiy hisoblanadi. 2. Ushbu shartnomadan kelib chiqadigan yoki u bilan bog'liq bo'lgan barcha nizolar va ziddiyatlar (umumiy sudga tegishli bo'lgan hollar bundan mustasno) ko'rib chiqilishi kerak. Aynan:

a) Agar Toshkentda javobgar Xaridor bo'lsa, Toshkent shahridagi Savdo-sanoat palatasi qoshidagi Xalqaro tijorat arbitrajida ushbu arbitrajning Reglamentiga muvofiq ko'rib chiqilishi kerak;

b) Agar Belgradda javobgar Sotuvchi bo'lsa, Yugoslaviya xo'jalik palatasi qoshidagi Tashqi savdo arbitrajida, ushbu Arbitrajning qoidalariga muvofiq ko'rib chiqilishi kerak.

Arbitrajning qarorlari oxirgi va har ikkala tomon uchun majburiydir.

Ushbu shartnomadan kelib chiqadigan yoki u bilan bog'liq bo'lgan barcha nizolar tomonlarning kelishuviga binoan hal qilinishi kerak.

Agar tomonlar 15 kun davomida kelishuvga erisha olmasalar, nizo ikkala tomondan 2 kishidan iborat 4 kishilik paritet komissiyasiga beriladi. Bu komissiya tomonlardan birining yozma talabiga binoan 10 kun ichida tuziladi.

Agar paritet komissiyasi o'zi tuzilgan kundan boshlab, 15 kun ichida nizoni hal qilmasa yoki tomonlardan biri yuqoridagi 10 kun muddatda o'z vakillarini paritet komissiyasi tarkibiga beligilanmasa, tomonlardan birining yozma talabiga binoan nizo Budapesht shahridagi Vengriya savdo palatasi qoshidagi hakamlar sudiga o'tkaziladi. Bu sudning qarori oxirgi qarori hisoblanadi, uning ustidan hech qanday e"tiroz (protest) keltirilishi, appelyatsiya shikoyati berilishi va

kassatsiya tartibida qayta ko'rib chiqilishi mumkin emas, bu qaror har ikkala tomon uchun ham majburiy hisoblanadi.

4.3. Tijorat bitimini bajarilishini rasmiylashtiradigan tashqi savdo hujjatlari

Tashqi savdo bitimini uni realizatsiya qilishning barcha bosqichlarida, ya'ni tovarning sotuvchi tomonidan yetkazib berilishidan tortib, transportda tashilishi, omborlarda saqlanishi, bojxonadan o'tishigacha bo'lgan barcha jarayonlarda tashqi savdo bitimining bajarilganligini tasdiqlovchi hujjatlar tashqi savdo hujjatlari deb nomlanadi.

Bajaradigan funksiyalariga qarab, tashqi savdo hujjatlarini quyidagi guruhlarga bo'lish mumkin:

1) tovar va hisob-kitob hujjatlari;
2) to'lov-bank operatsiyalari bo'yicha hujjatlar;
3) sug'urta hujjatlari;
4) transport va yuklash hujjatlari;
5) transport-ekspeditorlik hujjatlari;
6) bojxona hujjatlari;

Jo'natish punktidan to belgilangan punktgacha yuk bilan birga boradigan hujjatlar tovarni kuzatib boruvchi hujjatlar deb ataladi. Odatda bunday hujjatlarga tijorat, transport va bojxona hujjatlari bilan bog'liq bo'lgan hujjatlar kiritiladi. Tovarni yuklash munosabati bilan tuziladigan hujjatlarni (odatda ular shartnomada sanab o'tilgan bo'ladi) ortish-jo'natish hujjatlari deb ataladi.

Hujjatlar maxsus qog'ozlarda rasmiylashtiriladi va ma'lum rekvizitlarga ega bo'ladi. Barcha hujjatlar uchun umumiy bo'lgan rekvizit eksportchi firma (yuk jo'natuvchi) va importchi (yukni oluvchi) firmaning nomi, ularning manzili, telefon, faks yoki telefaks nomerlari; hujjatning nomi, u yozib berilgan joy va sana; shartnoma yoki buyurtmaning nomeri va u imzolangan sana; naryad, trans, yukning o'ziga xosligi nomeri; tovarning nomi va uning tavsifi, miqdori (joylarning soni, netto va brutto og'irligi); o'rash va turi ko'rib chiqiladi.

Tovar bevosita uni tayyorlovchi tomonidan xorijiy xaridorga yetkazib berilayotganda hujjatlar aylanishining birinchi bosqichida ushbu eksport tovarini ishlab chiqarishni ta'minlashi kerak bo'lgan hujjatlar kuzatib boradi. Ma'lum ma"noda ularni ham tashqi savdo hujjatlari sirasiga kiritish mumkin, biroq bu hujjatlarning turlari, soni, xususiyati hujjatchilik sohasida u yoki bu shakldagi va tizimdagi milliy qonunlar tomonidan qabul qilingan ichki boshqaruv qoidalari bilan belgilanadi. Bunday hujjatlarga quyidagilarni kiritish mumkin: eksport tovarini tayyorlash bo'yicha yo'riqnoma; tovarni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan mahsulotlar va materiallarini sotib olish uchun ko'rsatma (poruchenie); o'rash-joylashtirish bo'yicha yo'riqnoma; tovarni mamlakat ichida tashish va mahsulotni ombordan olib chiqish uchun buyurtma-naryad va boshqalar.

Tovar va hisob-kitob hujjatlari. Hujjatlarning bu guruhi tovarlarning baho, sifat va soni bo'yicha tavsifini beradi. Hujjatlarni sotuvchi o'z blankasida rasmiylashtiradi, xaridor esa ushbu hujjatlar bo'yicha to'lovni amalga oshiradi.

Muhim hisob-kitob hujjati tijorat schyot-fakturadir. Unda yetkazib berilgan tovar uchun to'lanishi lozim bo'lgan, schyotda ko'rsatilgan mablag'ni to'lash haqida sotuvchining xaridorga talabi mavjud bo'ladi. Odatda schyotlar 4-5 nusxalarda chop etiladi. Bundan maqsad ularni turli tashkilotlarga taqdim qilishdir. Shuning uchun shartnomada schyot bajarilishi kerak bo'lgan nusxalarning soni albatta ko'rsatiladi. Bajaradigan funksiyalariga ko'ra schyotlarni quyidagi turlarga bo'lish mumkin: schyot-faktura, maxsus schyot, dastlabki schyot.

Schyot-faktura odatda tovarni xaridorga jo'natilganda tovar bilan birga yozib beriladi. Schyot-faktura o'z ichiga ikkita hujjatni oladi: tovar uchun to'lanishi kerak bo'lgan mablag'ni summasini ko'rsatgan hujjat va tovar bilan birga yo'llanadigan yukxatidir. Bojxona organlarining talabi bo'yicha ko'plab mamlakatlarda schyot-faktura tasdiqlangan blankalarda yozib beriladi. Bunday schyotlar bir vaqtning o'zida tovarning kelib chiqishi haqidagi sertifikat ham hisoblanadi va tovarga tirkab qo'yiladi.

Schyot-spetsifikatsiya schyot va spetsifikatsiya rekvizitlarini birlashtiradi. Unda turlari va navi bo'yicha tovar birligi uchun baho, shuningdek, tovar butun partiyasining umumiy bahosi ko'rsatiladi. U bir partiyada assortimenti turlicha bo'lgan tovarlarga ega bo'lganda yozib beriladi. Ba'zan schyot-spetsifikatsiyani ixtisoslashgan schyot ham deb atashadi.

Dastlabki schyot ekspert tomonidan o'tkazilgan yetkazib berishlarni tasdiqlaydi, lekin har doim ham to'lov uchun talab hisoblanavermaydi. Ko'pincha u tovarni qabul qilib olish manzil mamlakatda yoki bo'lib-bo'lib amalga oshiriladigan hollarda yozib beriladi. Bu hujjatda tovarlar partiyasining soni va bahosi haqidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi. Tovar qabul qilib olinganidan keyin yoki butun partiya yetkazib berilganidan so'ng sotuvchi schyot-faktura yozib beradi, u bo'yicha oxirgi to'lov amalga oshiriladi.

Proforma-schyot shunday hujjatki, unda xuddi schyot kabi tovar partiyasining bahosi va sifati haqidagi ma'lumotlar bo'ladi, lekin u hisob-kitob hujjati hisoblanmaydi, chunki unda o'zida ko'rsatilgan summani to'lash haqidagi talab mavjud bo'lmaydi. To'lov hujjatining asosiy funksiyasini bajarmagan holda, proforma-schyot shu bilan birga schyotning qolgan boshqa barcha funksiyalarini bajaradi. Agar proforma-schyot tovarning har bir turi va navining bahosi haqidagi ko'rsatmaga ega bo'lsa, uni ixtisoslashgan proforma-schyot deb atashadi. Proforma-schyot yuklangan, lekin hali sotilmagan tovarga yoki aksincha sotilgan lekin hali yuklanmagan tovarga yozib beriladi. Ko'pincha bu schyot tovarlarni konsignatsiya, ko'rgazma, yarmarka, auktsionlarga yetkazib berishda yozib beriladi. Proforma-schyot, shuningdek, loyiha bo'lib ham xizmat qilishi mumkin. Bunda ushbu loyiha bo'yicha importchi o'zi sotib olishni

xohlayotgan tovar haqidagi asosiy ma'lumotlar, hisob-kitob tartibi bilan tanishishi va xarajatlarning hajmini aniqlab olishi mumkin.

Tovar yoki tovar partiyasining miqdori tavsifini beruvchi hujjatlar sirasiga spetsifikatsiya, texnik hujjatlar, o'rash-qadoqlash varag'i kiradi.

Spetsifikatsiya ushbu partiyaga kiruvchi tovarlar assortimentining ro'yxatini o'z ichiga oladi, unda har bir joy uchun tovarning soni va turi, uning navi va nusumi ko'rsatiladi. Shartnoma tuzilayotganda spetsifikatsiya ilova bilan to'ldiriladi, unda bajarilishi rejalashtirilayotgan assortiment taqdim etiladi. Shartnoma bajarilayotganda esa odatda spetsifikatsiya turli navdagi va nomdagi yetkazib berilgan tovarlarga schyotni to'ldiradi.

Texnik hujjatlar uskunalar va uzoq muddat foydalaniladigan texnik iste'mol tovarlarini yetkazib berishda talab qilinadi va ularni o'z vaqtida o'rnatish hamda to'g'ri foydalanishni ta'minlash uchun zarur. Bu hujjatlarga mahsulotlarning pasporti, formulyarlari va tasviri, montaj va foydalanish bo'yicha yo'riqnomalar, turli sxemalar, chizmalar va boshqalarni kiritishadi. Zarur texnik hujjatlarning ro'yxati odatda standart yoki texnik shartlarda ko'rsatiladi. Texnik hujjatlar xaridorning mamlakati tilida yoki xaridorning ko'rsatmasiga binoan boshqa tilda tayyorlanadi.

O'rash-qadoqlash varag'ihar bir tovar o'rnida joylashgan tovarlar barcha turlari va navlarining ro'yxatini o'z ichiga oladi. O'rash-qadoqlash varag'i o'rashda shunday joylashtiriladiki, toki xaridor uni oson topa olishi kerak va har bir nav va o'rash-joylashtirish nomeri (joyi) to'g'risidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi.

Mashina-texnik mahsulotlar yig'ilmagan holda va bir nechta tovar o'rinlari bilan yetkazib berilishida eksportchi odatda butlash qaydnomasi deb nomlanadigan hujjatni rasmiylashtiradi. Bu hujjat detallar, tarmoqlar, bir nechta tovar o'rnida o'ralgan-joylangan butun mashinaning agregatlarini har birining joyini ko'rsatgan holdagi ro'yxatini o'z ichiga oladi. Tayyorlovchi subyekt tomonidan butun tovar partiyasi yuklangunicha butlash qaydnomasi tuziladi. Bu qaydnoma bo'yicha tovarni oluvchi yig'ish va montaj ishlarini amalga oshiradi.

Yetkazib berilgan tovarlarning sifati haqida guvohlik beruvchi hujjatlar sirasiga sifat sertifikati, kafolat majburiyati, sinab ko'rish bayonnomasi, yuklab jo'natishga ruxsatnomani kiritish mumkin.

Sifat sertifikati – haqiqatda yetkazib berilgan tovarning sifati va uning shartnoma shartlariga mos kelishini tasdiqlaydigan guvohnomadir. Unda tovarning tavsifi beriladi yoki tovar sifatining ma'lum standartlarga yoki buyurtmaning texnik shartlariga mos kelishi ko'rsatiladi. Sifat sertifikati tegishli vakolatli organlar, davlat organlari, savdo palatalari tomonidan beriladi, lekin ayrim hollarda, tayyorlovchi firma tomonidan ham berilishi mumkin.

Sinab ko'rish bayonnomasi sotuvchi tomonidan xaridorning vakili bilan birga ilgaridan belgilangan kun va soatda sotuvchining subyektsida to'la sinovlar o'tkazilganidan keyin tuziladi. Bayonnoma tayyorlangan tovarning buyurtma shartlariga mos kelishini ko'rsatgan holda sinovlarning natijalarini batafsil bayon

qiladi. Agar shartnoma shartlarida tovarni eksportchining mamlakatida sinab ko'rgandan so'ng qabul qilish-topshirish aytib o'tilgan bo'lsa, u holda sinab ko'rish bayonnomasi asosida taraflar qabul qilish-topshirish hujjatini imzolaydilar.

Yuklab jo'natishga ruxsatnoma tovarning buyurtma shartlariga mos kelishini aniqlash maqsadida yetkazib beruvchining subyektida qabul qilish uchun uskunalarni sinab ko'rish o'tkazilganidan keyin xaridorning vakili tomonidan beriladi. Yuklab jo'natishga ruxsatnomada shartnoma bo'yicha yetkazib berish sanasi, tayyor bo'lgan sana va o'tkazilgan sinovlar sanasi, ushbu tovar ma'lum mamlakatga xaridor vakilining yo'riqnomasiga mos ravishda jo'natilishining mumkinligi haqidagi ko'rsatma bo'ladi.

To'lov-bank operatsiyalari bo'yicha hujjatlar. Bitim taraflari o'rtasidagi hisob-kitoblar ular shartnomada kelishib olingan shaklda amlaga oshiriladi, bunda ham sotuvchining ham xaridorning, ba'zan uchinchi bir mamlakatning bankidan foydalaniladi. Bu to'lovlarning har bir bosqichi hujjatlashtiriladi va umuman to'lov hujjatlari to'lovning ma'lum shaklini amalga oshirish to'g'risidagi topshirig'i yoki bankning mijoz topshirig'ini bajarganligi haqidagi hisobotidan iborat bo'ladi.

Masalan, bank o'tkazmasi bo'yicha to'lov topshirig'i mijoz tomonidan o'z bankiga beriladi. Unda boshqa mamlakatda joylashgan aytilgan tarafga ko'rsatilgan valyutadagi ma'lum summani ko'rsatilgan shartlarda yoki bankning ixtiyoriga havola qilingan usulda to'lash talab qilinadi.

Tovar akkreditivini ochishga ariza – uning vositasida mazkur hujjatda ko'rsatilgan shartlarda tovarning qiymatini to'lash uchun akkreditiv ochish to'g'risida topshiriq berilgan hujjatdir.

Tovar akkreditivi – to'lovchi va uning banki o'rtasidagi shartnoma bo'lib, unda bank tovar akkreditivi ochish majburiyatini o'z zimmasiga oladi. Bu akreditiv bo'yicha benefitsiar to'lovni, ma'lum shartlarda va kelishilgan hujjatlarni taqdim etgandan keyin trattalarni tasdiqlashi yoki hisobga olishi, shuningdek, basharti hujjatda aytib o'tilgan bo'lsa trattalarni olishi, tasdiqlashi va hisobga olishi zarur bo'ladi. Akkreditivlar o'z shartlariga ko'ra turlicha bo'lishi mumkin; akkreditivning barcha shartlari unda qayd etiladi hamda shartnoma shartlariga mos kelishi shart.

Tovar akkreditivi bo'yicha hujjatlarni to'lov uchun qabul qilib olganlik to'g'risidagi xabarnoma – bank tovar akrreditivi bo'yicha hujjatlarni to'lov uchun qabul qilib olganligini bildiradigan hujjat.

Tovar akkreditivi bo'yicha to'lov o'tkazilganligi haqidagi xabarnoma – bank tovar akrreditivi bo'yicha to'lov o'tkazilganligi haqida xabar qiladigan hujjat.

Inkasso to'lovi haqidagi xabarnoma – bank inkasso to'lovi o'tkazilganligi haqida xabar qiladigan hujjat. Unda mablag'lardan foydalanishning batafsil ma'lumotlari va usullari keltiriladi.

Bank kafolati – unga ko'ra bank ushbu hujjatda ko'rsatilgan shartlarda aytilgan

tarafga ko'rsatilgan summani to'lash majburiyatini oladi. Inkasso ko'rsatmasi – bu hujjat vositasida moliyaviy va (yoki) tijorat hujjatlarini aktsept qilish va (yoki) to'lov o'tkazish uchun qayta ishlash yoki unda ko'rsatilishi mumkin bo'lgan hujjatlarni boshqa shartlarda taqdim etish maqsadida bankka yo'riqnoma yoki topshiriq beriladi.

Bank trattasi – uchinchi taraf foydasiga qo'yiladigan tratta. U bir bank tomonidan boshqasiga yoki bankning bo'limi tomonidan markaziy bo'limga yoxud shu bankning boshqa bo'linmasiga beriladi.

O'tkaziladigan vasiqa – amaldagi qonunlarga muvofiq berilgan yoki imzolangan hujjat. U bir shaxs tomonidan boshqasiga yo'llangan so'zsiz bajarilishi kerak bo'lgan talabni o'z ichiga oladi. Bu talab hujjat taqdim etilishi bilanoq talab bo'yicha yoki aniq belgilangan sanada yoxud hujjatning o'zida ko'rsatilgan sanada ma'lum summadagi pulni hujjatda ko'rsatilgan shaxsga yoki uning buyrug'iga ko'ra yoxud ushbu hujjatni taqdim etuvchiga to'lashni talab qilishdan iborat.

Bojxona hujjatlari. Bojxona hujjatlari tovarlarni bojxona chegarasidan olib o'tish uchun rasmiylashtiriladi. Bu hujjatlarga quyidagilar kiradi: bojxona deklaratsiyasi, import va valyuta litsenziyalari, tovarning qaerdan kelib chiqqanligi to'g'risidagi guvohnoma, konsullik fakturasi, tranzit hujjatlari, veterinar, sanitar va karantin guvohnomalari va boshqalar.

Eksport va import litsenziyalari – mamlakatga aniq tovarlarni olib kirish va olib chiqish ustidan nazorat mavjud bo'lganda maxsus davlat organlari tomonidan beriladigan hujjatlar. Eksport va import litsenziyalari tegishli eksportchi yoki importchining o'z mamlakatida litseziya berish bilan shug'ullanadigan arizasi asosida beriladi.

Eksport litsenziyasi unda ko'rsatilgan tovarlarni ma'lum vaqt ichida eksport qilishga berilgan ro'xsatni o'z ichiga oladi.

Import litsenziyasi - unda ko'rsatilgan tovarlarning cheklangan miqdorini yoki shunday tovarlarni cheklanmagan miqdorda ushbu hujjatda aytib o'tilgan vaqt davomida olib chiqib ketishga ro'xsat beradi.

Bojxona deklaratsiyasi asosiy bojxona hujjati bo'lib, yukni tasarruf qiluvchi shaxsning arizasidan iboratdir. Bu hujjat yukni tasarruf qiluvchi tomonidan tovarni import yoki eksport qilishda bojxonaga taqdim etiladi. Bojxona deklaratsiyasi bojxonaga qonunda belgilangan muddat ichida taqdim etiladi, bu muddat tovar bojxonaga kelib tushgan kundan boshlab bir kundan tortib, ikki haftagacha bo'lishi mumkin.

Ba'zi hollarda importchi yoki eksportchi tomonidan vaqtinchalik yoki dastlabki deklaratsiya taqdim etiladi. Agar yuk bojxonaga etib kelgan paytda importchi yuk haqida aniq ma'lumotlarga ega bo'lmasa, u holda importchi dastlabki bojxona deklaratsiyasini beradi. Yuk tushirib bo'linganidan keyin va uni ko'zdan kechirib chiqqandan so'ng importchi odatdagi deklaratsiyani beradi. Tovarlar ombordan sotilganda, ilgari to'langan yig'inlarni qaytarib

berish nazarda tutilgagn tranzit tovarlar yetkazib berilganda eksportchi dastlabki deklaratsiyani beradi.

Tovarning kelib chiqishi haqidagi sertifikat (guvohnoma) – bu alohida hujjat turi hisoblanadi. U eksportchining mamlakatidagi vakolatli organ tomonidan beriladi. Mazkur organlar tovarlarni belgilab beradi va shuningdek, ushbu hujjatni beradigan hokimiyat organlari yoki uni berishga vakolatli organlar mazkur sertifikat berilgan tovarlarning muayyan mamlakatdan kelib chiqqanligin aniq tasdiqlaydilar. Xomashyo va qishloq xo'jalik tovarlari uchun sertifikatda ularni yetkazib beradigan mamlakat, tayyor mahsulotlar uchun esa – ularni ishlab chiqaradigan mamlakat qayd etiladi. Agar bojxonada deklaratsiya berilgan tovarning kelib chiqishi imtiyozli rejim bilan bog'liq bo'lsa (imtiyozli tarif, umumiy tarifdan chegirmalar, yig'insiz olib kirish kabilar), u holda import paytida bunday hujjat zarur bo'ladi.

Konsullik fakturasi – eksportchi tomonidan o'z mamlakatida tayyorlangan va importchining diplomatik vakolatxonasiga taqdim etiladigan hujjat bo'lib, u konsullik yig'imi to'langanidan keyin taqdim etiladi va bundan tashqari importchi tomonidan schyotda ko'rsatilgan tovarni olib kirish munosabati bilan taqdim etiladi.

Konsullik fakturasi yoki konsullik invoysi importchi mamlakati konsulining imzosi va muhriga ega bo'ladi, bu bilan tovarning bahosi va butun tovar partiyasining bahosini tasdiqlaydi. Import tovarlari advalor yig'in(tovar bahosidan)ga tortiladigan mamlakatlarda konsullik fakturasi albatta talab qilinadi.

Veterinar, sanitar, fitosanitar va karantin guvohnomalari eksportchining mamlakatidagi vakolatli organlar tomonidan beriladi va ular xorijga chiqarilayotgan tovarning foydalanishga yaroqli holda ekanligini tasdiqlaydi.

Xalqaro amaliyotda tashqi savdo hujjatlarining bir xillashtirilgan shakllari keng tarqalgan. Bu sohadagi standartlashtirish tashqi savdo operatsiyalarining butun muolajasini amalga oshirishni engillashtiribgina qolmay, balki ma'lumotlarni qayta ishlashning avtomatlashtirilgan tizimi va axborotlarni uzatish usullaridan foydalanishga imkon beradi.

BMT Yagona iqtisodiy komiteti (EEK) doirasida bir xillashtirish bo'yicha o'tkazilgan ko'p yillik ishlar natijasida namuna – YaIK blankining boshlang'ich sxemasi ishlab chiqildi. U standart hujjatlarni ishlab chiqish uchun asos qilib olindi. Shu sxema asosida keyinchalik quyidagi tashqi savdo hujjatlarining standart shakllari ishlab chiqildi: yuklash-jo'natish spetsifikatsiyasi, butlash qaydnomasi, o'rash-joylash varag'i, sifat sertifikati, schyot, tovarning kelib chiqishi haqidagi sertifikat, konsullik fakturasi; tovarni yuklashga topshiriq, konosament, aviayukxati, sug'urta qilidirishga ariza, sug'urta polisi.

Xalqaro savdodagi namunaviy shartnomalar. Muntazam ravishda jahon bozoriga tovarlar yetkazib beradigan kontragentlar shartnomaning standart, namunaviy shartlarini keng qo'llaydilar. O'zbekistonning ixtisoslashgan savdo

tashkilotlari ham o'zlarining bir xillashtirilgan shartlarini, zarur hollarda esa– shartnomaning namunaviy shartlariga muqobil variantlarini ishlab chiqqanlar va ishlab chiqmoqdalar. Bu variantlar birgalikda ma'lum tovar nomenklaturasi bo'yicha tashqi savdo bitimlariga xos bo'lgan namunaviy shartnomalarning paketini tashkil qiladi. Xalqaro savdo amaliyotida ishlatilayotgan boshqa namunaviy shartnomalar kabi bu shartnomalar ham tavsiya xususiyatiga ega.

Ba'zi tovarlar bo'yicha O'zbekiston tashqi savdo tashkilotlari, xalqaro tashkilotlar, birja qo'mitalari yoki xorijiy firmalarning assotsiatsiyalari ishlab chiqqan namunaviy shartnomalardan foydalanadilar. Zaruriyat tug'ilganda, unda keltirilgan shartlarga O'zbekiston tomonining manfaatlarini ta'minlovchi o'zgartirishlar va aniqliklar kiritiladi.

Namunaviy shartnomani qo'llash bitimlar tuzishni osonlashtirishga va tijorat muzokaralarining yakunlovchi bosqichida vaqtni tejashga imkon beradi.

Qisqacha xulosalar

1. Oldi-sotdi shartnomasi tijorat hujjati bo'lib, tashqi savdo bitimida rasmiylashtiriladi. Unda tomonlarning tovar yetkazib berish to'g'risidagi majburiyatlari bayon etiladi. Tashqi iqtisodiy bitimni tuzishda tomonlar bitim tuzishda qaysi davlatning huquqidan foydalanish zarurligini va tomonlarning huquq va majburiyatlarini aniqlab olishlari kerak.

2. Shartnoma tuzishdan oldin tomonlar uning barcha shartlarini kelishib oladilar. Bir tomon shartnoma loyihasini ishlab chiqadi, boshqa tomon esa uni o'rganadi va qo'shimchalar kiritib, o'zgartiradi. Hamma bahsli o'rinlar hal etilgach, tomonlar shartnoma tuzadilar va shu paytdan boshlab shartnoma bo'yicha tomonlarning huquq va majburiyatlari yuzaga keladi. Agar shakli va imzolanish tartibiga rioya qilinmagan bo'lsa, tashqi savdo shartnomasi (qaerda tuzilganligidan qatiy nazar) haqiqiy deb hisoblanmaydi.

3. Shartnomalarni tuzishda kontragent mamlakatidagi savdo odatlarini hisobga olish kerak. Savdo an'analari deganda xalqaro savdo amaliyotida shakllangan umume'tirof etilgan yagona qoida tushuniladi. Bu qoidalarning ahamiyati shundaki, agar biror bir noaniqliklar mavjud bo'lsa, tomonlar xalqaro savdo odatini qo'llaydilar.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Oldi-sotdi shartnomalarining ahamiyati.
2. Shartnomaning majburiy shartlar.
3. Shartnomaning qo'shimcha shartlari.
4. Shartnomaning individual shartlari
5. Barter operatsiyalarinig mohiyati.

6. Tashqi savdoda vositachilarning ahamiyati va ularning turlari.
7. Tashqi savdoda hisob-kitob shakllari.
8. Ofertani tuzish va junatish mohiyati.
9. *Tranzit hujjatlari va ularning turlari*
10. Bojxona deklaratsiyasi va uni tulg'azish xususiyatlari.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретова. - М.: БЕК, 2004.
2. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. *М.: ЮНИТИ*, 2005.
3. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 2004 г.
4. Бадов А., Быков П. Странная сделка. «Эксперт», 2003, №45 .
5. Common Marker Law Review. 2003, №4.
6. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.
7. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002.
8. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
9. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.
10. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali.
11. www.review.uz – "Экономическое обозрение" jurnalining rasmiy sayti.
12. www.cer.uz – Iqtisodiy tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.
13. www.eurasianews.com – Yevrosiyo tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

V BOB
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNING TRANSPORT TA'MINOTI

5.1. Tashqi iqtisodiy faoliyatdagi transport operatsiyalari

Mohiyatan transport operatsiyalari tashqi savdo bitimlarini amalga oshirishni boshlaydi va tugatadi. Subyektning eksport mahsulotining sifati qanchalik yuqori bo'lmasin, agar transport xizmati yaxshi tashkil qilinmagan bo'lsa, bu subyektning ishlari yurishmasligi mumkin.

Yuklarni xalqaro tashish umumiy foydalanishdagi transportlar dengiz, daryo, temir yo'l, avtomobil, havo va truboprovod transportlari orqali amalga oshiriladi.

Eksport yuklarini paket va konteyner shaklida tashish keng tarqalgan. Aralash holda tashishlar ham bor. Bunda bir necha transport turlari qatnashadi. Bunday hollarda yuklarning o'g'irlanishi kamayadi. Konteynerdagi yuk "eshikdan eshikkacha" tashuvchining muhri ostida yetkazib berilishi mumkin.

Transportning bir maromda ishlashi shartnoma tuzgan tomonlarning o'z majburiyatlarini bajarishlarini ta'minlaydi. Agar bu majburiyatlar bajarilmasa, ancha yo'qotishlar kelib chiqadi. Bu esa tovarlarni, ularni tayyorlovchilarning raqobatbardoshligining ojizligiga olib keladi.

Xorijiy mamlakatlar bilan savdoda yuk yetkazib berishni tezlashtirish bitimning amalga oshirilishini tezlashtiradi. Bu esa xorijiy valyutaning tezroq tushishi degan gap. Tez yetkazib berish o'z navbatida aylanma mablag'larining aylanishini ham tezlashtiradi.

Yuklarni tashish xalqaro amaliyoti shuni ko'rsatdiki, transport xarajatlari keyingi paytda o'sib bormoqda va milliy iqtisoliyoti sezilarli yo'qotishlarga duch kelmokda. Bu avvalambor, transport vositalarining etishmasligi, yuk tashish tezligining talabga javob bermasligi, yuklarning tashishga tayyor emasligi, tashuvchilarning yo'lda yuklarning buzilishi uchun javobgarlikni kam his qilishlari va sh.k. larga bog'liq.

O'zbekistonda transport tashkiliy va boshqaruv jihatdan ko'p o'zgarishlarga uchradi. Temir yo'lda yuk tashishlar "O'zbekiston temir yo'llari" milliy kompaniyasi ixtiyorida bo'lsa, havoda yuk tashish «O'zbekiston havo yo'llari» milliy kompaniyasi ixtiyoridadir. Bundan tashqari, magistral transportlarda tezkor yuk tashish uchun aktsionerlik jamiyatlari tuzilgan.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti 1995 yil 15 martda "O'zbekistonda

transport majmuining davlat boshqaruvi tizimini takomillashtirish to'g'risida"gi farmonga imzo chekdi. Xalqaro, davlatlararo bitimlarga quyidagilar kiradi: konventsiyalar, kelishuvlar, bitimlar. Ularning bajarilishida *yuridik va xalqaro bitimlar quyidagilarni tartibga soladi:*

- faoliyatning ma'muriy-texnik me'yorlari;
- aloqa yo'llarini qurish, transport vositalarini yaratish;
- transport vositalaridan foydalanish va ular harakatini tashkil etish;
- transport sohasidagi hamkorlikni tashkil etish;
- yuklar tashuvi, har xil transport operatsiyalarini amalga oshirishda soliq va bojxona rejimini belgilash.

Transport operatsiyalari. Xalqaro savdoda yuk egalari tovarlar yetkazib berishning shartnomalarda belgilangan shartlar bilan belgilangan qator transport operatsiyalarini bajarishlari zarur. Transport operatsiyalarining mazmuni tashilayotgan yukning xususiyati, qo'llanilayotgan transport vositasining turiga, *etkazishlarning davriyligiga, chegaradan o'tish tartibiga qarab belgilanadi.*

- Transport operatsiyalari shartnoma tayyorlashda rejalashtiriladi va uni *bajarish jarayonida amalga oshiriladi.*
- Shartnoma tuzilguncha birinchi bosqichda:
- transport xizmatlarining bozorlarining kon'yukturasini, tovarlarni etkazish shartlari, tariflarning darajasini tahlil qilish;
- ularni keyingi oldi-sotdi shartnomasiga qo'yish uchun transport va ba'zi sharoitlarini aniqlash, ushbu shartlarning bajarilishini tashkil etish;
- transport operatsiyalariga tovarning shartnoma bahosida xarajatlarning ulushini belgilash;
- xarajatlar tizimida transport tutilishlarini ko'zda tutish zarur.
- *Ikkinchi* bosqichda tashqi savdo bitimini amalga oshirish jarayonida quyidagilarni bajarish zarur:
- *tovarlarni tashish shartnomalarini tuzish, ularni zarur transport hujjatlari* bilan rasmiylashtirish;
- *dengiz, daryo portlari va chegara bekatlaridan o'tuvchi eksport yuklarining* tashuvini rejalashtirish;
- tovarni tashuvga tayyorlash;
- yuklarning transport sug'urtasi shartnomasini rasmiylashtirish, sug'urta polisini olish;
- texnik va tovarga hamkorlik qiluvchi hujjatlarni tayyorlash va rasmiylashtirish;
- hisob hujjatlarini tekshirish va tashuvini hisob-kitob qilish;
- kerakli chegara, veterinar rasmiyatchiliklarni bajarish, kerakli hujjatlarni rasmiylashtirish: bojxona yuk deklaratsiyasi, sertifikatlar, bojxona yig'inlarini to'lash, boj, soliqlarni to'lash.

Xarajatlar transport turi, tashish yo'li va etkazishning uzoq va yaqinligiga *bog'liq bo'ladi. Odatda transport xarajatlari etarli darajada ko'p bo'ladi. Ba'zi*

tovar turlariga qarab ular 50% ni tashkil etishi mumkin. Shuning uchun ham xorijiy xaridor bilan muzokara boshlashdan avval transport operatsiyalari uchun xarajatlarni xisoblagan ma"qul. Ular quyidagi to'lovlarni o'z ichiga oladi:

- tovarni jo'natishga tayyorlash xarajatlari;
- yukni mamlakat ichida transport vositasiga ortish va uni chegaragacha olib borish;
- yuklarni port, bekat va bozorlardagi omborlarda saqlash;
- yuklarni xalqaro transport vositasi orqali ortish va tashish;
- yuklarni transportda sug'urtalash;
- bojxona yig'imlari, bojlari, soliqlari;
- sotib oldi servisi;
- yukni chet el xaridorining omboriga tushirish.
- Shartnomaning transport shartlari tomonlar kontragentlarining yuklarni tashish jarayonidagi munosabatlarini belgilaydi. Transport shartlari oldi-sotdi shartnomasiga maxsus bo'lim sifatida kiritiladi.

Transport shartlari har bir aniq holatda tashishda qatnashayotgan transportning turi, tovarning xususiyati, bitimning turi, xalqaro bitimlarning harakati, konventsiyalarning harakatiga bog'liqdir.

- Oldi-sotdi shartnomasida transport shartlari quyidagilarni o'z ichiga oladi:
- xalqaro bitimlar, konventsiyalar, mamlakatdagi odatlarning harakati;
- yuk ortish muddati va vaqti;
- tovarning turi va miqdori;
- yukni topshirish joyi va tartibi;
- tovarni tushirish-ortish joyining nomi;
- transport vositalarining kelish tartibi, shartnomada ko'rsatilgan punktlar;
- yuklash ishlarining me'yori va yuklash operatsiyalari uchun transport vositalarini tayyorlash vaqti;
- temir yo'l va avtomobil yo'llarida uchinchi mamlakat xududi orqali yuklarni tranzit olib o'tishda yuk tashish uchun xaq to'lash tartibi va hajmi;
- demerrej (jarima) va dispich (mukofot) bo'yicha hisob-kitob tartibi;
- yuk tashish operatsiyalarini bajarayotgan stividorlar, transportga xizmat ko'rsatuvchi agentlarni tayinlash tartibi;
- tuzilgan shartnomalarga muvofiq vositachi tashkilotlar bilan hisob-kitob tartibi.

Shartnoma imzolangandan so'ng qabul qilingan transport shartlarining bajarilishini ta'minlash va yuklarni tashish talabini rejalashtirish zarur. Buning uchun oldindan transport vositasiga ariza berish lozim.

Tashishni rejalashtirish asosan bir necha transport vositasini qo'llashda zarurdir.

Qabul qilingan qarorga ko'ra portlarning eksport yuki bo'lgan va yuk

konteynerlarni qabul qilmagani uchun yuk jo'natuvchilardan jarima olish sifatidagi javobgarligi belgilangan. Jarima mahsuloti eksportga yetkazib berishning me'yoriy talablarini buzgani uchun: eksport yuklarini ortish qoidalarini bajarmaganligi uchun belgilanadi.

- Bojxona deklaratsiyasini to'g'ri to'ldirish; yuk hujjatlarini aniq rasmiylashtirish, bu talablarining bajarilishini bojxona va chegara port organlari va boshqa nazorat organlari nazorat qiladi.

Tovar va jihozlarni olib kirishda subyekt va tashkilotlar bojxona organlariga bitim pasporti va yuk bojxona deklaratsiyasini taqdim etish yo'li bilan ularni deklaratsiya qilishlari shart.

Yuk bojxona idorasi tomonidan tekshirilgach, yuk bojxona deklaratsiyasiga kerakli belgi qo'yiladi va yuk bojxona uchastkasi hududidan chiqariladi.

5.2. Tashqi savdo yuklarini tashish shartnomalari va bazis shartlar

Yuk tashish shartnomasining asosiy mazmuni shundaki, tashuvchi yuk jo'natuvchidan yukni qabul qilib, uni shartnomada ko'rsatilgan joyga beshikast yetkazib, yukni qabul qiluvchiga topshirish majburiyatini oladi. Yuk egasi tashish uchun kelishilgan to'lovni yoki tarifni to'lash majburiyatini oladi. Bundan tashqari, shartnoma ortish, tashish shartlari, tomonlarning huquq va majburiyatlarini, tashish to'lovlarini to'lash tartibini, bahosi kabi masalalarning echilishini aniqlaydi.

Dengiz va daryo transportida yuklarni tashishda aralash daryo-dengiz toifasidagi kemalarda dengiz savdo kodeksiga ko'ra ikki turdagi tashish shartnomasi qo'llaniladi. Birinchi turdagi shartnomaga ko'ra bir-biri bilan kemani fraxtlash shartnomasini tuzgan fraxt qiluvchi (yuk egasi) va fraxtachi (kema egasi) tan olinadi. Shartnoma predmeti - dengiz yoki daryo kemasi. Bu shartnoma charter deb ataladigan hujjat bilan belgilanadi.

Charterlar bo'yicha dengiz tashuvi shartnomasi xalqaro me'yorlar bilan tartibga solinadi. Charter bo'yicha fraxtlash asosan dunyoning turli portlari orasida fraxtlarning yuk va o'lchamiga bog'liq holda ishlaydigan transport kemalarini fraxtlashda qo'llaniladi.

Charterlarning platforma shakllari xalqaro dengiz tashkilotlari konferentsiyalarida kelishiladi va tasdiqlanadi. Barcha charterlar 12 guruhga bo'linadi.

Tashish shartnomasining ikkinchi turi dengiz va daryo kemalarini oldindan bron qilish uchun zarur bo'lgan konosament deb ataladigan hujjatdir. Konosament bo'yicha Tashish shartnomasi asosan doimiy yo'llarda asosiy yuklarni tashishda qo'llaniladi.

1921 yil Xalqaro huquq assotsiatsiyasining tashabbusiga ko'ra, konosamentlarga tegishli Gaaga qoidalari tuzildi. 1922, 1923 va 1924 yillardagi

Bryussel diplomatik konferentsiyalarida ular xalqaro miqyosda tan olinishi tavsiya etildi. Bu qoidalarda Tashuvchiga u bekor qila olmaydigan bir qator cheklashlar qo'yilgan. Bu kemani dengizga chiqishga yaroqliligi, ortish vaqtida yukka munosabat, taxlash, saqlashda standart shakldagi konosament berilishiga taaluqli edi. 1968 yilda Bryusselda Gaaga qoidalari yana qaytadan ko'rib chiqildi va Gaaga-Visbi qoidalari nomini oldi. Bu qoidalarni: Buyuk Britaniya, Belgiya, Daniya, Ekvador, Misr, Finlyandiya, Fransiya, Germaniya, Livan, Niderlandiya, Norvegiya, Polsha, Singapur, Ispaniya, Shri-Lanka, Shvetsiya, Shveytsariya, Suriya va boshqa mamlakatlar qabul qilishdi. Gaaga-Visbi qoidalari 1978 yildagi BMTning yuklarni dengiz orqali tashishi to'g'risidagi konventsiyasida o'zgartirildi va "Gamburg qoidalari" nomini oldi. Ular YuNISTROL tomonidan tayyorlandi va 1978 yil 30 martda Gaagadagi BMT konferentsiyasi tomonidan qabul qilindi.

Gamburg qoidalari quyidagilarni nazarda tutadi:

barcha dengiz yuk tashish shartnomalarining qo'llanilishi;

tashuvchining yuk uning ixtiyorida bo'lgan butun vaqt mobaynida javobgarligi;

navigatsiya xatolari uchun tashuvchi javobgarligining istisnosini bekor qilish;

tashuvchining yuk uchun javobgarligininng maksimal qoidalari.

Konosament uch xil shaklda yoziladi: "nomli" (yukni qabul qiluvchi ko'rsatiladi); ko'rsatuvchiga; orderli.

Hujjatda tovar yoki o'rash va joylashning nuqsonli holatini to'g'ri ko'rsatadigan qo'shimcha yoki belgilar yo'q. Konosamentda tashuvchiga tegishli to'lov miqdori, berish vaqti va joyi, hujjat nusxalarining soni, shuningdek asli ham belgilanadi. Konosamentga kemaning kapitani yoki shunga vakil qilingan tashuvchining vakili imzo chekadi.

Konosament, boshqa oldi-sotdi shartnomasi xisob-kitoblari uchun qabul qiluvchiga jo'natiladigan hujjatlarning yig'indisiga kiradi.

Konosamentlar to'g'ridan to'g'ri va murakkab bo'lishi mumkin. To'g'rilari bir tomondan boshqasiga yukni oradagi nuqtalarda qayta ortish bilan tashishda qo'llaniladi. Murakkablari esa konteynerlar tashuvida aralash bir necha transport turlari qo'llanganda ishlatiladi. Bu holda yukni tashuvga olgan birinchi tashuvchi yukni qabul qiluvchiga olib borishi shart va yukning oxirgi belgilangan nuqtaga borishida javobgar bo'ladi.

Dengiz konosamenti eksport yuklariga rasmiylashtirganda hujjat akkreditivlari uchun birlashgan holda va an'analarga ko'ra konosament "sof" - bo'lishi shartligi aniqlangan.

Bank yoki xaridor to'lovga faqat "sof konosament" qabul qiladi. Tashuvchi tomonidan konosament berilgan yoki olinmagan bo'lsa, tomonlar buning nota nomi bilan rasmiylashtirilgan tashuv shartnomasini tuzishlari mumkin. Bu hujjat bilan rasmiylashtirilgan tashuv shartnomasi ko'pincha doimiy tashuv kemalarida kichik partiyali yuklarni tashish uchun zarur bo'lgan joylarni

egallashda qo'llaniladi.

Bundan tashqari yuklarning dengiz tashuvi shartnomalari kemaning tashishi uchun butunlay berilishi sharti bilangina emas, balki uning ma'lum joylarini yuk ortish uchun berish sharti bilan ham tuzilishi mumkin.

Shunday qilib, dengiz tashuvi shartnomasining borligi va mazmuni *tomonlarning majburiyat va huquqlarini o'z ichiga olgan charter, konosament* va boshqa yozma hujjatlar bilan isbot qilinadi.

Charterlar shartlariga ko'ra fraxtni to'lashning bir necha turi mavjud:

- fraxt konosament imzolanishi bilan to'lanadi va kema yuk bilan nobud bo'lishi, bo'lmasligidan qatiyy *nazar qaytarilmaydi;*

- fraxt konosament imzolanishi bilan fraxtning uchdan biri qismidan sug'urta foizlarini chiqarib to'lanadi, qolgan qismi yuk topshirilgandan so'ng to'lanadi;

- fraxtga yuk tushirish tugallangach pul to'lanadi. Odatda amaliyotda umumiy summaning 90% yukni tushirish boshlanganda va qolgan 10% barcha yuklarni tushirib bo'lgach to'lanadi;

- fraxt uchun oldindan to'lanadi, bu to'g'risida konosamentda maxsus shart bo'ladi. *Bu qoida doimiy muntazam kema yurishlarida qo'llaniladi.*

Yukxati bo'yicha xalqaro temir yo'l tashuvi shartnomasi. Xalqaro temir yo'l tashuvlari davlatlararo shartnoma qatnashchilarining kerakli vazirliklari tomonidan imzolanadigan ikki tomonlama va ko'p tomonlama shartnomalar *asosida amalga oshiriladi. Tashishlar yagona transport hujjati - xalqaro va* SMGS yukxati asosida amalga oshiriladi.

Bu Sharqiy Yevropa va Osiyo mamlakatlari temir yo'llari orasidagi to'g'ri temir yo'l yuk aloqalari to'g'risidagi shartnoma bilan tartibga solinadi. SMGS yukxati 1982 yil 1 yanvardan kiritilgan va yuklar tashuvi shartnomasi bo'lib besh varoqdan iboratdir. 1-varoq yukxati hisoblanadi, yukka belgilangan bekatgacha hamkorlik qiladi, yukni qabul qilib oluvchiga 5-varoq bilan birga beriladi;

- 2-varoq - yo'l *hisoboti. Belgilangan yuk bekatgacha yuk bilan boradi va* o'sha yerda qoladi;

— 3-varoq - yukxati dublikati. Yuk tashish shartnomasi tuzilgach yuk jo'natuvchiga beriladi;

— 4 varoq — yukni berish varag'i. Yukka belgilangan bekatgacha hamkorlik qiladi va o'sha erda qoladi;

— 5 varoq — yukni kelganini bildiruvchi varoq. Yukka belgilangan bekatgacha hamrohlik qiladi va yukni qabul qiluvchiga 1-varoq bilan birga beriladi.

Yuk *jo'natuvchi har bir varoqning yuzi tarafidagi qalin chiziq bilan* belgilanmagan hamda zarur bo'lsa 4-varoqdagi 99 katak (jo'natuvchining belgilari temir yo'l uchun shart emas)ni ham to'ldiradi. Barcha varoqlardagi boshqa kataklar, yukxatidagi kataklar temir yo'l tomonidan to'ldiriladi, har bir *vagonli jo'natishda bo'lak yukxati yoziladi.*

Tovar transport yukxati bo'yicha avtomobil tashuvining shartnomasi va

asosiy xalqaro avtomobil yuk tashuvi shartlari 1996 yilda imzolangan. Avtomobil tashuvi Xalqaro avtomobil yuk tashuvi shartnomasi to'g'risidagi Konventsiya tomonidan tartibga solinadi. O'zbekiston ushbu Konventsiyaning a'zosidir.

Tashish shartnomasi tashuv yo'nalishiga qarab 4 va undan ortiq nusxada tovar transport yukxatida rasmiylashtiriladi. Yukxati yuk jo'natuvchi va tashuvchi tomonidan imzolanadi. Yukxatining tuzilishi Xalqaro avtomobil transporti ittifoqi tomonidan ishlab chiqilgan. Belgilangan nuqtada – yukni tanishtirishda qabul qiluvchi qabul qilganligi to'g'risida belgi qo'yishi va yukxatini 3-va 4-nusxalariga imzo chekishi shart. Etishmovchilik, buzilish yoki shikast topilsa har bir yukxatini 2, 3 va 4-nusxalarida belgi qo'yiladi va yuk qabul qiluvchi va tashuvchi tomonidan imzo bilan tasdiqlanadi.

Shartnoma tuzilganligini tasdiqlovchi hujjat - bu xalqaro namunadagi yuk yukxatidir. Yukxatini rasmiylashtirish 1929 yil Varshavada imzolangan xalqaro aviatashuvlarga taalluqli bir qancha qoidalarni birlashtirish to'g'risidagi Konventsiya bilan beliglangan. Bu hujjat "Varshava konventsiyasi" nomini olgan. 1955 yilda Gaagada Varshava konventsiyasi qayta ko'rib chiqildi.

Xalqaro namunadagi yuk yukxati 12 nusxadan iboratdir. Birinchi nusxada "Tashuvchi uchun" belgisi qo'yiladi. U jo'natuvchi tomonidan imzolanadi. Ikkinchi nusxa jo'natuvchi va tashuvchi bilan imzolanib yuk bilan birga ketadi. U qabul qiluvchiga topshiriladi. Uchinchi nusxa tashuvchi tomonidan imzolanib, yukni tashuvga qabul qilgach jo'natuvchiga topshiradi. Qolgan nusxalar tashish jarayoni qatnashchilariga mo'ljallangan. Yozuvlari to'g'rilangan yukxatlar qabul qilinmaydi.

Yuklarning xalqaro tashuvini ta'minlash maqsadida aviatashuvining yuk va fraxt manifesti, fraxt hisobi, yuk tashish haqidagi ekspeditorlik shahodatnomasi, yukning kelgani to'g'risidagi xabarnoma, yukni jo'natish to'g'risidagi ariza – talabnoma va boshqa hujjatlar rasmiylashtiriladi.

Yetkazib berish shartlari tashqi savdo bitimining asosiy shartidir. U shartnomani bajarishda sotuvchi va oluvchining majburiyatlarini belgilab beradi. Bu shart shuning uchun ham bazis sharti deb ataladiki, uning asosida shartnoma bo'yicha tovarning bahosi, avvalambor, bu bahoga yetkazib berish bo'yicha xarajatlar kirish-kirmasligidan kelib chiqib o'rnatiladi.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini tuzish va bajarishda yetkazib berishning bazisiga kiradigan pozitsiyalarning mazmuni va ularni sharhlash bir qator me'yoriy hujjatlar bilan tartibga solinadi.

Bu avvalambor, BMTning 1980 yilgi "Tovarlarni olish-sotishning xalqaro konventsiyasi (Vena konventsiyasi)" dir. Bu hujjatga 50 ga yaqin davlatlar, jumladan, Rossiya, Belarus, Ukraina Estoniya, Litva, Moldova va boshqalar imzo chekkan. Konventsiya, qisman, tovarni yetkazib berish va hujjatlarni berish, yukni xaridorning qabul qilib olishi va shartnomaning bazis shartlariga kiruvchi boshqa bir qator qoidalarni sharhlaydi.

Ba'zi mamlakatlarning milliy qonunchiligi ham oldi-sotdi shartnomalarining

shartlarini tartibga soluvchi me'yoriy hujjatlarga ega. Masalan, O'zRda yetkazib berishning bazis shartlariga tegishli bir qancha qoidalar "Fuqarolik kodeksi"ning II-qismi bilan tartibga solinadi. Unda ilk bor yuridik shaxslarning shartnoma tuzish va uning shartlarini, jumladan bazis shartlarini tomonlarning ixtiyoriga ko'ra belgilashdagi erkinligi to'g'risidagi muhim qoida mustahkamlab qo'yilgan. Bunda O'zR "Fuqarolik kodeksi"ning 7-moddasi xalqaro huquqning umum e"tirof etilgan me'yorlari va xalqaro shartnomalar mamlakat huquq tizimining tarkibiy qismi ekanligini nazarda tutadi.

Oldi-sotdi shartnomasining tomonlari o'rtasidagi munosabatlarning navbatdagi, jumladan yetkazib berishning bazisi bo'yicha ham tartibga soluvchisi savdo odati yoki ishbilarmonlik muomalasi odatlari hisoblanadi. 1980 yilgi Vena konventsiyasining 9-moddasida odatlarning ma"nosi mustahkamlab qo'yilgan. Bunda, qisman, tomonlar o'zlari kelishib olgan har qanday odatlar va o'zaro munosabatlarida o'rnatilgan va amaliyot orqali bir-birlariga bog'langanliklari belgilab qo'yilgan.

O'zRning "Fuqarolik kodeksi"da (I qism) shuningdek, tomonlarning munosabatlarida ishbilarmonlik odatlari qo'llanilishi mumkinligi nazarda tutilgan. Lekin bunda 5-moddada agar bunday odatlar bitimning tomonlari uchun qonunlar yoki shartnomaning majburiy bo'lgan qoidalariga zid kelsa, ular haqiqiy emasligi haqida izoh berib o'tiladi. Jahon savdo amaliyotida Savdo terminlarini sharhlash qoidalari eng ko'p qo'llaniladi. U bazislarning ma"nosini aniqlashtirib beradi. U Xalqaro savdo palatasi tomonidan bazislarning ma"nosini bir xillashtirish va turli mamlakatlardan qatnashayotganlarning shartnomalarini tuzish va ularni bajarishlarini bir xilda tushunishlari maqsadida ishlab chiqiladi. Bunday qoidalarning oxirgi tahriri 2000 yilda qilingan edi va «Inkoterms 2000» kodi bilan ma'lum.

Savdo terminlarining bu tahririni ishlab chiqishning muhim sabablaridan biri xalqaro savdoda yuklarni yiriklashtirilgan yuk joylari yordamida tashish bo'ldi. Bu birinchi navbatda konteynerlar yordamida yuk tashishi, shuningdek, yetkazib berishini tashkil qilishning yangi usullari – intermodal va aralash holda yuk tashishlar edi. Bunday yuk tashishlar ulardan foydalanish ustunligini to'la joriy qilishga imkon beradigan yuk tashish shartlarini ishlab chiqish zaruriyatini yuzaga keltirdi.

Oldi-sotdi shartnomalarini tuzishda tijorat amaliyotida «Inkoterms-2000»ni qo'llash quyidagi xususiyatlari bilan tavsiflanadi:

1.Huquqiy nuqtai nazardan bu hujjat fakultativ yoki tavsiya xususiyatiga ega. Shuning uchun bu hujjatni o'z ishida qo'llovchi tomonlar shartnomada ushbu hujjatga murojat qilishlari kerak.

Agar Inkotermsning biror qoidasi shartlashayotgan tomonlarni qoniqtirmasa, sharhlashdagi farqlarga yo'l qo'ymaslik uchun bu holat shartnomada alohida qayd etiladi.

Lekin bir qator mamlakatlarda Inkotermsdagi savdo terminlarni sharhlashning alohida qoidalari shartnomada ularga havola qilinmagan bo'lsa ham, amalda bo'laveradi. Buni bitimlarni bajarishda inobatga olish lozim.

Shuni yodda tutish muhimki, shartnoma savdo terminlarini umum qabul qilgan yoki Inkotermsdagidan boshqacha izohlasa, shartnomaning shartlari ustuvor ahamiyatga ega bo'ladi.

2. *Inkoterms–2000ning qoidalari ko'p masalalar bo'yicha umumiy* xususiyatga ega bo'lib, tamoyilga asoslangan holda yondashuv yoki qarorni taklif qiladi, holos. Shu munosabat bilan oldi-sotdi shartnomasining tegishli bo'limlarida tomonlar o'zaro majburiyatlarni taqsimlashni aniqlab olishlari va batafsil yoritishlari zarur.

3. Tomonlar shartnoma bo'yicha yetkazib berishning Inkoterms –2000 dan farq qiladigan har qanday boshqa shartlarini ifodalashlari va qo'llashlari mumkin. Jumladan, Xalqaro savdo palatasi tomonidan oldingi nashrlarda (1936, 1953, 1976, 1980, 1990 va 2000 yillardagi) tavsiya etilgan shartlar ham qo'llanilishi *mumkin. Biroq bunda shartnomaning barcha bandlari aniq kelishib olinishi va* yozma shaklda qayd etilishi kerak. Bu shartnoma shartlarini variativ (turlicha) sharhlashning oldini olish maqsadida qilinadi. Chunki shartlarni turlicha sharhlash qo'shimcha xarajatlarga olib keladi. Bu birinchi navbatda majburiyatlarni taqsimlab olish va transportirovka bo'yicha sarf-xarajatlarga taalluqlidir.

4. Inkotermsning jahonning barcha mamlakatlarida tan olinishi munosabati bilan bojxona hujjatlarini to'ldirishda "yYyetkazib berish shartlari" bandida, qoida tariqasida, shartnomaning bazis shartlarini aynan Xalqaro savdo palatasi qabul qilgan tasnifga (klassifikatsiya) binoan to'ldirish talab qilinadi. Buning ustiga tovarning bojxona qiymatini hisoblab chiqarishda bitim bahosi, ya'ni tovarning shartnoma bo'yicha bahosi qo'llaniladi. Bu bahoning darajasi va tuzilishi yyetkazib berishning bazisiga bog'liq bo'ladi.

Savdo terminlari savdo tarmoqlari va dunyoning turli mintaqalarida qo'llanilishi tufayli, ularni izohlashga ham, tomonlarning majburiyatlarini taqsimlashni tushunishga ham bitim tuzuvchi mamlakatlarning xususiyatlari va odatlari ta'sir qiladi. Shuning uchun shartnoma tuzish bo'yicha muzokaralar davomida tomonlar bir-birlarini mintaqaviy savdo odatlari haqida xabardor qilishi, ular turlicha izohlanadigan bo'lgan hollarda esa shartnomaning tegishli moddalarida muayyan qoidalarni aniqlab olishlari talab etiladi.

Xalqaro tijorat terminlari bir qator muhim tijorat va yuridik masalalarni tartibga soladi. Ular orasidan quyidagi asosiy holatlarni ajratib ko'rsatish lozim:

- tovarni bir-biriga etkazish bo'yicha sotuvchi va xaridorning majburiyatlarini taqsimlash;
- yukni transportda tashishni tashkil qilish (tashuvchini tanlab olish, yukni tashish shartnomasini tuzish va sh.k.);
- tomonlar o'rtasida shartnomaning shartlarini bajarish bo'yicha, birinchi

navbatda tovarni yetkazib berish bo'yicha sarf-xarajatlarni taqsimlab olish;

- yuklarni tashish jarayonida tovarning ehtimol tutilgan nobud bo'lishi yoki shikastlanishi qaltisligining sotuvchidan xaridorga o'tishi, bu tovarning sifati va soni o'zgarishining noqulay oqibatlari yo'lning muayyan uchastkasida yuk bilan bog'liq javobgarlik zimmasida bo'lgan tomonga tushishini bildiradi.

Har bir tijorat termini ikkita asosiy qismdan iborat (A —sotuvchining majburiyatlari, B — xaridorning majburiyatlari) sxema bo'yicha tuziladi. Bunda har bir tomonning majburiyatlariga boshqa tomonning majburiyatlari qarama-qarshi turadi. Tomonlarning yyetkazib berishning u yoki bu bazisidan kelib chiqadigan majburiyatlari quyidagi bir xil yo'nalishlar bo'yicha guruhlashtirilgan (5-jadvalga qarang).

Agar shartnomaning shartlarida biror pozitsiya bo'yicha sotuvchi yoki xaridorning "majburiyati yo'q" deb qayd qilingan bo'lsa, u holda ushbu tomon kontragentning u yoki bu majburiyatini uning topshirig'iga binoan va uning hisobidan bajarishi mumkinligi ehtimoli nazarda tutiladi, lekin bu yyetkazib berishning bazisidan kelib chiqadigan majburiyat hisoblanmaydi.

5-jadval

Tomonlarning majburiyatlari

№	A–sotuvchining majburiyatlari	№	B – xaridorning majburiyatlari
1.	Shartnoma shartlariga muvofiq tovarni taqdim qilish	1.	Tovarning bahosini to`lash
2.	Litsenziyalar, ruxsatnomalarni va boshqa hujjatlarni rasmiylashtirish	2.	Litsenziyalar, ruxsatnomalarni va boshqa hujjatlarni rasmiylashtirish,
3.	Yukni tashish va sug`urtalash shartnomasini tuzish	3.	Yukni tashish shartnomasini tuzish
4.	Yetkazib berishni amalga oshirish	4.	Qabul qilib olish
5.	Qaltislikning bir tomondan ikkinchi tomonga o`tishi	5.	Qaltislikning bir tomondan ikkinchi tomonga o`tishi
6.	Xarajatlarni taqsimlash	6.	Xarajatlarni taqsimlash
7.	Xaridorni xabardor qilish	7.	Sotuvchini xabardor qilish
8.	Yyetkazib berishning dalillarini taqdim etish	8.	Yyetkazib berishning dalillarini taqdim etish
9.	Tekshirish, o`rash-joylash,	9.	Tekshirish, o`rash-joylash,
10.	Boshqa majburiyatlar	10.	Boshqa majburiyatlar

Qo'llash va tushunishni qulaylashtirish maqsadida hamma terminlar sotuvchi xaridorga jo'natishga tayyor tovarlarni bevosita o'z binolarida (omborda, zavodda va sh.k.) taqdim etganligi holatidan boshlab, to'rt guruhga bo'lingan. Bu E–EXW guruhi termini bo'lib "zavoddan" degan ma"noni anglatadi. Bu termin ishlatilganda sotuvchi hech qanday javobgarlikni bo'yniga olmaydi, jumladan transportirovka bo'yicha ham, tovarni zavodda xaridorning ixtiyoriga topshirish bundan mustasno.

F guruhidagi terminlar shuni bildiradiki, tovar sotuvchi tomonidan xaridor tanlagan yuk tashuvchiga beriladi. Ayni paytda tovarning tasodifan nobud bo'lishi yoki shikastlanishi qaltisliklı ham xaridorga o'tadi (quyidagi 6-jadvalga qarang).

S guruhining shartlariga ko'ra, yukni tashish shartnomasini tuzishni sotuvchi o'z bo'yniga oladi. Biroq u tovarning sifati yoki miqdori o'zgarishi yoxud jo'natish punktidan uni yuklagandan keyingi qo'shimcha sarf-xarajatlar uchun qaltisliklni o'z bo'yniga olmaydi.

6-jadval

Inkoterms 2000 ga muvofiq yetkazib berish shartlari

Terminlarning guruhi	Yyetkazib berish shartlarining nomi	Kod	Terminlarning xususiyati
E	Zavoddan yuklash	EXW–EXB	Yukni tashish bo`yicha shartnoma *tuzish bo`yicha majburiyatlar yo`q.* qaltisliklı xaridor zimmasida
F	Tashuvchida erkin holda Kemaning borti yonida erkin holda Bortda erkin holda	FCA–FSA FAS–FAS FOB–FOB	Xalqaro tashish shartnomasini xaridor tuzadi. qaltisliklı xaridor zimmasida
S	Qiymati va fraxta Bahosi, sug`urtalash va fraxta Tashish... gacha to`langan Tashish va sug`urtalash... gacha to`langan	CFR–SFR CIF–SIF CPT–SPT CIP–SIP	Xalqaro tashish shartnomasini sotuvchi tuzadi. Transportirovka bahosi tovarning shartnoma bahosiga kiradi. qaltisliklı sotuvchi zimmasida
D	Chegaraga yyetkazib berish Kemadan yyetkazib berish Ko`rfazdan yetk. Berish Poshlinalarni *to`lamay yetkazib berish* Poshlinalarni to`lab yyetkazib berish	DAF–DAF DTS–DES DEQ–DEK DDU–DDU DDP–DDP	Xalqaro tashish shartnomasini sotuvchi tuzadi. Transportirovka bahosi tovarning shartnoma bahosiga kiradi. qaltisliklı sotuvchi zimmasida

D guruhining terminlariga muvofiq sotuvchi transportirovkani tashkil qiladi, tovarni mamlakatdagi kelishilgan joyga yyetkazib berish va uni xaridorga o'tkazish paytigacha tovarning yo'qolishi yoki shikast yetishi bilan bog'liq barcha qaltisliklar va xarajatlarni o'z bo'yniga oladi.

Sotuvchi tovarni xaridorga o'tkazgan deb hisoblanadigan vaqtni aniqlashga kelganda D guruhi va boshqa guruhdagi terminlar o'rtasidagi farqni ta"kidlash lozim. Bu farq shundan iboratki, faqat ushbu guruhdagi shartlardagina sotuvchining tovarni yyetkazib berish bo'yicha majburiyatlari yyetkazib berishi belgilangan mamlakatda amalga oshiriladi.

Boshqa guruhlarning shartlariga ko'ra, sotuvchi bu majburiyatlarini o'z mamlakatida qabul qiladi.

Ayniqsa, S va D guruhlarining terminlari o'rtasidagi sotuvchi xalqaro tashishini ta'minlashidagi farqlarni ta"kidlab o'tishi muhim.

S guruhidagi shartlarga ko'ra, hatto tovar ortilganidan keyin biror narsa bo'lganida ham sotuvchi o'zining majburiyatini bajargan hisoblanadi. Shu bilan birga, D guruhining shartlariga ko'ra, shunga o'xshash holatlarda sotuvchi o'z majburiyatlarini bajarmagan hisoblanadi. Bunday hollarda u yo'qotilgan yoki shikastlangan tovarlarning o'rniga boshqasini berishi kerak.

Tovarni tashish va transportning turi, shuningdek, ularni qo'llash bo'yicha Xalqaro savdo palatasining aniq tavsiyalariga bog'liq holda tovarlarni guruhlash terminlarning muhim xususiyati hisoblanadi. Masalan, FAS, FOB, CIF, DES kabi va boshqa bir qator shartlar faqat dengiz transportida tashishda qo'llanilishi kerak. DDU, DDP, DAF terminlari – har qanday transport turidan foydalanganda yoki aralash tashishlarda qo'llaniladi. Bunda DAF terminning xususiyati u faqat quruqlikda tashishda qo'llaniladi deya keng tarqalgan fikrga zid bo'lib, XSP uni aralash tashishlarda ham, masalan yo'lning alohida qismlarida dengizda tashishlarda ham qo'llashni tavsiya qiladi.

Inkotermsning 2000 yildagi tahriri matniga FCA "Yuk tashuvchida erkin holda", CPT "Tashish... gacha to'langan", CIP "Tashish va sug'urtalash... gacha to'langan" kabi yangi terminlar kiritilgan. Ular sotuvchi yuk tashuvchiga xalqaro miqyosda yetkazib berish uchun yuklarni topshirgan paytidan boshlab tovar xaridorga berilganligini nazarda tutadi. Bunda, shuni alohida ta'kidlash kerakki, tovarni berish punkti, muayyan ortish-tushirish joyini (kema, avtomobil, vagonlar va sh.k.) emas, balki aniq joyni ko'rsatish orqali belgilanadi.Shuning uchun ham bu terminlar tashishning har xil turlarida qo'llanilishi mumkin.

Xalqaro savdo palatasining ko'rsatishicha, tovarni bir nechta transport turida tashishda bu yangi savdo terminlari sotuvchi uchun alohida qiziqish uyg'otadi. U tovarni tashish paytida tovarning yo'qolishi yoki buzilishi bilan bog'liq qaltisliklarni o'z zimmasidan soqit qilish imkoniga ega bo'ladi. XSP tomonidan ishlab chiqilgan terminlar orasida yetkazib berishlarning bazislarini ajratib ko'rsatish zarur. Ular tovar oqimlarining harakatini tashkil qilishda logistik yondashuvdan to'la foydalanishga imkon beradi. Ularga FCA, CPT, CIP, EXW, DDU, DDP, bazis shartlarini kiritish mumkin.

Ular shunday vaziyatni yuzaga keltiradilarki, tomonlardan biri amalda transport menejmenti, ya'ni tovarni yetkazib berish va nazorat qilish masalalarini to'laligicha o'z qo'liga oladi. Bu ushbu holatda yyetkazib berishni tashkil qilishda tizimli yondashuvni qo'llash mumkinligini bildiradi. Bu tizimni tashkil qiluvchi bo'g'inlar (tashish, ortish-tushirish ishlari, tovar zahiralarini boshqarish va shu kabilar) butun tizimni muqobillashtirish tartibida amal qiladigan bir zanjirning o'zaro bog'langan va o'zaro harakatda bo'luvchi qismlari

sifatida qaraladi.

Oldi-sotdi bitimlarini bajarishda logistik tizimni yaratish va samarali faoliyat ko'rsatishining majburiy sharti unda barcha qatnashchilar – sotuvchi, xaridor, yukni tashuvchi va ekspeditorning manfaatdorligidir.

Tovarni yyetkazib berishning bazis shartlarini tanlashda logistik yondashuv omillarning keng doirasini qamrab olishi kerak. Jumladan, tomonlarning yyetkazib beruvchi va oluvchining omborlari joylashganligini hisobga olgan holda, tovarni yyetkazib berishning takomillashganroq va arzonroq sxemasini qo'llash imkoniyatlarini ham qamrab olishi kerak. Buning natijasida barcha tomonlar, umumiy shartnomani amalga oshirish bo'yicha xarajatlarni qisqartirish tarzidagi ma'lum ustunliklarga ega bo'ladilar. Endi Inkoterms – 2000 bo'yicha bazis shartlariga kiritiladigan pozitsiyalardan har biri XSPning sharhlari, boshqa xalqaro hujjatlar, shuningdek, tijorat amaliyotining odatlariga muvofiq tahlil qilinadi.

5.3. Transport va yuklash – ekspeditorlik hujjatlari

Sotuvchi xaridorga jo'natish uchun eksport tovarini tayyorlab bo'lgach, uni o'z sherigiga jo'natishi kerak, bunda u yuklash tartibi haqida shartnomada kelishib olingan yo'riqnomaga rioya qilish zarur. Bunda shuningdek bir qator hujjatlar ham ishlatiladi va ular quyidagilardan iborat:

- tovarning yuklab-jo'natishga tayyor ekanligi haqidagi xabarnoma xaridorni buyurtma berilgan tovarlarning tayyorlanganligi va jo'natishga shay ekanligi haqida xabardor qiladi;
- fraxta qilishga ariza – tovar yyetkazib beruvchi tomonidan yuk tashuvchini istalayotgan transport vositasi, yukni jo'natish vaqti va shu kabilarni ko'rsatgan holda yuk uchun joy band qilib qo'yishni so'rab jo'natiladigan hujjat;
- yuklash yo'riqnomasi– yuk va uni tashish munosabati bilan ekspertning talabi haqidagi batafsil ma'lumotlarni o'z ichiga oladi;
- yyetkazib berishga ruxsatnoma – xaridor tomonidan beriladigan hujjat bo'lib, u tovarning yuklab-jo'natishga tayyor ekanligi haqida sotuvchidan xabar olgandan keyin tovarlarni jo'natishga ijozat beradi;
- *yuklashga ruxsatnoma – bu hujjat vositasida sotuvchi yukni oluvchini* tovarlarning jo'natilganligi haqida xabardor etadi.

Tegishli hujjatlar bilan rasmiylashtiriladigan o'zaro munosabatlarning boshqa sohasi jo'natuvchi va yuk tashuvchi, shuningdek, tovarni oluvchi o'rtasidagi munosabatlardir. Shuning uchun ham bu hujjatlar transport hujjatlari guruhiga kiradilar.

Temir yo'llarda yuk tashilganda bunday hujjat temir yo'l yukxati hisoblanadi. Samolyotlarda yuk tashilganda bunday hujjat avia yukxati hisoblanadi. Ichki yuk tashishlarda universal transport hujjati, aralash yuk tashish hujjati, kombinatsiyalashgan yuk tashish hujjati qo'llanilishi mumkin.

Yuk tashishni ta'minlovchi hujjatlarga quyidagilar kiradi: yukni olganlik haqidagi tilxat, kafolat xati, transportirovka haqida ekspert guvohnomasi; tonnajning fraxta qilinganligini tasdiqlovchi dalolatnoma; yukni jo'natishni so'rab berilgan ariza-talabnoma; fraxta schyoti; yukning yetib kelganligi to'g'risidagi xabarnoma; yukni yyetkazib berishda yuzaga kelgan to'sqinliklar haqidagi xabarnoma; yyetkazib berilganlik haqidagi xabarnoma; yuk manifesti; fraxta manifesti; konteyner manifesti.

Barcha hujjatlar ichidan konosamentni ajartib ko'rsatish mumkin. Bu kema egasi tomonidan yukni jo'natuvchiga yuk dengiz yo'li orqali tashish uchun qabul qilib olinganligini tasdiqlab beriladigan hujjatdir.

Konsament uchta asosiy funksiyani bajaradi:

- kema egasi (yukni tashuvchi) tomonidan yuk tashish uchun qabul qilib olinganligini tasdiqlaydi. U ko'rsatilgan miqdordagi va holatdagi ma'lum tovarlar kemaga belgilangan joyga yetkazib berish uchun yuklanganligi va tashish uchun tovarlar kema egasining saqloviga qabul qilib olinganligini tasdiqlaydigan, kema egasi yoki uning vakili tomonidan beriladigan tilxatdir;
- tovarlarni taqsimlash hujjati hisoblanadi. Konosamentning originali egasiga yukni tasarruf etish huquqini beradi. Bu shuni bildiradiki, faqat konosamentda ko'rsatilgan yoki taqdim etuvchiga konosamentga ega bo'lgan shaxsgina konosamentda ko'rsatilgan tovarni kema egasidan talab qilib olish va bu tovarni tasarruf etish huquqiga ega bo'ladi. Hali yo'lda bo'lgan va konsamentda taqdim etilayotgan tovarni sotish uchun tovar egasi konsamentni sotishi yoki unda ko'rsatilgan huquqlarni boshqa shaxsga berishining o'ziyoq yetarlidir;
- yukni dengiz yo'li bilan tashish to'g'risidagi shartnomaning tuzilganligidan dalolat beradi. Bu shartnoma bo'yicha yuk tashuvchi hujjat taqdim etilishi bilan yukni yyetkazib berish majburiyatini oladi, ya'ni bu hujjat yukni jo'natuvchi va kema egasi o'rtasida yukni dengiz yo'li orqali tashash to'risidagi shartnoma tuzilganligini bildiradigan yagona dalildir. Konosamentning egasining nomi yozilgan konosament, orderli konosament, taqdim etiladigan konsament kabi turlarini ajratib ko'rsatadilar.

Konosamentning alohida turi to'g'ridan-to'g'ri yoki oraliq konosamentdir. U bir joydan boshqa joyga yuklarni alohida bosqichlar bilan tashish to'g'risidagi shartnomaning mavjudligini tasdiqlaydi, bu bosqichlardan kamida bittasi dengiz tranziti bo'lishi kerak. Shu munosabat bilan hujjatni bergan yuk tashuvchi i?aeeq eiiinaiaioaa yukni tashish uchun javobgarlikni o'z zimmasiga oladi.

Transport-ekspeditorlik hujjatlari. Hujjatlarning bu turi yordamida ekspeditorlik, qayta ishlash, omborga tushirish, yuk tashishni tashkillashtirish, jumladan tovarni tashish, saqlash, mahalliy transport vositalarini berish, o'rash-qadoqlash va markirovka qilish, zarur hujjatlarni (transport, bojxona, sug'urta,

omborxona hujjatlari) rasmiiylashtirish bo'yicha eksportchining turli operatsiyalarni bajarishini rasmiylashtiradi.

Ekspeditorga ma'lum operatsiyalarni bajarishga topshiriq berish maxsus hujjat bilan rasmiylashtiriladi. Bu hujjat turlicha nomlanadi: yuklash topshirig'i, transport topshirig'i yoki transport yo'riqnomasi.

Yuklash topshirig'i – yetkazib berish shartlaridan kelib chiqib yukni jo'natuvchi yoki yukni oluvchi tomonidan odatda transport-ekspeditorlik firmasining blankasiga rasmiylashtiriladigan va ekspeditorga topshiriladigan operatsiyalarning ro'yxatini hamda ularni bajarish bo'yicha batafsil yo'riqnomalarni o'z ichiga olgan hujjatdir.

Yuk jo'natish haqida xabarnoma-yukni jo'natish yoki uning agenti tomonidan yuk tashuvchiga, aralash yuk tashish opreatorlariga, terminalning hokimiyat vakillariga yoki boshqa oluvchilarga beriladi va jo'natishga taqdim etilgan eksport yuklari haqidagi axborotlarni hamda zarur tilxatlar va javobgarlik haqidagi bayonotni o'z ichiga oladi.

Ekspeditorning omborlashtirish haqidagi tilxati – ombor boshqaruvchisi sifatida chiqadigan ekspeditor tomonidan yozib beriladigan hujjat bo'lib, unda omborda saqlash uchun tovarning olinganligi va omborda saqlanishi, hamda va uni berish shartlari tasdiqlanadi.

Tovar-omborxona patta(kvitantsiya)si – ombor egasi tomonidan yuk egasiga yukning saqlash uchun qabul qilinganligini tasdiqlab beriladigan hujjatdir. Ombor pattasidan farqli ravishda u bir-biridan ajratilgan ikkita qismdan – omborxona guvohnomasi va ombor varrantidan tashkil topgan bo'ladi.

Tovarni berish uchun order – ushbu hujjatda ko'rsatilgan tovarlarni ko'rsatilgan yuk tashuvchiga berish uchun ko'rsatma berishga haqli bo'lgan taraf taqdim qiladigan hujjat bo'lib, u tovarni saqlovchiga beriladi.

Qisqacha xulosalar

1. Yuklarni xalqaro tashish umumiy foydalanishdagi transportlar dengiz, daryo, temir yo'l, avtomobil, havo va truboprovod transportlari orqali amalga oshiriladi. Shartnomaning transport shartlari tomonlar kontragentlarining yuklarni tashish jarayonidagi munosabatlarini belgilaydi. Transport shartlari oldi-sotdi shartnomasiga maxsus bo'lim sifatida kiritiladi.

2. Transport shartlari har bir aniq holatda tashishda qatnashayotgan transportning turi, tovarning xususiyati, bitimning turi, xalqaro bitimlarning harakati, konventsiyalarning harakatiga bog'liqdir.

3. Jahon savdo amaliyotida Savdo terminlarini sharhlash qoidalari eng ko'p qo'llaniladi. U bazislarning ma"nosini aniqlashtirib beradi. U Xalqaro savdo palatasi tomonidan bazislarning ma"nosini bir xillashtirish va turli mamlakatlardan qatnashayotganlarning shartnomalarini tuzish va ularni bajarishlarini bir xilda tushunishlari maqsadida ishlab chiqiladi. Bunday

qoidalarning oxirgi tahriri 2000 yilda qilingan edi va «Inkoterms 2000» kodi bilan ma'lum.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Transport operatsiyalarining turlarini keltiring.
2. TIFda transportning rolini yoriting.
3. Transport operatsiyalarining mazmuni nimadan iborat..
4. Transport operatsiyalari sarflari qanday baholanadi.
5. Oldi-sotdi shartnomasining transport shartlarini tasniflang.
6. *INKOTERMS va uning elementlarini yoriting.*
7. Charter operatsiyalarini tushintiring.
8. Konosament nima?
9. Avtomobil tashuvi shartnomasining ahamiyatini yoriting.
10. Tashuv hujjatlarining turlarini keltiring va tavsiflang.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношение. Учебное пособие. -М.: ИВЦ «Маркетинг». 2004.
2. Международные транспортные перевозки. - М.: Прогресс, 2004.
3. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. С.И.Долгова, проф. И.И. Кретова. - М.: БЕК, 2004 г.
4. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. - М.: ЮНИТИ, 2005.
5. Сборник типовых контрактов. - Т.: МП «ЭКТА», 2004.
6. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. - Т.: Мехнат, 2004.
7. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.
8. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.
9. The real leap forward // The Economist, November 20, 2003.
10. www.press-service.uz – O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Matbuot xizmati rasmiy sayti.
11. *www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar,* investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.
12. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali.
13. www.uza.uz – O'zbekiston Milliy axborot agentligi rasmiy sayti.
14. www.review.uz – "Экономическое обозрение" jurnalining rasmiy sayti.

IV BOB
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATDA INVESTITSIYALAR

6.1. Tashqi iqtisodiy faoliyatda investitsiyalarning xususiyatlari

Investitsiya jarayonining aksariyat qismi qimmatli qog'ozlar bozori bilan bog'liq. Bugungi kunda investitsiya jarayoniga iqtisodchi olimlar va amaliyotchilar har xil nuqtai nazardan qarashmoqdalar. Ayrim olimlar investitsiyani hali ham kapital qo'yilmalar, kapital qurilish kategoriyalariga tenglashtirib keladilar. Aslini olganda, investitsiya hajmi jihatdan ham, sarflanish yo'nalishi jihatidan ham hozir aytilgan kategoriyalardan ustun turadi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida kapital qo'yilmalar, kapital qurilish kategoriyalari investitsiyalarning tarkibiy qismidir.

Investitsiyalarning iqtisodiy ahamiyati to'g'risida fikr yuritadigan bo'lsak, bu o'rinda "investitsiya" tushunchasining moliyaviy, mulkiy va intellektual (aqliy) qiymati takror ishlab chiqarishning dastlabki va asosiy tushunchasi bo'lib maydonga chiqishini unutmaslik kerak. Ko'pgina iqtisodchi olimlar va amaliyotchilarning asarlarida *investitsiya va u bilan bog'liq bo'lgan boshqa* muammolar to'g'risida fikrlar bor. Masalan, professor E.V.Mixaylovaning fikricha – «investitsiya bu subyekt ixtiyoridagi barcha moliyaviy, moddiy va boshqa boyliklarni kelajakda iqtisodiy samara olish uchun biror obyektga sarflashdir». Bu o'rinda investitsiyaning mohiyati bilan mazmunini bozor iqtisodiyotiga moslashtirib ochib berishga harakat qilingan.

Bizning iqtisodiyotimizda investitsiyaga ta'luqli qonuniy hujjatlar 1991 yildan boshlab qabul qilindi va o'tgan vaqt ichida ular ancha takomillashtirildi. Investitsiya to'g'risida O'zbekiston Respublikasida qabul qilingan qonunda ko'rsatilishicha, investitsiya bu iqtisodiy samara (foyda, daromad) olish yoki ijobiy ijtimoiy natijaga erishish uchun sarflanadigan pul mablag'lari, banklarga qo'yilgan omonatlar, paylar, qimmatli qog'ozlar (aksiya, obligatsiyalar), texnologiyalar, mashinalar asbob-uskunalar, litsenziyalar va samara beradigan boshqa har qanday boyliklardir.

Bu iqtisodiy ta'rif investitsiyaning bozor iqtisodiyoti sharoitida to'laligicha faoliyat ko'rsatishini aniq tasdiqlaydi. Jumladan, unda:

- birinchidan, investitsiyaning o'ziga va investitsiya faoliyatining obyektlariga keng ta"rif berilgan;
- ikkinchidan, investitsiyaning bevosita iqtisodiy va ijtimoiy samara olishga muqarrar bog'liqligi ta"kidlab o'tilgan. Agar investor daromad olmaydigan

bo'lsa, investitsiya jarayonini amalga oshirishning ham mantiqi qolmaydi. *Demak, investitsiyaga bozor munosabatlaridan kelib chiqib berilgan ta"rifning* o'zidayoq investitsiya jarayonining hajmi, asosiy bosqichlari, ya'ni jamg'armalar (resurslar), quyilma mablag'lar (sarf-xarajatlar), samara (*daromad, foyda*) *aniq, va ravshan ko'rsatib o'tilgan. Xuddi shu kabi* yondashuv investitsiya faoliyatining bozor munosabatlariga o'tishi uchun zamin yaratadi, bu esa, moliyaviy moddiy va aqliy boyliklarni qayta *taksimlashning vertikal va gorizontal usullaridan bir xilda foydalanishni* ta'minlab beradi.

Xorijiy mamlakatlarning tajribasi va investitsiya to'g'risida o'zimizda qabul qilingan qonunlarning tahlilidan *kelib chiqib, investitsiyani shartli ravishda* uchta turiga:

- moliyaviy investitsiyalar;
- moddiy investitsiyalar;
- aqliy (intellektual) investitsiyalarga ajratish mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida har bir investitsiya turining o'ziga xos o'rni bo'ladi. Moliyaviy investitsiyalarning tarkibiga mahalliy va xorijiy mamlakatlarning pul birliklari, banklardagi omonatlar, depozit sertifikatlari, aksiyalar, obligatsiyalar, vasiqalar va boshqa qimmatli qog'ozlar hamda ularga tenglashtirilgan boyliklar kiradi.

Moddiy investitsiyalarning tarkibiga esa uzoq muddatli aktivlar, ya'ni binolar, asbob-uskunalar, inshootlar, kommunikatsiyalar va boshqa turdagi asosiy ishlab chiqarish fondlarining aktiv va passiv qismlari kiradi.

Aqliy (intellektual) investitsiyalarning miqdori juda rang-barangdir, ya'ni ular mulkiy huquqlar shaklidagi investitsiyalar aqliy mehnatga oid shakldagi investitsiyalar va tabiiy resurslardan foydalanish shaklidagi investitsiyalardan tashkil topgan.

Mulkiy huquqlar guruhiga kiradigan investitsiyalarning turlari bozor munosabatlarining nechog'lik rivojlanganligiga, milliy bozorlarning o'ziga xos tomonlariga qarab har xil bo'ladi. Aqliy mehnatga oid haq-huquqlar shaklidagi investitsiyalarning tarkibiga mualliflik huquqlari, "nou-xau", kashfiyotlar, tovar belgilariga beriladigan litsenziyalar va boshqa xil egalik huquqlari kiradi.

Tabiiy resurslardan foydalanish huquqlari ko'rinishidagi investitsiyalar er va boshqa tabiiy resurslardan foydalanish huquqlarini o'z ichiga oladi. Hamma turdagi investitsiyalar ularning hajmidan qatiyy nazar, biror bir investitsiya *jarayonining natijasidir.*

Investitsiyaga quyidagicha ta'rif beriladi: investitsiya deb, har bir investorning ixtiyoridagi vaqtincha ozod bo'lgan moliyaviy, moddiy va aqliy boyliklarni *birlamchi iqtisodiy samara olish maqsadida biror - bir investitsiya obyektiga* sarflashga aytiladi.

Bozor iqtisodiyotidagi rivojlangan mamlakatlarning tajribasidan ma'lumki,

investitsiya kompleksi bir necha elementlardan iborat, ularning asosiylari quyidagilardir; investitsiya siyosati, investitsiya iqlimi, investitsiya faoliyati, kapital quyilmalar, investitsiya bosqichlari va shunga o'xshashlar. Ushbu elementlarning har biri bozor iqtisodiyoti sharoitida o'ziga xos yo'nalishlarga egadir.

Investitsiya siyosati investorlarning haq-huquqlari va imtiyozlarini ta'minlash bilan bir qatorda iqtisodiyot tarmoqlariga tegishli asosiy fondlarni kengaytirilgan qayta ishlab chiqarishga yo'naltirish, muhim soliqqa tortish mexanizmini va moliya-kredit siyosatini ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan tadbirlarning yig'indisidan tarkib topadi.

Investitsiya iqlimi, ya'ni qiymati juda keng ma'noli bo'lib, jami investorlarning o'z mablag'ini qanday sarflashi, qanday baholashini aks ettiradi, u yoki bu mamlakatda kapital quyilmalar uchun sharoitlar nechog'lik qulay yoki qulay emasligiga baho berishida hisobga olinadigan hamma omillarni, mafkura va siyosat, iqtisodiyot va madaniyatni ham o'z ichiga oladi. Investitsiya iqlimi tushunchasi makro va mikroiqtisodiy doiralarda ko'rib chiqiladi.

Makrodoiradagi bu tushuncha mamlakatdagi siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy vaziyat singari omillarni gavdalantiradi, Jumladan, davlatning investorlar xususidagi siyosati, xalqaro bitimlarga rioya qilish an'analari, xorijiy investitsiyalarni natsionalizatsiya qilishga moyillik, moliyaviy investitsiyalarning (institutlarning) mustahkamligi, iqtisodiyotga davlat aralashuvining darajasi va boshqalar singari ko'rsatkichlar hal qiluvchi rolni o'ynaydi.

Mikroiqtisodiy investitsiya iqlimida investorning konkret obyektlar, ya'ni davlat organlari, xo'jalik subyektlari, mol yetkazib beruvchilar, mehnat jamoalari, moliya - kredit tizimlari bilan bo'ladigan munosabatlari namoyon bo'ladi. Makro va mikroiqtisodiy investitsion iqlim bir-birini taqozo etadi va bir-biriga uzviy bog'liqdir.

Investitsion faoliyat investitsiyalashning eng asosiy markaziy bo'g'ini hisoblanadi, chunki aynan shu jarayonda investitsiya bir ko'rinishdan ikkinchi ko'rinishga o'tadi, ya'ni jamg'armalar (resurslar), qo'yilmalar (xarajatlar), kapital mulk (tayyor mahsulot), iqtisodiy samara (daromad, foyda) shaklini oladi. Resurslar biror bir tadbirkorlik faoliyatiga sarflashga mo'ljallangan moddiy, moliyaviy yoki intellektual boyliklarning yig'indisidir. Ko'rinishlar zanjirining keyingi bosqichi quyilmalar(xarajatlar)dir. Bu tushuncha qotib qolgan holatni emas, balki dinamikani, ya'ni quvvati vaqt uzra o'zgarib boradigan har qanday iqtisodiy jarayonni aks ettiradi. Zahira degan tushuncha hajm ko'rsatkichlari bilan o'lchanadigan diskrek hodisalarining xossalarini aks ettiradigan bo'lsa, oqim tushunchasi zahira hajmining muayyan vaqt oralig'iga bo'lgan nisbati bilan ifodalasa bo'ladigan jarayonlarni, boshqacha aytganda, uslubsiz hodisalarni aks ettiradi. Shunga muvofiq, mablag'larni ajratish (xarajatlar) vaqt oralig'idagi investorlikning nechog'lik faolligini, demak, bozor konyukturasini ham ta"riflab beradi. Investitsiyalar oqimining shu harakati, ya'ni tadbirkorlikka investitsiyalar

ajratish va sarflab iqtisodiy natija olish investitsiya faoliyatining o'zidir.

Kapital quyilmalar, ya'ni sarmoya ajratish xo'jalik yurituvchi subektlarda ishlab chiqarish faoliyatining o'ziga xos bir shaklidir, u asbob-uskunalarni zamonaviylashtirish, ishlab chiqarish obyektlari va bevosita ishlab chiqarish bilan bog'liq bo'lmagan obyektlarni qayta qurish, ta'mirlash va asosiy ishlab chiqarish fondlarini kengaytirilgan holda qayta ishlab chiqarishni ta'minlaydi. Kapital quyilmalar, ya'ni sarmoya ajratish yordami bilan kapital mulk qiymatini aniqlash mumkin. Makroiqtisodiy ko'rinishda olib qaraladigan bo'lsa, kapital quyilmalar, sarmoyaning hajmi kapital qiymatlarning hajmidan ortiq bo'ladi, chunki investitsiyalarning bir qismi mudom kapital boyliklarga aylanish jarayonida bo'ladi. Shu bilan birga iqtisodiyotning rivojlanish darajasi nechog'lik yuqori bo'lsa, investitsiyalarning kapital mulkka aylanish jarayoni (kapital qurilish, asosiy vositalarning ta'miri, ularni sotib olish) shunchalik tezroq o'tadi.

Investitsiyalash bosqichi investitsiyalar ajratish, kapital quyilma(xarajat)larni berish investitsiyalar harakatining bir bosqichidir, xolos. O'zgarishlar zanjiridagi keyingi element investitsiyalar ajratishning kapital boyliklar bilan ifodalanadigan natijasi, samarasidir. Shunday qilib, kapital boyliklarning shakllanishi investitsion kapital harakatining pirovard yakuni, uning yangi iste'mol qiymatlarini yaratish uchun bo'lgan ishlab chiqarish omillariga aylanishidir. Investitsiyalar ajratish bosqichlari harakatlarining yig'indisi barcha investorlarning investitsion faoliyatini tashkil etadi.

Investitsion faoliyatning tashabbuskorlari bo'lib investorlar (yoki investitsiyalar subyektlari) maydonga chiqadi. Investorlar o'zlari egalik qiladigan va qarzga olingan mulkiy va aqliy qadriyatlarini tadbirkorlik ishiga ishlatish to'g'risida qarorga kelgan investitsion faoliyat subyektlaridir. Investorlar ulush qo'shuvchilar, kreditorlar, xaridorlar rolida maydonga chiqishlari, shuningdek investitsion faoliyatning boshqa qatnashchilari vazifalarini bajarishlari mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida investitsion faoliyat quyidagi yo'llar bilan amalga oshiriladi:

- jismoniy shaxslar, davlatga qarashli bo'lmagan subyektlar, xo'jalik uyushmalari, jamiyatlar, shirkatlar, shuningdek jamoat tashkilotlari va boshqa yuridik shaxslar tomonidan mablag'lar ajratish yo'li bilan;
- davlat tomonidan mablag'lar ajratish yo'li bilan, ya'ni ayni vaqtda bu ishni hukumat va boshqaruv organlari investitsion va ssuda resurslarini byudjetdan mablag' bilan ta'minlash hisobiga amalga oshiradi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida davlatning investitsion faoliyatdagi roli asosan fan-texnika taraqqiyotini rag'batlantirish, malakali ishchi kuchini etishtirib berish, ishlab chiqarish infrastrukturasiga mablag'lar ajratish singari qimmat turadigan jarayonlarga davlat sektori byudjetidan etarli mablag' berish bilan cheklanishi kerak. Bundan tashqari, iqtisodiy mustaqillikni ta'minlash va fan-texnika taraqqiyotini tezlashtirish, jamoat ishlab chiqarish sohalarini

sog'lomlashtirish, qishloq, hududlarning ijtimoiy infrastrukturasini ndustriyalash hamda yaxshilash maqsadlarida iqtisodiyotning ustuvor sohalariga davlat tomonidan ssudalar va subsidiyalar ko'rinishida yordam berilishi mumkin;

chet el fuqarolari, yuridik shaxslar va ajnabiy davlatlar tomonidan chet el nvestitsiyalari berish yo'li bilan;

mulkka egalik qilish huquqiga bekamu-ko'st xo'jalik yuritish yoki tezkor 'avishda boshqarish huquqiga, shuningdek daromadlar manbaiga, amg'armalarga ega bo'lgan va qarzga beriladigan hamda jalb etiladigan nablag'larni olish huquqidan foydalana oladigan vatan va chet el fuqarolari, /uridik shaxslar, shuningdek ajnabiy davlatlar tomonidan birgalikda nvestitsiyalar ajratish yo'li bilan.

Demak, investitsiyalarni amalga oshirishda investitsion faoliyatni olib borish ihakllari ham mulkchilik shakllariga qarab belgilanadi. Mablag'larning qaysi sohalarga ajratilishi hajmlari va investitsiyalar berishda qatnashish shartlariga qarab investitsion faoliyatning quyidagi obyektlari taffovut qilinadi:

- xalq xo'jaligining hamma sohalarida yangidan yaratiladigan va zamonaviy ıolga keltiriladigan asosiy fondlar va aylanma mablag'lar;

- fan-texnika mahsulotlari, aqliy qadriyatlar, aksiyalar, obligatsiyalar va xoshqa qimmatli qog'ozlar, pul ulushlari, mulkiy huquqlar va boshqalar.

O'ziga qarashli, qarzga olingan, jalb etilgan boyliklarni, mulkiy va aqliy qadriyatlarni u yoki bu investitsiya obyektlariga ajratish to'g'risidagi qarorni nvestitsion faoliyat subyektlari qabul qiladilar.

Investorlar investitsion ishlovlarni o'tkazish to'g'risida qaror qabul qiladilar hamda, investitsion jarayonlarni bevosita mablag' bilan ta'minlaydilar, ishga ushirilgan, obyektni o'zlarining ehtiyojlari bilan jamiyat ehtiyojlarini qondirish maqsadida ishlataditar yoki boshqa yuridik shaxslarga o'tkazadilar. Bozor iqtisodiyoti sharoitlarida bir-biriga bog'liq bo'lmagan, o'zlarining mol-mulki bilan o'zlaridagi va qarzga olingan mablag'lar bilan o'z kontragentlari oldida javobgar bo'ladigan keng ko'lamdagi, juda xilma-xil investorlar ish olib boradilar.

Amalga oshiriladigan investitsiyalarining hajmlari, yo'nalishi va samaradorligini investorlar mustaqil holda belgilaydilar. Ular investitsiyalarni amalga oshirish uchun o'zlariga zarur bo'lgan fuqarolar va yuridik shaxslarni o'z ixtiyorlari bilan shartnoma asosida jalb etadilar. Investitsiyalar va ular amalga oshirilganidan keyin olinadigan natijalarga egalik qilish, ulardan foydalanish huquqlarini investor qonun bilan belgilangan tartibda shartnoma asosida boshqa fuqarolarga hamda yuridik shaxslarga o'tkazish to'g'risida qaror qabul qilishi ham mumkin.

Investor investitsiya obyektlari va natijalariga, jumladan reinvestitsiyalar va savdo ishlariga egalik qilish va ularni o'z ixtiyorida tutish huquqiga egadir. Investitsion faoliyat obyektlarinnng o'zaro munosabatlari shartnomalar (bitimlar) bilan tartibga solib boriladi, Investitsion faoliyat subyektlarining ajralmas huquqlari doirasiga shartnomalar tuzish, sheriklarni tanlash,

majburiyatlarning xo'jalik yuritishdagi o'zaro munosabatlarning qonunlariga zid kelmaydigan boshqa har qanday shartlarini belgilash kiradi. Shartnomalar tomonlarning kelishuviga ko'ra investitsion faoliyatning butun davriga tuziladi.

Investitsion faoliyatni mablag' bilan ta'minlash har xil manbalar hisobiga amalga oshiriladi: o'ziga qarashli va jalb etilgan mablag'lar, belgilangan tartibda chiqarilgan qimmatli qog'ozlar, zayomlar va boshqalar shular jumlasidandir. Investitsion faoliyatni amalga oshirish mumkin bo'lgan asosiy mablag'larning manbai, bu o'ziga qarashli moliyaviy resurslar (foyda, amortizatsiya uchun ajratiladigan mablag'lar, pul jamgarmalari, fuqarolar, yuridik shaxslarning jamgarmalari va boshqalar), investorning qarzga olgan mablag'lari (banklardan olingan kreditlar, zayomlar, obligatsiyalar), jalb etilgan moliyaviy mablag'lar (aksiyalarni sotishdan olingan mablag'lar, fuqarolar va yuridik shaxslarning pay va boshqa xildagi ulushlari), byudjet mablag'lari yoki investitsiyalar uchun ajratilgan mablag'lar (markazdan mablag' bilan ta'minlash)dan tashkil topgan.

Hozirgi sharoitlarda investitsiyalarning tarkibidagi markazlashgan va markazlashmagan mablag'lar nisbati tubdan o'zgarib bormoqda. Markazlashgan mablag'larning ulushi sezilarli darajada kamayib, markazlashmagan mablag'larning salmog'i ortmoqda. Mablag' bilan ta'minlashning markazlashgan va markazlashmagan manbai obyektlarining o'rtasidagi nisbatning shu tariqa o'zgarishi butun investitsiya kompleksini boshqarishni tashkil etishdagi mohiyat e'tibori bilan muhim bo'lib qoladi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida barcha investitsiyalarning to'rtdan uch qismi mustaqil subyektlarning o'z mablag'lari hisobiga ta'minlanadi. Shu bilan bir vaqtda ishlab chiqarish kuchlarini rivojlantirish va joylashtirish strategiyasi hamda mintaqaviy mehnat taqsimotining rivojiga qarab respublika va mahalliy organlar tomonidan belgilanishi kerak bo'ladi.

Markazlashmagan investitsiyalashga davlat quyidagi yo'llar bilan: soliq, imtiyozlari, amortizatsiya uchun mablag' ajratish me'yorlari, berilgan kredit uchun eng kam miqdorda foiz belgilash, ishlar va xizmatlarni kvotalash tartibi hisobiga bevosita ta'sir o'tkazib boradi.

Investorlarning o'zlariga qarashli mablag'lari asosiy ulushni tashkil etadi. Foyda subyektlarning tijorat faoliyati natijalarini umumlashtiruvchi ko'rsatkichi, davlat va xo'jalik organlari moliyaviy resurslarini shakllantirishning muhim manbaidir. Soliqlar va byudjetga to'lanadigan boshqa to'lovlar to'langanidan keyin subyektlarning ixtiyorida sof foyda qoladi, bu foyda iste'molga, ijtimoiy ehtiyojlarni qondirishga, zahira jamg'arma hosil qilishga, subyekt tomonidan to'lanadigan iqtisodiy aksiyalarga va shuningdek investitsiyalashga yo'naltiriladi. Shunday qilib, foydaning ishlab chiqarish ehtiyojlariga va ijtimoiy xarakterdagi sohalarga, shuningdek muhofaza qilish choralariga ajratiladigan qismi investitsion fond tarkibida investitsiyalar sifatida ishlatilishi mumkin. Bu investitsion fond bozor munosabatlari sharoitida idora etish uchun davlat tomonidan ko'riladigan chora-tadbirlar bilan birgalikda investitsion talabni idora etuvchi qo'shimcha

iqtisodiy dastak bo'lib qolishi mumkin. Davlat investitsion qadriyatlarga doir taklif va talabni muvozanatlashtirish maqsadida shu fond mablag'larini ishlatishni yo cheklab qo'yadi yoki qonun yo'li bilan belgilangan aniq, maqsadlarda ishlatishga ruxsat etadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida investor uchun sarmoyada ko'rsatilgan qiymati eng arzon loyihalargina emas, balki eng yangi texnologiyalardan foydalanib, tegishli joylarda eng ko'p talab qilinadigan mahsulotlarni tezroq va sifatli ishlab chiqarishga imkon beradigan loyihalar raqobatbardosh bo'lib qoladi. Ajratilgan sarmoyalarining o'rni tez qoplanishi va uzoq, muddat davomida foyda olib turishga qiziqqan investor investitsiyalarni ko'paytirishi loyihaning sifatini yoki foydalanishdagi rentabelligini oshiradigan bo'lsa, bunga erishish mumkin. Biroq, loyihani ishlab chiqarish va amalga oshirishga qaror qabul qilish uchun investor qurilish bo'ladigan joy, mahsulot sotiladigan bozor, investitsion resurslar, soliq, siyosati va manfaatlarning huquqiy himoyasi to'g'risida zarur va ishonchli axborotga ega bo'lishi kerak. Mana shu umumiy ma'lumotlarning hammasi investitsion faoliyatning ilk bosqichida investor qo'lida bo'lishi lozim.

Bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlarda davlatning moddiy va moliyaviy resurslar taqsimotiga aralashuvi cheklangandir. Xo'jalik subyektlarining ko'pchiligi yo xususiy yo jamoa mulkchiligiga yoxud aralash holdagi mulkchilikka asoslangan bo'lib, bozorlarda moddiy resurslar bilan birga pul resurslarini mustaqil holda qidirib topadilar va ijtimoiy mahsulotning juda ko'pchiligi, bu mahsulot xoh natural-moddiy shaklda bo'lsin, xoh qiymat shaklda bo'lsin, shu bozor orqali taqsimlanadi.

Pul mablag'larining iqtisodiy munosabatlar qatnashchilari o'rtasida taqsimlanishini ta'minlaydigan bozor moliyaviy bozor deb aytiladi. Moliyaviy bozor degan tushuncha juda keng tushunchadir, chunki iqtisodiyot fanimizda odatda moliyaviy ishlarga kiradi, deb hisoblanadigan aloqalarning o'zinigina emas, balki kredit munosabatlarining juda xilma-xil shakllarini ham o'z ichiga oladi. Moliyaviy bozorning tarkibida qimmatli qog'ozlar bozorini tafovut qilish mumkin.

Qimmatli qog'ozlar bozori ham kredit munosabatlariga, ham o'zining qiymatiga ega bo'lib, sotilishi, sotib olinishi, haqi to'lanishi mumkin bo'lgan maxsus hujjatlarni (qimmatli qog'ozlarni) chiqarish bilan ifodalanadigan birgalikdagi egalik munosabatlarini o'z ichiga oladi.

Qimmatli qog'oz o'ziga aloqador mulkiy huquqlarni aks ettiradigan hujjatdir. U bozorda mustaqil holda muomalada yurishi, oldi-sotdi va boshqa kelishuvlarning obyekti bo'lishi, muntazam sur"atda yoki bir marta daromad olish manbai bo'lib xizmat qilishi, sarmoya pulining bir turi bo'lib hisoblanishi mumkin.

Hozirgi vaqtda qimmatli qog'ozlar bozorning ishlab turishi va rivojlanib borishi uchun aniq va tayin infrastrukturaning ishlash tizimi o'zgardi. Jumladan, markazdan turib kapital mablag'lar bilan ta'minlash ancha kamaydi, moliyaviy resurslarni soha ichida qaytadan taksimlash barham topmoqda, subyektlarga

qarashli mablag'larning ulishi ko'paymoqda va hokazo. Bu holda qimmatli qog'ozlarni chiqarish subyektlarning investitsion faoliyatini byudjetdan mablag' bilan ta'minlash hajmining qisqarib ketganining oqibatlarini yumshatadi.

Ikkinchidan, mablag' bilan ta'minlash manbalarining tarkibida uzoq, muddatli kredit ulushi sezilarli darajada kamayishi kerak. Shuning uchun mablag' bilan ta'minlashning tashqi usuli qimmatli qog'ozlarning emissiyasi bo'ladi.

Qimmatli qog'ozlar turli subyektlar tomonidan chiqariladi. Umumiy qilib aytganda, emitentlar (qimmatli qog'ozlarni chiqaruvchilar)ning uch guruhi tafovut qilinadi: davlat, xususiy sektor, xorijiy subyektlar.

Shunga yarasha hamma qimmatli qog'ozlar shartli ravishda davlatning, xususiy sektorning qimmatli qog'ozlari va xalqaro qimmatli qog'ozlarga bo'linadi. Asosiy guruhdagi shu emitentlardan har birining tarkibida ayrim kenja guruhlar ajratiladi. Masalan, davlatning qimmatli qog'ozlari ayrim moliya muassasalari, shuningdek davlat qo'llab quvvatlab turadigan tashkilotlar tomonidan chiqarilishi mumkin. Xususiy sektor chiqaradigan qimmatli qog'ozlarning orasida sanoat firmalari, tijorat banklari, investitsion banklar, investitsion fondlarning qimmatli qog'ozlari tafovut etiladi va hokazo.

Xalqaro qimmatli qog'ozlar qanday valyuta bilan hisoblanadigan bo'lsa, shu valyuta jihatidan ham, elimentlarining turi jihatidan ham tafovut qilinadi.

Qimmatli qogozlarning harakati ishlab chiqarishning omili sifatida takror ishlab chiqarish jarayoniga jalb kilingan moddiy boyliklarning ta'sirida yuzaga keladigan iqtisodiy munosabatlarda vosita o'rnini bosadi. Shu nuqtai nazardan bu qog'ozlar ikki guruhga ajratiladi:

- qimmatli qog'ozlar bozori dastaklarining iqtisodiy tabiatidan kelib chiqib, bu qog'ozlarni birgalikda egalik qilish munosabatlarini ifoda etadigan qimmatli qog'ozlarga (ulush qilib qo'shilgan qimmatli qog'ozlarga) aksiyalar kiradi;
- kredit munosabatlarida vosita bo'ladigan qimmatli qog'ozlar qatoriga har xil shakldagi qarz majburiyatlari-obligatsiyalari, xazinaxona notalari, xazinaxona vasiqalari va boshqalari kiradi.

Aksiyalar investitsiyalarining o'z tabiatiga ko'ra aniq bir ishlab chiqarish bilan mahkam bog'langan bir turidir. Ular tadbirkorlikni birgalikda amalga oshirish maqsadida erkin resurslarni jamlab borish uchun xizmat qiladi. Qimmatli qog'ozlarning bu turi uning egasiga quyidagi haq va huquqlarini beradi:

- kompaniyaning ijrochi organlarini saylash aktsionerlik jamiyati faoliyatiga bog'liq, muhim masalalarni hal qilish mahalidagi aktsionerlar yig'ilishida ovoz berish yo'li bilan kompaniyani boshqarishda ishtirok etib borish;
- moliyaviy-xo'jalik faoliyatining natijalariga qarab yillik foyda qismidan mutanosib ravishda ulush olish;
- aktsionerlik jamiyati tugatilganida uning aktivlaridan mutanosib ravishda ulush olish.

Aktsionerlar tadbirkorlik xavf-qaltislikli uchun javobgarlikni o'z ustiga oladi.

Aksiyalar bo'yicha olinadigan devidentlarning miqdori obligatsiyalar bo'yicha to'lanadigan yirik foizlar, bank depozitining foizlari va erkin pul mablag'larini joylashtirishning boshqa usullaridan olinadigan daromadlardan ko'ra bir muncha kam bo'lishi mumkin. Subyektning faoliyati natijasida zarar ko'riladigan bo'lsa, devident umuman to'lanmaydi. Aktsionerlik tuzilmasi sinadigan, ya'ni bankrot bo'lsa, uning qatnashchilari o'zlari sotib olishgan aksiyalarning (ajratgan mablag'larining) miqdori baravarida javobgar bo'lishadi.

Aksiyalar oddiy va imtiyozli aksiyalarga bo'linadi. Oddiy aksiyalar devident berib turadi, umumiy yig'ilishlarda ovoz berish huquqini subyekt tugatilgan mahalda esa, boshqa, hamma qarzlar to'lanib, paychilarning davolari qondirilganidan keyin aktivlar olish huquqini beradi. Imtiyozli aksiyalar o'zining xususiyatlariga ko'ra oddiy aksiyalar bilan obligatsiyalar o'rtasida oraliq o'rinni egallaydi. Turkumlanish xususiyatlarining xilma-xilligi jihatidan imtiyozli aksiyalar obligatsiyalardan hech bir qolishmaydi. Shu sababli ularni obligatsiyalarning o'zi deb hisoblash maqsadga muvofiq bo'ladi. Bu obligatsiyalar bilan imtiyozli aksiyalarning investitsion aksiyalarning investitsion sifatlarini qiyoslab ko'rishga imkon beradi. Imtiyozli aksiyalarning oraliq o'rnidagi tabiati nimadan iborat? Imtiyozli aksiyalar, bir tomondan, korporatsiya aksiyadorlari sarmoyasining bir qismidir. Demak, imtiyozli aksiyalarning egalari kreditorlar emas, balki firmaga birgalikda egalik qiluvchi kishilardir. Birgalikda egalik qiluvchi kishilarning mavqei shunday bo'ladiki imtiyozli aksiyalarning egalari boshqa aksiyadorlar bilan bir xilda ulush qo'shadilar, kompaniyaning mulki bo'lib hisoblanadi va qaytarilmaydi. Shunday qilib, imtiyozli aksiyalar xuddi oddiy aksiyalar singari muddatsiz bo'ladi, ya'ni haqi to'lanadigan muddati bo'lmaydi. Bu aksiyalarni oddiy aksiyalarga yakinlashtiradigan yana bir xususiyati shuki, ular bo'yicha daromadlar obligatsiyalarga to'lanadigan foizlar kabi ishlab chiqarish xarajatlari jumlasiga kiritilmasdan, balki soliqlarni to'lab bo'lgandan keyin qolgan foydadan to'lanadi.

Ikkinchi tomondan imtiyozli aksiyalar obligatsiyalarga o'xshaydi, chunki ular bo'yicha devident aksiyaning nominal qiymatiga nisbatan foizlar ko'rinishida yoki qanday bo'lmasin qatiyy pul birliklarining summasi ko'rinishida to'lanadi, Bundan imtiyozli aksiyalar odatdagi aksiyalardan farq, qilib, nominal ahamiyatga ega bo'ladi degan ma"no kelib chiqadi. Imtiyozli aksiyalarning nominal qiymati ularni emissiya qilish mahalida belgilanadi. Biroq, ularning bu qiymati aksiyadorlar umumiy yig'ilishining qarori bilan o'zgartirilishi mumkin. Imtiyozli aksiyalar bo'yicha dividentlar oddiy aksiyalarnikidan farq qilib, obligatsiyalarining foizlari to'lanib, soliqlar summasi o'tkazilganidan keyin birinchi navbatda to'lanadi. Imtiyozli aksiyalarning egalari subyekt tugatilayotgan mahalida aktivlarning taqsimlanishida oddiy aksiyalar egalaridan ko'ra ko'proq ulush oladi.

Oddiy aksiya qimmatli qog'oz bo'lib, uning egasiga subyektning ko'rgan

foydasidan ulush olishga, shuningdek korporatsiya tugatiladigan bo'lsa, uning tegishli aktivlarini qo'lga kiritishga huquq beradi. Biroq, bu huquqlar kafolatlangan emas, to'lanadigan devidendlarning miqdori va muddatlari uchun kompaniya yuridik jihatdan javobgar bo'lmaydi.

Obligatsiyalar kredit hujjatlarining bir turidir. Obligatsiya egasiga kamdan-kam istisnolarni hisobga olmaganda qatiyy daromad olishga huquq beradigan va aksiyalardan farq, qilib, shartlashilgan muddatdan keyin qiymatining to'lanishi kerak bo'lgan qimmatli qog'ozdir.

Bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlarda hozir zayom obligatsiyalari juda keng rusum bo'lgan. Bu, avvalo, keng doiradagi masalalar yuzasidan investorlarni ham, emitentlarni ham qanoatlantira oladigan bir bitimga kelish imkoniyatlari ko'pligiga bog'liq. Obligatsiyalar emissiyasi, ya'ni obligatsiyalar chiqarish emitentlarni asosan shu jihatdan qiziqtiradiki, bu ish aksiyalar chiqarishdan ko'ra arzonroq tushadi va to'lanadigan foizlari ham kamroq bo'ladi.

Bundan tashqari, obligatsiyalar bo'yicha to'lanadigan foizlar ham, to'lanishi kerak bo'lgan asosiy qarz summasi ham kompaniyaning xarajatlari majmuasiga kiradi va shu bilan soliqqa tortiladigan foydani kamaytiradi.

Zayom obligatsiyalari yoki qarz olinganligi to'g'risidagi guvohnoma aksiyalardan farq qilib, o'zining egasiga gaplashilgan foizini qo'lga kiritish huquqini va obligatsiya uchun ma'lum muddatga to'langan summani qaytarib olish huquqini beradi.

Bozor iqtisodiyotiga o'tgan mamlakatlarda so'ngi vaqtlarda qo'shimcha ta'minlangan obligatsiyalar rusum bo'lib bormoqda. Investorlar uchun bu obligatsiyalar shu jihatdan qiziqarliki, ular o'zlarining foizlari va qarz summasi to'lanishiga ancha mustahkam kafolat beradi. Bu obligatsiyalarning xususiyati shundan iboratki, ularning ta'minlanishi go'yo ikki manbaga bo'linadi. Asosiy ta'minotini odatga ko'ra emitent-firma aktivlari tashkil etsa, qo'shimcha ta'minoti yo bitta firma yoki shu firmaning rivojlanishidan manfaatdor bo'lgan bir nechta firmaning aktivlari tashkil etadi.

Shunday qilib, aksiyalar bilan obligatsiyalar ko'p jihatdan umumiy xususiyatlarga ega, lekin ularning moliyat e'tibori bilan muhim bo'lgan farqlari ham bor. Ularni shu narsa birlashtiradiki bu turdagi qimmatli qog'ozlar o'zlarining egalariga ajratgan mablag'lari uchun ma'lum miqdorda daromad olishni ta'minlaydi. Biroq, obligatsiyalar bo'yicha ularning egasiga kupon foizi me'yoriga qarab qatiyy oldindan ma'lum bo'lgan daromad to'lash kafolatlanadigan bo'lsa, aksiya egasi o'zidagi aksiyalari bo'yicha o'zi oladigan daromadlar va ularning oladigan daromadlarining miqdorini bilmaydi. U yoki bu turdagi aksiyani sotib olish (sotish)da shaxs o'sha aksiyani chiqargan subyektning hozirgi moliyaviy ahvoli, kelajakdagi taraqqiyoti va tijoratga oid boshqa bir kancha ko'rsatkichlari to'g'risidagi ma'lumotlarga qarab ish ko'rishi kerak, xolos.

Aksiyalar bo'yicha olinadigan daromadni oldindan aniq, bilish mumkin

emas, u kelgusida shakllanadigan foydaning bir qismidir. Aksiya bilan obligatsiya o'rtasidagi asosiy farq, bu hujjatlarni egalarining kreditorlar (obligatsiyalar) va subyekt egalari darajasi(aksiyalar) sifatidagi huquqlaridadir.

Aksiyadorlar mulk egasi (olgan aksiyalari summasiga yarasha mulk) bo'lib, subyektning foydasi va zararlarida bir xil huquq bilan qatnashadi, xo'jalik faoliyati muvaffaqiyatsiz chiqgudek bo'lsa, tegishli xavf-qaltisliklni gardaniga oladi. Xullas, aksiya egasi tadbirkorlik bobida obligatsiya egasidan qaltisliki qiladi, obligatsiyalar *bo'yicha olinadigan daromad esa, amalda har qanday xavf-qaltisliklдan holi* bo'ladi.

Aksiyalar ishlab chiqarish taraqqiyotiga, jumladan uning texnik jihatdan takomillashuviga subyektlar, tashkilotlar va aholining vaqtincha bo'sh turgan pul mablag'larini qo'shimcha safarbar etish vositasi sifatida alohida ahamiyatga ega.

Qimmatli qog'ozlar bozori etarlicha rivojlanmagan mamlakatlarda aksiyalarni ochiq ravishda sotish (xorijiy investorlarni keng jalb etmasdan turib), *qiyinchiliklarga uchrashi yoki buning iloji bo'lmasligi ham mumkin.*

Bunday hollarda xususiylashtirishning asosiy usuli aktivlarni oldindan belgilangan xususiy investorlarga sotish (aksiyalar shaklida yoki to'g'ridan-to'g'ri), shuningdek, yangi xususiy sarmoyalarni jalb etishdan iborat bo'lib qoladi.

Reklama qilish va axborot berib turish kompaniyalari jadal olib boriladigan bo'lsa, qimmatli qog'ozlar bozori etarlicha rivojlanmagan mahallarda ham aksiyalarni aholiga ochiq ravishda sotish mumkin bo'ladi. Bundan aholi va xususiy *sektor pul mablag'larini safarbar etish yuzasidan davlatning xususiylashtirish* dasturlari doirasida faollik bilan olib boradigan ishlari bank tizimidan tashqaridagi resurslarni harakatga keltiradi, moliyaviy tuzilmalarning qonuniy tus olishiga yordam beradi.

Mablag' bilan ta'minlashning aksiyadorlar jamiyati shaklidagi subyektlarning xo'jalikni yuritish va taraqqiyoti uchun ajratilgan mablag'lardan foydalanish ishlarini samarali olib borishi uchun javobgarligi ortadi. Aksiyalar yordamida *amalga oshiriladigan investitsion dasturlar tabiatan ma'lum sohaga mo'ljallangan* bo'ladi. Mablag' ajratilayotgan chora-tadbirlarning samarali bo'lishi investorlarning iqtisodiy jihatdan foydali yo'nalishlarga mablag' berishdan manfaatdorligini oshiradi, xalq iste'mol tovarini ishlab chiqarishning kengayishiga yordam beradi.

Xo'jalik yuritishning aksiyadorliklik shakllari yangi struktura siyosatini amalga oshirishda sezilarli rolni o'ynaydi. Aksiyalarni xo'jalik yurituvchi subyektlar *orasida tarqatish, ular o'rtasida to'lovi ta'minlanmagan talabning qayta* taqsimlanishiga olib keladi.

Aholining aksiyalarni sotib olishi investitsiyalardagi iste'mol talabini o'zgartirib, mablag'larning iste'mol fondidan jamg'arish fondiga qo'shilishiga bilvosita yo'l bilan yordam beradi.

Iqtisodiyotning umuman barqarorlashib, ishlab chiqarish tanazzulining

barham topayotgani aksiyadorlar sarmoyasining shu kunning o'zida katta foyda olishni ta'minlaydigan sohalarga, birinchi galda savdo sohasiga emas, balki ishlab chiqarishga yo'naltirishga olib keladi.

Jismoniy va yuridik shaxslarning ortiqcha moliyaviy resurslarini qimmatli qog'ozlar bozoriga xavfsiz investitsiyalash uchun hukumatning investitsiya fondlari faoliyatini tashkil etish tadbirlari haqida bir nechta qarorlari qabul qilindi. Hozir moliyaviy resurslarni qimmatli qog'ozlarga investitsiyalash maqsadida iqtisodiyotimizda bir nechta xususiylashtirilgan investitsiya fondlari faoliyat ko'rsatib turibdi. Bu fondlar jismoniy va yuridik shaxslarning omonatini o'zida mujassamlashtirib, boshqa xo'jalik subyektlarining qimmatli qog'ozlarini sotib oladi va ular hisobidan daromad oladi.

Xususiy investitsiya fondlarining ustivorligi shundan iboratki, ular bir nechta o'nlab aksiyadorlik jamiyatlarining qimmatli qog'ozlarini sotib oladi. Shular hisobiga o'z aksiyalarini chiqaradi.

Demak, investor xususiylashtirilgan investitsiya fondining 100 so'mlik aksiyasini sotib olsa, uning bundan ko'rishi bo'lgan zarari juda kam bo'ladi, chunki fondning mablag'lari bir subyektning aksiyasiga sarflanmasdan, balki ko'plab subyektlarning aksiyalarida mujassamlangandir.

Biroq aksiyadorlik jamiyati bankrotga uchrab, singan taqdirda ham qolganlari samarali faoliyat ko'rsatib borishi mumkin.

Qimmatli qog'ozlar bozorini yaratish va rivojlantirish, mamlakatimizdagi subyektlar tomonidan qimmatli qog'ozlarni chiqarish va ularni jahon bozorida sotish, ishlab chiqarishni qayta ko'rish va texnik jihatdan qayta qurollantirish muammolarini hal qilish uchun qo'shimcha valyuta resurslarini jalb etishga yordam beradi.

O'zbekistonda bozor munosabatlariga asoslangan iqtisodiyotni barpo etish va rivojlangan huquqiy-demokratik davlatni shakllantirishda nafaqat milliy-tarixiy xususiyatlar, balki jahon tajribasiga, demokratik mamlakatlarning yillar davomida to'plangan ilg'or tajribalariga tayanish muhim ahamiyat kasb etadi. O'zbekistonda ijtimoiy - iqtisodiy islohotlarning muhim sharti va kafolati davlatning bosh islohotchi ekanligidir. Shu nuqtai nazardan Fransiyaning iqtisodiy rivojlanish tajribasini o'rganish, taraqqiyotning frantsuzcha modelidan muhim xulosalar chiqarish, respublikamiz uchun muhim ahamiyat kasb etadi.

Iqtisodiy taraqqiyotning frantsuzcha modeli to'g'risida fikr yuritganda albatta, xo'jalik tizimining o'ziga xosliklarini hisobga olish, milliy iqtisodiyotni tiklash yillarida davlatning boshqaruvchilik rolini o'ynaganini alohida ta"kidlab o'tish joiz. Darhaqiqat 2-jahon urushidan so'ng ijtimoiy iqtisodiy islohotlar o'tkazishni davlat o'z zimmasiga oldi, hamda o'rta muddatli (4-6 yillarga mo'ljallangan) rejalashtirish amaliyotda foydalanildi.

Hozirgi paytda jahondagi iqtisodiy rivojlangan mamlakatlar orasida ham, jahon eksportchilar ro'yxatida ham to'rtinchi o'rinni, xizmat ko'rsatish sohasida

ikkinchi o'rinni egallab turgan Fransiya o'z eshiklarini bozor iqtisodiyotiga keng ochib ko'yganligi tufayli muvaffaqiyatlarga erishdi. Fransiya eng mukammal raqobatbardosh ishlab chiqarish apparatlaridan biriga ega, xizmat ko'rsatish esa uning yalpi ichki mahsulotining 67%ini tashkil qiladi, bu xizmatlar orasida investitsiyalar tobora katta ahamiyatga ega bo'lmoqda. Fransiyaning yuqori malakali ishchi kuchi, uning zamonaviy infratuzilmasi hamda yagona iqtisodiy *makoni real voqelikka aylanib qolgan Yevropaning qoq markazida joylashganligi* tufayli chet ellik investorlarni o'ziga jalb qilmoqda. Biroq Fransiyaning o'zi ham mablag'larini chet elga investitsiyalamokda. Fransiyaning subyektlari biotexnologiyalarda, termoyadro elektr stantsiyalari uchun uskunalar ishlab chiqarishda va kommunikatsiyalarda eng ilg'or nou – xoudan foydalanadi. Fransiya sanoati, asosan kichik va o'rta subyektlardan iborat. Bu subyektlar o'z mohiyatiga ko'ra harakatchan va moslashuvchan bo'lib, yangi ish joylarini *yaratishga qodirdirlar, hamda ular Fransiyaning jahon bozorlarida yangi* o'rinlarni qo'lga kiritishga imkon bermoqda. Juda katta madaniy boylikka ega bo'lgan Fransiya uni saqlab qolishga harakat qilibgina qolmay, boshqalar bilan ham o'rtoqlashmoqda.

1980-yillarning oxiri va 90-yillarda chet elda katta bevosita investitsiyalar qilindi. Fransiya subyektlari portfel investitsiyalaridan ko'ra, subyektlarni (qo'shma subyektlar yoki frantsuz kapitali 100%ni tashkil etadigan subyektlar) barpo etishda qatnashish yoki barpo etish jarayonida bevosita o'zlarining invetitsiyalarini afzal ko'rdilar. Tadbirkorlar 70-80 yillardagi portfel investitsiyalarini diversifikatsiyalash strategiyasidan, asosan, voz kechdilar. Ular iqtisodiyotning globallashish jarayonini hisobga olib, o'z faoliyatlarini ba'zi bir boshqa yo'nalishlarga mujassamlashtirdiki, bu ishtirok etish, qo'shib yuborish va noqo'lay vaziyatdan chiqarish kabi ko'plab holatlarda o'z aksini topdi. Fransiyaning sanoat subyektlari o'z kapital mablag'larini investitsiya chiqimlari hammadan kam va bu mablag'lardan foydalanish shart-sharoitlari qulay bo'lgan mamlakatlarga, yana ham kengroq ma"noda oladigan bo'lsak ular o'z kapitallarini iqtisodiy taraqqiyoti Fransiyaning iqtisodiy taraqqiyotiga hammadan ko'proq yaqin mamlakatlarga yo'naltiradilar. 1995-1998 yillarning oxirida Fransiya Parlamenti investitsiyalarni qo'llab-quvvatlash va o'zaro himoya qilish haqidagi ikki tomonlama shartnomani ratifikatsiya qildi. Fransiya va O'zbekiston ikki yoqlama soliqqa tortishga yo'l qo'ymaslik haqidagi shartnomani imzoladilar. Bu shartnoma mamlakatlarimiz parlamentlari tomonidan shu yilning oxiriga qadar ratifikatsiya kilinishlari kerak. 1997 yilda ikki tomonlama munosabatlar doirasida Fransiya O'zbekistonga 300 mln. frank miqdorida kredit aloqasini ochdi.

Chet el investitsiyalari agentligi ma'lumotlariga ko'ra, Fransiya sarmoyalarni eksport qiluvchi eng yirik mamlakatdir. Shu bilan birga, u O'zbekistoi iqtisodiyotiga investittsiyalarni olib kelish sohasida ana shu jahondagi roliga mos o'rinni egalamayapti.

Hozirgi vaqtda Fransiya O'zbekiston iqtisodiyotida chet el investitsiyalarini olib kiruvchilar orasida oltinchi o'rinni, O'zbekiston esa Fransiyaning MDH tarkibiga kiruvchi 12 ta savdo sheriklari orasida uchinchi o'rinni egallaydi. Fransiyaning ishbilarmon doiralari paxta sotib olishdan va O'zbekistoning kimyo, energetika va qishloq xo'jalik mahsulotlarini qayta ishlash tarmoqlariga investitsiya qilishdan, ayniqsa, manfaatdordirlar. Hozirgi vaqtda jahondagi ikkinchi ishlab chiqaruvchi hisoblangan BARAKSE firmasi Navoiy shahridagi sement ishlab chiqaradigan zavodga mablag' quyishga manfaatdor, SOOEMA firmasi esa Qizilqumdagi kon-sanoat mintaqasida ishlashda qatnashish borasida muzokaralar olib bormoqda.

Haqiqatan ham yirik xorijiy sarmoyadorlar MDH respublikalariga investitsiya qilishda ehtiyotkordirlar. Investitsiyalar bo'yicha turli qonunlarning ishlab chiqilishi hamda ularni amalda qo'llash to'g'risidagi qarorlarga rioya qilinishi frantsuz investorlarini ko'proq mablag' quyishga undagan bo'lur edi. Hozirgi vaqtda O'zbekistondagidek har bir investitsiyalash holatiga alohida-alohida yondashuv frantsuz sanoat investorlarini to'xtatib turibdi. Bundan tashqari, O'zbekistonda valyuta bozorining etarli darajada rivojlanmaganligi o'z ta'sirini o'tkazmoqda.

Fransiya qishloq xo'jalik mahsulotlarini eksport qilish bo'yicha jahonda ikkinchi o'rinda, Farbiy Yevropada birinchi o'rinda turadi. O'zbekistonning agrar sektorini rivojlantirish haqida Fransiyaning O'zbekiston Respublikasidagi sobiq elchisi janob Jan-Klod Rishar quyidagi maslahatlarni berdi:

Fransiya qishloq xo'jalik mahsulotini eksport qilib 1996 yilda aktiv saldoning 53,8 mlrd. frankdan oshib ketishiga erishdi. Bu esa Fransiyaning tashqi savdo balansi umumiy summasining taxminan yarmini tashkil etadi. Shu raqamning o'ziyoq qishloq xo'jalik mahsulotini eksport qilish samarali ekanligini yaqqol ko'rsatib turibdi, O'zbekistonning agrar sektoriga kelsak, uni tubdan qayta qurish va ko'plab investitsiyalarni olib kelish zarurdir.

Fransiyada erga mulkchilikning hamma shakllari mavjud va qishloq xo'jaligi mahsulotini qayta ishlash sohasida katta imkoniyatlarga ega. Bu esa ham huquqiy, ham texnikaviy asos bilan ta'minlangan Fransiya katta imkoniyatlarga egaligini ko'rsatadi.

O'zbekiston va Fransiya o'rtasidagi ikki tomonlama iqtisodiy munosabatlarga to'xtaladigan bo'lsak, bu munosabatlar yildan yilga rivojlanib borayotgani, Fransiya bilan nafaqat iqtisodiy sohada, balki siyosiy va madaniy sohalarda ham ikki tomonlama hamkorlik tobora chuqurlashib borayotganligi yaqqol ko'zga tashlanadi.

6.2. Chet el sarmoyasi qatnashgan subyektning tashkil etish xususiyatlari va faoliyati

Chet el sarmoyasi qatnashgan subyektlar mamlakatimiz biznes amaliyotida qo'shma korxonalar (QK) nomini oldi. Ular Vatanimiz va xorijiy sheriklarning

umumiy (birgalikda) foydalanadigan kapitallarini birlashtirish asosida tuziladi va ish olib boradilar. Ular milliy iqtisodning butunlay yangi xo'jalik tuzilmasi bo'lib qoldilar. QK rivojlanishi mamlakatning jahon bozoriga ko'proq, tabiiy va kengroq kirib borishi, xorijdan ilg'or texnologiyalarni olish uchun zarur bo'lgan valyuta olishga, xorijiy mamlakatlarga davlat qarzini to'lashga qaratilgan edi.

Zamonaviy QK lar o'z faoliyat ixtisosi, mulk tuzilmasi, tovarlarni sotish bozoriga chiqish uslublariga ko'ra ko'p farq qiladi. Ular iste'mol uchun mo'ljallangan tovarlar, ishlab chiqarish vositalari, ishlab chiqarish va sotish, xizmat ko'rsatish, vositachilik, moliyaviy sug'urta va boshqa operatsiyalar bilan, shou biznes va boshqa tadbirkorlik turlari bilan shug'ullanadilar. Xorijiy sarmoyali subyektlar to'g'risidagi qonunchilikka ko'ra QK larning Nizom fondlari faqat so'mdagi bevosita pul to'lovlari valyutada emas balki so'mda ifodalash yo'li bilan hisoblangan. Binolar, ishlab chiqarish va savdo subyektlari, xomashyo, texnik uskuna va jihozlari hamda "nou-xau", ilg'or texnologiyalar, ilmiy g'oyalar, material va moddiy ulushlarni berish yo'li bilan ham shakllantiriladi. Erkin tadbirkorlikni tushunish uchun subyekt faoliyatining sotish va reja faoliyati *istiqbolligini belgilash (ma"nosiga ko'ra bu narsa marketing strategiyasining* o'zi) lozim. Berilgan QK bozorlariga chiqmoqchi bo'lgan hududning ijtimoiy, iqtisodiy, huquqiy xususiyatlarini hisobga olmasdan tuzila olmaydi. Qimmatli qog'ozlar bozorlarini tahlil qilish, xoshashyo, mehnat bozorlarini, qo'llanadigan texnologiyalarni baholash, iste'molchilar talabini kuzatish va istiqbolini belgilash, ham shunga kiradi.

Bozorni tezkor boshqarishga kelsak (marketing taktikasi) u belgilangan xududlardagi iste'molchilarning psixologiyasi va tadbirkorlikning ko'pgina asoslarini (faqat iqtisodiy emas) bilmasdan amalga oshirila olmaydi. Aytaylik *Yevropada mahsulot uchun javobgarlik keltiradigan tovarning shartnomada* shartlangan sifatiga ham shartlanmagan sifatiga ham ammo bitimning mohiyatiga tegishli bo'lgan sifatga taalluqli kafolatlar institutlari orqali amalga oshiriladi. Shu vaqtning o'zida shartnoma imzolanayotgan paytida sodir bo'lgan kamchiliklar to'g'risida gap ketsa kafolatlar bermaydi. Umuman olganda kafolat doirasida da"volar qilish extimolini shartnoma yo'li bilan istisno qilish mumkin.

QK faoliyatida faqat ichki bozor bitimlariga suyanish mumkin emas. Rahbarlar va mutaxassislar QK o'zning mahsulot va xizmatlari bilan chiqmoqchi bo'lgan hududlarlardagi hayotning tabiiy iqlimi, tarixiy, ijtimoiy, siyosiy va boshqa sharoitlari tomonidan qo'yilgan barcha cheklanmalarni tahlil qilishlari va miqdoriy baholashlari zarur.

QKdagi sarmoyalar bo'yicha ishlar majmuasini tashkil etish va olib borish, bu ishni boshqa xo'jalik tuzilmalari va doimo foydalaniladigan namunalardan ham farq qilmaydi. Ularning umumiy o'lchami bitta, ammo aniqlik bilan to'ldirish doimo o'ziga xosdir. Bu yerda tashqi bozorning xususiyati bilan bir qatorda ichki

qonunchilikdagi xorijiy sarmoyalar to'g'risidagi huquqiy munosabatlar bilan bog'liq bir qator o'ziga xosliklarni hisobga olish joizdir. Bu avvalo QKni sarmoyalash manbalari, unga beriladigan bojxona va soliq imtiyozlariga, xom ashyo hamda butlov buyumlari bilan ta'minlash tartibi, ta'sischilar orasidagi o'zaro hisob-kitoblarga tegishlidir. Shunday qilib QK moliya iqlimida qulay ashyolar mavjud. Soliqqa tortish asosining kamayishi (subyekt rivojlanish jamg'armasi yo'naltirilgan summalarni soliqqa tortiladigan kirim yoki foydadan chiqarish yo'li bilan); to'g'ri pasayish va hatto soliqdan butunlay ozod qilish; soliqdan ozod qilish yoki bir qancha muddatga ularning to'lanishini kechiktirish ko'rinishidagi soliq ta'tillari, QK faoliyatiga qulaylik yaratuvchi maxsus zonalarni yaratish, erkin iqtisodiy zonalarni yaratish va boshqalar.

Sarmoya dasturlarini tuzish va amalga oshirishga foydadan soliq olish tartibigina emas balki bojxona boji hamda QK ga valyuta jamg'armalarini shakllantirish tartiblari ham ta'sir etadi.

O'zining material ishlab chiqarishini ta'minlashga mo'ljallangan mulkni xorijdan olib kirganda bojxona boji va soliqdan ozod qilinishi, sarmoya dasturlarini ishlab chiqish va amalga oshirish nuqtai nazaridan qaraganda qo'shma subyektlarning muxim imtiyozlaridan biridir. QK subyektlar nizom fondiga ulush sifatida xududga olib kirilayotgan tovarlar uchun qo'shilgan qiymat solig'idan ularni qayd etilgan vaqtdan boshlab bir yil mobaynida ozod qilinadi. Ular tomonidan olib kirilayotgan texnologik jihozlar va ularga qismlar hamda qo'shma ilmiy ishlar olib borish va bir qatorda meditsina dorilarini tayyorlash uchun zarur bo'lgan materiallar qo'shilgan qiymat solig'idan ozod bo'ladi. QK eksport qiladigan o'z ishlab chiqarish va sotib olingan eksport qilinadigan ish va xizmatlar shu qatorda O'zR hududi orqali o'tuvchi xorijiy yuklar tranziti bo'yicha xizmatlar ham qo'shilgan qiymat solig'idan ozod bo'ladi.

O'zR da xorijiy sarmoyalar to'g'risidagi qonunga ko'ra sarmoya qo'yuvchilarga to'liq tegishli bo'lgan subyektlar va nizom fondini 30% dan oshig'ini chet el sarmoyalari tashkil qiladigan QK lar jihozlar, materiallar va butlovchi qismlarni nizom kapitaliga ulush sifatida import boji to'lamasdan olib kirishlari mumkin, chunki ular ishlab chiqarish faoliyati uchun mo'ljallangan jihozlar hisoblanadi.

6.3. QKning biznes rejasi va investitsiya dasturi

Mukammal ishlab chiqilgan biznes reja va uning yuqori natijalar va chiqimlarni ko'proq tejash bilan uning pozitsiyalarini amalga oshirish uchun sharoit yaratish har qanday subyektning foydalilik kafolatidir. Bozorga kirishdagi asosiy maqsad va harakatlar belgilangan sarmoya dasturi va tuzilgan biznes dasturini amalga oshirishdir.

Ustuvorlarga asoslanib moliya-xo'jalik faoliyati quriladi. Ustuvor yo'nalishlarning o'zi esa tashkiliy, ijtimoiy, iqtisodiy, huquqiy, texnik-texnologik kadrlar va boshqa ko'p munosabatlarda ishlab chiqiladi.

Aniq bir ustuvorliklarni ajratishdan avval qo'shma yoki moslashtirilgan ishlab chiqariladigan va sotiladigan mahsulotning (xizmatlar, ishlar) talab va takliflarini tahlil qilish va baholash kerak. Bu mahsulot bozorining taxminiy hududlardagi sig'imi talabning umumiy istiqbolini belgilash bilangina emas, balki uning har xil ijtimoiy qatlam va guruh iste'molchilari bilan qondiriladigan va qondirilmaydigan iste'mol umidlarini hisobga olgan holda baholanadi. Mana shu asosda QK faoliyatida ishlatish mumkin bo'lgan texnologiya va texnologik jihoz xom ashyo va mehnat bozorlarini baholash olib boriladi. Keyingi bosqichda reklama tadbirlari olib boriladi hamda keyin parallel ravishda amaldagi va yangi baholar, sotuv va foyda darajalarini istiqbolini belgilash amalga oshiriladi. Har bir yangi bosqichda esa - sarmoyalarni jalb etishning barcha majmuasini vaqt nazaridan kuzatish keladi, chunki tadbirkorlik - bir martalik tadbir emas, balki bozor sharoitida o'zgarib turuvchi uzoq muddatli faoliyatdir.

Bevosita sarmoya dasturi (rejasi)ni tuzishga kirishishdan oldin bu dasturning har xil qismlarini o'z ichiga olgan bir qancha savollarga javob berish foydalidir, yoki qabul qilishdagi sarmoya iqlimi, aniqroq aytganda esa:

- bozor imkoniyatlarining tahlili va baholash marketing muhiti (makro va mikro);
- nazorat qilinadigan muvaffaqiyat, bozor uchun zarur reaksiya bilan ta'minlovchi to'plam (tovar, baho, sotish usullari, reklama va sotish usullari, reklama va sotishni rag'batlantirish);
- shaxsiy tarkibni tayyorlash;
- xarajatlarning foydali ekanligini baholash.

Birinchi qismda quyidagi masalalar qo'yilishi mumkin. QK qanday aniq bozorni o'zlashtirmoqchi (yangi yoki an"anaviy). Agar an"anaviy bo'lsa, uni xududini qanday kengaytirish mumkin agar yangi bo'lsa undagi o'z hukmronlik holatini qancha ushlab turish mumkin. Subyekt o'zining maqsad va manbalarining *mos kelishi uchun nima qilish zarur*

Ikkinchi qism bo'yicha makroiqlim omillarini qanchalik to'liq inobatga olish zarur (demografik, siyosiy, ijtimoiy-iqtisodiy, tabiiy-jug'rofiy, madaniyatga ayniqsa huquqiy va ilmiy-texnik).

Mikroiqlimning qaysi omillariga muhim ahamiyat berish zarur (raqobatchilar, vositachilar, yetkazib beruvchilar, ishlab chiqaruvchi, savdo va xizmat ko'rsatuvchi tarkib, savdo tarmog'ini joylashtirish va boshqalar)

Uchinchi qism bo'yicha:

- qaysi buyumlar, xizmatlar, ishlar yoki ularning to'plamini qo'shma subyekt tegishli bozorga taklif qilayapti va qancha miqdorda?
- bozorga olib chiqish, savdoni kuzatish, iste'molga yordam berish, foydalanish uchun qanday xizmat zarur?
- qanday ulgurji va chakana baholar qo'yish, qaysi sharoitlarda baholardan qanday oshirma va imtiyozli baholar qo'yish? Chiqarilgan mahsulot qanday

sotiladi? Kim va qanday reklama tadbirlarini ishlab chiqadi va olib boradi *hamda qaysi muddatda?*

- tovar va subyekt ilinji qanday tasavvur qilinadi? Bozorning qaysi segmentlarida (bir, bir qancha yoki barcha) subyekt chiqadi?

- sotishning qaysi raqobatlantirish uslublaridan foydalanish mumkin va qaysi bosqichlarda?

To'rtinchi qism bo'yicha:

Subyektning marketing bo'yicha mutaxassislar bilan ta'minlanganligi? O'z marketolog kadrlariga suyanish kerakli yoki mustaqil marketing xizmatlari xizmatidan foydalanishi kerakmi? O'z va jalb etilgan mutaxassislarni qo'shilishi *mumkinmi?*

Beshinchi qism bo'yicha:

Marketing dasturiga qilinishi kutilayotgan xarajatlar qancha? Ularni kamaytirish mumkinmi va nima hisobiga? Subyekt foydaning qaysi foyda darajalariga chamalashi mumkin? Foydani oshirish uchun qanday moliyaviy va boshqa imtiyozlardan foydalanish mumkin? Tijorat qaltisligi darajasi va unga qaysi chegaragacha yo'l qo'yish mumkin? Qo'yilgan savollarga javob berish chog'ida qo'yilgan maqsadga erishishni ta'minlovchi ishlarning yig'indisi uchun zarur bo'lgan xarajat summasini qo'yish mumkin bo'lganda ularga javob berilsa yaxshi. Undan tashqari oldindan rejalashtirib bo'lmaydigan yig'im, ishlov berish, bozor va talab to'g'risidagi axborotni tahlil qilish va baholash uchun *zarur sarflarni hamda ishlarni mablag' bilan ta'minlashning qator zahiralarini* ko'zda tutish zaruriyatini hisobga olish zarur.

Qo'shma subyektlar marketing dasturining tarkibiy qismlari.

I. Bozor imkonyatlarining tahlili va ularni baholash:

- maqsad va vazifalarni ifoda etish; tovarlar ishlab chiqish uchun mavjud bo'lgan material manbalarni aniqlash;

– bozorni ishlab chiqarilgan va o'zgartirish talab etadigan tovarlar uchun ochish, ularga bo'lgan talab va bozor sig'imini belgilash; tovarlarni mavqelash (tovarlarning iste'mol xossalarini xaridorlar afzal ko'rishi bilan taqqoslash).

Marketing muhitini baholash quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- makroiqlimni baholash (bozor faoliyatining demografik, iqtisodiy, siyosiy-huquqiy omillar, madaniyat, ilmiy-texnik rivojlanish va boshqalar) va mikroiqlimni baholash (raqobatchilar, vositachilar, mijozlar, yetkazib beruvchilar).

- taxminiy raqobat afzalliklarini olish yo'llarini baholash: baholarni tushirish; reklamani ko'paytirish; sotish joylarini kengaytirish; yangi bozorlarni ochish; yordam beruvchi tovarlarni kiritish.

II. Marketing kompleksini ishlab chiqish.

1. Tovarlarning an'anaviy va yangi assortimentining ishlab chiqish.

2. Joylash va belgilashni ishlab chiqish.

3. Servis va uning aniq yo'nalishlarini zarurligini aniqlash.

4. Baholar va baho belgilash siyosati; oxirgi baho; maksimal mumkin bo'lgan baho (bozor kon"yukturasini hisobga olib); raqobatchilar bahosini tahlil qilish; baholardan taxminiy chegirmalarni aniqlash.

5. Tarqatish kanallarini tanlash va tahlil qilish, ya'ni vositachilar bilan (kim?, qancha?) yoki vositachilarsiz amalga oshirilmoqda.

6. Savdo uslublari: ulgurji, chakana, pochta orqali, buyurtma bo'yicha uyga etkazish yo'li bilan, savdo avtomatlari orqali va sh.o'.

7. Tovarlarning harakati yo'llarini belgilash: buyurtmalarni ishlash; zahiralarni aniqlash va qo'llash; saqlash; tashish va ekspeditsiya qilish.

8. Reklama va sotishni rag'batlantirish: oilaviy axborot vositalarida; reklama tadbirlarini o'tkazish, ko'rgazma va taqdimotlarda qatnashish.

III. Xodimlarni tayyorlash.

Dasturlar tuzish va marketing bo'yicha mutaxassislar tizimini tashkil etish.

IV. Dasturning bajarilishini nazorat qilish.

1. Sotish hajmini aniqlash;

2. Talab, taklif, baho muvozanatini aniqlash;

V. Xarajatlarning foydaliligini baholash.

Aniq masalalar echimi bo'yicha marketing dasturiga qilingan xarajatlarni hisoblash.

Dasturning to'laligicha va uning qismlarining iqtisodiy foydaliligini hisoblash.

Sarf qilingan xarajatlarning foydaliligi marketingda qabul qilingan usullar bo'yicha baholanadi. Uni butunligicha barcha xarajatlar bo'yicha hamda alohida moddalar bo'yicha ham baholash mumkin. Tashqi bozordagi QK faoliyati sharoitida marketing xarajatlarini qoplashning o'ziga xosligi odatda uning uzoq muddatli ekanligidir. Agarda QK tovarlarini faqat ichki bozorda sotsa bu yerda qoplashning bir nechta yo'llari bo'lishi mumkin:

boshqa subyektlarga nisbatan tezroq;

boshqa subyektlarning darajasida;

boshqa subyektlarga nisbatan sekinlashtirilgan.

Qoplash davri umumiqtisodiy omillar (kapital aylanishining tezligi, qo'shilgan kapital me'yori), hamda ishlab chiqarilayotgan mahsulot assortimenti, baholar, reklama, servis darajasi va boshqa bozor omillari bilan shartlangandir.

3. Sarmoya dasturi bilan ta'minlash.

Sarmoya dasturi qanchalik puxta ishlanmasin kerakli iqtisodiy va tashkiliy texnik ta'minot, ya'ni foydali taktikasiz ishlamaydi. Qoidaga ko'ra har bir aniq dastur uning tezkor tadbirlari bilan firmalar tomonidan chuqur sir saqlanadi, chunki hatto yakka strategiyalar uchun ham yig'indisi muvaffaqiyat keltiruvchi har xil taktik qarorlar zarur, ularni o'tkazish tijorat qaltisligi bilan bog'liqdir.

QK faoliyati xususiyati bilan shartlangan TIF ni sarmoyali taktikasining

asosiy xususiyatlarida to'xtalib o'tamiz.

Vaholanki sarmoyalarning bozorlarini uzoq va tezkor boshqarishning eng qimmat va shu bilan birga eng zarur sharti bo'lib bozor to'g'risidagi axborotlarni to'plash, ishlov berish, tahlil qilish va uning sig'imi istiqbolini belgilashdir. Sheriklarning o'zlari alohida yoki birgalikda axborot olib kelishi, uni birlashtirishi eng ma"qul yo'ldir. Albatta axborotni olish jarayonini tashkil etish sarflarini baholash ayrim qiyinchiliklarni tug'diradi, lekin jahon amaliyotida shakllangan "sarmoyalar bahosiga" suyanish mumkin.

Subyektning bozor bilan qayta aloqasini ta'minlovchi axborotga egalik qilishi va uni tezkor choralar bilan boshqaruv asosida qo'llanishi QK ni bozorda ushlab turish va uni egallashning eng muhim shartlaridir. Bu murakkab jarayonlarni kuzatish va tartibga solish uchun QK bozoriga chiqadigan mamlakat tili, urf-odat va turmush tarzini biladigan muxbirlar zarur. Savol tug'iladi: o'z tijorat vakolatxonalarini yaratish kerakmi yoki mahalliy agentliklar xizmatidan foydalanish kerakmi, bunda sarf-xarajatlar QK egalari orasida taqsimlanadi. Bozor mahsuloti murakkab assortimentli tovarlarda ifodalangan joyda tovar taklifini o'zgartirish masalalarini QK ni yaratish bosqichida hal etish zarur bo'lgan va uning ta'sis hujjatlarida kerakli vazifa va xizmatlarni ko'rsatish lozim.

"Sarmoyalar bahosi" to'g'risidagi masala ham ko'p ahamiyatga egadir. U qoidaga ko'ra sarmoya dasturlarida muhim masalalardan biri hisoblanadi, chunki to'g'ri baho siyosati kirim va foydalarning rejalangan darajasini ta'minlaydi, burilishni tezlashtiradi, raqobatbardoshlikka yaxshi ta'sir ko'rsatadi va shu vaqtning o'zida tijorat xavfining o'ziga xos kafolati bo'ladi. Shu yerda baholar ularning o'zgaruvchanligi, davlat tartibiga solish me'yorlari, cheklashlar va boshqa shu doiraga kiruvchi moliyaviy faoliyat tomonlari haqidagi tezkor xabarlarga zarurat tug'iladi. Qator hollarda QK ni davlat qaydi bosqichidayoq QK faoliyatining texnik-iqtisodiy asosi tarkibida rentabellik va baholar istiqbolini belgilash hisob-kitoblarining namunasini qilish foydalidir. Shuning uchun ham *baholarni belgilash va o'zgartirish ishlari biznes-reja bilan birga sarmoya rejasiga* kiritilishi zarur. U chuqur maxsus bilim, ko'p hollarda esa maxsus xizmatlar tuzilishini ham talab etadi.

Tabiiyki xorijiy bozor sharoitlarida yoki o'z reklama kadrlarini tayyorlash yoki shunday xizmatlar ko'rsatishga mo'ljallangan reklama agentliklariga pul to'lash zarur. Keyingi holatda yollangan reklamachilarni mahsulotning iste'mol xususiyatlari va iste'molchilarning tovarga munosabatiga ta'sir etuvchi qator xususiyatlari bilan tanishtirish uchun ham qo'shimcha xarajat talab qilinadi. Sotishni rag'batlantirish va xizmatni tashkil etish ishlari katta o'ziga xosligi bilan ajralib turadi. Ko'pgina buyumlar, ayniqsa texnik jihatdan murakkablarining foydalanish sharoitlari mijozga, yo'llar holati, ta'mirlash xizmatlari borligi va boshqalarga bog'liq holda katta farq qiladi. Servis xizmatini tashkil etish o'ziga xos dastur va hatto keyinchalik mustaqil tadbirkorlik yo'nalishi shakllanishi

ham talab etishi mumkin. Har doim u muqobil to'g'ri keladigan savdo tarmog'ini tanlash va tovarlarni ishlab chiqishdan iste'molchilarga olib borishdagi vositachilik minimumlaridan foydalanishni hisobga olib hal qilinadi. QK ga kapitalni bir qismi qo'yiladigan chet el firmalari, o'z yo'llariga esa, ular QK faoliyat ko'rsatayotgan bozorda ishlatish mumkin bo'lgan stil va tijoratning turib qolgan qarorlarining yig'indisi va ishlab bo'lgan savdo vositachilik tarmog'idan foydalanadilar.

Qisqacha xulosalar

1. Bozor iqtisodiyoti sharoitida har bir investitsiya turining o'ziga xos o'rni bo'ladi. Moliyaviy investitsiyalarning tarkibiga mahalliy va xorijiy mamlakatlarning pul birliklari, banklardagi omonatlar, depozit sertifikatlari, aksiyalar, obligatsiyalar, vasiqalar va boshqa qimmatli qog'ozlar hamda ularga tenglashtirilgan boyliklar kiradi.

2. Moddiy investitsiyalarning tarkibiga esa uzoq muddatli aktivlar, ya'ni binolar, asbob-uskunalar, inshootlar, kommunikatsiyalar va boshqa turdagi asosiy ishlab chiqarish fondlarining aktiv va passiv qismlari kiradi.

3. Aqliy (intellektual) investitsiyalarning miqdori juda rang-barangdir, ya'ni ular mulkiy huquqlar shaklidagi investitsiyalar aqliy mehnatga oid shakldagi investitsiyalar va tabiiy resurslardan foydalanish shaklidagi investitsiyalardan tashkil topgan.

4. Investitsiya siyosati investorlarning haq-huquqlari va imtiyozlarini ta'minlash bilan bir qatorda iqtisodiyot tarmoqlariga tegishli asosiy fondlarni kengaytirilgan qayta ishlab chiqarishga yo'naltirish, muhim soliqqa tortish mexanizmini va moliya-kredit siyosatini ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan tadbirlarning yig'indisidan tarkib topadi.

5. Chet el sarmoyasi qatnashgan subyektlar mamlakatimiz biznes amaliyotida qo'shma korxonalar (QK) nomini oldi. Ular Vatanimiz va xorijiy sheriklarning umumiy (birgalikda) foydalanadigan kapitallarini birlashtirish asosida tuziladi va ish olib boradilar. Ular milliy iqtisodning butunlay yangi xo'jalik tuzilmasi bo'lib qoldilar.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. QK tuzishning xususiyatlari.
2. QKning asosiy vazifalari.
3. QK yaratishning huquqiy asoslari.
4. QK biznes rejasi qanday tuziladi?
5. QK sarmoya dasturi qanday tuziladi?
6. QK sarmoya qismlarining asosiyligi.
7. QK sarmoya dasturi qanday ta'minlanadi?

8. QK faoliyatida marketing xususiyatlari.
9. O'zbekistonda QK tuzishning o'ziga xos xususiyatlari.
10. Invstitsiyalar marketingidan amalda foydalanish xususiyatlari.
11. QKlarning rivojlanish ko'rsatkichlari.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. - Т.: «Узбекистан», 2004.
2. *Дегтярёва О. И. и др. Внешнеэкономическая деятельность:* Учеб.пособ. - Изд. 4-е испр. и доп. - М.: Дело, 2004 г.
3. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. -СПб.: Питер, 2005 г.
4. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношение. *Учебное пособие.* -М.: ИВЦ «Маркетинг» 2004.
5. Клавонн У., Фархат Ф. Узбекистан на пути интеграции в мировую торговую систему. - Бизнес-вестник Востока, №1(313).
6. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.
7. *Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.*
8. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.
9. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (III.), 2003.
10. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
11. *www.press-service.uz – O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Matbuot* xizmati rasmiy sayti.
12. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.
13. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali.
14. *www.uza.uz – O'zbekiston Milliy axborot agentligi rasmiy sayti.*
15. www.review.uz – "Экономическое обозрение" jurnalining rasmiy sayti.
16. www.cer.uz – Iqtisodiy tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.
17. www.uzreport.com – Biznes axborotlari portali.
18. www.eurasianews.com – Yevrosiyo tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

VII BOB
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATDA SUG'URTA

7.1. TIFdagi qaltisliklarning mohiyati va turlari

Sug'urta - bu yuridik va jismoniy shaxslarning ma'lum bir to'lov evaziga sug'urta qilingan shaxsga baxtsiz xodisa tufayli etkazilgan zararni to'lash majburiyatini oladi.

Unda bir tomondan-sug'urtalanuvchidan, ikkinchi tomonga-sug'urtalovchiga ma'lum mukofot evaziga o'tkazish yo'li bilan ta'minlashning o'ziga xos tizimidir. Sug'urtaning iqtisodiy moxiyati sug'urtalanganlarga etkazilgan zarar to'lanadigan va sug'urtachilarning ko'p sonli (badallari) evaziga shakllanadigan markazlashgan sug'urta jamg'armasini yaratadi. O'zbekistonning iqtisodiyoti bozor sharoitida xususiylashtirish va chet el sarmoyalarining yuksalish bosqichini boshdan kechirmoqda. Bu narsa sug'urta mahsulotlari va ko'rsatiladigan xizmatlar darajasiga yangi talablar qo'yadigan sug'urtaning yangi mijozlarining paydo bo'lishiga olib keladi. Bozor tizimi o'zgardi, shu munosabat bilan sug'urta kompaniyalari bu o'zgarishlarni hisobga olib yangi imkoniyatlarni o'z foydasiga ishlatmoqda. Sug'urta summasi va sug'urta to'lovini to'lash tizimini mukammallashtirish uni rivojlantirishning muhim omili hisoblanadi. Hozirgi vaqtda aholi, subyektlar, muassasalar, ijtimoiy tashkilotlarning har xil sug'urta ko'rinishlari yetkazib berishga yo'naltirilgan tadbirlar dasturi ishlab chiqilgan, mamlakat moliyaviy bazasini mustahkamlash uchun kasbdoshlar orasida tajriba almashish, umumiy masala va vazifalarni muhokama qiladigan "O'zbekiston sug'urta klubi" mutaxassislarining birlashmasi tashkil etilgan, O'zbekiston sug'urtachilari Assotsiatsiyasini yaratish uchun tayyorgarlik ishlari olib borilmoqda.

Islohatlarni amalga oshirishda chet el sarmoyalarini himoya qilishda muhim qadamlar qo'yildi. Shu bilan bir vaqtda sug'urtachilar ularning aktivlarining etarliligi chet el sarmoyadorlari uchun kafolat bo'lib xizmat qiladigan umumdavlat kapitalini to'ldirish manbalaridan biri bo'lishi mumkin deb hisoblaydilar.

Sug'urta kompaniyalari bu moliyaviy idoralar va sug'urtachilarning erkin vositalarining qo'yilishi bo'lib, mamlakat olib borayotgan siyosat omili xizmat qiladi.

Sug'urta bozorida yangi sug'urtachilarning paydo bo'lishi, jamiyat va tadbirkorlarda sug'urta to'g'risidagi bilimlarning yo'qligi, sug'urtada qatnashuvchi

tomonlarni olingan majburiyatlarni vijdonsizlarcha bajarmasligidan himoya bilan ta'minlanishiga zaruryat tug'diradi.

Ta'kidlash joizki sug'urtachilar- bu Davlat tartibiga olishning ma'lum muolajasini o'tadigan maxsus moliyaviy tashkilotdir. Ammo bunday tashkilot O'zbekiston Respublikasi hududida sug'urta faoliyatini tartibga solish bilan shug'ullanuvchi va sug'urtachi kompaniyalarning faoliyati ustidan nazorat qiluvchi davlat organining davlat sug'urta litsenziyasini, ya'ni maxsus ruxsatnoma olgandan so'ng bevosita sug'urtachilik faoliyati bilan shug'ullanishi mumkin.

Ko'pgina O'zbekiston fuqorlari uchun "sug'urta" ko'p yillar davomida Davlat sug'urta bilan bog'liq sug'urta shartnomasi, to'langan sug'urta to'lovi va sug'urta to'lovini "bildirar"-umuman ixtisoslashgan va etarli darajada murakkab iqtisodiy munosabatlar sohasini bildirar edi.

Mamlakatimizda keyingi yillarda amalga oshirilgan islohotlar natijasida sug'urta har bir oila, har bir xo'jalik, tadbirkor, subyekt va butun mamlakat uchun katta ahamiyat kasb eta boshladi.

Mulkka ega bo'lish farovonlikdan tashqari mulkning tasodifiy xalokati yoki tasodifiy zarari va egalik huquqlarini yo'qotish xavfi ham yo'q emas.

Xususiy tadbirkorlikning o'sishi bilan vujudga kelgan sug'urta sohasidagi zamonaviy sharoit va o'zgarishlar sug'urta kompaniyalariga ham, sug'urta faoliyatini nazorat qiluvchi davlat organlariga ham yuqori talablar qo'ymoqda. Bu sug'urta faoliyatining xususiyati, qisman sug'urta xizmati iste'molchisi amaldagi qonunchilikdan ham, sug'urtaning xususiyatlaridan ham xabardor bo'lmagan fuqarolar bilan bog'liqdir. Bundan tashqari sug'urta xavfini baholash, sug'urta hodisasining bo'lish ehtimoli, sug'urtachining moliyaviy majburiyatlarining hisob-kitobi kabi sug'urta xususiyatlari maxsus bilim, kasbiy tayyorgarlik va ish tajribasini talab qiladi.

Sug'urta kompaniyalari sug'urta bozorining asosiy qismini tashkil etadi. Sug'urta bozori sug'urta xizmatiga talabni ifoda etuvchi sug'urtachilar, bu talabni qondiruvchi sug'urta kompaniyalari (sug'urtachilar), sug'urta vositachilari va sug'urta infratuzilmasi tashkilotlari harakat qiladigan iqtisodiy kenglikdir.

Bozor sharoitida sug'urta kompaniyalarining faoliyati quyidagilarga:

– sug'urta iqtisodi;

– sug'urta va moliyaviy matematika;

- huquq sohasi bo'yicha sug'urta huquqiga bo'linadi.

O'zbekiston eksport-import sug'urtasi milliy kompaniyasi O'zbekiston Respublikasi qonunchilik dalolatnomalari va hozirgi qoidalar asosida sug'urtachilik faoliyatini amalga oshiradi va sug'urta shartnomalarida sug'urtachi sifatida ish olib boradi.

"O'zbekinvest" EISMKsi yuridik shaxs bo'lgan tashkilot, subyekt va mulkchilikning barcha ko'rinishi muassasalari bilan ishchilarni ishlab chiqarishda baxtsiz hodisalarning ro'y berishidan sug'urta shartnomalarini tuzadi.

Sug'urta, sug'urta qilingan shaxs foydasiga sug'urta qiluvchi hisobiga sug'urta mukofoti (vznosi) to'lash bilan amalga oshiriladi.

EISMK "O'zbekinvest"ning sug'urta obyektlari sug'urta qilingan shaxsning foydaning kamayishi natijasida umumiy ishga layoqatini yo'qotish bilan bog'liq qo'shimcha xarajatlar yoki sug'urta qilingan shaxsiy ishdagi baxtsiz xodisalar oqibatida o'tish kabi hodisalar bo'lishi manfaatidir.

"O'zbekinvest" EISMK ishchilarni jamoali sug'urta qilish qoidalariga sug'urta shartnomasi amalda bo'lgan vaqtda sodir bo'lgan quyidagi hodisalarni tan olishini ajratgan:

a) sug'urta qilingan shaxs mehnat qilish qobiliyatini baxtsiz hodisa, tasodifiy qattiq zaharlanish va sug'urta qilingan shaxs sog'ligiga zarar keltiradigan boshqa hollarda umumiy mexnat qilish qobiliyatini doimiy (butunlay yoki qisman) sug'urta shartnomasining amal qilish muddatida yo'qotsa;

b) sinish, chiqish, mushaklarning butunlay uzilishi, to'qimalar uzilishi, ichki organlar shikastlanishi va boshqa baxtsiz hodisalar, tananing boshqa shikastlanishlari oqibatida umumiy mexnat qilish qobiliyatini yo'qotsa;

v) nafas olish yo'llariga begona jinslar kirishi, cho'kish oqibatida o'lim sodir bo'lsa.

Inson sog'ligiga zarar yoki talofat etkazgan aybdor tomon bu ish uchun javobgar bo'ladi va jabrlanuvchi tomonga pul to'lovi to'lashi shart. Ta"kidlash kerakki keltirilgan zararning miqyosi yoki xususiyatiga qarab to'lov summalari aybdorni sindiradigan darajada katta bo'lishi mumkin.

Polis egasi o'z majburiyatlarini sug'urta qilishga qaror qilsa, kelib tushgan da"vosini ma'lum yillik mukofot evaziga sug'urta kompaniyasiga o'tkazishi mumkin, u esa o'z navbatida to'lovlar to'lashning barcha da"volar bo'yicha to'lovini amalga oshiradi.

Sug'urta kompaniyasining ishonchliligini belgilashda moliyaviy balans hujjatlari muhim omil bo'lishi mumkin. Faqat balansgina mijozga "O'zbekinvest" kompaniyasi javobgarlikning kerakli hajmini qabul qilish uchun etarli kapitalga egaligiga mijozni ishontirishi mumkin. Balans qabul qilingan va qabul qilishni rejalashtirilgan xavfni qoplash uchun etarli zahiralar borligini isbot qila oladi. Moliyaviy hujjatlar yordamida kompaniya o'z kapitallarini sarmoyalashda hisob-kitoblarning to'g'riligini isbot qiladi.

"O'zbekinvest" milliy sug'urta kompaniyasi o'z faoliyatini O'zbekiston Respublikasining qonunlari asosida amalga oshiradi. "O'zbekinvest" O'zR VMning 13 aprel 1994 yildagi qaroriga ko'ra tashkil topdi va 1994 yil 1 iyundan o'z faoliyatini boshladi. Sug'urta kompaniyasi har xil ko'rinishdagi mulk shakllari, subyektda ishlovchilar hayotini sug'urta qilish bo'yicha sug'urta operatsiyalarini amalga oshirish huquqiga ega. O'zR VM 28 fevral 1997 yildagi qarorining qabul qilinishi bilan "O'zbekinvest" milliy sug'urta kompaniyasi "O'zbekinvest" maishiy eksport-import sug'urta kompaniyasi deb qayta nomlandi, kompaniyaning nizom

kapitali 10 mln. dollar va 200 mln. o'zbek so'mini tashkil etadi. O'zR hukumati ushbu kompaniyaning moliyaviy faoliyatini nazorat qiladi va o'z nizom kapitalida kompaniyaning jamg'armasi O'zR zahira jamg'armalari bilan bog'langan, ularning umumiy summasi 500 mln. so'mni tashkil etadi.

Sug'urta kompaniyasi uchun mijoz bilan uzoq muddatli asosda ishlash masalasini ko'rib chiqish juda muhimdir. Ko'p subyektlar hozirdanoq, o'z mulki va ishchilarini ongli ravishda sug'urta qilish niyati bor, ammo hozirda ular polis sotib olmaydilar. Keyinchalik ular o'z navbatida biznesni rivojlanishi bilan, sug'urta polisi sotib olishlari mumkin.

Bozor sharoitlarida sug'urtaning o'ziga xos xususiyatlaridan biri, sug'urta mukofotining qaytimidir. Sug'urta da"volarining yo'qligi sug'urta atrofini o'rab turgan psixologik muhitni hisobga olib mijozlarni chaqirishning yaxshi usuli bo'lishi mumkindir.

Tabiiyki, har qanday biznes mijozlari baho ko'tarilishini salbiy hisoblaydilar. Shuning uchun kompaniya baholarni belgilashda puxtalik qilish yo'li bilan barqaror bo'lish maqsadini ko'zlaydilar. Sekin, ammo barqaror o'sish, tez o'sish va oqibatda tez pasayishdan ko'ra katta ahamiyatga egadir.

Har birimiz har kungi turmushimizda juda ko'p xatolarga duch kelamiz, ularning ko'pchiligini sug'urta kompaniyalarining elkasiga qo'yishimiz mumkin. Sug'urta kompaniyasi o'z faoliyatida polis shartlaridan birini da"vogarsiz deb olishi mumkin, u olgan xatoni boshqa sug'urta kompaniyasi bilan bo'lishishi yoki uni "qayta sug'urtalash" imkoniga ega bo'lishi mumkin.

Tashqi iqgisodiy faoliyatda tovar va xizmatlarning eksporti va importining amaliyoti eksportchi va importchilarga ko'zda tutilmagan holat va xodisalarda ma'lum bir kafolatlar bera oladigan sug'urta shartnomalari tizimiga suyanadi. Juda ko'p hollarda tashqi savdoga dengiz transporti xizmat ko'rsatadi.

Shuning uchun ham tashqi iqtisodiy faoliyatni sug'urta qilish masalalari dengiz sug'urta shartnomalari tizimi orqali ko'rib chiqiladi.

Dengiz sug'urtasi masalalari doirasiga dengiz kemalari, kargo (yuklar) sug'urtasi va kema egalarining majburiyatlarini sug'urtalash kiradi. Kargoni sug'urta qilish ham yuklarning transport sug'urtasiga kiradi. Keyingi yillarda konteynerli tashuvlarning rivojlanishi konteynerlarni sug'urta qilish, mustaqil sug'urta turining vujudga kelishiga olib keldi.

Sug'urta shartnomalarini standartlashtirish maqsadida kemalarni sug'urta qilishning amaliyotiga ko'ra xavf guruhlarni birlashtiruvchi har xil shartlar qo'llaniladi.

Halokat va shikastlanish uchun javobgarlik shartlariga ko'ra quyidagi zararlar to'lanishga ta"lluqlidir:

a) olov, yashin, bo'ron va boshqa tabiiy ofatlar, halokat, kemani sayoz joyga chiqib ketishi, kemalarning bir-biri, yoki boshqa xarakatlanuvchi yoki suzuvchi predmetlar bilan to'qnashuvi, ortishda, yukni taxlash, tushurishda yoki yonilg'i

olayotganda, kema bortidagi yoki tashqaridagi portlash, qozonlarning portlashi, vallarning sinishi, korpusning ko'rinmas kamchiligi kapitanning xatosi yoki sovuqqonligi yoki boshqa komanda a'zolarining xatosi oqibatida kemaning butunlay xalokati yoki qisman shikastlanishdan kelgan zararlar;

b) qutqarish yoki yong'inni o'chirish choralari ko'rilishi oqibatida kemaning shikastlanishidan kelgan zarar;

v) kemaning xabarsiz sotilishidan tushgan zarar;

g) umumiy avariyagacha bo'lgan zarar, badallar va chiqimlar;

d) kema egasining kemalar to'qnashuvi oqibatida boshqa kema egasiga to'lashi kerak bo'lgan zarar;

e) kemani qutqarish, zararni kamaytirish va uning o'lchamini belgilash bo'yicha barcha zarur va maqsadga muvofiq hisob-kitoblarda aniqlangan summalar, agarda zarar sug'urta shartlari asosida qoplanadigan bo'lsa.

Bu shartlar bo'yicha shikastdan zarar 8%li franshiz qo'llanish yo'li bilan to'lanadi, agarda zarar sug'urta summasining 3% ni tashkil etmasa, shundagina to'lanmaydi. Shikastning sabablari halokat, boshqa kema bilan to'qnashuv, sayoz joyga o'tirish, kemadagi yong'in yoki portlash va umumiy avariya hollaridagina to'lov franshizsiz amalga oshiriladi. Kemaning butunlay halokatidan zarar barcha hollarda franshizsiz to'lanadi.

Shikast uchun javobgarliksiz shartlarda, halokat hollaridan tashqari miqyosi bo'yicha sug'urtachining javobgarligi ancha cheklangan. Bu ro'yxatga ko'ra, kemaning butunlay halokati uchun xavflar to'liq to'lanadi, boshqa shikastlardan zararlar esa faqat kemaning halokati oqibatida sodir bo'lgandagina to'lanadi. Kemaning daraksiz yo'qolishi; umumiy avariya bo'yicha to'lov va chiqimlar; kema egasining kemalar to'qnashuvi oqibatida boshqa kema egasiga to'laydigan zarari, kemani qutqarish uchun qilingan barcha zarur va maqsadga muvofiq xarajatlar agar zarar sug'urta shartlariga to'g'ri kelmagandagina to'lanadi.

Qisman avariya uchun javobgarliksiz sharti yuqoridagi bobda ko'rsatilgan, kemaning daraksiz yo'qolishi, avariyaga ta"lluqli zararning faqat kemaning korpusiga, lekin ruliga emas, balki asboblari, mashina va qozonlariga zarar etganda kemaning butunlay halokati uchun zarar qoplanadi, yong'inni o'chirish va qutqarish ishlari vaqtida, boshqa kemalar bilan to'qnashish, kemani qutqarish, sarflarni kamaytirish uchun qilingan xarajatlar ham sug'urta shartlariga qarab to'lanadi.

Faqat kemaning to'liq halokati uchun javobgarligisiz shart qutqarish xarajatlari bilan birga kemaning butunlay halokati, kemani daraksiz yo'qolishi, kemani qutqarish bo'yicha qilingan xarajatlarni qoplashni bildiradi.

Barcha hollarda foyda oluvchi yoki ular vakillarini sug'urtasining o'zi bilib yoki qo'pol xato oqibatidagi; kemaning dengizda yura olmasligi; kema va uning qismlarining to'zishi yoki eskirishi; muzda muz yorar kemasiz yurish, sug'urtachi yoki foyda oluvchining roziligi va sug'urta qiluvchining xabarsiz

portlash yoki o'z-o'zidan yonish xavfi bo'lgan xavfli modda yoki predmetlarni ortishi, har xil turdagi harbiy harakatlar, harbiy tadbirlar yoki ularning oqibatlari, mina, torpedo bomba va boshqa urush qurollari bilan shikastlanishi yoki yakson etilishi; qaroqchilik harakatlari hamda fuqarolar urushi, xalq chiqishlari, ish tashlashlar, harbiy yoki fuqarolar hukumati talabiga ko'ra kemani musodara(rekvizitsiya) qilish, qamash yoki yakson qilinishi; fraxtni yo'qotish, turib qolish oqibatidagi zararlar to'lanmaydi.

London sug'urtachilari institutining ishi sug'urtachi va sug'urta qiluvchining kemalar to'qnashuvi natijasida yuzaga kelgan o'zaro munosabatini tartibga solishdan iborat. "Muz ishlari" deb nomlanuvchi ishlar yoki institut kafolati asosan boshqaruv tartibidagi sug'urtalangan kemalarga xavfli suvlarga, ayniqsa qishda u erlarda muz xavfi paydo bo'lganda, u erga kirishni ta"qiqlovchi namunaviy kafolatlar tuzishini o'z ichiga oladi.

Sug'urta qilishda sug'urtachining javobgarligi sug'urta shartnomasida ko'rsatilgan kunlarning 24 soatidan boshlanishigacha ko'rsatilishi lozim. Bunda agar kema shartnoma muddati bo'lishi, tugashi vaqtida suzishda bo'lsa, halokatga uchrasa yoki portga kirishi yoki chiqishda bo'lsa kema tayinlangan portga bormaguncha sug'urta shartnomasi uzaytirilgan hisoblanadi, sug'urtachi esa shartnoma mudati uzaytirilgan vaqtga teng miqdorda qo'shimcha mukofot olish huquqiga ega bo'ladi.

Sug'urtachi faqat sug'urta shartnomasida ko'rsatilgan suzish hududida va kelishilgan reysda sodir bo'lgan hodisalar uchun javobgar bo'ladi.

Kemaning suzish chegarasidan chiqishi yoki shartlangan yo'ldan chekinishi bilan sug'urta kafolati to'xtatiladi. Mana shu holatlarda sug'urta shartnomasi kuchini yo'qotmasligi uchun sug'urtachi sug'urta qiluvchiga o'z vaqtida suzish hududi, reysining o'zgarishini oldindan aytishi va agarda sug'urta qiluvchi talab qilsa qo'shimcha mukofot to'lashga tayyorligini bildirishi zarur.

Sug'urta mukofoti deb sug'urtachi sug'urta (kemaning taxminiy shikasti yoki halokati uchun javobgarligini o'ziga olish) uchun oladigan to'loviga aytiladi; sug'urta mukofoti summasi mukofot stavkasini sug'urta summasiga sug'urta shartnomasida ko'rsatilgan va sug'urta qilinayotgan payitdagi amaldagi qiymat summasidan oshmaydigan summaga ko'paytirish orqali olinadi.

Mukofotning tarifli yoki shartnoma setkasi - sug'urta uchun bo'ladigan, sug'urta summasining yuzi yoki minglik ulushida ifodalangan summasini sug'urta summasidan foizlardagi ko'rinishdir.

7.2. TIF ni sug'urta qilishni tashkil etish va uni hujjatlashtirish

Zamonaviy tashqi savdo va dengiz tashuvlari sug'urtasiz mavjud bo'la olmaydi. Ko'p hollarda sug'urta shartnomalari savdo bitimlarining ajralmas qismi bo'lib hisoblanadi. Sug'utani kim va kimning hisobidan olib borishi bu bitimlar tuzilayotganda hal qilinadi.

Xalqaro savdoda uning shakllarining ko'pligidan u yoki bu tovar bilan savdo shartlari va ular tomonidan kelishilgan savdo shartnomalari profillari ishlab chiqiladi. Bu profillargida bitimda tomonlar tomonidan olinadigan tovarlarning bahosini yaratish mexanizmi beriladi.

SIF, KAF, FOB va FAS qisqartmalari bilan 4 xil asosiy savdo bitimlari keng tarqalgan.

SIF inglizcha so'z bo'lib tovarlarning bahosi sug'urta va fraxt degan ma"noni anglatadi. Bu shartnomaning maxsus ko'rinishi bo'lib, unda asosiy oldi-sotdi shartnomalari masalalari maxsus asoslarda echiladi:

- xaridorga o'tish davrida boisdan halokatga uchrash xavfi, tovarning shikastlanishi yoki boshqacha o'tishi sotuvchining vijdonli harakati, hisoblar tartibi va boshqa masalalar ko'rib chiqiladi. SIF sharoitlarida tovar sotilganda sotuvchi yukni tushurishidan boshlab portiga olib borishi, uni kema bortiga ortishi, tonnajni fraxtlashi, fraxtni to'lashi, yukni yo'l davomida egasiga etib borguncha dengiz xavflaridan sug'urta qilishi va xaridorga yukni jo'natish bo'yicha barcha kerakli hujjatlarni junatishi shart.

Angliya, Germaniya, Fransiyada va boshqa mamlakatlarda qoidalarni qo'llash jarayonida qo'shimchalar ko'rinishida bu mamlakatlarning urf-odatlari; bitimlar shartlarining o'ziga xosligini u yoki bu yuklarning xususiyatlaridan kelib chiqib tavsiyalar ishlab chiqilgan (masalan, un, o'simlik yog'i, don, paxta va boshqalar).

Ba'zi hollarda bu tavsiyalar rasmiy hukumat dalolatnomalari bilan rasmiylashtiriladi. Ammo ular asosan tavsifiy depozit harakteriga ega bo'lib, bu narsa xalqaro savdoda har xil bitim va namunaviy shartlarning shakllari shuningdek SIF bitimlari shartlarining har xil talqinlarini yuridik jihatdan tekshirishi va qo'llanishi mumkin.

1936 yildan to 1956, 1980, 1990 yillargacha xalqaro savdo palatasi xalqaro savdo shartnomalarining interpretatsiyasi va norasmiy kodlash, shakllangan odatlarni qabul qilib, keng tarqalgan tashqi savdo atamalari va tijorat tushunchalarini birlashtirish borasida katta ishlar qilgan.

Bu ish natijasida "Inkoterms 2000" deb nomlangan yig'ma axborot materiali chiqdi va xalqaro savdo amaliyotida, shuningdek SIF shartlaridagi bitimlarda keng qo'llanila boshlandi. 2000 yilgacha 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 yillar tahririda chiqdi. Shu yillarda xalqaro savdoda yuzaga kelayotgan amaliyotni hisobga oluvchi o'zgarishlar va qo'shimchalar qoidalariga kiritildi.

"Inkoterms 2000"ning maqsadi tashqi savdodagi oldi-sotdi shartnomalarida qo'llaniladigan eng muhim atama va tushunchalarni talqin qilish bo'yicha yagona xalqaro qoidalarni o'rnatishdir. Yuqorida aytib o'tilganidek bu qoidalarning qo'llanishi majburiy emas, ammo hozirgacha bo'lgan noaniq qoida va talqinlardan ko'ra aniq va bir xil xalqaro qoidalarni afzal ko'ruvchi savdo bitimlari qatnashchilari qo'llashlari mumkin.

CAF bitimlari - inglizcha so'z bo'lib qiymat va fraxt degan ma"noni

anglatadi, yetkazib berish CAF bitimiga ko'ra sotuvchi o'z hisobidan manziligacha shartnomada ko'rsatilgan dengiz tashuvi shartnomasini tuzishi va yukni kemagacha olib borishi zarur. Sug'urta majburiyati xaridorda bo'ladi.

FOB bitimlari o'z nomini inglizcha "bortda erkin" ifodasidan olgan. Bu turdagi bitimga ko'ra sotuvchi, xaridor fraxtlashdan kemaga yukni ortishi zarur. U tovarni tashish vaqtiga sug'urta qiladi. Odatda ichki punktdan ortish partiyagacha va keyinchalik oxirgi yo'nalish nuqtasigacha.

FAS bitimlari inglizcha "bort bo'yicha erkin yoki kema borti bo'yicha erkin" ifodasini bildiradi.

FAS bitimlarni mazmuni FOB bitimlariga o'xshaydi, birgina farqi shuki FOB bitimiga ko'ra sotuvchi tovarni kemaga ortadi va tovar kema bortiga o'tishi bilan xavf xaridor zimmasiga o'tadi, FAS bitimiga ko'ra esa sotuvchi yukni kemaga olib keladi, lekin javobgarlik uning o'zidan olinmaydi.

Dengiz yuklarini sug'urta qilish shartnomasi sug'urtachining yozma arizasi asosida tuziladi, unda quyidagilar bo'lishi zarur. Yukning aniq nomi, qadoqlash turi, joylar soni, yukning og'irligi, konosament yoki boshqa yo'l hujjatlarining raqami va kunlari; kemaning nomi, qurilgan yili, bayrog'i va yuk sig'imi; yukning joylashishi; joylashish nuqtalari, qayta ortish va borish nuqtalari; kemaning jo'natilish vaqti, yukning sug'urta summasi, sug'urta shartlari ko'rsatiladi.

U yoki bu modifikatsiyasi guruhlari London sug'urtachilari institutining butun xavflar uchun javobgarlik, qisman avariya uchun javobgarlik, bilan; halokat holatlaridan tashqari shikastlanishlar uchun javobgarliksiz kabi namunaviy shartlariga to'g'ri keladi.

Barcha xavflar uchun javobgarlik sharti eng ko'p tarqalgan, ammo u "barcha xavflarni" qoplamaydi. Bu shartlardan quyidagi shikastlar istisno. Yukni har xil harbiy harakatlarning oqibatida shikastlanishi yoki radiatsiya xavfi; sug'urtachi yoki uni vakillarining sovuqqonligi oqibatidagi shikast, yuk tashish, va saqlash qoidalarini qo'pol ravishda buzish, olov yoki portlash, sug'urtachiga bildirmasdan yuk bilan bir joyda portlash xavfi bo'lgan moddalarning joylanishi, yukni kelishuvchi, hashoratlar tomonidan shikastlanish; yukni tashish va baho tushumida cho'zish.

Qisman avariya uchun javobgarlik shartlari birinchisidan farq qilib, unda qoplanishi kerak bo'lgan shikastlarning aniq ro'yxati mavjud. Tabiiyki bu yerda sug'urtachining javobgarligi kam. Bu shartga ko'ra "Barcha xavflar" sharti bilan qoplanmagan barcha xavflar bu yerda ham javobgarlikdan istisnodir.

Shikastlar uchun javobgarliksiz sharti sug'urta shartlarining ro'yxatidagi halokatdan tashqari umuman avariya uchun javobgarlik bilan shartlariga mos keladi. Farqi shundaki oxirgi shart bo'yicha sug'urtachi oddiy sharoitlarda faqat yuk yoki uning qismiga to'la nobud bo'lganligi uchun javobgar bo'ladi.

Polis bo'yicha huquq va manfaatlarini o'tkazish yoki sug'urta bo'yicha to'lanishi kerak bo'lgan summadan o'tkazish, sug'urtachi yoki uning vakilining

shu o'tkazishlar to'g'risidagi imzolangan yozma roziligisiz amalga oshirilmaydi va tan olinmaydi.

Konteynerlarni sotish hollarida uning sotilgan kunidan boshlab sug'urta bekor qilinadi. Sug'urta shartnomasi sug'urtachi tomonidan bekor qilinsa, netto mukofot ulushiga teng ulush qaytariladi. Shartnoma sug'urtalovchi tomonidan bekor qilinsa, u tomonidan kelishilgan mukofot qaytariladi.

Konteynerlardagi barcha xavflardan sug'urta qilish shartlarining maxsus sharti sug'urtachi musodara, bosib olish, qamash, ta"kidlash yoki ushlab turish, ularning oqibatlari va boshqa shunday harakatlar qilishga urinish bilan kelib chiqadigan yo'qotish bo'yicha javobgarlikdan ozod etiladi. Undan tashqari bu shart qoidalariga ko'ra sug'urtachi oldindan aniq bo'lmagan harakatlar yoki harbiy harakatlar, ular to'g'risida e"lon qilinganidan qatiyy nazar ularning oqibatidan kelib chiqqan shikastlanishlar uchun javobgar bo'lmaydi.

Sug'urta fuqarolar urushi, inqilob, qurolli chiqish, qo'zg'olon, fuqarolarning to'qnashuvlari va qaroqchilik harakatlarining oqibatidagi yo'qotishlar uchun ham javobgar bo'lmaydi.

Sug'urta shartnomasini tuzish sug'urtachining yozma arizasi asosida olib boriladi, unda obyekt to'g'risidagi quyidagi asosiy axborotlar bo'lishi kerak: konteynerlarning turi, hajm ko'rsatkichlari, baho, tashuvchi kemaning nomi, kemaning reysga chiqish vaqti, jo'nash nuqtasi, yukni etib borish nuqtasi va boshqalar.

Sug'urta qilingan yuk sug'urtada qayd qilingan hollarda shikastlanganini isbot qilish sug'urta qiluvchining zimmasida bo'ladi. Agar shikastlanish shartnoma shartlariga to'g'ri kelmasa, to'lov kemani yoki konteynerni ta'mirlash ishlariga teng summadan avariya vaqtidagi qismlarning eskirganligini hisobga olish bilan to'lanadi. Paydo bo'lgan bahslarni hal qilish uchun shartnomalarda arbitraj ajrimining joyi va tartibi ko'rsatiladi.

Konteynerlarni sug'urta qilishning "to'liq halokatdan" deb nomlanuvchi boshqa shartnomalarida faqat konteyner halokatidan kelgan zarar to'lanadi hamda sug'urta shartlariga ko'ra konteynerlarni saqlab qolish va sarflarning oldini olish yoki kamaytirish bo'yicha xarajatlar, umumiy avariyadan konteynerga tushadigan qismigina to'lanadi. Sug'urtaning bu sharti bo'yicha konteynerlarni ta'mirlash uchun sarflangan xarjatlar (umumiy avariya holatidan tashqari) to'lanmaydi. Boshqa hollarda bu ikki shart turlari o'xshashdir.

Valyuta qaltisligi va ularni sug'urta qilish usullari. Valyuta qaltisligi deganda tashqi iqgisodiy operatsiyalar va TIA qatnashchilarining xo'jalik faoliyati natijalarini valyuta kurslarining o'zgarishi natijasida mumkin bo'lgan o'zgarish tushuniladi. Xalqaro iqtisodiy operatsiyalarining barcha subyektlari: davlat, banyutar, savdo va sanoat kompaniyalari, boshqa yuridik va jismoniy shaxslar valyuta qaltislikligiga duch kelishi mumkin.

Importchi va eksportchilar tashqi savdo operatsiyalarini amalga oshirishda valyuta qaltislikligiga duch keladilar. Agar eksportchi tovarini to'lov muddatini

cho'zish bilan sotsa, bunda valyuta sifatida importchi mamlakat yoki uchinchi mamlakat valyutasi olinsa u valyuta qaltisliklgiga duch keladi. Eksportchi baho valyutasi kursi tushib ketsa o'z milliy valyutasiga nisbatan u tovar uchun oladigan summa milliy valyutada olganda kam chiqsa, agar u sarflagan xarajatni qoplamasa o'zi niyat qilgan foydani ola olmaydi va katta zarar ko'radi. Shunday qilib eksportchi uchun baho valyutasi kursining milliy valyutaga nisbatan shartnomani imzolashi va u bo'yicha to'lash davrida pasayib ketishi - bu valyuta qaltislikligidir. Bu davr har qanday turdagi tashqi savdo va kredit operatsiyalarini amalga oshirishda to'lov muddatining cho'zilishi ko'zda tutilgan yoki tutilmaganidan qatiyy nazar mavjud bo'ladi, hamda barcha tashqi savdo bitimlari valyuta qaltislikligiga duch keladi.

Import uchun valyuta qaltisligi (xavfi) agar tovar sotib olganda baho chet el valyutasida belgilanib, chet el valyutasi kursi importchi davlat valyutasiga nisbatan ko'tarilsa valyuta qaltisligi yuzaga keladi, bunda sotib olingan tovar uchun ko'proq mahalliy valyuta sarflanadi.

Tadbirkorlar o'z ishlarining oxirgi natijalarini iloji boricha uzoqroq kelajak uchun rejalashtiradilar. Shuning uchun ham g'arb korporatsiyalari amaliyotida valyuta qaltisligi uchun vaqt hisobi korporatsiya tomonidan bitim tuzish uchun qaror chiqqan kun olinmaydi.

Valyuta qaltisligini bo'lak hol sifatida valyuta avuarlarining valyuta mablag'larini joylashtirish bo'yicha operatsiyalarida paydo bo'ladigan korroziyalanish xavfi sifatida qarash lozim. Bu turdagi valyuta xavfidan banklar ham ularning mijozlari shuningdek davlat ham zarar ko'rishi mumkin. Bu holdagi valyuta qaltisliklari boshqa har qanday turdagi savdo-kredit operatsiyalaridagi valyuta qaltisliklariga mos keladi, chunki valyuta mablag'larini joylashtirish bo'yicha operatsiyalar mazmuniga ko'ra kredit xususiyatiga egadir.

Yuqorida aytilganlarning barchasi valyuta xavfini quyidagicha izohlash imkonini beradi: valyuta qaltisligi - milliy valyutaga nisbatan tashqi savdo, kredit, valyuta operatsiyalarini o'tkazish va valyuta mablag'larini saqlash vaqtida bu xorijiy valyuta kursining o'zgarishi natijasida valyuta avuarlarining noxush qayta baholanishi, yoki valyuta yo'qotish xavfidir.

Valyuta qaltisliklarining turlari. Hozirgacha biz valyuta qaltisliklari tushunchasini bo'lak bir iqtisodiy operatsiyaga nisbatan ko'rib keldik. Agar TIF a'zolari ham talab, ham majburiyat bilan ko'plab chet el valyutasida ifodalangan operatsiyalarni amalga oshirishlar ekanlar, ular operatsiyalarning barcha hajmi bo'yicha emas, balki ochiq valyuta mavqei bo'yicha qaltislik ro'yobga chiqadi.

Ochiq valyuta mavqei valyuta qaltisligi bilan bog'liq bo'lib banklarning qo'shimcha foyda yoki zarariga olib keladi. Shuning uchun ham ko'pchilik mamlakatlarda ochiq valyuta mavqeining o'lchamini davlat moliyaviy organlari belgilaydi.

Odatda firmaning valyuta qaltisligi masalalarini echish borasidagi ishlari

valyuta qaltisligiga uchraydigan summalarni ochiq valyuta mavqesini belgilashdan boshlanadi. Bunda valyutani sotib olishda uzun mavqe ko'payadi *yoki qisqasi pasayadi. Valyutani sotishda esa teskarisi: qisqasi ko'payadi yoki* uzun mavqe tugatiladi.

Valyuta qaltisligining paydo bo'lishi shartlari avvalo tashqi savdo va kredit bitimlari bilan bog'liq aniq valyuta operatsiyalaridagi yo'qotishlarga olib kelishi mumkin. Bunday valyuta qaltisliklarini ularning birinchi turiga, ya'ni aniqroq aytganda naqd valyuta yo'qotishlariga kirgizish zarur.

Valyutaqaltisligining ikkinchi tipi bu tashqi savdo bitimlari bilan bevosita bog'liq bo'lmay, balki firma balansining aktiv va passiv moddalarini qayta baholashda paydo bo'ladigan valyuta qaltisligidir.

Valyuta qaltisligining ikki turi hisobda ham turlicha aks etiriladi. Birinchi turdagi valyuta qaltisligi aniq tashqi savdo operatsiyalarining natijalarini rejalashtirilganlaridan og'ishga olib keladi. Buxgalteriya hisobi nuqtai-nazaridan qaralsa bunday turdagi og'ishlar qandayligicha mavjud bo'lmasin moliyaviy hisob-kitoblarda aks etmaydi. Birinchi turdagi valyuta qaltisliklì hisobga olish faqat analitik hisobga olish tizimida mumkindir.

Valyuta qaltisligining ikkinchi turi va aksincha buxgalteriya hisobida bevosita aks etadi. Shuning uchun zararlarning buxgalterlik hisobi deb atalishi mumkin.

Yuqoridagi aytilganlarni amaliyotga tadbiq; etishni quyidagi misolga ko'ra amalga oshirish mumkin. Agar subyektning balans hisobidagi valyuta mablag'larini tashqi iqtisodiy bankda harakatsiz ushlab tursa, har haftada so'mni yangi kotirovkasining chiqishi bilan subyekt aktivlarini qayta baholash sodir bo'ladi, kurslar orasidagi farqlar esa to'g'ri va bevosita foyda va zararlar hisobiga kiritiladi.

Oxirida aytish kerakki naqd zararlarning valyuta yo'qotishi tashqi savdo operatsiyalarining natijaliligiga ta'sir ko'rsatuvchi sifatida ko'p amaliy ahamiyatga egadir. Valyuta qaltisliklini sug'urta qilishda ikkita strategiya mavjud, bularga: chayqovchilik va qo'ldan chiqarilgan foyda qaltisligi kiradi.

Valyuta qaltisligini sug'urta qilish deganda xalqaro iqtisodiy operatsiyalarning natijalarini valyuta kurslari o'zgarishidan bog'liqligini yo'qotishga qaratilgan choralar, tadbirlar tushuniladi.

Valyuta qaltisligini sug'urtalashning maqsadi xalqaro iqtisodiy bitimlar natijalarini uni imzolash paytida qayd qilish yoki hech bo'lmaganda bu natijalarning o'zgarish imkoniyatlarini cheklashdir.

Ikki boshqaruv qarorlaridan birini tanlab yomon iqtisodiy natijalar olish "qo'ldan chiqqan foyda qaltislik" nomini oldi.

Ba'zi firmalar valyuta beqarorligiga zamonaviy xalqaro savdoning bir qismi sifatida qarab hech qachon valyuta qaltisliklini sug'urta qilmaydilar, shunday qilib valyuta qaltislikli natijasidagi ishonchsizlik ular tomonidan oddiy qaltislik deb hisoblaydilar.

Subyektlarning ikkinchi kategoriyasi esa valyuta kursi istiqbolidan qatiyy

nazar barcha ochiq mavqelarni qoplaydi.

Qo'ldan ketgan foyda qaltisligining mavjudligi, hamda boshqa ikki strategiyalar, ishonchlilik va past tutib turishlar qulay. Soliqlarni birlashtirishga intilish - ko'pchilik banklarning ochiq valyuta mavqelarini tashqi savdo operatsiyalarining manfaatdorligini oshirish maqsadida ochiq valyuta mavqesini qo'llab quvvatlab, valyuta qaltisligini yuz foiz sug'urtalashdan bosh tortmoqdalar. Ochiq valyuta mavqei bo'yicha valyuta qaltisligini bilgan holda bosh tortishi valyuta chayqovchiligi deyiladi.

Qo'ldan ketgan foyda qaltisliki iqtisodiy operatsiyalar qatnashchilarining bitimlar bo'yicha yaxshi natijalar olish imkoniyati bo'lgan holda yomon natijalar olinganidan "afsuslanganligini" ifoda etadi.

Muvaffaqiyatsiz valyuta chayqovchiligiga misol sifatida "Xershtadt" nemis bankining 1984 yildagi xonavayron bo'lishi, Yaponiyaning 1987 yildagi "Dayiti Konge" (36,5 mln. dollarga) va 1985 yildagi "Fudzi" banklarining zarari, 1982 yildagi Shveytsariya "Benk of Svitsland" bankining to'lovga qobiliyatsizligini ko'rsatish mumkin.

Bitim qatnashchisining valyuta qaltisligini sug'urta qilish yoki qilmaslik qarorining to'g'riligi valyuta kurslarini bitim tuzish va to'lovi orasidagi muddat ichida valyuta kurslari kelajagini baholashga bog'liqdir.

Valyuta kurslari istiqbolini belgilash deganda maxsus ilmiy tadqiqotlar yordamida kurslar o'zgarishining kelajagi to'g'risida ma'lumotlar olishdir.

O'zgarib turuvchi valyuta kurslari tizimi kiritilishi bilan ularning o'zgarishi va doimiy miqyosini oldindan aytib bo'lmaydigan bo'lib qoldi.

Istiqbolni belgilash ochiq valyuta mavqeining kelajakda diapazonli o'zgarishlarini aniqlash uchun ishlatiladi. Minimum va maksimum ko'rsatkichlari esa sug'urta bo'yicha tutilishlar bilan taqqoslanuvchi mumkin bo'lgan valyuta zararini hisoblab chiqarish uchun ishlatiladi.

Agar potentsial valyuta zarari o'lchamini qoplash quyi tutish summasidan oshib ketsa barcha ochiq valyuta mavqei yoki bir qismini sug'urta qilish tavsiya etiladi. Quyidagi jadval netto - uzun va netto - qisqa pozitsiya hollarida bu qoida qanday ta'sir ko'rsatishini ifoda etadi.

Kutilayotgan naqd kurs	Ochiq valyuta mavqeining qaror qabul qilingan vaqtdagi qiymatini sug`urta qilish tavsiya etiladigan ulushi.	
	uzun mavqe	qisqa mavqe
Maksimal (yuqori o`lcham 90% daraja ishonch)	100% sug`urtalash	Sug`urtalamaslik
Modda (kursning foyda va zararga ishonchli ta'sirligi)	*50% sug`urtalash*	*50% sug`urtalash*
Minimal (pastki o`lcham ishonch darajasi 90%)	*Sug`urta qilmaslik*	*100% sug`urta qilish*

Agar qoplash bahosi foyda yoki zararga ta'sir darajasiga nisbatan ko'paysa, firma sug'urta qilmasligi kerak. Agar qoplash qiymati o'zgarishlar ehtimolining 90% dan arzon bo'lsa, to'liq qoplashni ta'minlash kerak.

Va *nihoyat, agar qoplash bahosi ehtimol tutilgan yo'qotishdan eng kam,* ammo eng foydali variantdan ko'p bo'lsa sug'urtalash qarori kompaniyaning qaltisligiga yomon munosabatlari darajasiga bog'liq bo'ladi.

Sug'urtalash to'g'risidagi qaror qabul qilinishining ko'rib chiqilgan qoidasi faqat, mo'ljal bo'lib xizmat qilishi mumkin va berilgan ma'lumotlarning qanchalik to'g'riligiga qarab qo'llanishi mumkin. Agar ochiq mavqe aniq belgilanmasa yoki valyuta kursi aniq belgilanmasa qoida noto'g'ri qarorlar chiqarish mumkin. Shuning uchun ham valyuta qaltislikli strategiyasining muhim elementi - bu holat to'g'risida iloji boricha aniq ma'lumotlar olishdir.

Yuklarni transportda sug'urtalash shartnomasiga ko'ra sug'urtachi tashkilot foydasiga shartnoma tuzilgan yuk egasiga yukka shartnomada kelishilgan shartlar asosidagi holatlarda xavf yoki shikast etsa kelgan zarar uchun to'lov to'laydi.

Shartnoma sug'urtachining yozma arizasi asosida tuziladi. Arizada quyidagilar ko'rsatilishi zarur: yuk to'g'risidagi ma'lumot, transport turi, tashish yo'li, yukni jo'natish vaqti, tashish hujjatlari, yukning sug'urta summasi, sug'urta qilish shartlari.

Sug'urta shartnomasi sug'urtachi tashkilot o'z imzosi uchun hujjat, ya'ni sug'urta polisini bergan va sug'urtachi sug'urta mukofotini to'lagan vaqtdan boshlab tuzilgan hisoblanadi.

Sug'urta akkreditivda ko'rsatilgan sug'urta shartlariga to'liq mos keluvchi shartlarda yozilgan bo'lishi kerak.

Xalqaro aloqa yo'llardagi yuklarni transportda sug'urta qilish qoidalariga ko'ra sug'urtaning uch xil turi mavjud:

- "barcha qaltisliklar uchun javobgarlik bilan".

Sug'urtaning bu sharti - eng to'lig'idir. Maxsus kelishilgan hollardan tashqari, har qanday sababga ko'ra yukning shikastlanishi yoki butunlay yo'qolishidan kelgan barcha zararlar to'lanadi.

- "qisman avariya uchun javobgarlik bilan".

Bu shartga ko'ra sug'urtachi belgilangan sabablarga ko'ra kelgan zararni to'laydi asosan: olov, yashin va boshqa tabiiy ofatlar transport vositalari halokati, ko'priklar qulashi oqibatida yukning bir qismi yoki hammasi nobud bo'lganligi uchun, yukni ortish, joylash va tushirish vaqtdagi baxtsiz hodisalar uchun.

- "halokat hollaridan tashqari shikastlar uchun javobgarliksiz".

Bu shartga ko'ra transport vositalari halokati natijasida yuk butunlay yoki qisman nobud bo'lishidan bo'lgan zarar to'lanadi.

Sug'urta to'lovini talab kilishga sug'urtachi sug'urta qilingan yukdagi manfaatini, sug'urta holati borligini, o'zining zarar bo'yicha da"vosini hujjatlar asosida isbot qilishi zarur.

Da'vo qila turib, sug'urtachi sug'urta kompaniyasiga quyidagi da"vo hujjatlari yig'indisini taqdim etadi:

- sug'urta polisining asli;
- konosament, charter yoki
- invoys (hisob-faktura);
- sug'urta holatini ko'rsatuvchi hujjatlar - avariya sertifikati, xabar akti, ekspertiza akti, dengiz protesti, kema jurnalidan sug'urta holatining sababi ko'rsatilgan ko'chirmasi;
- zararning ekspertiza hujjatlari bilan asoslangan hisobi.

Sug'urtachi da"vo berish va ilova qilinadigan hujjatlar berish muddatiga qattiq rioya qilishi zarur. Yuk yo'qolgan holda sug'urta polisi yukni transport vositasidan tushirilganidan keyin 3 kun ichida tashuvchiga berishi shart. Yukni avariya komissari tomonidan tekshirish va tushirilgan vaqtdan 10 kun ichida olib borilishi kerak.

Tashqi savdo operatsiyalarini olib borishda da'vo qilish muddatlari quyidagicha: eksport tashuvlarida sug'urta holati aniqlangan vaqtdan boshlab - 1 yil, import tashuvlarida esa - 6 oy.

Transport shartnomasi bo'yicha barcha bahslar arbitraj sudlarida hal qilinadi.

Sug'urta hujjatlari. Ushbu hujjatlar sug'urta qiluvchi va sug'urta qilinayotgan shaxs o'rtasidagi munosabatlarni aks ettiradi. Sug'urta qiluvchining roli shundan iboratki, u sug'urta qilingan shaxsga baxtsiz hodisa tufayli etkazilgan zararni to'laydi. Sug'urta hujjatlariga quyidagilar kiradi:

Sug'urta polisi — sug'urta qiluvchi tomonidan beriladigan va sug'urta to'g'risidagi shartnomani tasdiqlaydigan hujjat. Polisda tuzilgan shartnomaning shartlari ko'rsatiladi. Unda sug'urta qiluvchi aniq ko'rsatilgan to'lov evaziga shartnomada ko'rsatilgan qaltisliklar va baxtsiz hodisalar tufayli etkazilgan zararni qoplash majburiyatini oladi.

Sug'urta polisi sug'urta jamiyati tomonidan sug'urta qilinuvchiga u sug'urta to'lovini to'lab bo'lganidan keyin beriladi. Sug'urta polislari sug'urtani rasmiylashtirish tartibi va qaltislikning xususiyatidan kelib chiqib turli ko'rinishlarda va nomlarda bo'ladi. Bosh polis sug'urta qiluvchi va sug'urta qilinayotgan shaxs o'rtasidagi uzoq muddatli shartnomadan iborat bo'ladi. Reysli sug'urta polisi sug'urta obyektini ma'lum muddatga sug'urta qiladi. Aralash polis bo'yicha obyekt ham ma'lum reysga, ham ma'lum muddaga sug'urta qilinadi.

Sug'urta sertifikati — *sug'urta jamiyati tomonidan sug'urta qilinuvchiga* beriladigan hujjat bo'lib, u sug'urta o'tkazilganligi va va polis berilganligini tasdiqlaydi. Aniq yukka nisbatan bunday sertifikat asosan agar tovarlar bosh yoki valyutalashtirilmagan polis shartlariga mos ravishda sug'urta qilingan bo'lgan hollardagina to'ldiriladi. Sug'urta qilinuvchining talabiga binoan, bu hujjat sug'urta polisiga almashtirilishi mumkin, chunki ko'plab mamlakatlarning qonunlari sug'urta hujjati sifatida faqat sug'urta polisinigina tan oladi.

Sug'urta e"loni (bordero) — *sug'urta qilinuvchi o'z sug'urta qiluvchisiga* taraflar o'rtasida tuzilgan shartnomaning kuchi ta'sir qildigan alohida yuk jo'natishlar haqida batafsil ma'lumotlar beradigan hujjatdir.

Kovernot — sug'urta qilinuvchi tomonidan sug'urta qiluvchini uning sug'urta haqidagi yo'riqnomalari (sug'urta agenti tomonidan sugurta qilinuvchi foydasiga tuzilgan) bajarilganligi haqida xabar beradigan hujjatdir.

Qisqacha xulosalar

1. Mamlakatimizdagi keyingi yillarda amalga oshirilgan islohotlar natijasida sug'urta har bir oila, har bir xo'jalik, tadbirkor, subyekt va butun mamlakat uchun katta ahamiyat kasb eta boshladi. Mulkka ega bo'lish farovonlikdan tashqari mulkning tasodifiy xalokati yoki tasodifiy zarari va egalik huquqlarini yo'qotish xavfi ham yo'q emas.

2. Xususiy tadbirkorlikning o'sishi bilan vujudga kelgan sug'urta sohasidagi zamonaviy sharoit va o'zgarishlar sug'urta kompaniyalariga ham, sug'urta faoliyatini nazorat qiluvchi davlat organlariga ham yuqori talablar qo'ymoqda. Bu sug'urta faoliyatining xususiyati, qisman sug'urta xizmati iste'molchisi amaldagi qonunchilikdan ham, sug'urtaning xususiyatlaridan ham xabardor bo'lmagan fuqarolar bilan bog'liqdir. Bundan tashqari sug'urta xavfini baholash, sug'urta hodisasining bo'lish ehtimoli, sug'urtachining moliyaviy majburiyatlarining hisob-kitobi kabi sug'urta xususiyatlari maxsus bilim, kasbiy tayyorgarlik va ish tajribasini talab qiladi.

3. Zamonaviy tashqi savdo va dengiz tashuvlari sug'urtasiz mavjud bo'la olmaydi. Ko'p hollarda sug'urta shartnomalari savdo bitimlarining ajralmas qismi bo'lib hisoblanadi.

4. Sug'utani kim va kimning hisobidan olib borishi bu bitimlar tuzilayotganda hal qilinadi.

5. Xalqaro savdoda uning shakllarining ko'pligidan u yoki bu tovar bilan savdo shartlari va ular tomonidan kelishilgan savdo shartnomalari profillari ishlab chiqiladi. Bu profillargida bitimda tomonlar tomonidan olinadigan tovarlarning bahosini yaratish mexanizmi beriladi.

6. CIF, CAF, FOB va FAS qisqartmalari bilan 4 xil asosiy savdo bitimlari keng tarqalgan.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. TIFning rivojlanishida sug'urtaning roli.
2. Sug'urtaning mohiyati.
3. TIFdagi sug'urtalash obyektlari.
4. "O'zbekinvest" va uning vazifalari.
5. Sug'urta shartnomalari.

6. Yukning shikastlanishi va nobud bo'lishi yuzasidan javobgarlik shartlari.
7. Yuk shikastlanishi bo'yicha javobgarliksiz shartlari.
8. TIFni sug'urtalash texnikasi va uni tashkil etish.
"Inkoterms" qoidalari.
Valyuta qabtisliklari

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. - Т.: «Мехнат», 2004.
2. Касимов А, Веськин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. «Узбекистан», 2004.
3. Международные транспортные перевозки. - М.: Прогресс, 2005.
4. Гвозденко А.А. Страхование: Учебник. М-ТК Велки, Проспект, 2005.
5. *Шахов В.В. Страхование: Учебник.* - М.: ЮНИТИ, 2004.
6. Шахов А.С. Сраховое дело. - М.: ФиС, 2004.
7. *Алиничев В.В., Алиничева Г.Н. Страхование валютных рисков* банковских и экспортно коммерческих кредитов. - М.: МО, 2004.
8. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2002.
9. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.
10. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
11. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.
12. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali.
13. www.uza.uz – O'zbekiston Milliy axborot agentligi rasmiy sayti.
14. *www.review.uz – "Экономическое обозрение" jurnalining rasmiy* sayti.

2 mavzu	***«TIFni tashkil etish va boshqarish» mavzusidagi ma'ruzani o`qitish texnologiyasi.***

Fakultet, kafedra, ta'lim bosqichi	*Fan*	*Mashg`ulotning o`quv dasturidagi o`rni*
Xalqaro iqtisodiy munosabatlar, "Marketing" bakalavriat, 2-kurs	«TIF asoslari»	Mavzu 2. 6 soatga mo`ljallangan 3-mashg`ulot
Vaqti: _____	Guruh Talabalar soni – 25 gacha	O`qituvchi: Axmedov I.A.

O`quv mashg`uloti shakli	Ekspert taklif qilingan tematik lektsiya
Ma'ruza rejasi	1. TIFni davlat tomonidan boshqarish 2. TIfni korxona darajasida tashkil etish 3. TIFda vositachilar
Asosiy tushuncha va terminlar	Davlatning TIFni tartibga solish vazifalari, TIFning tashqi va ichki omillari, GATT (UST), bojxona tarif tartibga solishlari, tarifdan tashqari cheklashlar, TIFni miqdoriy va valyuta cheklamalari, TIF qatnashchilarining tengligi, TIFni erkinlashtirish, TIF bo`yicha davlat dasturi.
Adabiyotlar ro`yxati	**Asosiy adabiyotlar:** 1. Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции. - М.: Международные отношения, 2004 г. - 381 с. 2. Е.Ф.Авдокушин. Международные экономические отношение. Учебное пособие.-М.,ИВЦ «Маркетинг» 2004. 3. А.П. Киреев. Международная экономика. В 2-х ч.- Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для вузов. - М., Международное отношение, 2004. **Qo`shimcha adabiyotlar:** 1. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. –Т.: 2003. 2. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. - Oxford, 2003, p. 249. 3. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002, p. 3. 4. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood (III.), 2003. 5. www.uzreport.com/ 6. www.review.uz. 7. www.cer.uz. 8. www.UzA.Uz 9. http:// TheAge.com/ 10. http:// InternetNews.com/

O`quv mashg`uloti *maqsadi*	Tashqi iqtisodiy faliyatni davlat tomonidan boshqarishning *usullari, shakllari, ahamiyati, ijobiy va salbiy tomonlari*, TIFda vositachilarning turlari va ularning ahamiyati to`g`risida tushuncha berish
***Pedagogik* vazifalar: TIFni davlat *tomonidan* boshqarish shakl va usullarining *afzallik va salbiy* tomonlari, TIFda vositachilarning turlari va ularning ahamiyati haqida tushuncha berish**	*Kutilayotgan natijalar:* TIFni davlat tomonidan boshqarish shakl va usullarini sanab berish va ularni qo`llash samaradorligini aniqlash
O`qitish vositalari	Sxema, doska, kompyuter texnikasi, o'quv materiallari
O`quv usullari va texnikasi	insert texnikasi, «Ekspertlar so`rovnomasi», blits-so`rov, frontal.
Ta'lim sharoitlari	Informatsion texnologiyalardan foydalanish va guruhlarda o`qitish uchun moslashtirilgan auditoriya
Ushbu o`quv mashg`ulotida talabalarga zarur bo`lgan bilim va ko`nikmalar ro`yxati	TIFni takomillashtirishni rag`batlantiruvchi, amalga oshiruvchi va nazorat qiluvchi qonuniy chora-tadbirlar tizimini o`rganish. Tartibga solishning maqsadini aniqlash. Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning barcha usullarini ularning mazmun-mohiyatiga ko`ra shartli ravishda bilvosita va bevosita usullarga bo`lish mumkin. Bilvosita usullarga - xalqaro ayirboshlashda *qatnashuvchilarning iqtisodiy manfaatlariga, ya'ni* daromadlar, foyda miqdori va ularning taqsimlanishiga, bitim shartlariga, ularni o`tkazish muddatlariga va boshqa shu *kabilarga bilvosita ta'sir etuvchi iqtisodiy xususiyatdagi* usullar kirishini o`rganish. Bevosita usullar - majburiy ruxsat berish - taqiqlash *xususiyatiga ega bo`lib, xalqaro ayirboshlashda ishtirok* etuvchilarning hatti- harakatlarini kat'iy tartibga solib turadi hamda litsenziyalash, kvotalash, mahsulotlar bayonnomasi, *tashqi iqtisodiy faoliyat qatnashchilarini ruyxatga olish*, ularning huquq va majburiyatlarini aniqlovchi qonuniy va me'yoriy hujjatlarni qabul qilish va boshqa usullar yordamida *amalga oshirilishini aniqlash.*

«TIFni tashkil etish va boshqarish» mavzusidagi ma'ruzaning texnologik kartasi

Mashg`ulot bosqichlari	Faoliyat mazmuni	
	O`qituvchi	Talabalar
Tayyorgarlik	O`tgan dars oxirida ushbu mavzu bo`yicha ma'ruza matnlarini Insert texnikasini qo`llagan holda mustaqil ravishda o`qish va insert jadvalini to`ldirish (1 ilova).	O`qiydilar, insert jadvalini to`ldiradilar
1 bosqich. Kirish (10 min)	1.1. Ma'ruza mashg`ulotining mavzusini, maqsadi, kutilayotgan natijani, rejasi va o`tkazish xususiyatlarini tushuntiradi. 1.2. Taklif qilingan «ekspertlarni» - korxonalarda inson resurlarini boshqarish buyicha mutaxassislarni tanishtiradi. "Ekspertlar so`rovi" usullari bilan tanishtiradi, (2 ilova).	Eshitishadi
2 bosqich. Motivatsion (15 min)	2.1.Vazifani eslatadi: ma'ruza matnlarini Insert texnikasini qo`llagan holda mustaqil ravishda o`qish va insert jadvalini to`ldirish 2.2. O`quvchilarga jadvaldagi belgilardan foydalangan holda "Ma'ruza matni bilan tanishganingizdan so`ng ushbu o`quv mashg`uloti mavzusi bo`yicha nima yangiliklarni bilib oldingiz?" degan savolga javob berishni so`raydi. Blits – opros, (3 ilova).	Uyda to`ldirilgan jadval asosida savollarga javob berishadi.
3 etap. Axborot (35 min)	3.1. Ekranga internet orqali, ilmiy jurnal va adabiyotlardan olingan TIFni tashkil etish va boshqarish usul va shakllari to`g`risidagi ma'lumotlarni chiqaradi va uni tushuntirib beradi. 3.2. "Ekspertlarga" ma'ruza matnini o`qish va ekrandagi axborotni ko`rishdan keyin yuzaga kelgan ma'ruza rejasiga muvofiq – TIFni davlat tomonidan tartibga solishning ahvmiyati, uning shakl va usullari, ularning ijobiy va salbiy tomonlari, TIFda vositachilarning ao`amiyati, ularning turlari haqida savollar berishni taklif qiladi. 3.3. "Ekspertlarning" javoblariga asosan ma'ruza rejasining har bir punkti bo`yicha ma'lumotlarni umumlashtiradi.	Savollar berishadi, ma'ruzalarni qisqacha yozib olishadi.
4- etap. Yakuniy (20 min)	Xulosa qiladi, o`quvchilar e'tiborini asosiy masalalarga qaratadi, amaliy mashg`ulot oldidan mavzuning tushunarsiz qolgan qismlarini chuqurroq o`rganishni topshiradi. Keyingi mashg`ulotlarga tayyorgarlik ko`rish uchun topshiriq beradi. «Ekspertlar»ga minnatdorchilik bildiradi.	

Ilova 1. (2.6)

Insert texnikasini qo"llab ishlash qoidalari

1. Matnni o"qing.

2. Qalam bilan varaq chetida quyidagicha belgilar qыyib olingan ma'lumotlarni bir tizimga keltiring:

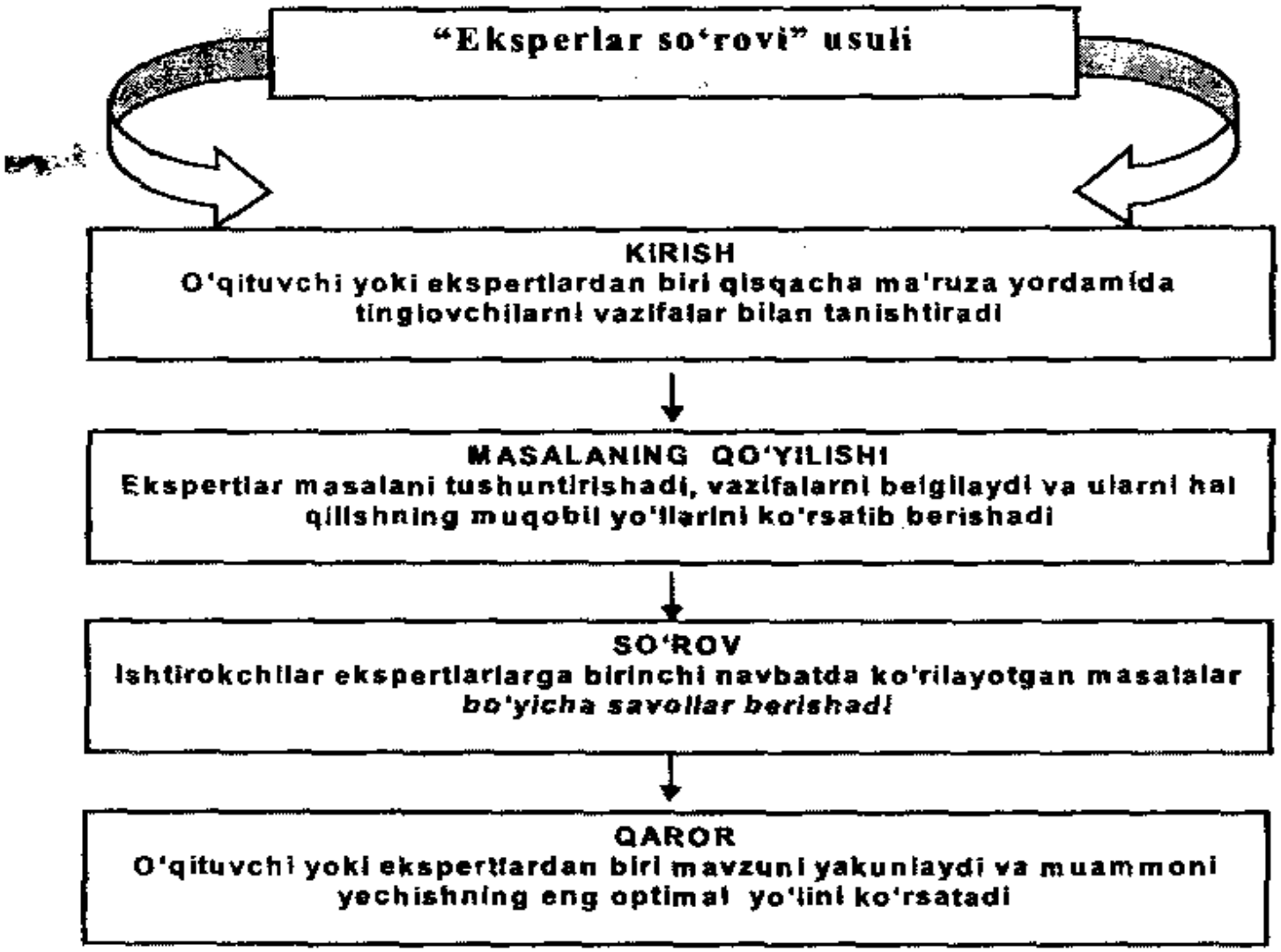
V - ..... haqidagi mavjud bilimlarga mos keladi

- (minus) - ..... haqidagi mavjud bilimlarga zid

Q (plyus) - yangi ma'lumot

? - tushunarsiz/aniqlashni /qo"shimcha ma'lumotlarni talab qiladigan ma'lumot.

Ilova 2.(2.6)



3 ilova.(2.6)

"Blits so`rovnoma"

TIFni davlat tomonidan tartibga solish usullari

Bilvosita usullar. Bevosita usullar. Vositachilarning turlari.

IZOHLI LUG'AT

Aqliy (intellektual) investitsiyalar - mulkiy huquqlar shaklidagi investitsiyalar aqliy mehnatga oid shakldagi investitsiyalar va tabiiy resurslardan foydalanish shaklidagi investitsiyalardan iborat.

Bank kafolati – unga ko'ra bank ushbu hujjatda ko'rsatilgan shartlarda aytilgan tarafga ko'rsatilgan summani to'lash majburiyatini oladi.

Bank trattasi – uchinchi taraf foydasiga qo'yiladigan tratta. U bir bank tomonidan boshqasiga yoki bankning bo'limi tomonidan markaziy bo'limga yoxud shu bankning boshqa bo'linmasiga beriladi.

Barter operatsiyasi - bu bir yoki har xil turdagi tovarlarning ma'lum miqdorini baho qiymati miqdoriga mos keladigan boshqa tovar yoki tovarlarga almashish operatsiyalaridir.

Bilvosita usullar – bu xalqaro ayirboshlashda qatnashuvchilarning iqtisodiy manfaatlariga, ya'ni daromadlar, foyda miqdori va ularning taqsimlanishiga, bitim shartlariga, ularni o'tkazish muddatlariga va boshqa shu kabilarga bilvosita ta'sir etuvchi iqtisodiy xususiyatdagi usullardir.

Bojxona deklaratsiyasi asosiy bojxona hujjati bo'lib, yukni tasarruf qiluvchi shaxsning arizasidan iboratdir. Bu hujjat yukni tasarruf qiluvchi tomonidan tovarni import yoki eksport qilishda bojxonaga taqdim etiladi.

Bevosita usullar – bu majburiy ruxsat berish - taqiqlash xususiyatiga ega bo'lib, xalqaro ayirboshlashda ishtirok etuvchilarning xatti- harakatlarini qat'iy tartibga solib turadi hamda litsenziyalash, kvotalash, mahsulotlarning bayonnomasi, tashqi iqtisodiy faoliyat qatnashchilarini ro'yxatga olish, ularning huquq va majburiyatlarini aniqlovchi qonuniy va me'yoriy hujjatlarni qabul qilish va boshqa usullarning majmuasidir.

Distribyutorlar – shunday vositachilarki, ular o'z nomi va o'z hisobidan tovar sotish bilan shug'ullanadi, ularning o'zi tovarlarning buzilish yoki yo'qolishi, hamda xaridorlarning to'lovga qobiliyatsizligi natijasida vujudga keladigan qaltisliklarni o'z bo'yinlariga oladi.

Eksport litsenziyasi unda ko'rsatilgan tovarlarni ma'lum vaqt ichida eksport qilishga ruxsatni o'z ichiga oladi.

Fraxta qilishga ariza – *tovar yetkazib beruvchi tomonidan yuk tashuvchining* istalgan transport vositasi, yukni jo'natish vaqti va shu kabilarni ko'rsatgan holda yuk uchun joy band qilib qo'yishni so'rab jo'natiladigan hujjat.

Hududlararo mehnat taqsimoti - muayyan mamlakat doirasidagi ayrim hududlar yoki mintaqalarda mehnatning ixtisoslashuvi;

Inkasso to'lovi haqidagi xabarnoma – bank inkasso to'lovi o'tkazilganligi haqida xabar qiladigan hujjat. Unda mablag'larni jo'natishning batafsil ma'lumotlari va

usullari keltiriladi.

Import litsenziyasi unda ko'rsatilgan *tovarlarning cheklangan miqdorini* yoki shunday tovarlarni cheklanmagan miqdorda ushbu hujjatda aytib o'tilgan vaqt davomida olib chiqib ketishga ruxsat beradi.

Investitsiya - *bu subyekt ixtiyoridagi vaqtincha ortiqcha bo'lgan barcha moliyaviy*, moddiy va boshqa boyliklarni kelajakda iqtisodiy manfat ko'rish uchun boshqa biror subyektga sarflashdir.

Investitsiya iqlimi - *bu jami investorlarning o'z mablag'ini qanday sarflashi*, qanday baholashini aks ettiradi, u yoki bu mamlakatda kapital qo'yilmalar uchun sharoitlar nechog'lik qulay yoki qulay emasligiga baho berishida hisobga olinadigan *hamma narsalarni*, mafkura va siyosat, iqtisodiyot va madaniyatni ham o'z ichiga oladigan muhitdir.

Investitsiya siyosati - bu investorlarning haq-huquqlari, imtiyozlarini ta'minlash bilan bir qatorda iqtisodiyot tarmoqlariga tegishli asosiy fondlarni kengaytirilgan qayta ishlab chiqarishga yo'naltirish, soliqqa tortish mexanizmini va moliya-kredit siyosatini ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan tadbirlar yig'indisidir.

Izohli lug'atlar

KAF bitimlari - inglizcha so'z bo'lib qiymat va fraxt degan ma'noni anglatadi, yetkazib berish KAF bitimiga ko'ra sotuvchi o'z hisobidan manziligacha shartnomada ko'rsatilgan dengiz tashuvi shartnomasini tuzishi va yukni kemagacha olib borishi zarur.

Konosament - bu kema egasi tomonidan yukni jo'natuvchiga yuk dengiz yo'li orqali tashish uchun qabul qilib olinganligini tasdiqlab beriladigan hujjatdir.

Konsignatsiya shartnomasiga - ko'ra printsipial (konsignant) tovarlarni agent (konsignator) omboriga keyinchalik ularni konsignatorning bozorida sotilishi uchun olib boradi. Konsignant tovar sotilganga qadar uning egasi bo'ladi.

Konsullik fakturasi – eksportchi tomonidan o'z mamlakatida tayyorlangan va importchining diplomatik vakolatxonasigataqdim etiladigan hujjat bo'lib, u konsullik yig'imi to'langanidan keyin taqdim etiladi va keyin importchi tomonidan schyotda ko'rsatilgan tovarni olib kirish munosabati bilan taqdim etiladi.

Kontseptsiya – *bu nazarda tutilgan sohaning rivojlanish maqsadlari, natija va* foyda olish yo'nalishlarini, (masalan, tashqi iqtisodiy faoliyatni rivojlantirishning), vazifalarni belgilashni o'z ichiga oladigan umumiy g'oyadir.

Kovernot – sug'urta qilinuvchi tomonidan sug'urta qiluvchini uning sug'urta haqidagi yo'riqnomalari (sug'urta agenti tomonidan sug'urta qilinuvchi foydasiga tuzilgan) bajarilganligi haqida xabar beradigan hujjatdir.

Miqdoriy cheklashlar - bu to'g'ridan–to'g'ri import va eksportni cheklashga qaratilgan chegaralardir. Zamonaviy savdo-siyosiy amaliyotida miqdoriy cheklashlarning ikki asosiy turi qo'llaniladi. Bular: kontinentlashtirish va litsenziyali tartib.

Moddiy investitsiyalar - bu tarkibiga asosiy fondlar, ya'ni binolar, asbob-uskunalar, inshootlar, kommunikatsiyalar va boshqa turdagi asosiy ishlab chiqarish

fondlarining aktiv va passiv qismlari kiradigan investitsiyalardir.

Moliyaviy investitsiyalar – bu tarkibiga mahalliy va xorijiy mamlakatlarning pul birliklari, banklardagi omonatlar, depozit sertifikatlar, aksiyalar, obligatsiyalar, vasiqalar va boshqa qimmatli qog'ozlar hamda ularga tenglashtirilgan boyliklar kiradigan investitsiyalardir.

Mutloq afzallik – bu bir mamlakat muayyan mahsulotni boshqasiga qaraganda samaraliroq ishlab chiqara olishidir.

Mehnat kooperatsiyasi (MK) – ixtisoslashgan mehnat faoliyatining o'zaro birlashib, yaxlit mehnat jarayonini tashkil etishidir. U mahsulotni yaratish yoki xizmatlar ko'rsatish yo'lida kishilar faoliyatining uyg'unlashuvini bildiradi.

Nisbiy afzallik – bu bir mamlakatda biror mahsulotni ishlab chiqarishning muqobil qiymati boshqa mamlakatdagiga qaraganda past bo'lsa, ana shu mamlakatning nisbiy afzalliklari to'g'risida gapirish mumkin.

O'tkazma vasiqasi – amaldagi qonunlarga muvofiq berilgan yoki imzolangan hujjat. U bir shaxs tomonidan boshqasiga yo'llangan va so'zsiz bajarilishi kerak bo'lgan talabni o'z ichiga oladi.

Oferta - bo'lajak bitimning barcha asosiy shartlarini o'z ichiga oladi, bular tovarlarning nomi, miqdori, sifati bahosi, yetkazib berish shartlari, yetkazib berish muddatlari, to'lov shartlari, idish va o'rash xususiyati, qabul qilish-topshirish tartibi, yetkazib berishning umumiy shartlaridir.

Ortish-jo'natish hujjatlari – deb tovarni yuklash munosabati bilan tuziladigan hujjatlar (odatda ular shartnomada sanab o'tilgan bo'ladi)ga aytiladi.

Protektsionizm – bu davlatning tashqi iqtisodiy, tashqi savdo faoliyatiga aralashuvini, milliy ishlab chiqarishni qo'llab- quvvatlash maqsadida xorijiy tovarlarga nisbatan har xil chegirmalar amalga oshirishni taklif etadi.

Reeksport - bu mamlakatga oldin olib kirilgan tovarlarni qayta ishlovsiz xorijga chiqarish va sotishni nazarda tutadigan operatsiyalardir.

Reimport operatsiyalari - o'z mohiyatiga ko'ra – amalga oshmagan eksport operatsiyalaridir, ular mamlakatga undan oldin olib ketilgan tovarlarni qayta olib kelishni bildiradi. Ularga xaridor tomonidan brak qilingan, auktsionda sotilmagan, konsignatsion omborlar orqali sotilmagan tovarlarning qaytarib kelishi kiradi.

Savdo balansi – bu tovarlar import qilinganida undan chiqib ketadigan mablag'lar bilan tovarlarni chet elga eksport qilganda keladigan mablag'lar o'rtasidagi nisbatni ko'rsatadi.

Savdo erkinligi – bu tashqi savdo masalalari bo'yicha qaror qabul qilinishida xorijiy tovarlarning milliy bozorga cheklanmagan xajmda kirish imkoniyati tushuniladi.

Shartnoma - bu moddiy-buyum shaklidagi tovarlarning oldi-sotdi kelishuvini xalqaro tijorat amaliyotiga muvofiq hujjatlashdir.

Sug'urta - bu yuridik va jismoniy shaxslarning ma'lum bir to'lov evaziga sug'urta qilingan shaxsga baxtsiz hodisa tufayli yetkazilgan zararni to'lash majburiyatini olishdir.

Sug'urta e'loni (bordero) – sug'urta qilinuvchi o'z sug'urta qiluvchisiga taraflar

o'rtasida tuzilgan shartnomaning kuchi ta'sir qiladigan alohida yuk jo'natishlar haqida batafsil ma'lumotlar beradigan hujjatdir.

Sug'urta mukofoti - bu sug'urtachi sug'urta (kemaning taxminiy shikasti yoki halokati uchun javobgarliging o'ziga olish) uchun oladigan to'lovdir; sug'urta mukofoti summasi mukofot stavkasini sug'urta summasiga sug'urta shartnomasida ko'rsatilgan va sug'urta qilinayotgan payitdagi amaldagi qiymat summasidan oshmaydigan summaga ko'paytirish orqali olinadi.

Sug'urta polisi – sug'urta qiluvchi tomonidan beriladigan va sug'urta to'g'risidagi shartnomani tasdiqlaydigan hujjat.

Sug'urta sertifikati – sug'urta jamiyati tomonidan sug'urta qilinuvchiga beriladigan hujjat bo'lib, u sug'urta o'tkazilganligi va va polis berilganligini tasdiqlaydi.

Tasniflash - deganda xalqaro tijorat kelishuvini oldi-sotti va tovar almashish kelishuvlariga ajratishni tushunish mumkin.

To'lov balansi – bu mamlakatning tashqi iqtisodiy aloqalar jarayonida amalga oshirilgan to'lovlari bilan unga kelgan tushumlarning qiymatda ifodalangan o'zaro nisbatidir.

To'lov balansi - mamlakatning tashqi iqtisodiy aloqalari va ularning butun bog'lanishlarining holati tahlil qilish imkonini beradigan umumlashtiruvchi ko'rsatkich.

To'lov shartlari – bu to'lovning valyutasini, usulini va yetkazib berilgan tovar uchun hisob-kitobning tartibini, to'lov uchun taqdim qilinadigan hujjatlarning ro'yxatini, asossiz ravishda to'lovni kechiktirish yoki shartnomaning to'lov shartlarini boshqacha buzishlardan himoya choralarini belgilab qo'yadi.

Xalqaro mehnat taqsimoti (XMT) - mehnatning miqdori va sifatidan kelib chiqib, uning mamlakatlar o'rtasida ma'lum nisbatda iqtisodiy nafni ko'zlagan holda taqsimlanishi.

Yetkazib berishga ruxsatnoma – xaridor tomonidan beriladigan hujjat bo'lib, u tovarning yuklab jo'natishga tayyor ekanligi haqida sotuvchidan xabar olgandan keyin tovarlarni jo'natishga ijozat beradi.

Yuklash topshirig'i – yetkazib berish shartlaridan kelib chiqib yukni jo'natuvchi yoki yukni oluvchi tomonidan odatda transport-ekspeditorlik firmasining blankasiga rasmiylashtiriladigan va ekspeditorga topshiriladigan operatsiyalarning ro'yxatini hamda ularni bajarish bo'yicha batafsil yo'riqnomalarni o'z ichiga olgan hujjatdir.

Yuklash yo'riqnomasi– yuk va uni tashish munosabati bilan eksport qiluvchining talabi haqidagi batafsil ma'lumotlarni o'z ichiga oladi.

Yuklashga ruxsatnoma – bu hujjat vositasida sotuvchi yoki yukni oluvchi yukni oluvchini tovarlarning jo'natilganligi haqida xabardor etadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

I. O'zbekiston Respublikasi qonunlari, Vazirlar Mahkamasi qarorlari, Prezident farmonlari, qarorlari, farmoyishlari va I.A.Karimov asarlari

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. – - Т.: "Ўзбекистон", 2003.

2. Ўзбекистон Республикасининг "Ташқи иқтисодий фаолият тўғрисида"ги Қонуни. // «Халқ сўзи», №56, 2000.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 11.04.2005 йилдаги «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора тадбирлар тўғрисида»ги Фармони. // «Халқ сўзи», №31, 2005.

4. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 7 апрелидаги «1999 йилда валюта тушумини истиқболлаш ва таъминлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги Қарори // «Халқ сўзи», №30, 1999.

5. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2000 йил 26 июндаги «Биржадан ташқари валюта бозорини янада ривожлантириш ва мустаҳкамлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги Қарори. // «Халқ сўзи», №124, 2000.

6. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 31 мартдаги «Ташқи савдо фаолиятини янада эркинлаштиришнинг қўшимча чора-тадбирларн тўғрисида»ги Қарори. // «Халқ сўзи», №25, 1998.

7. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислоҳотларини чуқурлаштириш йўлида. - Т.: "Ўзбекистон", 1995.

8. Каримов И.А. Ўзбекистон - бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. - Т.: "Ўзбекистон", 1996.

9. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. - Т.: "Ўзбекистон", 1997.

II. Mahalliy darsliklar, o'quv qo'llanmalar va ma'ruza matnlari

10. Алимов А. Внешнеэкономическая деятельность Республики Узбекистан. - Т.: «Узбекистан», 2002.

11. Жалолов Ж.Ж. ва бошқалар. Ташқи иқтисодий фаолият асослари. Ўқув қўлланма. - Т.: ДИТАФ, 2003.

12. Жалолов Ж.Ж. ва бошқалар. Корхона ташқи иқтисодий фаолияти ва маркетинг. Ўқув қўлланма. - Т.: «Билим», 2005.

13. Касимов А, Веськин И. Основные направления внешней политики Республики Узбекистан. М. Узбекистан, 2004.

14. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. - Т.: «Мехнат», 2004.

III. Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi va Yevropa davlatlaridagi darsliklar, o'quv qo'llanmalar va ma'ruza matnlari

15. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело. Учебник. Под ред. *С.И.Долгова, проф. И.И. Кретова.* - М.: БЕК, 2004.

16. Рубанская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью. - М.: ЮНИТИ, 2005.

17. *Синецкий Б.И. Внешнеторговые операции.* - - М.: *Международные отношения,*

2004.

18. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношение. Учебное пособие. -М., ИВЦ «Маркетинг» 2004.

19. Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации. - - М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет), Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004.

20. 6. Алиничев В.В., Алиничева Г.Н. Страхование валютных рисков банковских и экспортно-коммерческих кредитов. - М.: МО, 2004.

21. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для ВУЗов. - М.: Междунар. отношения, 2005.

22. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. Учебник. 2-е изд. перераб. и дополн. - М.: Юнити-Дана, 2004.

23. Гвозденко А.А. Основы страхование: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004.

24. Гвозденко А.А. Страхование: Учебник. М-ТК Велки, Проспект, 2005.

25. Гурова И. П. Этика международных экономических отношений. Учеб. пособ. - М.: Дело, 2004.

26. Данильцев А. В. Международная торговля. Инструменты регулирования: Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. - М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

27. Дегтярёв О.И. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие./ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. -М.: Дело, 2005.

28. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2004.

29. Дюмулен И. Н. Всемирная торговая организация. - М.: ЗАО Экономика, 2003.

30. Дюмулен И.Н. Международная торговля услугами. — М.: 2004.

31. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.-Ч.2. Международная макроэкономика. Учебное пособие для ВУЗов. - М.: Международное отношение, 2004.

32. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2004.

33. Ломакина О. Б. Практическое руководство по заключению международных лицензионных договоров по передачу объектов промышленной собственности. Ч. 11. Учеб. пособ. - М.: МГИМО, 2005.

34. Международные транспортные перевозки. - М.: Прогресс, 2004.

35. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фоминского. - М.: МО, 2002.

36. Принципы международных коммерческих договоров. - - М.: Международные отношения, 2003.

37. Сборник типовых контрактов. - Т.: МП «ЭКТА», 2004.

38. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб пособие.- М.: ИНФРА-М, 2004.

39. Сухоруков М.М. Технология продаж страховых продуктов. - М.: Анкил, 2005

40. Устинов И.Н. Мировая торговля: Статистическое—энциклопедический справочник. - М.: ЗАО Экономика, 2002.

41. Хоришилов А. В., Селетков С. Н. Мировые информационные ресурсы. - СПб.: Питер, 2004.

42. Шахов В.В. Страхование: Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2004.

43. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция. Учеб. пособ. - М.: Междунар. отношения, 2005.

44. Энциклопедия стран мира. НПО «Экономика» «РАН» отд-ние обществ, наук / Глав. Ред. Н. А. Симония, редкол. В.Л. Макаров, А. Д. Некипелов. Е. М. Пиримаков; *предисл. Н. А. Симонии. - М.: ЗАО Экономика, 2005.*

45. Korah V. An Introductory Guide to EES Competition Law and Practice. – Oxford, 2003.

46. Singleton R. Industrial Organization and Antitrust. Columbus. – (Ohio), 2002.

47. Sherherd W. and Wilcox C. Public Policies Toward Business. – Homewood, 2003.

IV. Mahalliy, Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi va Yevropa davlatlari monografiya, jurnallaridagi ilmiy maqolalar

48. Сирожиддинов Н. Проблемы повышения эффективности внешней торговли Узбекистана. - Т.: УМЭД, 2004.

49. Назарова Г.Г. ва бошқалар. Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т.: ТДИУ, 2005.

50. Клавонн, Ф. Фархат. Узбекистан на пути интеграции в мировую торговую систему. - Бизнес-вестник Востока , №1(313)

51. Бадов А., Быков П. Странная сделка «Эксперт», №45, 2004.

52. Storm over globalization // The Economist, November 27, 2005.

53. Time to make the case // Financial Times, December 2, 2003.

54. The real leap forward // The Economist, November 20, 2003.

55. Common Marker Law Review. 2003, №4.

V. Foydalanilgan doctorlik va nomzodlik dissertatsiyalari

56. Ходиев Б.Ю. Ўзбекистон иқтисодиётида тадбиркорлик ривожини эконометрик моделлаштириш. Доктролик диссертацияси, ТДИУ, 2000.

57. Сирожиддинов Н. Теоретико-методологические аспекты повышения эффективности внешней торговли Узбекистана. - Т.: УМЭД, 2005.

58. Худайберганов Н.Г. Европа Иттифоқи мамлакатларининг интеграциялашув стратегияси. Номзодлик диссертацияси, ТДИУ, 2003.

59. Ходжамуратова Г.Ю. Развитие экономического потенциала в условияхрыночных отношений. Номзодлик диссертацияси, ТДИУ, 2003.

VI. Foydalanilgan magistrlik dissertatsiyalari va bitiruv malakaviy ishlari

60. Нодиров И. Умумжаҳон савдо ташкилоти ва унга Ўзбекистоннинг аъзо бўлиш *имкониятлари. Магистрлик диссертацияси, ТДИУ. 2004.*

61. Маҳкамов М. Ўзбекистон Республикаси ташқи иқтисодий фаолиятини такомиллаштириш йўналишлари. Магистрлик диссертацияси, ТДИУ. 2005.

62. *Оққулов А. Туризм ташқи иқтисодий фаолият шакли сифатида.* Битирув малакавий иши, ТДИУ, 2005.

VII. Xalqaro anjumanlar materiallari

63. "Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида ташқи иқтисодий фаолиятни роли" мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжумани материаллари. - Т.: ТДИУ, 2005.

64. "Ўзбекистонда туризм хизматларини такомиллаштиришнинг иқтисодий механизми" мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжумани материаллари. - Т.: ТДИУ, 2003.

VIII. Me'yoriy hujjatlar

65. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 7 апрелидаги «1999 йилда валюта тушумини истиқболлаш ва таъминлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» Қарорини амалга ошириш бўйича кўрсатмалар. ТИАА. 1999 й.

66. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2000 йил 26 июндаги «Биржадан ташқари валюта бозорини янада ривожлантириш ва мустаҳкамлашнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» Қарорини амалга ошириш бўйича кўрсатмалар. ТИАА. 2000 й.

67. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 31 мартдаги «Ташқи савдо фаолиятини янада эркинлаштиришнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида» Қарорини амалга ошириш бўйича кўрсатмалар. ТИАА. 1998.

IX. Pedagogik va axborot texnologiyalar bo'yicha o'quv adabiyotlar, uslubiy ko'rsatmalar

68. Голиш Л.В. Технологии обучения в экономическом образовании. - Т.: ТГЭУ, 2005.

69. Голиш Л.В. Введение в технологизацию обучения в экономическом вузе. - Т.: ТГЭУ, 2005.

70. Ходиев Б.Ю. ва бошқалар. Ўқув жараёнида илғор педагогик ва ахборот технологияларини қўллаш йўллари. Услубий қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2005.

X. Statistik to'plamlar, internet yangiliklari, veb-saytlar

71. Узбекистан и страны СНГ. Статистический ежегодник. Ташкент, 2003.

72. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.

73. www.press-service.uz – O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Matbuot xizmati rasmiy sayti.

74. www.mfer.uz – O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi rasmiy sayti.

75. www.ornad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali.

76. www.uza.uz – O'zbekiston Milliy axborot agentligi rasmiy sayti.

77. www.review.uz – "Экономическое обозрение" jurnalining rasmiy sayti.

78. www.cer.uz – Iqtisodiy tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

79. www.uzreport.com – Biznes axborotlari portali.

80. www.eurasianews.com – Yevrosiyo tadqiqotlar Markazi rasmiy sayti.

81. www.vip.lenta.ru – Internet nashriyoti.

82. www.InternetNews.com – Yangiliklar serveri.

MUNDARIJA

Kirish 5
I BOB. TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNING MOHIYATI. TASHQI IQTISODIY FAOLIYAT ASOSLARI FANINING PREDMETI 8
1.1. Iqtisodiyotning rivojlanishida tashqi iqtisodiy faoliyatning o'rni 8
1.2. Subyektlarning ishlab chiqarish samaradorligini oshirishda tashqi iqtisodiy aloqalarning o'rni 17
1.3. Tashqi iqtisodiy faoliyat samaradorligini baholash 23
Qisqacha xulosalar 30
Nazorat va muhokama uchun savollar 30
Foydalanilgan adabiyotlar 30
II BOB.TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH 32
2.1. Tashqi iqtisodiy faoliyatni boshqarishning ahamiyati va xususiyatlari 32
2.2. Tashqi iqtisodiy faoliyatni xalqaro tartibga solish 36
2.3. Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan boshqarish 39
Qisqacha xulosalar 50
Nazorat va muhokama uchun savollar 51
Foydalanilgan adabiyotlar 51
III BOB.TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNING SHAKLLARI VA HAMKORLIK MUNOSABATLARINI O'RNATISH 52
3.1. Tashqi savdo jarayonlarining tasniflanishi 52
3.2.Tashqi iqtisodiy faoliyatda vositachilik operatsiyalari va ularning tasnifi 57
3.3. Tashqi iqtisodiy faoliyatda hamkorlik munosabatlari va ularni rasmiylashtirish tartibi 65
Qisqacha xulosalar 68
Nazorat va muhokama uchun savollar 69
Foydalanilgan adabiyotlar 69
IV BOB.TASHQI SAVDO OLDI-SOTDI SHARTNOMASI 70
4.1. Tashqi savdo shartnomasini o'rganishning zarurligi va ahamiyati 70
4.2. Shartnomaning shartlari 71
4.3. Tijorat bitimini bajarilishini rasmiylashtiradigan tashqi savdo hujjatlari 90
Qisqacha xulosalar 96
Nazorat va muhokama uchun savollar 96
Foydalanilgan adabiyotlar 97
V BOB. TASHQI IQTISODIY FAOLIYATNING TRANSPORT TA'MINOTI 98
5.1. Tashqi iqtisodiy faoliyatdagi transport operatsiyalari 98

5.2. Tashqi savdo yuklarini tashish shartnomalari va bazis shartlar 101
5.3. Transport va yuklash – ekspeditorlik hujjatlari 110
Qisqacha xulosalar 112
Nazorat va muhokama uchun savollar 113
Foydalanilgan adabiyotlar 113
IV BOB. TASHQI IQTISODIY FAOLIYATDA INVESTITSIYALAR 114
6.1. Tashqi iqtisodiy faoliyatda investitsiyalarning xususiyatlari 114
6.2. Chet el sarmoyasi qatnashgan subyektning tashkil etish xususiyatlari va faoliyati 127
6.3. QKning biznes rejasi va investitsiya dasturi 129
Qisqacha xulosalar 134
Nazorat va muhokama uchun savollar 134
Foydalanilgan adabiyotlar 135
VII BOB. TASHQI IQTISODIY FAOLIYATDA SUG'URTA 136
7.1. TIFdagi qaltisliklarning mohiyati va turlari 136
7.2. TIF ni sug'urta qilishni tashkil etish va uni hujjatlashtirish 141
Qisqacha xulosalar 150
Nazorat va muhokama uchun savollar 150
Foydalanilgan adabiyotlar 151

«TIFNI TASHKIL ETISH VA BOSHQARISH» MAVZUSIDAGI MA'RUZANI O'QITISH TEXNOLOGIYASI 152
IZOHLI LUG'AT 156
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR 160
MUNDARIJA 164

CONTENTS

INTRODUCTION.....5
CHAPTER 1. The essence of foreign economic activity. Object of "Foreign economic activity" course.....**8**
1.1. The role of foreign economic activity in development of economy.....8
1.2. The role of foreign economic relations in growing of subject's productivity..17
1.3. Appraisal of foreign economic activity effectiveness.....23
Conclusion.....30
Questions.....30
Bibliography.....30
CHAPTER 2. *Organizing and managing the foreign economic* activity.....**32**
2.1. Importance of managing the foreign economic activity.....32
2.2. International regulation of foreign economic activity.....36
2.3. Governmental regulation of foreign economic activity.....39
Conclusion.....50
Questions.....51
Bibliography.....51
CHAPTER 3. *Forms of foreign economic activity and cooperation*.....52
3.1. Classification of external trade processes.....52
3.2. Dealer's operations in foreign economic activity and their classification.....57
3.3. Cooperation in foreign economic activity.....65
Conclusion.....68
Questions.....69
Bibliography.....69
CHAPTER 4. External trade contract.....**70**
4.1. Importance of studying the external trade contract.....*70*
4.2. Terms of contract.....71
4.3. External trade documents regulating implementation of commercial agreement.....90
Conclusion.....96
Questions.....96
Bibliography.....97
CHAPTER 5. Transport supplying of foreign economic activity.....**98**
5.1. Transport operations in foreign economic activity.....*98*
5.2. International transportation contracts and basic terms.....101
5.3. Transport and shipping delivery documents.....110

Conclusion.....112
Questions.....113
Bibliography.....113
CHAPTER 6. The investments in foreign economic activity.....114
6.1. Peculiarity of investments in foreign economic activity.....114
6.2. Organizing the activity of subjects with foreign investments.....127
6.3. Business-plan and investment program of joint venture.....129
Conclusion.....134
Questions.....134
Bibliography.....135
CHAPTER 7. Insurance of foreign economic activity.....136
7.1. The essence of rescue in foreign economic activity.....136
7.2. Organizing the insurance of foreign economic activity.....141
Conclusion.....150
Questions.....150
Bibliography.....151

Delivering lectures on the bases of the modern information technologies.....152
Glossary.....156
Bibliography.....160
Contents.....164

J.J.JALOLOV, I.A.AHMEDOV, I.S.HOTAMOV

TASHQI IQTISODIY FAOLIYAT ASOSLARI

O'quv qo'llanma

Nashr uchun mas'ul:
O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi direktori
Qurbonmurod Jumayev
Muharrir:
F.Hayitov
Musavvir va texnik muharrir:
A.Mamasoliyev. N.Ortiqov, Sh.Tojiyev
Musahhihlar:
Sh.Irzoyev, M.Aminjonova

Internetdagi rasmiy saytimiz: www.tseu.uz, www.makroiqtisodiyot.narod.ru

Elektron pochta manzili: info@tseu.uz, anvar36@mail.ru

Terishga berildi 04.10.2005 y. Bosishga ruxsat etildi 20.11.2005 y.
Qog'oz formati 60x84 1/16 Ofset bosma usulida bosildi.
Nashr bosma tabog'i 10,5. Nusxasi 500.
Buyurtma №135

O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot
jamg'armasi nashriyoti, 700000, Toshkent,
J.Neru ko'chasi, 1-uy.

«AVTO-NASHR» sho'ba korxonasi
bosmaxonasida chop qilindi.
700005, Toshkent shahri, 8-mart ko'chasi, 57-uy.

Jalolov J.J., Ahmedov I.A., Hotamov I.S. Bases of Foreign economic activity. Manual. -T.: pub. LFUWU. 2005. 168 p.

This manual shows us the matters concerning the organizing and managing the foreign economic activity, forms of foreign economic activity and cooperation, external trade contract, transport supplying of foreign economic activity, insurance of foreign economic activity and others.

The manual is recommended for bachelor and masters students of «Marketing» direction in B 340000 «Business and management» education sphere. All who is interested in foreign economic activity can also use this manual.

Executive editor: **S.S.Gulomov,**
Rector TSEU, acad.

Reviewers: **M.S.Kasimova,**
Dean of "International business" faculty
TSEU, professor;
N.Sirojiddinov,
Head of "International Economic Relations" department UWED, professor.

Experts: **B.Goibnazarov,**
director of educationally-Methodical department of TSEU.
A.Yusupov,
teacher of "World economy and International economic relations" department TSEU.

65, 5
N 2522

Jalolov J.J., Ahmedov I.A., Hotamov I.S. Tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari. O'quv qo'llanma. – T.: O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi nashriyoti, 2005. 168 b.

Ushbu o'quv qo'llanmada tashqi iqtisodiy faoliyat(TIF)ni tashkil etish va boshqarish, uning shakllari va hamkorlik munosabatlarini o'rnatish, tashqi savdo bo'yicha oldi-sotdi shartnomasi, transport ta'minoti, sug'urta va tashqi savdo hujjatlarining turlari kabi mavzular, tayanch iboralar va nazorat savollari berilgan.

Tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari fani bo'yicha mazkur o'quv qo'llanma oliy ta'limning V 340000 «Biznes va boshqaruv» sohasi 5340300 «Marketing» (tashqi iqtisodiy faoliyat), ta'lim yo'nalishi talabalariga moljallangan, undan tashqi iqtisodiy faoliyat sohasidagi bilimlarga qiziquvchi barcha mutaxassislar ham foydalanishlari mumkin.

O'quv qo'llanma ayrim kamchiliklardan holi bo'lmasligi mumkin. Kitobxonlarning bu boradagi barcha fikr-mulohaza va takliflari mualliflar tomonidan minnatdorchilik bilan qabul qilinadi.

Mas'ul muharrir: **S.S.G'ulomov,**
TDIU rektori, akademik.

Taqrizchilar: **M.Qosimova,**
TDIU «Xalqaro biznes» fakulteti dekani, i.f.d., professor;
N.Sirojiddinov,
JIDU «Xalqaro iqtisodiy munosabatlar» kafedrasi mudiri, i.f.d.

Ekspertlar: **B.Goibnazarov,**
TDIU o'quv-uslubiy bo'lim boshlig'i, i.f.n.;
A.Yusupov,
TDIU "Jahon iqtisodiyoti va XIM" kafedrasi o'qituvchisi.

© O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi
Adabiyot jamg'armasi nashriyoti, 2005