

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

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

Исмаилова Н.С., Ахрарова Д.А.

**ХАЛҚАРО САВДОНИНГ РИВОЖЛАНИШ
ТЕНДЕНЦИЯЛАРИ**
(ўқув қўлланма)

Ўзбекистон Республикаси олий ва ўрта махсус, касб-хунар таълими илмий-методик бирлашмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи кенгаш томонидан олий ўқув юртлари талабалари учун ўқув қўлланма сифатида тавсия этилади.

Тошкент - 2013

Маъсул муҳарир проф. А.В.Ваҳобов.

Тақризчилар: и.ф.д., проф. Раҳимова Д.Н., и.ф.н., доц. Ханова И.М.

Исмаилова Н.С., Ахрарова Д.А. Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари: Ўқув қўлланма. -Т.: ТДИУ, 2013 й. - б

Халқаро савдо орқали дунё мамлакатлари маълум бир товарлар ёки товарлар гуруҳини ишлаб чиқаришга ихтисослашади ва уларни жаҳон бозорига олиб чиқиш орқали ундан муносиб ўринни эгаллашга ҳаракат қилади. Савдони ривожлантириш ва савдо йўлидаги келишмовчиликларни бартараф этиш билан боғлиқ муаммолар, бугунги кунда дунё мамлакатлари олдида турган энг муҳим вазифалардан бири бўлиб ҳисобланади.

Ўқув қўлланмада халқаро савдонинг моҳияти, ривожланиш тенденциялари ва асосий йўналишларини назарий жиҳатдан асослаб беради ва унинг келажак истиқболларини белгилаш бўйича илмий-амалий таклифларни ишлаб чиқади. Бундан ташқари халқаро савдонинг классик назариялари, ташқи савдо операцияларини ташкил этиш, ташқи савдо ва халқаро савдо сиёсатини амалга ошириш масалалари мазкур ўқув қўлланма орқали ҳар тарафлама чуқур ўрганиш мумкин.

Ўқув қўлланма олий ўқув юртлари талабалари, аспирант, илмий ходим, магистрант ва ушбу соҳаларда шуғулланувчи мутахассисларга мўлжалланган.

Ответственный редактор проф. А.В. Ваҳобов

Рецензенты:

Исмаилова Н.С., Ахрарова Д.А.: Учебное пособие. –Т.: ТГЭУ, 2013 г. - с.

Учебное пособие рассчитано на студентов и магистрантов высших учебных заведений, аспирантов, научных работников, а также всех тех, кто работает в данной сфере.

Editor in chief prof. Vahabov A.V.

Reviewers:

N.S.Ismailova, D.A.Axrarova. : Teaching manual. –Т.: TSUE, 2013. -p.

The textbook is designed for bachelors and master's degree students, post-graduate students and also all those who works in the given sphere.

МУНДАРИЖА

КИРИШ.....	7
1 БОБ. ХАЛҚАРО САВДО ВА ЖАҲОН ХЎЖАЛИГИНИНГ РИВОЖЛАНИШ ТЕНДЕНЦИЯЛАРИ.....	
1.1. Жаҳон хўжалигини ривожланиш босқичлари ва тенденциялари.....	
1.2. Замонавий халқаро иқтисодий муносабатларнинг ривожланиш хусусиятлари.....	
1.3. Халқаро меҳнат тақсимоти ва унга таъсир этувчи омиллар.....	
1.4. Халқаро меҳнат тақсимотини ривожланишининг замонавий ўзига хос томонлари.....	
1.5. Иқтисодий хавфсизлик ва уни таъминловчи асосий чора-тадбирлар тизими.....	
2 БОБ. ХАЛҚАРО САВДОНИНГ НАЗАРИЙ ВА УСЛУБИЙ АСОСЛАРИ.....	
2.1. Халқаро савдо концепцияси.....	
2.2. Халқаро савдонинг классик назариялари.....	
2.3. Халқаро савдонинг муқобил назариялари.....	
3 БОБ. ТОВАР ВА ХИЗМАТЛАР ХАЛҚАРО САВДОСИ	
3.1. Халқаро хизматлар савдоси ҳақида тушунча.....	
3.2. Хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимлари.....	
3.3. Халқаро туризм хизматлари.....	
3.4. Иқтисодий алоқаларни суғурталаш.....	
4 БОБ. ХАЛҚАРО ВА ТАШҚИ САВДО СИЁСАТИ. ТАШҚИ САВДОНИ ДАВЛАТЛАРАРО ТАРТИБГА СОЛИШ.....	
4.1. Иқтисодий савдо сиёсатининг мақсади ва йўналишлари.....	
4.2. Божхона тарифлари ва уларнинг таъсир этиш механизми.....	
4.3. Нотариф тўсиклар.....	
4.4. Халқаро савдо сиёсати.....	
4.5. Халқаро савдони ривожланишида халқаро ташкилотларнинг роли.....	
4.6. Бутужаҳон савдо ташкилотига аъзо мамлакатлар ўртасидаги энг қулай шарт-шароитлар режимининг моҳияти ва шакллари.....	
5 БОБ. ХАЛҚАРО САВДОДА ЖАҲОН НАРХЛАРИ.....	
5.1. Жаҳон нархлари тизими ва унга таъсир этувчи омиллар.....	
5.2. Халқаро савдода нархлар шаклланишининг ўзига хос омиллари.....	
5.3. Халқаро савдода нарх шаклланишининг асосий шакллари.....	
5.4. Халқаро савдо нархларининг шаклланиши.....	
5.5. Халқаро савдо амалиётида нархни белгилашда экспорт харажатлари.....	
5.6. Халқаро савдода нархларни ҳисоблаш усуллари.....	
6 БОБ. ТЎЛОВ БАЛАНСИ – ЖАҲОН ХЎЖАЛИК АЛОҚАЛАРИНИНГ ИФОДАСИ СИФАТИДА.....	
6.1. Тўлов балансининг макроиқтисодий ўрни ва аҳамияти.....	
6.2. Тўлов баланси тузилишининг асосий тамойиллари.....	
6.3. ХВФ томонидан тақлиф этилган тўлов баланси тузилиши.....	
6.4. Мамлакатнинг иқтисодий сиёсати ва тўлов баланси.....	

6.5. Молиявий воситалар ва капитал билан боғлиқ операциялар счёти.....	
6.6. Мамлакат расмий валюта резервларининг ўзгариши.....	
7 БОБ. ВАЛЮТА СИЁСАТИ ВА УНИНГ ХАЛҚАРО САВДОГА ТАЪСИРИ.....	
7.1. Иқтисодий сиёсат тизимида валюта сиёсатининг тутган ўрни.....	
7.2. Валюта курслари режимини тартибга солиш.....	
7.3. Жаҳон молиявий инқирозининг моҳияти, келиб чиқиш сабаблари ва салбий оқибатлари.....	
7.4. Халқаро валюта тизимининг моҳияти ва тузилиши.....	
7.5. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш босқичлари.....	
7.6. Халқаро резерв валюта бирликлари.....	
7.7. Европа валюта тизими.....	
7.8. Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари.....	
7.9. Валюта курсларининг барқарорлиги.....	
8 БОБ. ХАЛҚАРО САВДОДА ТАШҚИ САВДО ОЛДИ-СОТДИ ШАРТНОМАСИ ВА САВДО БИТИМЛАРИ.....	
8.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти	
8.2. Ташқи савдо олди-сотди шартномасининг шартлари	
8.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари.....	
8.4. Халқаро савдода олди-сотди битимлари турлари.....	
8.5. Товар айирбошлаш операцияларининг шакллари.....	
8.6. Халқаро савдо муносабатларида клиринг ва агентлик келишувлари.....	
8.7. Ташқи савдо муносабатларида лизинг битимлари.....	
8.8. Турли мамлакатларда савдони чеклаш амалиёти ва монополияга муносабат.....	
ГЛОССАРИЙ.....	
АДАБИЁТЛАР РУЙХАТИ.....	

КИРИШ

Халқаро савдо – халқаро иқтисодий муносабатларнинг асосий шаклларидан биридир. Халқаро савдо орқали дунё мамлакатлари маълум бир товарлар ёки товарлар гуруҳини ишлаб чиқаришга ихтисослашади ва уларни жаҳон бозорига олиб чиқиш орқали ундан муносиб ўринни эгаллашга ҳаракат қилади. Республикамиз Президенти таъкидлаб ўтганидек, “... Давлатлар ўртасидаги савдо-иқтисодий ва инвестицион алоқалар, товар алмашиш йўлидаги чегара ва божхона тўсиқларни олиб ташлаш ҳозирги кунда нақадар долзарб аҳамиятга эга эканини тасаввур қилиш қийин эмас”¹ 2011 йилда “Экспорт тарихида тайёр маҳсулотлар улуши 60 фоизни ташкил этди, холбуки 2000 йилда бу кўрсаткич қарийиб 46 фоизни ташкил этган эди”².

Савдони ривожлантириш ва савдо йўлидаги келишмовчиликларни бартараф этиш билан боғлиқ муаммолар, бугунги кунда дунё мамлакатлари олдида турган энг муҳим вазифалардан бири бўлиб ҳисобланади. Айни пайтда, мамлакатлараро савдо муносабатларини эркинлаштириш, минтақа кўламида ўзаро савдодаги тўсиқларни бартараф этиш ҳозирда жаҳон ҳамжамиятининг диққат марказида турган долзарб масала бўлиб қолмоқда. Халқаро савдо жараёнларининг ривожланиши, шунингдек мамлакатлараро тенг ҳуқуқли иқтисодий муносабатларни ўрнатиш, ташқи иқтисодий алоқалар кўламида янгича ёндашувлар ва стратегияларни ишлаб чиқиш зарурлигини талаб этади.

“Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари” фани халқаро савдонинг моҳияти, ривожланиш тенденциялари ва асосий йўналишларини назарий жиҳатдан асослаб беради ва унинг келажак истиқболларини белгилаш бўйича илмий-амалий таклифларни ишлаб чиқади. Бундан ташқари халқаро савдонинг классик назариялари, ташқи савдо операцияларини ташкил этиш, ташқи савдо ва халқаро савдо сиёсатини амалга ошириш масалалари мазкур фан орқали ҳар тарафлама чуқур ўрганилади.

Фанни ўқитишнинг мақсади, халқаро иқтисодий муносабатлар соҳасида етук мутахассис бўлиб етишишга даъвогарлик қилаётган талабаларга халқаро савдо соҳасидаги зарурий билим ва кўникмаларни етказиб беришдир.

Фанни ўқитишнинг асосий вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади: талабаларга халқаро иқтисодий алоқаларнинг мураккаб муаммоларини халқаро савдо қонуниятлари орқали ечишнинг замонавий назарий асосларини ўргатиш; жаҳон савдосининг товар ва жуғрофий структураси ҳамда жаҳон бозори конъюнктурасини чуқур таҳлил этиш билан боғлиқ назарий билимларни етказиш; халқаро иқтисодий муносабатлар кўламининг тараққий этишида ташқи савдонинг ролини ҳар тарафлама сингдириш.

¹ Бизнинг йўлимиз – демократик ислохотларни чуқурлаштириш ва модернизация жараёнларини изчил давом эттириш йўлидир. Президент Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Конституцияси қабул қилинганининг 19 йиллигига бағишланган тантанали маросимидаги маърузаси. Халқ сўзи газетаси 8 декабрь 2011 й.

² Каримов И.А. 2012 йил ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади./Халқ сўзи, 2012 й., 21-январь.

1-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДО ВА ЖАҲОН ХЎЖАЛИГИНИНГ РИВОЖЛАНИШ ТЕНДЕНЦИЯЛАРИ

1.1. Жаҳон хўжалигини ривожланиш босқичлари ва тенденциялари

Жаҳон хўжалиги ўзининг вужудга келиши ва ривожланишида узок ва қийин йўл босиб ўтди. Айрим тадқиқотчилар унинг вужудга келишини Рим империяси даври билан боғлашади (эр.авв.ги II ва эрамизнинг I асрлари). Бунда улар Рим империясини ўша вақтдаги бутунжаҳон хўжалик тизими деб баҳолайдилар. Бошқа олимлар жаҳон хўжалигини фаолият кўрсата бошлаган даврни XV-XVI асрлар, яъни буюк жуғрофий кашфиётлар даври билан боғлайдилар. Айнан шу кашфиётлар қимматбаҳо тошлар, металллар, ширинликлар ва қуллар билан халқаро савдонинг тез ривожланишига сабаб бўлди. Аммо бу даврдаги жаҳон хўжалиги чекланган бўлиб, фақат савдогарларнинг сармоялари ишлайдиган соҳа бўлган эди халос.

Замонавий жаҳон хўжалиги саноат инқилобидан кейин, капиталнинг монопол босқичига ўтиши давомида вужудга келди.

XXI аср бўсағасидаги жаҳон хўжалиги - ўз миқёсига кўра глобалдир; у тўлиқ равишда бозор иқтисодиётининг тамойиллари, халқаро меҳнат тақсимотининг объектив қонуниятларига, ишлаб чиқаришнинг байналминаллашувига асосланади. Иккинчи жаҳон урушидан кейинги ўн йилликларда жаҳон хўжалигини ривожланиш етакчи тенденцияларидан бири, бу кўплаб давлатларнинг бирин-кетин ёпиқ миллий хўжаликдан ташқи бозорга юз тутган иқтисодий очик типдаги хўжаликка ўтишидир. Айнан ана шу даврда АҚШ олимлари “Очик савдо”, “Очик иқтисодиёт” деган тезислар билан чиқдилар. Бу аввало жаҳон бозорида ўз хукмронлигини ўтказиш билан боғлиқ эди. Иккинчи жаҳон урушидан ғолиб ва янада бойиб чиққан АҚШ ҳукумати томонидан янги иқтисодий тартиб қўлланмалари таклиф этилди. Бундай “эркин савдо” ва “очик иқтисодиёт” тезислари хукмрон иқтисодиётнинг камроқ ривожланган давлатларга қарши қаратилган қуроли, шунингдек америка корпорацияларининг тутиб бўлмас экспансияга интилишлари эди.

Аммо урушдан кейинги йилларда дунёда ижтимоий-иқтисодий ҳолатнинг ўзгара бориши билан боғлиқ ҳолда “Очик иқтисодиёт” ҳақидаги тезис америка экспансионизмининг манфаатларига йўналтирилганликни йўқота бориб, жаҳон хўжалик алоқаларининг байналминаллашуви маъносини ола бошлади.

Жаҳон иқтисодиётда очик иқтисодиётни шаклланишида давлат муҳим роль ўйнади. Давлат товар ва хизматлар олиб чиқишни рағбатлантириб, хорижий фирмалар билан кооперацияларга, ташқи иқтисодий алоқаларни ривожланишига ёрдамлашиб, ўзига экспортга йўналтирилган ишлаб чиқаришни рағбатлантириш функциясини олди. Чет элдан инвестициялар, технологиялар, ишчи кучи ва ахборот воситаларини оқиб келишини енгиллаштирувчи мустахкам ҳуқуқий асос яратилди.

Жаҳон иқтисодиётида “Эркин савдо” ва “Очиқ иқтисодиёт” тушунчаларини фарқлаш лозим. “Эркин савдо” ҳақидаги концепция А.Смитнинг сиёсий иқтисодиётдан бошланиб у ва замонавий америка иқтисодчиларининг кашфиёти эмас. “Очиқ иқтисодиёт” тушунчаси аслида ишлаб чиқариш омиллари, ахборот, миллий валюталарнинг ўзаро алмашувининг эркин ҳаракатини ўз ичига олган товарлар савдоси кўринишида бўлиб, у “эркин савдо” тезисидан кенгрок тушунчадир.

Очиқ иқтисодиётни автаркия, ўз-ўзини таъминлаш иқтисодиёти, хаддан ташқари ўз кучига суянишнинг антиподи сифатида ҳам тушуниш лозим. Очиқ иқтисодиётнинг вужудга келиши - бу жаҳон ривожланишининг объектив тенденциясидир. Очиқ иқтисодиёт тамойилларига мос равишда ҳаракат қилиш бу – жаҳон бозори стандартларини тан олиш, унинг қонунлари асосида ҳаракат қилишдир.

Очиқ иқтисодиёт ички бозорнинг чет эл капитали, товарлари, технологиялари, ахборотлари, ишчи кучининг оқими учун ақлга тўғри келадиган даражада очиклигини назарда тутди.

Очиқ иқтисодиётнинг афзалликлари куйидагилардир:

- ишлаб чиқаришни ихтисослашуви ва кооперациялашувининг чуқурлашиши;

- ресурсларни мулоҳазакорлик билан самарадорлик даражасига қараб тақсимлаш;

- халқаро иқтисодий алоқалар тизими орқали жаҳон тажрибасининг тарқалиши;

- жаҳон бозоридаги рақобат томонидан рағбатлантириладиган миллий ишлаб чиқарувчилар орасида рақобатнинг кучайиши.

Шаклланиб бўлган очик иқтисодиёт ва очик иқтисодиётга ўтиш бир хил нарса эмас. Очиқ иқтисодиёт давлатнинг ташқи иқтисодий алоқаларида назоратсизлик ва ҳамма нарса мумкин, чегаралар очик дегани эмас. Очиқ иқтисодиёт унинг ақлга сиғадиган даражада амалга ошириш механизмини шакллантиришда давлатнинг сезиларли аралашувини талаб қилади. Ҳеч бир мамлакатда иқтисодиётнинг мутлак (абсолют) очиклиги йўқ.

Очиқлик миқдорининг биринчи даражали индикаторига экспорт ва импортнинг ялпи ички маҳсулотдаги (ЯИМ) улушини киритиш мумкин. Уларнинг комбинацияси алоҳида миллий иқтисодиётларнинг жаҳон бозори билан алоқаларининг миқёси ҳақида тушунча беради. Шундай қилиб, экспортнинг ЯИМга муносабати экспорт квотаси сифатида аниқланади:

$$Эк = Э/ЯИМ \times 100\%,$$

бу ерда Эк - экспорт квотаси, Э - экспорт ҳажми.

Агар Эк 10% бўлса, иқтисодиётнинг очиклиги мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Иқтисодиёт очиклигининг бошқа кўрсаткичи импорт билан ЯИМ муносабатидан келиб чиқувчи импорт квотаси кўрсаткичидир:

$$Ик = И/ЯИМ \times 100\%,$$

бу ерда Ик - импорт квотаси, И - импорт ҳажми.

Очиқликнинг комплекс кўрсаткичларидан бири деб одатда ташқи савдо квотаси кўрсатилади:

$$ТСк = ТС/ЯИМ \times 100\%,$$

бу ерда ТСк - ташқи савдо квотаси, ТС - ташқи савдо айланмасининг ҳажми.

Бу кўрсаткичнинг камчилиги унда капитал экспорти катталигининг ҳисобга олинмаганлигидир.

Шуни таъкидлаш лозимки, кўрсатиб берилган коэффициент ва кўрсаткичлар ҳар доим ҳам иқтисодиёт Очиқлигининг ҳолатини тўлиқ кўрсата олмайди. Масалан, ташқи савдо квотаси маълум маънода иқтисодиёт очиқлигини намоиш қилса ҳам, унинг синтетик кўрсаткичи бўла олмайди. Ташқи савдо квотаси асосан давлатнинг халқаро меҳнат тақсимотидаги иштирокини кўрсатади. Бу эса очиқ иқтисодиёт тушунчасининг бир қисми холос. Иқтисодиёт очиқлиги кўрсаткичи эса мураккаброк комплекс кўрсаткичдир.

1.2. Замонавий халқаро иқтисодий муносабатларнинг ривожланиш хусусиятлари

Интенсив давлатлараро иқтисодий алоқаларнинг ҳозирги даражаси куйидагиларни кўрсатади:

-жаҳон хўжалигида халқаро меҳнат тақсимоти даражасининг чуқурлигини;
-анъанавий халқаро тайёр маҳсулотлар савдоси миқёсларининг кенгайиши ва характерининг ўзгарганлигини (у кўп жиҳатдан миллий ишлаб чиқариш жараёнларига тўғридан-тўғри хизмат қила бошлайди);

-капитал миграциясининг интенсивлашганлигини;
-илмий-техник билимлар алмашувининг тезлашганлиги ва шунингдек хизматлар соҳасининг ривожланганлигини;

-ишчи кучи миграциясининг сезиларли даражада ўсганлигини (халқаро ишчи кучи миграцияси халқаро хўжаликнинг байналминаллашувининг муҳим қисми бўлиб қолмоқда);

-давлатлар ва минтақалар ўртасидаги иқтисодий интеграциялашув жараёнларининг тезлашиши ва кенгайишини. Саноати ривожланган давлатларнинг савдо, ишлаб чиқариш ва кредит-молия соҳасида эришилган ютуқлар даражаси жаҳон хўжалигининг шаклланишини кўриниши бўлиб хизмат қилади. Унинг иштирокчилари давлат чегараларининг мавжудлигига қарамай умумий хўжалик тизимининг таркибий қисми сифатида фаолият кўрсатадилар. Хўжалик ҳаётининг байналминаллашуви тушунчаси ортида

алоҳида давлатларни глобал жаҳон мажмуига бирлаштирувчи кўп даражали жаҳон хўжалик алоқалари тизимининг самарали ишлаши туради.

Байналминаллашув алоҳида миллий иқтисодий тизимларнинг ўсиб бораётган ўзаро алоқа ва ўзаро боғлиқлигини характерлайди. XX асрда айирбошлашнинг байналминаллашуви капитал ва ишлаб чиқаришнинг байналминаллашувига айланади, ИТИ таъсирида ривожланишда сезиларли туртки олади (XX аср 50-йилларининг ўрталари). Халқаро иқтисослашув ва ишлаб чиқариш кооперацияси кескин ўсди. Йирик миқёсдаги иқтисослашган ишлаб чиқариш учун ички бозорлар доираси торлик қила бошлаб, у объектив равишда миллий чегаралардан чиқа бошлайди.

ИТИ таъсирида ишлаб чиқаришнинг байналминаллашуви шундай ҳолатни юзага келтирадики, у ҳар қандай мамлакат учун “шахсий ишлаб чиқаришга” эга бўлиш фойдасиз бўлиб алоҳида миллий иқтисодиётлар эса янада кўпроқ жаҳон хўжалигига интеграциялашадилар. Ишчи кучи ҳаракати, кадрлар тайёрлаш, мутахассислар билан алмашиш янада байналминал характерга эга бўлади.

Ушбу алоқалар ва ривожланишининг истиқболи шаклланиш қонуниятларини текшириш шуни кўрсатмоқдаки, жаҳон хўжалигини ривожланишининг асосий тенденцияси бўлиб капитал, товар ва хизматларнинг ягона планетар бозорини ташкил қилиш ва алоҳида давлатларни ягона жаҳон хўжалиги мажмуига бирлаштиришга бўлган ҳаракат ҳисобланади. Бу эса глобал иқтисодиёт масалаларини халқаро иқтисодиёт муносабатлар тизими мажмуи сифатида ўрганиш заруриятини келтириб чиқаради. Бу эса халқаро иқтисодий муносабатларнинг бошқача қилиб айтганда юқорирок даражасидир.

Жаҳон иқтисодиётида глобализация феноменини икки томонлама, яъни макроиқтисодий ва микроиқтисодий даражада кўриб чиқиш мумкин. Макроиқтисодий даражада глобализация – бу, давлатлар ва алоҳида минтақаларнинг чегараларидан ташқарида иқтисодий фаолият кўрсатишга бўлган умумий интилишлари тушинилади. Бундай интилишларнинг кўринишлари - либерализация, савдо ва инвестицион тўсиқларнинг олиб ташланиши, эркин тадбиркорлик зоналари ташкил этиш ва ҳ.к.лар ҳисобланади. Микроиқтисодий даражадаги глобализация эса корхона фаолиятининг ички бозор чегараларидан ташқарида кенгайиши тушинилади. Тадбиркорлик фаолиятининг миллатлараро ёки кўпмиллий йўналганлигидан фарқли равишда глобализация жаҳон бозори ёки “жаҳон учлиги” (Шимолий Америка, ғарбий Европа, Япония) бозорларини ўзлаштиришда ягона ёндашишни тушинилади.

1.3. Халқаро меҳнат тақсимооти ва унга таъсир этувчи омиллар

Дунёнинг барча мамлакатлари у ёки бу жиҳатдан халқаро меҳнат тақсимооти (ХМТ) кўшилган. Унинг чуқурлашуви илмий-техника инқилобининг (ИТИ)нинг таъсири остида бўлган ишлаб чиқариш кучларининг ривожланишидан келиб чиқади.

Халқаро меҳнат тақсимотида иштирок этиш давлатларга кўшимча иқтисодий самара бериб, ўз эҳтиёжларини энг кам ҳаражатлар билан тўлиқроқ қондириш имконини беради.

Меҳнат тақсимоти – бу тарихан белгиланган ижтимоий меҳнат тизимидир. У жамият ривожланиши жараёнида фаолиятнинг сифат жиҳатдан дифференциацияси натижасида келиб чиқади.

Халқаро меҳнат тақсимоти моҳияти ишлаб чиқариш жараёнининг меҳнат фаолиятини турли шакллариининг ихтисослашуви ва уларнинг кооперациялашувида, ўзаро ҳамкорлигида намоён бўлади. Меҳнат тақсимотини фақат ажратиш жараёни сифатида эмас, балки, жаҳон миқёсида меҳнатни бирлаштириш йўли сифатида ҳам кўриш мумкин.

Халқаро меҳнат тақсимоти давлатлар ўртасида меҳнатнинг ижтимоий-худудий тақсимотининг даражаси ҳисобланади. У алоҳида бир давлатлар ишлаб чиқаришларининг ихтисослашувига асосланади.

Жаҳон хўжалигини ривожлантириш учун биринчи навбатда ишлаб чиқаришда меҳнат унумдорлигини ошириш, ишлаб чиқаришда самарадорликни кўтариш, шунингдек ишлаб чиқаришда ҳаражатларни камайтиришга интилиш зарур. Халқаро меҳнат тақсимотини ривожланиши жараёнида асосий нарса, бу шу жараённинг ҳар бир иштирокчиси ўзининг ХМТдаги иштирокидан иқтисодий фойда қидириши ва топишидир.

Ҳар қандай давлатнинг халқаро алмашув жараёнида халқаро меҳнат тақсимотининг устунликларини амалга ошириши – биринчидан, экспорт қилинаётган товар ва хизматларнинг ташқи ва ички бозор нархларидаги фарқни олиш; иккинчидан, арзонроқ бўлган импортдан фойдаланиб, миллий ишлаб чиқаришдан воз кечган ҳолда ички ҳаражатларни камайтириш имконини беради.

Жаҳон хўжалигини тизим сифатида кўриб чиққанда ХМТни бу тизимни ташкил қилган бирлаштирувчи асос деб кўриш мумкин.

Жаҳон иқтисодиётида саноати ривожланган давлатларнинг ишлаб чиқариши кўп ҳолатларда ташқи истеъмолчиларга, ички талаб эса импортга йўналган бўлади деб тахмин қилинса, ривожланаётган давлатларда эса ички бозорнинг нисбатан тез, лекин экстенсив кенгайиши тахмин қилинмоқда.

Хуллас, XX-XXI асрлар бўсағасида жаҳонда мисли кўрилмаган иқтисодий, сиёсий, ижтимоий жараёнлар рўй берган бўлиб, улар албатта халқаро меҳнат тақсимотини ривожланишига ўзининг сезиларли таъсирини кўрсатган эди.

1.4. Халқаро меҳнат тақсимотини ривожланишининг замонавий ўзига хос томонлари

Халқаро меҳнат тақсимотининг ривожланиши асосий йўналишини биз халқаро ихтисослашув ва ишлаб чиқариш кооперациясининг кенгайишида кўришимиз мумкин. Халқаро кооперация (ХК) ва халқаро ихтисослашув (ХИ) халқаро меҳнат тақсимотининг шакллари бўлиб, унинг моҳиятини намоён қилади.

Турли давлатларнинг корхоналарини маълум бир товарга ихтисослашуви замонавий ИТИ билан боғлиқдир. Ишлаб чиқаришнинг технологик тизимини мураккаблашиб бориши билан тайёр маҳсулотда ишлатиладиган деталлар сони кўпайди. Масалан: енгил автомобил саноатида 20 минггатача, прокат дастгоҳларида 100 минггатача, электровозларда эса 250 минггатача деталларнинг қисмлари ишлатилиши мумкин.

Жаҳон иқтисодиётида халқаро ишлаб чиқаришни ихтисослашуви (ХИИ) иккита йўналиш бўйича – ишлаб чиқариш ва ҳудудий йўналишлар бўйича ривожланиб бормоқда. Ўз навбатида ишлаб чиқариш йўналиши:

а) соҳалараро;

б) давлатлар гуруҳи;

в) алоҳида корхоналарнинг ихтисослашувига бўлиниши мумкин. Бундан ташқари ҳудудий халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашуви эса:

а) алоҳида давлатлар;

б) давлатлар гуруҳи;

в) ҳудудларнинг жаҳон бозори учун маълум товарларни ишлаб чиқаришга ихтисослашувига бўлинади.

Халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашувининг асосий турларига:

- предметли (маҳсулот ишлаб чиқариш);

- деталли (маҳсулотни ташкил қилувчиларни ишлаб чиқариш);

- технологик ёки босқичли (яъни, алоҳида технологик жараёнларни, масалан йиғиш, бўйлаш ва бошқаларни амалга ошириш) ихтисослашиш киради.

Халқаро меҳнат тақсимотининг бошқа бир шакли - халқаро ишлаб чиқариш кооперациясидир. Унинг объектив асоси бўлиб, ишлаб чиқариш кучларини ривожланишининг ўсиб бораётган даражаси, ҳамда мамлакат ичида ёки ташқарисида рўй беришидан қатъий назар мустақил корхоналар ўртасидаги барқарор ишлаб чиқариш жараёнларини бориши ҳисобланади. Халқаро ишлаб чиқариш кооперацияси ўзининг ривожланган шаклларида ҳамкорликнинг турли соҳаларини қамраб олади. Жумладан, биринчидан, ишлаб чиқаришда технологик ҳамкорлик. Ушбу ҳамкорликларга қуйидагилар киради:

а) лицензиялар бериш ва мулкчилик ҳуқуқларидан фойдаланиш;

б) лойиҳа конструкторлик ҳужжатларини, технологик жараёнларни, маҳсулотнинг техник даражаси ва сифатини, қурилиш ва монтаж ишлари замонавий, кооперациялашган корхоналарни ишлаб чиқиш ва мослаштириш;

в) ишлаб чиқаришни бошқариш, стандартлаштириш, унификациялаш, сертификациялашни такомиллаштириш, ишлаб чиқариш дастурларини тақсимлаш ва ҳ.к.лар.

2. Кооператив маҳсулотни сотиш билан боғлиқ бўлган савдо-иқтисодий жараёнлар.

3. Сотилган техникага хизмат кўрсатиш.

Жаҳон иқтисодиётида кооперация алоқаларини ўрнатишда фойдаланиладиган қуйидаги уч асосий усулга алоҳида эътибор берилади:

- Ҳамкорликдаги дастурларни амалга ошириш.

- Шартнома асосида ихтисослашиш.

- Қўшма корхоналар ташкил қилиш.

Ҳамкорликдаги дастурларни амалга ошириш ўз навбатида икки асосий шаклда. (пудратли ишлаб чиқариш кооперацияси ва ҳамкорликдаги ишлаб чиқариш) амалга оширилади. Шартнома асосида ихтисослашиш эса ишлаб чиқариш дастурларини ишлаб чиқариш кооперацияси иштирокчилари орасида тақсимланишини назарда тутди. Қўшма корхоналар бу интеграциялашган кооперациядир.

1.5. Иқтисодий хавфсизлик ва уни таъминловчи асосий чора-тадбирлар тизими

«Иқтисодий хавфсизлик» тушунчасида энг умумий тарзда мамлакатнинг моддий ва номоддий, қайта тикланадиган ва тикланмайдиган иқтисодий салоҳияти акс этади.

Таниқли рус иқтисодчиси Л.И.Абалкин ушбу тушунча моҳиятини очиб берувчи уч омилга эътибор қаратган:

1. Иқтисодий мустақиллик. Ҳозирги жаҳон хўжалиги шароитида иқтисодий мустақиллик абсолют характерга эга эмас, чунки халқаро меҳнат тақсимооти миллий иқтисодиётларни бир-бирига ўзаро боғлиқ қилиб қўяди. Бундай жараёнда иқтисодий мустақиллик давлатнинг иқтисодий захиралар устидан назорат ўрната олиш имкониятини, жаҳон савдосида, кооперация алоқаларида, илмий-техника ютуқларини айирбошлашда тенг иштирок этишни ва рақобатбардошликни таъминлайдиган ишлаб чиқариш, самарадорлик ва сифат даражасига эришишни англатади;

2. Миллий иқтисодиётнинг барқарорлиги. Бу омил шаклидан қатъий назар, мулкчиликнинг ҳимоя қилиниши, тадбиркорлик фаоллиги учун барча шарт-шароит ва кафолатларнинг яратилишини, мамлакатдаги вазиятнинг ёмонлашуви, беқарорликка олиб келадиган ҳолатларнинг жиловланишини (яъни иқтисодиётдаги криминал тузилмаларга қарши кураш, даромадларнинг тақсимланишидаги жиддий фарқ, табақаланишнинг келиб чиқиши, ижтимоий зиддиятларнинг кескинлашиб кетишига йўл қўймаслик) тақозо этади.

3. Ўз-ўзидан ривожланишга ва тараққий этишга қодирлиги. Бу эса инвестициялар ва инновация учун қулай муҳитнинг яратилиши, ишлаб чиқаришнинг мунтазам модернизациялашуви, янгилашиши ва такомиллашиб бориши ҳамда ходимларнинг билим, касб-малака, умумий маданий даражасининг ўсиб бориши миллий иқтисодиёт барқарорлигининг зарур шартига айланишини ифодалайди.

Иқтисодий хавфсизлик иқтисодиётнинг турли субъектларига тегишли бўлиб, улар куйидагилардан иборат: алоҳида фуқаролар; хусусий тадбиркорлик, бизнес; давлат корхоналари; миллий иқтисодиёт; давлат.

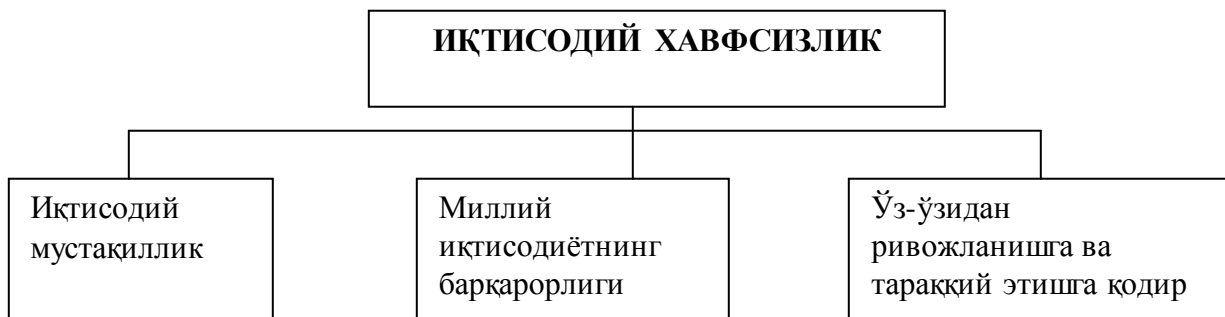
Ички иқтисодий соҳаларда хавфсизлик табиий, техникавий-иқтисодий, инфратузилмавий, ижтимоий, микро ва макроиқтисодий ривожланишнинг бошқа омилларм, шункнгдак, турли беқарорликни, тангликни келтириб чиқарувчи ички ва ташқи таҳдидлар таъсиридан ҳимоя қилувчи ички

имкониятлар билан боғлиқдир.

Ташқи иқтисодий соҳадаги хавфсизлик мамлакатнинг жаҳон бозоридаги рақобатбардошлиги, миллий валютанинг барқарорлиги, давлатнинг молиявий аҳволи билан тавсифланади.

1-чизма

Иқтисодий хавфсизлик мазмуни³



Илгари икки қарама-қарши ижтимоий-сиёсий тизим мавжуд бўлган даврда иқтисодий хавфсизлик ўз оҳиятига кўра «миллий хавфсизлик» тушунчасига тўлиқ мос келар эди. Эндиликда жаҳон социалистик лагери барбод бўлганидан сўнг бу тушунчалар ўртасидаги фарқ тобора яққол кўзга ташланмоқда. Жаҳон хўжалик тизимига кириб бораётган ёш мустақил давлатлар учун иқтисодий хавфсизликни таъминлаш борасидаги энг муҳим муаммо - мамлакатнинг иқтисодий мустақиллигига эришишдан иборатдир.

Алоҳида таъкидлаб ўтиш жоизки, «иқтисодий хавфсизлик» тушунчаси «риск» (таваккалчилик) категорияси билан узвий боғлиқдир. Узок йиллар давомида иқтисодиётни бошқариш назарияси ва амалиётида, айниқса, макроиқтисодиёт даражасида унинг ривожланишига қатъий белгиланган жараён сифатида қаралган. Ушбу жараёнда хўжалик қарорларининг кўзда тутилмаган натижаларга олиб келиши, такрор ишлаб чиқариш жараёнлари бузилишининг салбий оқибатлари назарда тутилмас эди. Бу эса «иқтисодий риск» омилларига эътибор бермаслик оқибати эди. Зеро иқтисодий риск категорияси иқтисодий хавфсизликни таъминлашда муҳим ўрин тутди. Бу ўринда рискни баҳолаш билан уни бошқаришни бир-биридан фарқ қилиш лозим. Иқтисодиётга таъсир кўрсатувчи омиллар ва қабул қилинган хўжалик қарорлари оқибатларининг ноаниқлиги туфайли рискни баҳолаш эҳтимоллик касб этади. Бу жараёни бошқариш фавқулодда содир бўладиган ижтимоий-иқтисодий ходисаларни олдиндан пайкаб, уларнинг оқибатларини юмшатиш, кучсизлантириш ва бартараф этиш имконини яратади. Албатта, танглик ҳолатининг пайдо бўлиш эҳтимоллигини баҳолаш билан бир қаторда у билан боғлиқ равишда кўриладиган зарар ва йўқотишларни ҳам олдиндан баҳолаш зарурати туғилади. Демак, иқтисодий хавфсизлик даражасини баҳолаш риск омиллари таҳлил қилиш билан биргаликда «йўқотиш» (зарар) категориясидан фойдаланишни ҳам тақозо этади. Йўқотиш, зарар ҳақиқий, қутилган, потенциал, компенсациявий, яъни ўрни тўлдириладиган ва тўлдирилмайдиган бўлиши ҳам

³ Абулқосимов Ҳ.П. Иқтисодий хавфсизлик. –Т., Академия. 2006. 27 б.

мумкин.

Таянч иборалар: жаҳон хўжалиги, халқаро иқтисодий муносабатлар, халқаро иқтисодий муносабатларни амалга ошириш механизми, “очиқ иқтисодиёт”, автаркия, ташқи савдо квотаси, байналминаллашув, глобаллашув, меҳнат тақсимоти, ишлаб чиқаришни ихтисослашуви, кооперация, илмий-техника инқилобининг таъсири, иқтисодий хавфсизлик.

Бобнинг қисқача хулосаси:

Жаҳон хўжалиги фаолиятининг ўзига хос тамонларидан бири халқаро иқтисодий муносабатларнинг интенсив ривожланиб боришидир. Жаҳон хўжалигида давлат гуруҳлари, шунингдек иқтисодий ва ижтимоий-сиёсий ташкилотлар ўртасидаги муносабатлар кенгайиб, ривожланиб бормоқда. Ушбу жараёнлар халқаро меҳнат тақсимотини чуқурлашуви ва хўжалик ҳаётнинг байналминаллашувида, уларнинг бир-бирига боғлиқлиги ва яқинлашувида, минтақавий халқаро тизимларнинг ривожланиши ва мустаҳкамланишида намоён бўлмоқда.

Замонавий жаҳон хўжалиги вужудга келмасдан олдин ҳам халқаро иқтисодий муносабатлар (асосан савдо кўринишда) мавжуд бўлиб, унинг ривожланиши саноат инқилоби билан чанбарчас боғлиқдир. Ана шу даврда халқаро иқтисодий муносабатлар кенгайди ва чуқурлашиб, глобал характерга эга бўлди. Замонавий жаҳон хўжалиги – бу бозор иқтисодиётининг объектив қонунларига бўйсунувчи, ўзора боғлиқ бўлган миллий иқтисодиётлар бирлашмаси, глобал иқтисодий организмдир.

«Иқтисодий хавфсизлик» тушунчасида энг умумий тарзда мамлакатнинг моддий ва номоддий, қайта тикланадиган ва тикланмайдиган иқтисодий салоҳияти акс этади.

Назорат учун саволлар:

1. Жаҳон хўжалиги нима?
2. ХИМ тизимига нималар киради?
3. Жаҳон хўжалигини ривожланишининг босқичларини тавсифлаб беринг.
4. “Автаркия” нима?
5. Мамлакатларни “очиқлиги” қандай кўрсаткичлар бўйича белгиланади.
6. “Очиқ иқтисодиётнинг” мазмуни ва моҳиятини тушунтириб беринг.
7. Глобаллашув нимани англатади?
8. Ташқи савдо квотаси нимани англатади
9. Халқаро меҳнат тақсимотининг моҳияти қайси олимларнинг назарияларида акс эттирилган?
10. Халқаро меҳнат тақсимотида таъсир кўрсатувчи асосий омилларни характерлаб беринг.
11. Халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашуви нима?
12. Ишлаб чиқариш ихтисослашувининг шаклларини кўрсатинг.
13. Иқтисодий хавфсизлик деганда нима тушунаси?

Адабиётлар руйхати:

1. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислоҳотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2013 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислоҳотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – Т.: “Ўқитувчи” НМИУ, 2013.
3. Тенденции развития международной торговли. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2009. С-17.
4. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2004. – 11-21 с.
5. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 16-37, 92-98 с.
6. Н.С.Исмаилова., Д.А.Ахрарова. “Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари” фани бўйича тайёрланган ўқув-услубий қўлланма. Т.: ТДИУ, 2013. – 348 б.
7. Киреев А. Международная экономика. Часть 1.М., 2007.
8. Киреев А. Международная экономика. Часть 2 М., 2007.
9. Назарова Г.Ғ., Ҳайдаров Н. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма.Т.,2005

2-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОНИНГ НАЗАРИЙ ВА УСЛУБИЙ АСОСЛАРИ

2.1. Халқаро савдо концепцияси

Халқаро иқтисодий муносабатларнинг анъанавий ва энг ривожланган кўринишларидан бири ташқи савдо ҳисобланади. Жаҳон иқтисодиётида рўй бераётган халқаро иқтисодий муносабатлар умумий ҳажмининг 75-80%и ташқи савдонинг улушига тўғри келади.

Дунёда мавжуд бўлган ҳар қандай мамлакат учун ташқи савдонинг роли каттадир. Иқтисодчи олим Ж.Сакснинг фикрича “дунёдаги ҳар қандай давлатнинг иқтисодий муваффақияти ташқи савдода кўринади. Ҳозирги кунга қадар ҳеч бир мамлакат жаҳон иқтисодий тизимидан ажралган ҳолда соғлом иқтисодиётни ҳосил қила олгани йўқ”.

Халқаро савдода халқаро меҳнат тақсимоти асосида пайдо бўладиган турли давлатларни товар ишлаб чиқарувчилари ўртасидаги алоқаларнинг бир шакли бўлиб, улар ўртасидаги ўзаро иқтисодий боғлиқликни намоён қилади.

Мамлакатлар иқтисодиётида ИТИ таъсири остида рўй бераётган тузилмавий ўзгаришлар, (саноат ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви ва кооперациялашуви) миллий хўжаликларнинг ўзаро ҳамкорлигини кучайтирмоқда. Бу эса халқаро савдони фаоллашувига имкон яратмоқда. Халқаро савдо ишлаб чиқаришга нисбатан тезроқ ўсмоқда. Ташқи савдо айланмасини таҳлил қилиш шуни кўрсатадики, жаҳонда ишлаб чиқариш 10%га кўпайган ҳолда жаҳон савдоси 16%га ўсмоқда.

“Ташқи савдо” деганда бир мамлакатнинг бошқа бир мамлакат билан ҳақ тўланадиган олиб кириши, яъни, импорт ва ҳақ тўланадиган олиб чиқиш, яъни, экспортдан иборат савдоси назарда тутилади. Дунёдаги барча мамлакатларнинг ҳақ тўланадиган товар айланмаси йиғиндиси халқаро савдо деб аталади. Халқаро савдо тушунчаси торроқ маънода ҳам ишлатилиши мумкин. Масалан, саноати ривожланган давлатларда товар айланмасининг йиғиндиси, ривожланаётган давлатларда товар айланмасининг йиғиндиси ва х.к.

Жаҳоннинг барча давлатлари олдида ташқи савдо бўйича миллий сиёсат муаммоси ётиб, 200 йиллар мобайнида бу мавзуда қизғин тортишувлар бўлиб турибди.

Эркин савдо ёки протекционизм сиёсатини танлаш ёки уни қандай бўлса шу ҳолда сақлаш олдинги асрларнинг характери эди. Бизнинг давримизда бу икки йўналиш ўзаро боғлиқдир. Аммо кўп ҳолларда уни бу қарама-қарши бирлик эркин савдо тамойилининг бош вазифасини бажаради.

Жаҳон иқтисодиётида эркин савдо сиёсатига биринчи бўлиб Адам Смит ўз таърифини берган эди. Адам Смит “айирбошлаш ҳар бир мамлакат учун фойдали бўлиб, ҳар бир мамлакат бунда мутлоқ устунликка эга бўлишини” таъкидлаган эди. Адам Смитнинг таҳлиллари классик назариянинг асоси бўлган ва эркин савдо сиёсатининг ҳар қандай шакли учун асос бўлиб келган.

Давид Рикардо “Сиёсий иқтисод ва солиқ солишнинг бошланиши” (1817йил) номли асарида боши берк кўчадан классик назарияни келтириб чиқарди. У халқаро иқтисослашув мезонларини ажратган ҳолда, давлатлар учун қандай ҳолатларда давлатлараро айирбошлаш манфаатли эканини кўрсатиб берди. Ҳар бир давлат учун устунлик қилган ёки кучсизлиги нисбатан камроқ бўлган соҳага иқтисослашиш манфаат келтиради деган фикрни берди. Унинг қарашлар концепцияси таққосланиши назарияси ёки принципида ўз аксини топди.

Д. Рикардо ўз таълимотида халқаро айирбошлаш барча давлатлар учун мумкин ва манфаатлигини, айирбошлаш барча учун фойдали бўлган нарх зоналарини аниқлаб берган бўлса, Джон Стюарт Милль ўзининг “Сиёсий иқтисод асослари”(1848йил) номли асарида қандай нархда айирбошлашни амалга оширилишини фойдали эканлигини кўрсатган эди. Стюарт Милльнинг таълимоти бўйича айирбошлаш нархи талаб ва таклиф қонунига кўра, ҳар бир давлатнинг ялпи экспорт миқдори ялпи импорт миқдорини қоплайдиган даража билан белгиланади. Джон Стюарт Милльнинг муҳим хизматларидан бири унинг халқаро нарх қонуни ёки “халқаро нарх назарияси”дир. Халқаро нарх қонунида таъкидланишича, шундай нарх мавжудки у давлатлар орасидаги товар айирбошлашни оптималлаштиради. Бу бозор нархи бўлиб, у талаб ва таклифга боғлиқдир.

Классик сиёсий иқтисодчиларнинг назариясини ривожлантириб Готфрид Хаберлер ўз қарашлар концепциясини нафақат меҳнатга, балки ишлаб чиқаришнинг барча омилларига эътиборни қаратган эди.

Халқаро савдо оқимини нима билан аниқланиши ва унинг таркибини Эли Хекшер ва Бертиль Олинлар ўзларининг замонавий қарашларида акс эттирдилар. Улар нисбий устунлик тушунасини изоҳлаб у ёки бу давлатнинг маълум бир товарларга иқтисослашишини уларнинг ишлаб чиқариш омиларига эгалик даражасига боғлиқдир дейилган эди. Э.Хекшер ва Б.Олин “нархларнинг ишлаб чиқариш омилларига тенглаштириш” назариясини илгари сурдилар.

1948 йилда Америкалик иқтисодчилар П. Самуэльсон ва В. Столпер ўз назарияларини киритиб Хекшер-Олин таълимотининг исботини янада мукаммаллаштириб, ишлаб чиқариш омилларидан бири, техника асосан бир мукамал рақобат ва товарларнинг тўла ҳаракатчанлиги мавжуд бўлганда халқаро айирбошлаш ишлаб чиқариш омилларининг давлатлар орасидаги нархини тенглаштиради деган эди.

Халқаро савдонинг замонавий назариялари ўз тарихига эга, албатта. Мамлакатларнинг нима сабабдан ўзаро олди-сотди қилиши масаласи XVII асрнинг бошлариданоқ иқтисодчи олимларни қизиқтириб келган. Эндигина вужудга келган иқтисодий таълимот мактаблари ташки савдони ривожлантиришга ўз эътиборларини қаратишган.

Халқаро савдо назариясининг асослари XVIII асрнинг охирларида - XIX асрнинг бошларида машҳур инглиз иқтисодчилари Адам Смит и Давид Рикардолар томонидан қўйилган. А.Смит ўзининг «Халқлар бойлиги табиати ва сабаблари ҳақида» (1776 йил) номли китобида мутлақ устунлик назариясини

ёритиб берди, яъни меркантилистларни танқид қилган ҳолда, мамлакатларнинг халқаро савдони эркин ривожланишидан манфаатдорлигини, уларнинг экспорт қилувчи ёки импорт қилувчи эканликларидан қатъий назар халқаро савдода иштирок этишларидан ютишларини кўрсатиб берди.



1-расм. Халқаро савдо назариялари.

2.2. Халқаро савдонинг классик назариялари

А. Смитнинг мутлақ устунлик назарияси

А.Смит моделини кўриб чиқаётганда таҳлил учун фойдаланиладиган баъзи шартларни келтириш талаб этилади:

- 1) Дунёда фақат иккита мамлакат мавжуд.
- 2) Мамлакатларда фақат иккита маҳсулот ишлаб чиқарилади.
- 3) Мамлакатлар орасида товарлар савдоси чеклашларсиз амалга оширилади.

- 4) Халқаро савдо мувозанатлаштирилган (импорт экспорт билан тўланади).
 - 5) Фақатгина меҳнат товар баҳосига ва унумдорликка таъсир кўрсатади.
 - 6) Ишлаб чиқариш омиллари мамлакат орасида кўчиб юрмайди.
 - 7) Меҳнат ва маҳсулотни чиқиши орасидаги нисбат доимий.
 - 8) Ишлаб чиқариш омиллари тармоқлар орасида мутлақ кўчиб юриши мумкин.
 - 9) Ҳар икки мамлакатда ва икки тармоқда соф рақобат муҳити мавжуд бўлади.
- Энди мутлақ устунлик моделини кўриб чиқайлик.

1-жадвал

	С товар	Т товар
А мамлакат	3 соат	6 соат
В мамлакат	12 соат	4 соат

1-жадвалда аниқ бир давлатда аниқ бир товар бирлиги ишлаб чиқариш учун керак бўладиган вақт ҳақидаги маълумотлар келтирилади. А мамлакатда бир бирлик С товар ишлаб чиқаришда В мамлакатга нисбатан кам вақт сарфланади, бу дегани А мамлакат бир бирлик С товарни ишлаб чиқаришда мутлақ устунликка эга. В мамлакат эса, ўз навбатида Т товарни ишлаб чиқаришда мутлақ устунликка эга. Агар А мамлакат Т товарни ишлаб чиқаришни қисқартирса ва С товарни ишлаб чиқаришни оширса ва В мамлакат аксинча С товарни ишлаб чиқаришни қисқартирса ва Т товарни ишлаб чиқаришни оширса, мутлақ устунлик тамойилига асосан халқаро меҳнат тақсимоти ва халқаро савдо юзага келади.

Агар А мамлакатда Т товарни ишлаб чиқариш 1 донага қисқарса, бу С товарни кўшимча 2 дона ишлаб чиқариш учун фойдаланса бўладиган 6 соатни иқтисод қилишга имкон беради. Бундай ҳолат В мамлакатда ҳам содир бўлади. Бу ҳолатда С товарни ишлаб чиқаришнинг 1 донага қисқартирилиши, Т товарни кўшимча 3 дона ишлаб чиқариш учун ишлатса бўладиган 12 соатни иқтисод қилишга имкон беради. Умуман, жаҳонда С товарни ишлаб чиқариш 1 донага, Т товарни ишлаб чиқариш эса 2 донага ошади. Шуниси аҳамиятлики, бу кўшимча ресурслардан фойдаланмасдан туриб, фақат халқаро меҳнат тақсимоти (ХМТ) ёрдамида амалга ошади.

Шундай қилиб, **мутлақ устунлик** - бу халқаро савдонинг афзаллигини тушунтирувчи, ҳар бир мамлакатда шундай товар борки, бунда бир бирлик харажат билан бошқа давлатларга нисбатан кўпроқ товар ишлаб чиқариши мумкин бўлган тамойилдир.

Д. Рикардонинг солиштирма устунлик назарияси

А.Смитнинг мутлақ устунлик назариясида бирор-бир давлатнинг ҳамма товарлар бўйича мутлақ устунликка эга бўлган ҳолати кўриб чиқилмаган эди. Бу ҳолатни эса Давид Рикардо ўзаро манфаатли савдонинг ва халқаро ихтисослашувнинг умумийроқ (А.Смитнинг моделини хусусий ҳол сифатида ўз

ичига олувчи) тамойилини шакллантирган «Сиёсий иқтисоднинг ва солиққа тортишнинг бошланиши» (1819 йил) асарида кўриб чиқди.

Д.Рикардо халқаро иқтисодий муносабатларнинг ўзига хослигини таъкидлаб, А.Смитнинг тамойилини амал қилмаслиги ўзаро манфаатли савдога тўсқинлик бўла олмаслиги кўрсатиб берилган моделни яратди. Д.Рикардо солиштирма устунлик қонунини яратди, яъни давлат ишлаб чиқаришда энг юқори мутлақ устунликка эга бўлган (агар у хар икки товар бўйича мутлақ устунликка эга бўлса) ёки энг кам мутлақ устунликка эга бўлган (агар у бирорта товар бўйича ҳеч қандай устунликка эга бўлмаса) товарлар экспортига ихтисослашиши керак.

Ўз замонасининг кўпчилик иқтисодчилари сингари у ўз концепциясини ривожлантиришни аниқ бир мисол орқали: вино ва жун ҳамда икки мамлакат: Англия ва Португалия ўртасидаги савдодан бошлайди.

2-жадвал

	Жун	Вино
Англия	100 ишчи	90 ишчи
Португалия	120 ишчи	80 ишчи

2-жадвалдан кўринадики, Англияда маълум бир (а) миқдорда жун ишлаб чиқариш учун йилига 100 та ишчи меҳнати талаб этилади. Ушбу миқдордаги жунга Англия маълум бир (в) миқдорда португал виносини сотиб олади. Англиянинг ўзи вино ишлаб чиқарганда йилига 120 ишчининг меҳнати талаб этилган бўлар эди. Бундан Англиянинг Португалиядан жун ҳисобига вино сотиб олиши манфаатли эканлиги келиб чиқади. Ушбу товарларни ишлаб чиқариш учун Португалия мос равишда йилига 90 ва 80 ишчининг меҳнатини сарфлайди. Шунинг учун унга вино ҳисобига жун олиб келиш манфаатли. Д.Рикардонинг фикрича, 100 инглиз ишчисининг меҳнати ва Португалия ишчисининг меҳнатига ноэквивалент алмашинуви ишлаб чиқариш омилларининг мамлакатлар ўртасида ҳаракатининг қийинлиги билан тушунтирилади. Д.Рикардонинг моделига биноан Португалия Англия олдида хар икки товар ишлаб чиқариш бўйича мутлақ устунликка эга, аммо Португалия вино ишлаб чиқариш бўйича нисбий устунликка эга.

Шундай қилиб, **нисбий устунлик** - бу шу ҳақидаги тасдиқки, мамлакат учун у энг катта самарадорликка эришган товарларни ишлаб чиқаришга ихтисослашиши керак ва уларни мамлакатнинг устунлиги минимал бўлган товарларга айирбошлаган ҳолда экспорт қилиши керак.

Ишлаб чиқариш омиллари нисбати назарияси

Ишлаб чиқариш омиллари билан нотекис таъминланганлиги назарияси халқаро савдо учун асос сифатида бир-бири билан ўзаро боғлиқ икки теорема кўринишида ифодаланиши мумкин: Хекшер-Олин теоремаси ва ишлаб чиқариш омиллари нархининг мувозанатлашуви теоремаси.

Хекшер-Олин назарияси (Heckscher—Ohlin Theorem) — ҳар бир мамлакат ўз ишлаб чиқаришларида нисбатан катта ҳажмга эга бўлган омилларни талаб этувчи маҳсулотларни устун даражада ишлаб чиқариш ва экспорт қилишга ихтисослашади, бинобарин, бу мамлакатлар миллий хўжалик нуқтаи назаридан нисбатан камчил омиллар билан таъминланган товарларни импорт қиладилар.

Ҳақиқий оламда ишлаб чиқариш омиллари нархи умуман мувозанатлашмаган. Мисол учун турли мамлакатларда меҳнатга тўланадиган иш ҳақи улар ўртасида фаол савдо алоқалари олиб борилишига қарамай сезиларли фарқ қилиб келмоқда. Бунинг бош сабаби юқорида олдиндан қабул қилинган шартлардир:

- Ҳар икки товар ҳар икки мамлакатда ишлаб чиқарилиши назарда тутилган.
- Савдо олиб боровчи мамлакатларда технология бир хил деб фараз қилинган.
- Ишлаб чиқариш омиллари ва товарлар мамлакат ичида тўлиқ ҳаракатчан деб фараз қилинган.
- Ишлаб чиқариш омилларининг халқаро ҳаракати мавжуд эмас деб фараз қилинган.
- Ишлаб чиқариш омиллари нархининг мувозанатлашуви теоремаси барча чекланишлари ва камчиликларига қарамасдан, халқаро иқтисодиёт таҳлилида муҳим аҳамият касб этади.

Шундай қилиб, омиллар сифимлиги маълум бир товарни яратиш учун ишлаб чиқариш омиллари нисбий сарфини, омиллар сероблиги мамлакатнинг ишлаб чиқариш омиллари билан нисбий таъминланганлигини белгилаб беради. Хекшер-Олиннинг ишлаб чиқариш омиллари нисбати назариясига кўра, турли мамлакатларда товарлар нисбий нархидаги фарқ, ўз навбарида улар ўртасидаги савдо уларнинг ишлаб чиқариш омиллари билан бир хил таъминланмаганлиги билан тушунтирилади.

Ишлаб чиқариш омиллари нисбати назарияси ўзининг барча камчиликлари ва мавҳум табиатига қарамай ҳозирги кунгача халқаро савдонинг ривожланишини тушунтирувчи энг машҳур назарияларнинг бири бўлиб қолмоқда. Шунинг учун ҳам бу назариянинг турли мамлакатлар, товарлар ва ишлаб чиқариш омилларига нисбатан улкан статистик массивлар ёрдамида эмпирик йўллар билан текширилишига ажабланмаса ҳам бўлади.

Баъзи эмпирик тестлар назарияни тасдиқлар, бошқалари рад этар эди. Хекшер-Олин-Самуэльсон хулосаларини рад этган тадқиқотларнинг энг машҳури 1953 йилда келиб чиқиши Россиядан бўлган америкалик олим Василий Леонтьев томонидан амалга оширилган.

Леонтьев бир неча эмпирик тестлар ёрдамида Хекшер-Олин назарияси шартлари амалда бажарилмаслигини кўрсатиб берди. Иккинчи жаҳон урушидан кейин АҚШ энг бой ва капитал сероб бўлган мамлакатларнинг бири бўлиб, бошқа мамлакатлар билан солиштирганда меҳнатга ҳақ тўлаш меъёри ҳам юқори бўлганлиги боис ишлаб чиқариш омиллари нисбати назариясига мувофиқ равишда капитал сифимли товарларни экспорт қилиши керак эди.

Леонтьев бу гипотезани текшириш учун 1 миллион доллар қийматига эга бўлган экспортга мўлжалланган товарлар ва шунча қийматли импорт билан бевосита рақобат қилувчи товарларни ишлаб чиқариш учун қанча капитал ва ишчи кучи зарурлигини ҳисоблаб чиқди. У ҳар бир саноат тармоғи капитал ва ишчи кучи сарфини ҳисоблади, бунда фақатгина тайёр маҳсулотлар (масалан, автомобиллар) билан чекланмади, балки оралиқ маҳсулотлар (пўлат, ойна, резина) учун ҳам керакли ҳисоб-китобларни амалга оширди. Шундан сўнг АҚШнинг 1947 йилдаги экспорт таркибидан фойдаланган ҳолда 1 миллион доллар суммадаги экспорт товарларга сарфланган капитал ва меҳнат харажатларининг нисбатини ҳисоблаб чиқди. Леонтьев АҚШнинг шу йилдаги импорт таркиби бўйича (импорт товарлари рўйхатига АҚШда ишлаб чиқарилмайдиган товарлар киритилмади) импорт ўрнини босувчи АҚШ товарларини ишлаб чиқаришга сарфланган капитал ва меҳнат харажатлари нисбатини аниқлади.

Леонтьев, Хекшер-Олин назариясига мувофиқ, экспорт товарлар импорт ўрнини босувчи товарларга (деярли АҚШ импорти) нисбатан ҳар бир ишчи кучи ҳисобига кўпроқ капитал талаб қилишини кутган эди. Натижа бунинг қарама-қаршиси бўлиб чиқди: АҚШ импортининг капитал сиғимлилиги унинг экспорти капитал сиғимлигидан 30 фоизга кўп чиқди, бу эса АҚШ капитал сероб бўлган мамлакат эмас, балки меҳнат сероб мамлакат эканлигидан далолат берарди, ушбу ҳолат мавжуд тасаввурларга умуман мос келмас эди.

Леонтьев парадокси (Leontief paradox) — бу Хекшер-Олиннинг ишлаб чиқариш омиллари нисбати назариясининг амалда бажарилмаслиги – меҳнат сероб мамлакатларнинг капитал сиғимли, капитал сероб мамлакатларнинг меҳнат сиғимли товарларни экспорт қилишидир.

Ўша пайтда етакчи бўлган ёндашувнинг инкор этилиши унинг тушунтирилишини талаб қиларди. Мунозаралар Хекшер-Олин назарияси тўғри, Леонтьев томонидан олинган натижалар нотўғри эканлигини исботлашга ҳаракатлар доирасида бўлди. Леонтьев парадоксига қарши келтирилган баъзи далиллар қуйидагилар:

Ишчи кучини малакали ва малакасиз ишчи кучи гуруҳларига ажратиш керак ҳамда экспорт товарларга сарфланган харажатларни ҳар икки гуруҳ учун алоҳида ҳисоблаш керак.

АҚШ қазиб олинмишида катта миқдорда капитал харажатларини талаб қилувчи хомашёни катта ҳажмда импорт қилади. Шунинг учун АҚШнинг экспорт товарлари катта ҳажмдаги капитал сиғимли хомашёни талаб қилади, бу эса экспортни капитал сиғимлига айлантиради.

Леонтьев тести АҚШда мавжуд бўлган импорт тарифларини инобатга олмаган, бу тарифлар АҚШ саноатининг меҳнат сиғимли тармоқларини хорижий рақобатдан ҳимоялаш учун жорий қилинган, натижада меҳнат сиғимли товарлар импортига тўсиқ қўйилган.

Америкаликларнинг дид ва хоҳишлари анъанавий равишда капитал сиғимли технологик маҳсулотларга қаратилган бўлиб, АҚШ капитал билан

яхши таъминланган бўлишига қарамасдан бу товарларни улар хориждан сотиб олишади.

Ишлаб чиқариш омиллари реверси: бир товар меҳнат сероб мамлакатда меҳнат сиғимли, капитал сероб мамлакатда капитал сиғимли бўлиши мумкин. Масалан, капитал сероб саналган АҚШда етиштирилган гурунч юқори технология воситасида ишлаб чиқарилгани боис капитал сиғимли ҳисобланса, Вьетнамда етиштирилган гурунч меҳнат сиғимлидир, чунки у асосан кўл меҳнати ёрдамида тайёрланади.

2.3. Халқаро савдонинг муқобил назариялари

Охириги ўн йилликларда жаҳон савдосида халқаро савдонинг классик назариялари билан тушунтириб бўлмайдиган сезиларли ўзгаришлар рўй бермоқда. Бундай вазиятнинг юзага келиши мавжуд назарияларни ривожлантиришни ва шунингдек муқобил назарий концепцияларни ишлаб чиқишга даъват этади. *Маҳсулотнинг ҳаётийлик даври назарияси. 60-йилларнинг ўрталарида америкалик иқтисодчи Р.Вернон маҳсулотнинг ҳаётийлик даври назариясини олға сурди. Ушбу назариясида Р. Вернон тайёр маҳсулотлар жаҳон савдосининг ривожланишини уларнинг ҳаётий босқичлари асосида, яъни маҳсулот бозорда ҳаётга эга ва сотувчининг ўз мақсадларига эришишини таъминлаши вақт даври асосида тушунтиришга ҳаракат қилди. Маҳсулотнинг ҳаётийлик даври тўртта босқични ўз ичига олади, яъни тадбиқ этиш, ўсиш, етуклик ва пасайиш.*

Биринчи босқичда мамлакат ичида юзага келган эҳтиёжни ҳисобга олган ҳолда янги маҳсулотни ишлаб чиқариш юз беради. Шунинг учун ушбу босқичда янги маҳсулотни ишлаб чиқариш кам серияли характерга эга бўлади, юқори малакали мутахассисларни талаб этади ҳамда янглик кашф этилган мамлакатда концентрацияланади. Ишлаб чиқарувчи эса деярли монопол мавқега эга бўлади ва маҳсулотнинг кичик қисмигина иқтисодий бозорга чиқарилади.

Етуклик даврида кўп серияли ишлаб чиқариш олдинги ўринга чиқади. Рақобат курашида эса нарх омили бирламчи аҳамият касб эта бошлайди. Ушбу босқичда бозорларнинг кенгайиб бориши ва технологиянинг тарқалиши натижасида янглик кашф этилган мамлакат рақобат устунлигига эга бўлмай қолади. Ишлаб чиқариш ишчи кучи арзон бўлган ривожланаётган мамлакатларга кўча бошлайди. Стандартлаштирилган ишлаб чиқариш жараёнларида арзон ишчи кучидан самарали фойдаланиш мумкин.

Маҳсулот ҳаётийлик даври пасайиш босқичига ўтиши муносабати билан унга бўлган талаб қисқаради. Бу ҳолат айниқса ривожланган мамлакатларда кузатилади. Маҳсулотни ишлаб чиқариш ва уни сотиш асосан ривожланаётган мамлакатларда тўпланади. Маҳсулот яратилган мамлакат эса соф импортёрга айланади.

Маҳсулотнинг ҳаётийлик даври назарияси кўпчилик тармоқлар эволюциясини ифодалаб беради, аммо ушбу назария халқаро савдо ривож

тенденцияларининг универсал таърфи ҳисобланмайди.

Миқъёс таъсири назарияси. 80-йилларнинг бошларида П. Крюгман, К. Ланкастер ва айрим бошқа иқтисодчилар классик назарияга муқобил равишда, миқъёс таъсирига асосланган халқаро савдо назариясини таклиф этдилар. «Микроиқтисодиёт» курсидан яхши маълум бўлган миқъёс таъсири тушунчасининг моҳияти шундан иборатки, аниқ бир яратилган технология ва ишлаб чиқаришни ташкил этишда маҳсулот чиқариш хажми ўсган сари узоқ муддатли ўртача харажатлар қисқаради, яъни оммавий ишлаб чиқариш натижасида иқтисод қилиш ҳолати юзага келади.

Мазкур назария муаллифларининг нуқтаи назарига кўра кўпгина мамлакатлар (хусусан саноати ривожланган) асосий ишлаб чиқариш омиллари билан бир бирига яқин бўлган нисбатда таъминланганлар. Ушбу шароитда улар учун миқъёс таъсирига эга тармоқларга ихтисослашган ҳолда ўзаро савдо алоқаларини йўлга қўйиш манфаатли ҳисобланади. Бундай ихтисослашиш ишлаб чиқариш хажмининг ошишига, маҳсулотни энг кам харажатлар билан ишлаб чиқаришга ва натижада унинг нархи паст бўлишига имкон беради. Оммавий ишлаб чиқариш таъсири амалга ошиши учун етарли даражада кенг бозор талаб этилади. Халқаро савдо эса бунда хал қилувчи ролни ўйнайди. Чунки у маҳсулот сотилувчи бозорларни кенгайтишига имкон яратади. Бошқа сўзлар билан айтганда, халқаро савдо ягона интеграциялашган бозорни вужудга келтиради ва бу эса ўз навбатида алоҳида олинган мамлакат бозоридан кўра истеъмолчиларга кўпроқ миқдордаги маҳсулотни арзонроқ нархда таклиф қилиш имкониятини туғдиради.

Бироқ шулар билан бир қаторда миқъёс таъсирининг амалга оширилиши соф рақобат муҳитининг бузулишига олиб келиши мумкин. Чунки у ишлаб чиқаришнинг концентратциялашуви, фирмаларнинг йириклашуви, уларнинг монополга айланиши билан боғлиқ.

Майкл Портернинг рақобат устунлиги назарияси. 1991 йилда америкалик иқтисодчи Майкл Портер ўзининг «Мамлакатларнинг рақобат устунликлари» деб номланган тадқиқотини нашр қилди. Ушбу тадқиқотда халқаро савдо муаммоларига умуман янгича ёндашув ишлаб чиқилган. Бу ёндашувнинг шартларидан бири: «Халқаро бозорда мамлакатлар эмас, фирмалар рақобатлашади. Бу жараёнда мамлакатнинг ўрнини аниқлаб олиш учун фирма рақобат устунлигини қандай яратиши ва уни қандай ушлаб туришини тушуниш талаб этилади» деган тезисдир. Иқтисодий бозордаги муваффақият тўғри танланган рақобат стратегиясига боғлиқ бўлади.

Рақобат устунлиги стратегияси. М. Портернинг фикрича, рақобатнинг асосий бирлиги - бу тармоқдир, яъни товар ишлаб чиқарувчи ёки хизмат кўрсатувчи ва ўзаро рақобат қилувчи рақобатчилар гуруҳи ҳисобланади. Тармоқда фирма учун рақобат стратегиясини танлашда икки муҳим омил таъсир этади:

1. Фирма фаолият юритаётган тармоқ тузилмаси, яъни рақобатнинг ўзига хосликлари. Тармоқдаги рақобатга бешта омил таъсир қилади:

- янги рақобатчиларнинг пайдо бўлиши;

- ўринбосар товар ва хизматларнинг пайдо бўлиши;
- етказиб берувчиларнинг савдолашиш қобилияти;
- харидорларнинг савдолашиш қобилияти;
- мавжуд бўлган рақобатчиларнинг ўзаро рақобати.

Бу беш омил тармоқнинг даромадлилигини белгилайди. Чунки, у баҳога, харажатга, капитал қуйилмаларга ва бошқаларга таъсир қилади.

2. Фирманинг тармоқда тутган ўрни. Фирманинг тармоқдаги ўрни, аввало, рақобат устунлиги билан аниқланади. Агар фирма барқарор рақобат устунлигига эга бўлса, у ўз рақибларини ортда қолдиради:

-Фирманинг рақобатчиларига нисбатан кам харажатлар билан товарларни ишлаб чиқара олиш ва сота олиш қобилияти ҳақида далолат берувчи, жуда паст харажатлар;

-Товарлар дифференцияцияси, яъни фирманинг истеъмолчи эҳтиёжини қондира олиш қобилияти.

Фирманинг тармоқда тутган ўрнига таъсир қилувчи бошқа бир муҳим омил - бу фирманинг ўз тармоғи доирасида мўлжалга олувчи рақобат муҳити ёки фирма мақсадининг кенглиги ҳисобланади. Фирма ўзи учун неча турдаги товарларни чиқаришини, қандай сотиш каналларидан фойдаланишини, қандай харидорларга хизмат кўрсатишини, дунёнинг қайси жойларида ўз маҳсулотини сотишини ва қайси миллий тармоқларда рақобатлашишини ҳал қилиб олиши керак.

Халқаро рақобатнинг хусусиятлари. Рақобат ва рақобат стратегияси ҳақида юқорида таъкидланганларнинг барчаси ички бозор билан бир қаторда ташқи бозорга ҳам тааллуқлидир. Лекин шу билан бирга халқаро рақобат баъзи бир ўзига хос хусусиятларга ҳам эга.

М. Портер мавжуд рақобатнинг ўзига хослигига кўра икки турдаги тармоқларни ажратади:

1) Кўпмиллий тармоқлар. Ушбу тармоқлар учун алоҳида мамлакатларда рақобатнинг турлича кечиши хосдир. Бундай тармоқларда ягона стратегияни қўллаш мумкин эмас. Мисол учун, жамғарма банклари.

2) Глобал тармоқлар. Ушбу тармоқлар дунё бўйича ягона рақобат майдонига эга бўладилар. Айнан шундай тармоқларда оддий рақобат усутунлигини эмас, балки глобал рақобат усутунлигини яратиш керак бўлади.

М. Портер глобал стратегия шароитида рақобат устунлигига эришишнинг ва ундан фойдаланишнинг икки усулини ажратади:

1) фаолиятни тартибга солиш (конфигурация), яъни ўзига хос хусусиятларидан фойдаланиш мақсадида турли мамлакатларда фаолиятнинг турли кўринишларини жойлаштириш.

Фаолият турларини давлат қуйидаги мезонлардан келиб чиқиб жойлаштиради:

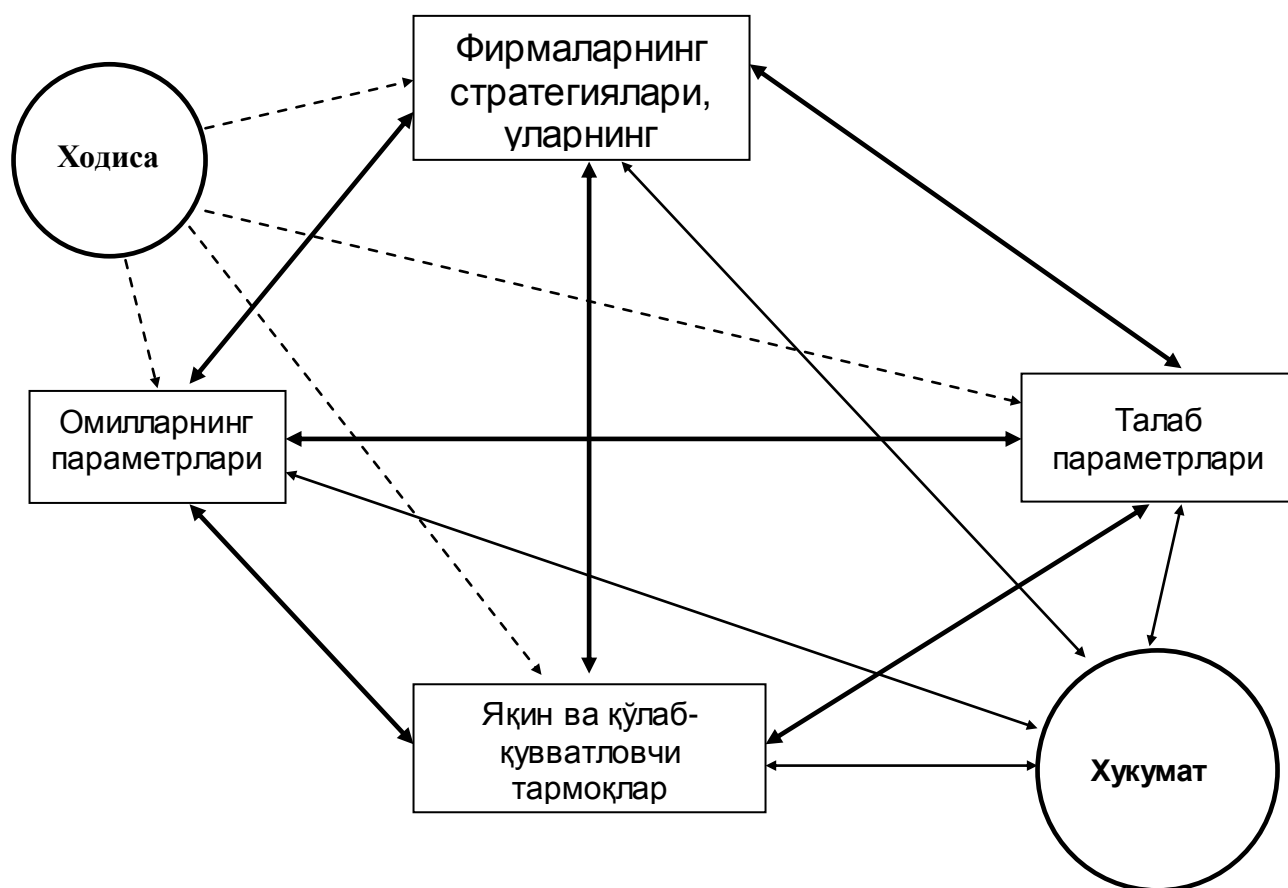
-омилларнинг минимал қиймати;

-махсус кўникмаларнинг мавжудлиги;

-мижозлар билан муносабатларнинг ривожланганлик даражаси ва бошқалар.

- 2) филиаллар фаолиятини мувофиқлаштириш. Бу ўз ичига
- маълумот алмашинувини;
 - жавобгарликни тақсимлашни;
 - хатти-ҳаракатларни келишишни олади.

Рақобат устунлигининг детерминантлари. Ҳар бир тармоқ доимо янгилашиб ва замонавийлаштириб кўрилади. Бу жараёни рақобатлантиришда асосланувчи мамлакат муҳим ўрин тутди. Асосланувчи мамлакат бу асосий маҳсулот ва технология стратегияси ишлаб чиқариладиган ва керакли тажрибага эга бўлган ишчи кучи мавжуд мамлакатдир.

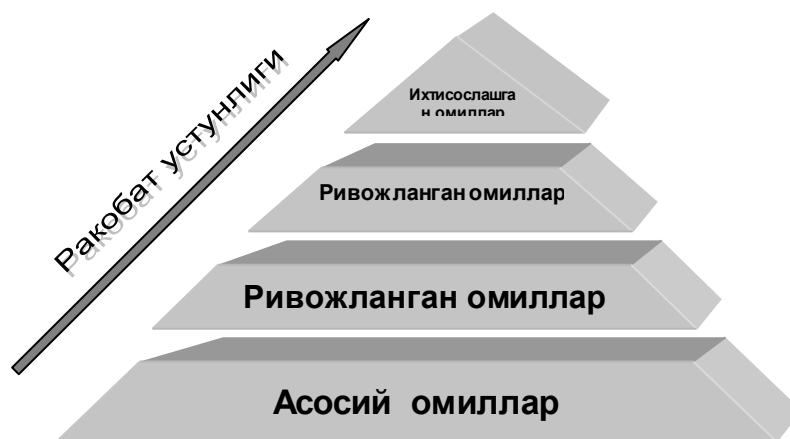


2-расм. Мамлакатнинг рақобат устунлиги детерминантлари.

Омилларнинг параметрлари. Ҳар бир мамлакат у ёки бу даражада ишлаб чиқариш омилларига эга бўлади (Хекшер-Олин модели). Омиллар аввалдан мавжуд бўлиши, шунингдек инсон фаолияти натижасида яратилиши мумкин. Шунинг учун рақобат устунлигига эришиш ва уни ривожлантириш учун нафақат мавжуд омиллар захираси, балки унинг яратилиши тезлиги ҳам муҳимдир. Бундан ташқари омилларнинг ортиқчалиги рақобат устунлигини йўқотилишига олиб келиши, уларнинг етишмаслиги эса, аксинча, янгилашни юзага келтириши ва бу билан узоқ муддатли рақобат устунлигига олиб келиши мумкин. Шундай бўлсада **омиллар билан таъминланганлик** ўта муҳим аҳамият касб этади ва шунинг учун ҳам у **биринчи параметрдир** (инсон ресурслари, моддий ресурслар, билим ресурси, молиявий ресурслар, инфратузилма). Омиллар турли тармоқларда турли миқдорларда қўланилади.

Фирмалар ўз ихтиёрларида ўз тармоқларидаги рақобат курашида зарур бўладиган арзон ва юқори сифатли омилларга эга бўлсаларгина рақобат устунлигига эришадилар.

Иккинчи параметр бу - **омиллар иерархиясидир**. Омиллар **асосий** (табiiй ресурслари, иқлимий шароитлар, географик жойлашув, малакасиз ишчи кучи ва ҳ.к.) ва **ривожланган** (замонавий инфратузилма, малакали ишчи кучи ва ҳ.к.), **умумий** (барча тармоқларда қўллаш мумкин бўлган) ва **ихтисослашган** омилларга ажратилади.



3-расм. Омиллар иерархияси.

Омилларни яратиш - учинчи параметр. Омиллар, улар табiiй юзага келганликлари ва сунъий равишда яратилганликлари билан фарқланадилар. Юқори даражадаги рақобат устунлигига эришишга кўмак берувчи барча омиллар сунъий омиллардир. Мамлакатлар, улар зарур омилларни энг мақбул тарзда ярата оладиган ва мукаммалаштирадиган тармоқлардагина муваффақиятга эришадилар.

Талаб параметрлари. Ички бозордаги талаб миқъёс таъсири воситасида янгиликларнинг тадбиқ этилишининг характери ва тезлигини белгилайди. Талаб қуйидагилар билан тавсифланади:

- тузилиши билан;
- ўсиш характери ва ҳажми билан;
- байналминаллашув билан.

Талаб қуйидаги асосий хусусиятларга эга бўлган тақдирдагина, фирмалар рақобат устунлигига эришиши мумкин бўлади:

- ички талабнинг катта улуши бозорнинг глобал сегментларига тўғри келса;
- харидорларнинг юқори талаблари фирмаларни яна ҳам сифатли маҳсулот тайёрлашга, хизматларни кўрсатишга ҳамда товарнинг истеъмол хусусиятларини оширишга мажбур қилса;
- маҳсулот яратилган мамлакатда талаб бошқа мамлакатларга нисбатан эрта юзага келса.

Яқин ва қўллаб-қувватловчи тармоқлар. Миллий рақобат устунлигини аниқловчи учинчи детерминант – бу мамлакатда жаҳон бозорида

рақобатбардош бўлган етказиб берувчи ёки аралаш тармоқларнинг мавжудлигидир. Рақобатбардош етказиб берувчи тармоқлар мавжуд бўлганда:

- қимматбаҳо ресурсларга самарали ва тез етишиш;

- ички бозорда етказиб берувчиларни мувофиқлаштириш;

- янгилик киритиш жараёнига ёрдам кўрсатиш мумкин бўлади. Миллий фирмалар, уларнинг мол етказиб берувчилари жаҳон бозорида рақобатбардош бўлсалар, кўпроқ фойда оладилар.

Фирмалар стратегияси, тузилмаси ва рақобати. Фирмалар ички бозордаги рақобат хусусиятига қараб тузилади, ташкил этилади, ҳамда бошқарилади ва бунда турли стратегия ва мақсадлар ишлаб чиқилади. Буларнинг барчаси фирманинг рақобат устунлигига бевосита таъсир кўрсатади.

Ҳодисанинг ўрни. **Ҳодиса** - бу шундай ҳолатки, у мамлакатдаги ривожланиш шароитлари билан боғлиқ бўлмайди ва унга фирмалар ҳам, миллий ҳукуматлар ҳам таъсир кўрсата олмайдилар. М. Портернинг фикрича, уларга:

- сайлов;

- йирик технологик ютуқлар;

- ресурслар нархининг кескин ўзгариши;

- жаҳон молия бозорларидаги ёки алмашув курсларининг сезиларли ўзгариши;

- жаҳон ёки маҳаллий талабнинг кескин ошиши;

- чет давлатлар ҳукуматларининг сиёсий қарорлари;

- урушлар киритилади. Ушбу ходисалар рақобатлашаётган фирмаларнинг тутган ўринларига таъсир этгани учун муҳим аҳамият касб этадилар.

Ҳукуматнинг ўрни. Ҳукуматнинг миллий устунликни яратишдаги роли шундан иборатки, у «ромб» нинг барча тўртта детерминантга ўз таъсирини кўрсатади.

Таянч иборалар: мутлок устунлик, нисбий устунлик, товар, меркантилизм, очик иктисодиёт, автаркия, иктисодий хавфсизлик, товарнинг хаёт цикли, Леонтьев парадокси, илмий техник революцияси.

Бобнинг қисқача хулосаси:

Иқтисодчи олимларнинг (Ж.Сакс ва бошқалар) фикрига қараганда дунёдаги ҳар қандай давлатнинг иқтисодий мувоффақияти ташқи савдодо кўринади. Ҳозирги кунга қадар ҳеч бир мамлакат жаҳон иқтисодий тизимидан ажралган ҳолда соғлом иқтисодиётни ҳосил қила олгани йўқ.

Халқаро савдо ХМТ асосида пайдо бўлган турли давлатларнинг товар ишлаб чиқарувчилари ўртасидаги олақаларининг бир шакли, бўлиб улар ўртасидаги ўзаро иқтисодий боғлиқни намоён қилади.

Илмий-техника инқилоби таъсирида жаҳон ҳўжалигида рўй бераётган структуравий ўзгаришлар миллий ҳўжаликларни ўзаро ҳамкорлигини кучайишига, халқаро ташқи савдони фаоллашувига имкон яратмоқда.

Назорат учун саволлари:

1. Халқаро савдо моҳияти ва тушунчаси.
2. Халқаро савдонинг назарий асосларига кимлар томонидан асос солинган?
3. XX асрнинг иккинчи ярмидан бошлаб халқаро савдонинг жадал ривожланишига қандай омиллар таъсир кўрсатган?
4. Сизнинг фикрингизча, XXI асрда ташқи савдонинг ривожланишига асосан қандай омиллар таъсир кўрсатади?
5. Минтақавий интеграцион жараёнларнинг кучайиши халқаро савдонинг ривожланишига қандай таъсир кўрсатмоқда?
6. Мутлоқ устунлик назариясини тушунтириб беринг.
7. Нисбий устунлик назариясини тушунтириб беринг.
8. Халқаро савдонинг вандай янги ривожланиш назария ва моделлари бор?
9. Халқаро савдо назария ва моделларининг амалий татбиқини тушунтириб беринг.

Адабиётлар рўйхати:

1. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2013 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – Т.: “Ўқитувчи” НМИУ, 2013.
3. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2009. С-17.
4. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 16-37, 92-98 с.
5. Н.С.Исмаилова., Д.А.Ахрарова. “Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари” фани бўйича тайёрланган ўқув-услубий қўлланма. Т.: ТДИУ, 2013. – 348 б.
6. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
7. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-15 с.
8. Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. A Selected. Edited with an introduction and Notes by Kathrin Sutherland. – Oxford University Press, 1998, - 618 pp.

3-МАВЗУ. ТОВАР ВА ХИЗМАТЛАР ХАЛҚАРО САВДОСИ

3.1. Халқаро хизматлар савдоси ҳақида тушунча

Замонавий халқаро иқтисодий муносабатларнинг хусусиятларидан бир шундан иборатки, унда товарлар халқаро савдоси билан бир қаторда хизматлар савдоси ҳам кенг ривож топган. Товарлар ва хизматлар халқаро савдоси ўзаро боғлиқдир.

Хорижга қанча кўп товарлар сотилса, шунча кўп хизматлар ҳам кўрсатилади, яъни улар ўз ичига бозорларни таҳлил қилишдан товарларни транспортировка қилишгача бўлган жараёнларни қамраб олади.

Хизматлар - бошқа шахслар эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган тадбиркорлик фаолияти бўлиб, меҳнат ҳуқуқига оид муносабатлар асосида амалга ошириладиган фаолият бундан мустасно.

Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт вазирлигининг белгилашига кўра **экспорт қилинадиган хизматларга** хорижий юридик ва жисмоний шахслар билан тузилган шартномаларга (ёки уларга тенглаштирилган бошқа ҳужжатларга) мувофиқ, белгиланган тартибда республиканинг хўжалик юритувчи субъектлари томонидан кўрсатиладиган хизматлар (ишлар) киради.

БСТ нинг низомига асосан хизматлар қуйидаги 12 секторга бўлинади:

- бизнесга кўрсатиладиган хизматлар;
- қурилиш хизматлари;
- алоқа хизматлари (почта, курьерлик ва телекоммуникация);
- дистрибьюторлик хизматлари (савдо агентларининг хизматлари, чакана ва улгуржи савдо, франчайзинг);
- транспорт хизматлари;
- молиявий хизматлар;
- таълим хизматлари;
- медицина хизматлари;
- туристик хизматлар;
- рекреацион хизматлар;
- атроф муҳитни муҳофаза қилиш бўйича хизматлар;
- бошқа тавсифланмаган хизматлар;

Бошқа таснифга кўра хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимларига транспорт хизматлари, инжиниринг (муҳандислик-техника хизматлари), ижара муносабатлари (лизинг), туристик хизматлар, информатика ва бошқаришни такомиллаштириш соҳасидаги маслаҳат хизматлари, суғурталаш каби хизматлар киритилади.

Хизматлар соҳаси моддий ишлаб чиқаришга нисбатан давлат томонидан хориж рақобатидан химоя этилади. Халқаро хизматлар савдоси асосий тамойилларининг тартибга солиниши ТСББ доирасидаги музокараларнинг Уругвай раундининг мунозарали масалаларидан бири бўлди. Ушбу музокараларнинг бошидаёқ ривожланган ва ривожланаётган мамлакатлар

ўртасида келишмовчиликлар пайдо бўлди.

Биринчи гуруҳ мамлакатлари хизматлар савдоси ҳам халқаро савдони тартибга солишнинг умумий тизимига киритилиши тарафдори бўлсалар, иккинчи гуруҳ мамлакатлари хизматлар моддий товарлардан ажратилиши тарафдори эдилар. Шу сабабли Уругвай раундининг бошида хизматлар бўйича алоҳида музокара гуруҳи тузилди.

Музокараларни олиб бориш учун намуна ва асос сифатида ТСББ олинди, лекин товарлар ва хизматларнинг чегаралараро ўтказилишида сезиларли фарқлар мавжуд бўлганлиги туфайли янги битим – Хизматлар савдоси бўйича бош битим (ХСББ) расмийлаштирилди.

3.2. Хизматлар бўйича асосий иқтисодий савдо битимлари

Дистрибьюторлик хизматлари. Экспорт-импорт операциялари бевосита ёки билвосита бўлиши, яъни товар соҳиблари ёки воситачилар томонидан амалга оширилиши мумкин. Воситачилар сифатида брокерлар, дилерлар, комиссиянерлар, консигнаторлар, улгуржи харидорлар, савдо агентлари фаолият кўрсатиши мумкин. Экспорт-импорт операцияларидан ташқари иқтисодий иқтисодий фаолият амалиётида товарларни сотиш учун иқтисодий савдонинг савдо, аукцион (кимощди савдоси) ва биржа сингари махсус шаклларида ҳам фойдаланади.

Илмий-техник тадқиқотлар натижалари савдоси. Хизматлар иқтисодий савдосида илмий-техник тадқиқотлар натижалари савдоси ва муаллифлик ҳуқуқлари савдоси алоҳида ўрин тутди. Илмий-техника билимларини айирбошлашга доир келишувлар нафақат илмий, балки тижорат қийматида ҳам эга бўлган илмий-тадқиқот ишлари яқунларининг олди-сотдиси билан боғлиқдир. Илмий-техника билимлари савдосига доир операцияларда патентлар, лицензиялар, товар белгилари, саноат намуналари шаклида майдонга чиқадиган интеллектуал меҳнат маҳсулотлари, шунингдек «ноу-хау» тушунчаси билан бирлаштирилган техник билимлар ва тажриба иштирок этади.

Молиявий хизматлар. Иқтисодий савдо алоқалари молиявий алоқалар билан боғланади, зеро молия савдо пайдо бўлиши билан ва савдо ҳосиласи сифатида пайдо бўлади. Молия – пул оқимида, пулларнинг узлуксиз борадиган оборотида юзага келадиган муносабатлар тизимидир. Бошқача қилиб айтганда, молия-пул фондлари шаклланиши ва улардан фойдаланишда ҳамда пул маблағлари обороти пайтида юзага келадиган муносабатлари тизимидир. Молия учта функцияни бажаради:

- фондларни шакллантириш ва нақд пул маблағларини олиш;
- пул фондлари ва нақд пул маблағларидан фойдаланиш;
- пул фондлари ва нақд пул маблағларини шакллантириш ва улардан фойдаланиш устидан назорат қилиш.

Халқаро кредитлаш, халқаро суғурталаш, халқаро банк хизматини кўрсатиш (ҳисоб-китоблар, депозитлар ва бошқа банк операциялари) молиявий иқтисодий иқтисодий алоқалар шакллари ҳисобланади.

Ишлаб чиқарувчи кучларнинг ривожланиши ва жаҳон иқтисодиётида фан-техника тараққиёти ишлаб чиқаришга оид ва инвестицион иқтисодий иқтисодий алоқаларнинг пайдо бўлиши ва чуқурлашишига олиб келди.

3.3. Халқаро туризм хизматлари

Халқаро туризмнинг иқтисодий моҳияти ва мазмуни. Халқаро туризм хизматларни халқаро айирбошлаш қисми ҳисобланади. Давлатлааро мулоқотларнинг ривожланиши билан хизматлар соҳаси алоҳида мамлакатлар доирасидан чиқди ва иқтисодий иқтисодий алоқаларнинг энг муҳим шаклларида бирига айланди. Унинг молиявий натижалари алоҳида мамлакатларнинг тўлов баланслари якунига борган сари кўпроқ таъсир кўрсатмоқда.

Жаҳон савдосининг деярли 1\4 қисмини унинг кўринмас деб номланадиган моддалари ташкил этади ва улар товарлар билан халқаро савдога қараганда анча тез ўсади, бунинг устига ўсиш суръатлари тезлашмоқда. Кўринмас моддаалари бўйича савдонинг ўсиши шу жиҳат билан қизиқарлики, у ҳатто жаҳон иқтисодиётидаги бухрон ҳодисалари кучайиши муносабати билан жаҳон товар оборотининг ўсиш кўламлари пасайган даврда ҳам содир бўлган.

Халқаро хизматлар соҳаси иқтисодий иқтисодий алоқалар жараёнида шакли бўйича ҳам, ўзининг ижтимоий-иқтисодий мазмуни бўйича ҳам товар алмашишга хизмат кўрсатиш, сармоя ҳаракатланиши ва мазкур мамлакат хорижий валютада тушум ва тўловларнга эга бўлган бошқа фаолият турлари бўйича энг хилма- хил жорий операцияларни бирлаштиради. Бунга биринчи навбатда халқаро туризм, транспорта ташишлар, суғурта операциялари, банк фаолияти ва хорижга капитал қўйиш билан боғланган хизматлар ҳамда кўп сонли бошқа операциялар: маданият соҳасида алмашиш, ахборот, эксперт ва бошқа хизматлар киради.

Халқаро хизматларнинг энг салмоқли таркибий қисмларидан бири иқтисодий иқтисодий фаолиятининг ўсувчан соҳасини тақдим этувчи, жаҳоннинг кўплаб мамлакатларида катта бизнеснинг гуркираб ўсувчи жабҳасига айланган **халқаро туризм** ҳисобланади.

Туристтик бизнес улушига жаҳон ялпи миллий маҳсулотининг салкам 6 фоизи, суммар сармоя қўйилмаларининг фоизи, жаҳон истеъмол харажатларининг 11 фоизи ва барча солиқ тушумларининг 5 фоизи тўғри келади. 1995 йилда жаҳондаги ҳар бир 16-чи иш ўрни туризмга тўғри келар эди. Халқаро туризмнинг улушижаҳон экспортнинг салкам 7 фоизини ташкил этади, бу эса экспортдан тушган даромадлар суммасида туризм нефть ва нефть маҳсулотларини экспорт қилишдан ва автомобилларни экспорт қилишдан даромадлардан кейин учинчи ўринни эгаллайди демакдир.

1998 йилда Жаҳон туристик ташкилоти томонидан 625 млн туристик ташрифлар қайд этилди, улардан олинадиган дармад бир йилда 9 фоиз кўпайиб, 445 млрд. АҚШ долларини ташкил этди, бу эса туризмни жаҳон хўжалигининг етакчи жабҳаларидан бири айланиш йўлида қўйилган катта қадамни англатади.

У хатто айрим ноқулай сиёсий ва иқтисодий шароитларга қарамай жадал ривожланишни давом эттирмоқда. Жаҳон туристик ташкилотининг прогнозларига қараганда, жаҳон ялпи миллий маҳсулотини яратишда туризмнинг салмоғи 2005 йилда 12-14 фоизга етади.

Туристтик бизнес тадбиркорларни озгинагина бошланғич инвестициялар, уларнинг тез қопланиш муддатлари, туризм хизматларига доимий талаб, ишлаб чиқариш харажатлари рентабеллигининг юқори даражаси билан жалб этади. Иқтисодиёт ривожланишининг муайян босқичида саёҳат қилишга эҳтиёж кескин ошганда, ана шундай саёҳатлар учун хизматларни ишлаб чиқарувчилар ҳам пайдо бўлишди. Бу алоҳида турдаги товар - туризмнинг шаклланишига олиб келди.

Шундай қилиб, аввал туризм истеъмолчилар бозорида сотиб олиш ва сотиш мумкин бўлган товар сифатида вужудга келди. Туризм товар сифатида хизматлар (моддий ва номоддий) шаклида сотилади. Туристларга (саёҳат қилаётган кишиларга) хизмат кўрсатиш учун мўлжалланган хизматларни ишлаб чиқарувчилар «туризм» соҳасига бирлашишди. Туризм биринчи ҳаётий зарур товар ҳисобланмайди, шунинг учун инсоннинг фақат унинг даромадлари муайян даражада ва жамиятнинг бойлиги мўайян даражада бўлганда зарурий эҳтиёжи бўлади.

Туризм одамларнинг турли туристик йўналишлар бўйича ҳаракатланиши натижасидир;

-туризм ҳар доим икки унсурни ўз ичига олади: тайинланган жойга саёҳат ва у ерда тўхташ;

-туризм - туристнинг туристик йўналиш бўйича вақтинча ҳаракати, яъни турист қанчадир вақтдан кейин ўзининг доимий яшаш жойига қайтади;

-туризм - фойда олиш бўйича фаолиятини ўзига олмаган саёҳатдир.

Туризм аҳолининг бир минтақадан (туман, шаҳар, мамлакат) бошқасига, агар у яшаш жойи ёки иши ўзгариши билан боғлиқ бўлмаса, вақтинча кўчиши билан тавсифланади. Туризм – дам олиш, даволаниш, маданий, илмий ёки амалий учрашувларда иштирок этиш мақсадида саёҳат қилиш билан боғлиқ ҳаловатдир.

Туризмда эҳтиёжни туғдирадиган омиллар учта асосий гуруҳга киритилиши мумкин: маърифий, минтақавий, иқтисодий.

Тарихий-маданий диққатга сазовор жойларга тарихий ва археологик ёдгорликлар, музейлар, бадий галереялар, театрлар ва бошқа объектларни киритиш лозим.

Алоҳида қизиқишни этнографик жиҳатдан диққатга сазовор сифатида тавсифланадиган урф-одатлар, кийим-кечак, таомлар ва халқ ижодининг бошқа кўринишлари уйғотади.

Хўжалик юритишдаги диққатга сазовор нарсаларга хўжаликни юритишнинг ўзига хос шакллари киритиш лозим.

Минтақавий омиллар гуруҳига минтақага туристларнинг келишлари учун сабаб бўла оладиган мазкур минтақадаги воқеалар, масалан театр ва мусиқа фестиваллари, кинофестиваллар, турли турдаги спорт мусобақалари

(олимпиадалар, эзгу хошиш ўйинлари, спартакиадалар, спорт курашлари ва хоказо), ярмаркалар, карнаваллар, кўргазмалар ва хоказолар киради.

Туризм ички ва халқаро бўлади. Халқаро туризм иштирокчиси хорижлик турист деб аталади.

«Хорижлик турист» атамаси (халқаро шартномаларда – оддийгина «турист») ҳозирги вақтгача тугамаган узоқ эволюцияни босиб ўтди.

БМТ бир неча бор хорижлик турист таърифини кўриб чиқди. БМТнинг 1963 йилдаги Халқаро туризм ва саёҳатлар бўйича Рим конференцияси томонидан ифодаланган таърифга кўра хорижда бўлган талабалар ва ўқувчилар ҳам турист ҳисобланишади.

Туристларнинг қуйидаги асосий гуруҳлари белгиланган эди:

-йиғилишлар, қурултойларга (илмий, маъмурий, спорт ва бошқа) борадиган фуқаролар;

-хизмат ишлари бўйича борадиган фуқаролар;

-мамлакатда ишга жойланиш учун шартнома тузиб ёки шартномасиз келадиган фуқаролар;

-мамлакатга доимий яшаш учун шартнома тузиб ёки шартномасиз қоладиган фуқаролар;

-чегаранинг бир томонидан яшайдиган, иккинчи томонида эса ишлайдиган чегара туманлари аҳолиси турист деб ҳисобланмайди.

Бироқ кўплаб давлатлар халқаро даражада «турист» атамасининг аниқ ва бир турдаги изоҳини ишлаб чиқмаган ва шу билан халқаро туризм соҳасида ўзларининг ҳамкорлиги тўғрисида халқаро шартномалар ва битимлар мавзуини аниқлашмаган.

Туризм хизмати умуман хизмат каби фойдали самарада ифодаланадиган муайян истёсмолчилик ҳаракатидир, у одатда, намоён бўлганда инсоннинг у ёки бу эҳтиёжини қондиради. Бунда хизмат ё буюм, яъни буюм (товар) ёрдамида, ёхуд жонли меҳнатнинг ўзининг фаолият кўрсатиши жараёнида кўрсатилиши мумкин.

Хизматлар ишлаб чиқаришининг кўрсатилган икки усули хизматлар ўзининг ҳам икки турини шартлайди. Биринчи хизмат тури - бу шундай хизматларки, буюмда бевосита ифодаланиб, истёсмол товарлари билан дахлдордир. Бу турдаги хизматларни кўрсатиш ўзининг мазмунига кўра моддий ишлаб чиқаришдаги меҳнат жараёнидан фарқ қилмайди, унга айнан ўхшаш, сабаби бу ерда меҳнат жараёнининг барча бешта унсури яққол: меҳнат воситалари, меҳнат предметлари, меҳнатнинг ўзи (яъни инсоннинг максадга йўналтирилган фаолияти), технология ва ташкил этиш. Бу биринчи турдаги хизматларни моддий (ишлаб чиқаришга доир) деб аташга асос беради. Турист учун озик-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўйича хизматлар хизматининг ушбу турига мисол бўлиб ҳисобланади.

Истёсмол қиймати сифатида меҳнат одамларнинг аниқ этиёжини қондиради. Бундай хизматни истёсмол қилиш бошқа шундай товар каби шу меҳнат берадиган алоҳида истёсмол қиймати хизмат деб аталади, чунки меҳнат хизматни буюм сифатида эмас, балки фаолият сифатида кўрсатади.

Номоддий хизматлар уларни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган жамоат меҳнати харажатларига эквивалент қийматга ҳам эга.

Номоддий хизматларни ишлаб чиқариш жараёнида ҳам аниқ меҳнат, ҳам мавҳум меҳнат сарфланадики, у билан уларнинг ҳам истеъмол қиймати яратилади.

Туристтик хўжалик юритувчи субъектнинг бутун фаолияти туристларга турли хил хизматларни тақдим этиш билан боғлиқ. Туристлар туризм хизматларини ишлаб чиқариш ва ушбу хизматларни сотишни амалга оширувчи хўжалик юритувчи субъектлар ишлаб чиқарадиган хизматлар истеъмолчилари бўлиб майдонга чиқишади.

Хизматларни истеъмол қилишни сотиш ва ташкил этиш жараёнида туристларга хизмат содир бўлади, чунки истеъмолни сотиш ва ташкил этиш бўйича фаолият – хизмат кўрсатиш жараёнидир. Ушбу учта функциянинг мавжудлиги хўжалик юритувчи барча туристик субъектларни ягона соҳа - туризмга бирлаштиришга имкон беради.

Ҳозирги вақтгача халқ хўжалиги соҳаларининг амалдаги таснифида туризм аниқ ишлаб чиқариш ва ижтимоий-иқтисодий мақомга эга эмас. Бу ҳозирги замонда бозор иқтисодиётининг фаолият кўрсатиши шароитларига жамоат ишлаб чиқаришни таснифий чизма қурилишининг соҳавий принципи номувофиқлиги натижасидир.

Жамоат ишлаб чиқаришининг диверсификацияси ўсишида соҳанинг жамоат эҳтиёжларини қондиришдаги функционал роли унинг мезони бўлади. Шунинг учун аҳолининг истеъмол воситаларига (бирга олинган товарлар ва хизматлар) эҳтиёжларини қондирувчи ижтимоий соҳалар таркибида туризм кирадиган ижтимоий–маиший инфратузилманинг соҳавий мажмуи ажратилади. Соҳанинг мезони маҳсулотнинг предметлиги эмас, унинг аҳамияти бўлади. Шунинг учун ҳам истеъмол предметлари (озик-овқат, ёдгорликлар ва ҳоказо) ишлаб чиқариладиган туризм, бу маънода ягона функционал мезонга эга.

Туризмнинг халқ хўжалиги мажмуи соҳалари таркибидаги ўрнини қуйидаги позициялардан баҳолаш керак.

Туризм янги моддий қийматни яратади ва уни хизматлар шаклида сотади ҳамда туристларга хизмат кўрсатиш бўйича номоддий хизматларни бажаради ва сотади, шунинг учун ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш функцияларига эга.

Туризм соҳасида содир бўладиган хўжалик жараёни ишлаб чиқариш-хизмат кўрсатиш жараёни ҳисобланади.

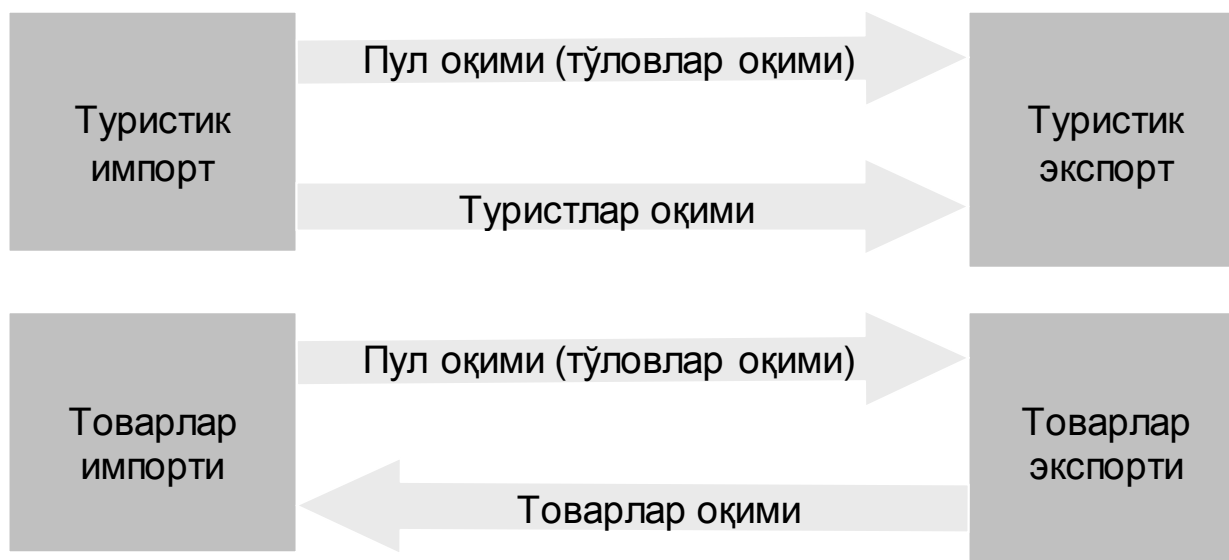
Туристтик экспорт, импорт ва туристик бозор тушунчаси ва мазмуни. Туризмни товар сингари мамлакатга импорт қилиш ва ундан экспорт қилиш мумкин.

Жаҳон туристик ташкилоти томонидан қуйидаги таърифлар қабул қилинган: туристларни етказиб берувчи мамлакатлар ва туристларни қабул қилувчи мамлакатлар.

Туризм хизматларни сотиш учун тўловлар, яъни пул оқимлари қабул қилувчи мамлакатга тушганда, **бу туризмни экспорт қилишни** англатади.

Хорижлик турист бу мамлакатга келар экан, қабул қилаётган тараф унга тақдим этадиган ўзининг пулларини ўз туристик эҳтиёжларини қондиришга сарфлайди. Демак, туристларни қабул қилаётган мамлакат туристик маҳсулотларини экспорт қилади ва туристнинг пуллари унинг ҳудудида қолиб кетади. Бир вақтнинг ўзида бу турист пул олиб чиқадиган мамлакат учун **туристик импортни** аниқлатади.

Бу туристик экспортнинг муҳим хусусияти ва унинг товарларни экспорт қилишдан фарқидир, чунки товарларни экспорт қилганда пул оқими қарама-қарши йўналишда ҳаракат қилади (1-расм).



1-расм. Туристтик экспортнинг товарлар экспортидан фарқи.

Хизматлар савдоси тўғрисидаги бош битимнинг (ГАТС) 1-моддасида «хизматлар савдоси» тушунчаси бор, унда бир мамлакатнинг ҳудудида истеъмолчига савдо воситасида иккинчи мамлакат хизматларини тақдим этиш (яъни туризмга нисбатан қулланилганда - мамлакатга келаётган хорижлик туристларга хизматлар) иқтисодий иқтисодий, экспорт деб тан олинади дейилган, чунки ушбу ҳолда олувчи мамлакат фуқаролари томонидан хизматларни етказиб берувчи мамлакат ҳудудида хизматларни истеъмол қилиш ўрни бор.

Бунда шу нарсани назарда тутиш керакки, кўрсатилган битимлар ҳар доим ҳам жойнинг ўзида бўлмайди, масалан, меҳмонхонада туристларни қабул қилиш жойида ёки турсоператорлар битимлари содир бўладиган жойда. Битим туризм хизматлари сотувчиси ва харидорни бевосита жалб этмай тузилиши мумкин. Масалан, телекс, телеграмма, факс орқали, телефон кўнғироғи ёрдамида ёки чек бўйича. Бунинг сабаби бўлиб, туристик бозор махсус жой ёки географик зона билан чекланмагани ҳисобланади.

Туристтик бозор - бу туризм хизматларни (турлар, туристик маҳсулот) сотишнинг ижтимоий-иқтисодий шароитларидир. Туристтик бозорда туризм хизматларига турист тақдим этадиган талаб ва туристик фирма томонидан туризм хизматларига таклиф тўқнаш келади.

Туризм хизматлари ишлаб чиқарувчилари - бу туристик фирмалардир (туроператорлар, турагентлар), улар фойда олиш мақсадида ва туристларнинг эҳтиёжларини қондириш учун ишлайди.

Туристик индустрия ўзида меҳмонхоналар ва жойлашишнинг ўзга воситалари, транспорт воситалари умумий овқатланиш объектлари, кўнгил очиш объект ва воситалари, маърифий, амалий, соғломлаштириш, спорт ва ўзга аҳамиятдаги объектлар, туроператорлик ва турагентлик фаолиятини амалга оширувчи ташкилотлар ҳамда экскурсия хизматлари ва гид-таржимонлар хизматларини тақдим этадиган ташкилотларни жамлайди.

Келтирилган чизма туризмга талаб туристларнинг талаб кўрсатувчи сифатида муайян шарт-шароитлари билан шартланганини кўрсатади: туристик эҳтиёжли ва саёхат қилиш хоҳиши бор одамлар; юқори харид қобилиятига эга одамлар, уларнинг талаби энг нуфузли турларга, оригинал саёхатларга, туристик хизмат кўрсатишнинг юқори даражасига қаратилган (комфорт, хизмат кўрсатувчи ходимларнинг алоҳида эътибори, индивидуал гид-таржимон ва автотранспортнинг берилиши ва хоказо); харид қилиш хулқи одамлар. Турист – бу туризм хизматлари харидори. Туристнинг харид қилиш хулқи уни рекламага муайян тарзда муносабат билдиришга мажбур этадиган барча табиий, руҳий, ижтимоий ва бошқа сабабларга тегишли. Бу туристик бозорнинг самарали фаолият кўрсатиши жуда муҳим омилдир. У туристик бозорни алоҳида секторларга бўлишни талаб этади, уларни ўрганиш туризм хизматларига таклиф ва талабни энг мақбул кўшишга эришишда ёрдам беради.

Туристик бозор исталган мамлакат иқтисодиётига нисбатан икки цикллилига билан тавсифланади (чизма). Бу шу нарсада ифодаланадики, юқори даражада ривожланган туристик бозор давлатни бойитишга олиб боради ва аксинча.

Туризмнинг ривожланаётган иқтисодиёти туристларнинг барча эҳтиёж ва хоҳишларининг қондириш имкониятларига эга эмас. Туристик ресурсларнинг мўллиги туризмнинг анча мураккаб ва кўп қиррали моддий – техник базасини яратишни назарда тутаяди. Туристик индустриядан иқтисодий самарани оширишда даромаднинг бир қисмидан янги туристик эҳтиёжларни қондириш учун фойдаланилади, иккинчи қисми эса иқтисодиётнинг бошқа соҳалари, жумладан саноатни ҳам ривожлантириш учун йўналтирилиши мумкин.

Туризмнинг иқтисодий фаоллиги унинг таркибий соҳалари ривожланиши билан бевосита боғланган. Туризм ривожланишининг муҳим омили ижтимоий барқарорлик ҳисобланади, чунки туризм бутун иқтисодиётнинг ривожланиши ва мамлакатдаги сиёсий аҳволга боғлиқ. Бундан ташқари, туризм шаклларида кўпчилиги туристик хизматларга мавсумий талаб билан боғланган.

Туризмни бир томонлама ривожлантириш мумкин эмас. Туризмнинг тез юксалтирилиши учун мамлакат иқтисодиёти барча тармоқларининг уйғун ривожланиши ва бир вақтда улар иқтисодий фаоллигининг кўпайиши талаб этилади.

Туризмнинг шакллари, турлари ва хиллари. Туризмнинг фаолият кўрсатишининг иқтисодий самарадорлиги кўп томондан унинг шакллари

таснифи билан белгиланади. **Туризм шакллари таснифи** деганда, уларнинг муайян амалий мақсадларига боғлиқ бўлган бир турдаги гуруҳларини тушуниш лозим.

Туризм шаклларида ҳар бири туристларнинг ўзига эҳтиёжлари билан тавсифланади ва бу эҳтиёжларни қондирувчи тегишли хизматлар тўпламини назарда тутлади.



2-расм. Туристтик бозорнинг икки циклиги.

Туризм шакли турист ўз мамлакатининг давлат чегарасини босиб ўташи билан боғланган, яъни туризмни шаклларга бўлиш асосида мамлакатга оид аломат ётади.

Ушбу аломатга кўра туризмнинг икки шаклини ажратишади: ички ва иқтисодий.

Ички туризм - ўз мамлакатининг ичида маҳаллий туризм, шу ерда доимий истиқомат қилаётган шахсларнинг ўз мамлакати чегараларидаги саёхати.

Халқаро туризм - бу бошқа мамлакатга туризм, яъни хорижий туризм. У

кириш ва чиқишли бўлади. Чиқиш туризми – бир мамлакатда доимий яшовчи фуқароларнинг иккинчи мамлакатга саёҳати. Кириш туризми – муайян мамлакат чегараларида бу ерда доимий яшамайдиган шахсларнинг саёҳати. Халқаро туризм кўплаб омиллар таъсирида ривожланади, уларни уч гуруҳга киритиш мумкин: **демографик, иқтисодий, ижтимоий**.

Демографик омилларга жаҳон аҳолисининг ўсиши, аҳолининг тўпланиши ва ҳаётининг ҳаракатчан стереотипига олиб келадиган урбанизация жараёни киради. Йирик шаҳарлар аҳолиси жисмоний ва маънавий кучлар сарфларини тиклаш учун муҳитни ўзгартириш заруриятини кескин ҳис этишади. Умумий қардош тилга эга турли мамлакатлар халқларининг бир бирларига қизиқиши ошади, бу авваламбор тил тўсиғининг йўқлиги, тарих ва маданиятнинг умумийлиги билан боғланган.

Иқтисодий омиллар жаҳон иқтисодиётининг ривожланиши билан боғланган бўлиб, бу ерда товарлар ишлаб чиқариш билан таққослаганда хизматларни ишлаб чиқариш кўпайиши тамойили ва бунинг натижаси сифатида аҳолининг умумий истеъмолида хизматларни (шу жумладан туризм хизматларини) истеъмол қилиш улуши кўпайиши кузатилмоқда. Иқтисодий омилларга туризм тармоғида илмий–техник тараққиётининг жадаллашиши, аҳоли даромадларининг кўпайиши киради. Хорижий туризм моддий-техник базасининг ривожланиши, туристларни қабул қилиш ва хизмат кўрсатишнинг янги шакллари яратиш туристик ҳаракатларини интенсивлашга, янги жойларнинг рекреацион соҳасига жалб этишга кўмак беради.

Ижтимоий омиллар - инсоннинг ҳаёт шароитлари ва фаолияти билан боғланган омиллар. Халқаро туризмнинг ривожланишига ҳақ тўланадиган таътил давомийлигининг кўпайиши ҳамда йил давомида икки марта саёҳат (ёзда ва қишда) қилиш имконини берадиган таътилни икки бўлиш бевосита таъсир қилади. Туризмнинг ривожланишига пенсияга чиқиш ёшини камайтириш ҳам кўмаклашади, бу эса уошиши ҳисобига учинчи ёшда деб номланмиш туристларнинг пайдо бўлишига олиб келди.

Туризм тури мамлакат ёки унинг минтақаси бюджетида молиявий натижаларни акс эттириш спецификаси билан боғланган. Мазкур аломатга кўра туризм шаклларида туризмнинг икки турини ажратишади: фаол ва пассив.

Мамлакатга хорижий туристлар ёки мазкур минтақага маҳаллий туристларнинг келиши фаол туризм ҳисобланади. Фаол туризм мазкур мамлакат ёки минтақага пул (валюта) олиб кириш омили бўлиб хизмат қилади.

Бир мамлакат фуқароларнинг бошқа давлатларга саёҳат қилиши ёки туристларнинг мазкур мамлакат минтақасидан чиқиши пассив туризм ҳисобланади. Пассив туризм мазкур мамлакат ёки минтақадан пул (валюта) ни олиб чиқиш омили ҳисобланади.

Саёҳатнинг асосий мақсадидан келиб чиқиб туризмнинг қуйдаги турлари ажратилади: рекреацион, маърифий, илмий, амалий.

Рекреацион туризм – дам олиш, соғломлаштириш ва даволаниш мақсадидаги туризм. Бунда фуқароларнинг санаторийларда бўлиши (касаллик варақаси бўлган ва бўлмаган тақтирда ҳам) туризмга кирмайди, чунки мазкур

холда санаторий–касалхонанинг бир туридир. Одамларнинг дам олиш кунлари хордик чиқариш, хурсандчилик қилиш, спортбилан шуғулланиш мақсадида ҳаракат қилиши «ҳафта охири» туризми деб аталади.

Маърифий ёки маданий туризм – муайян дастурга кўра тарихий–маданий диққатга сазовор жойлар ва ноёб табиий объектлар билан таниши мақсадида саёҳат қилишдир.

Илмий туризмда конгресслар, симпозиумларва ҳоказоларга ташриф буюриш устун бўлиб, бунда у одатда экскурсион сафарлар билан тугайди.

Саёҳатни ташкил этиш тавсифига кўра индивидуал, гуруҳли, уюшган ва ташаббускор (уюлмаган), стационар ва кўчма туризмга ажратишади.

Бир кишининг туманларни кўришга ўхшашлар давомийлиги, ётоқ шароитлари ва ҳоказолар таърифини ўз ичига олган шахсий режага кўра саёҳати индивидуал саёҳат деб аталади, худди ўша шароитларда ёки туристик хўжалик юритувчи субъект режасига кўра одамлар гуруҳи (шу жумладан оиланинг ҳам) саёҳати гуруҳли туризм деб аталади.

Бир турист ёки туристлар муайян муддатга олдиндан сотиб олинган йўлланма бўйича туристик хизматлар мажмуи билан таъминланади (турбазаларда, санаторийларда, дам олиш уйларида, курсовкалар бўйича дам олаётганлар). Уюшган туристларга туристик хизматларнинг бир қисминигина муайян муддатга сотиб олганлар ҳам киради (мисол учун, фақат овқатланиш учун курсовка).

Турист хўжалик юритувчи субъект билан ўзаро ҳақ қандай мажбуриятлар билан боғланмаган алоҳида турист ёки туристлар гуруҳининг саёҳати ташаббускор (уюлмаган) туризм деб аталади.

Ташаббускор туризм – ҳаракатланишнинг фаол усуллари қўллаш билан туристлар томонидан ташкил этиладиган саёҳатдир.

Стационар туризм туристни туристик йўлланманинг бутун амал қилиш муддатида доимий жойлаштириш ўрни билан боғланган. Кўчма туризм – саёҳат билан боғланган туризмдир (круизлар, турлар).

Ижтимоий туризм – бу давлат томонидан ижтимоий эҳтиёжларга ажратиладиган маблағлар ҳисобидан таъминладиган саёҳатлардир.

Турист йўлланмаларнинг интенсивлиги бўйича доимий в мавсумий туризм фарқланади. Турист минтақаларга йил бўй ва нисбатан бир маромда борилиши доимий туризм деб аталади. Бу авваламбор машхур цивилизация, маданият, соғломлаштириш марказлари учун хосдир: жаҳоннинг машхур шаҳарлари, курортлар, ноёб минерал сув ва балчикларга эга бўлган жойлар.

Айрим минтақалар туристларни кўпроқ йилнинг муайян вақтида жалб этади. Бунда туризм мавсумий туризм ҳисобланади. Йилнинг фақат муайян вақтида бориб кўриладиган туристик минтақалар (мисол учун, ёзда ёки қишда) бир мавсумли туристик минтақалар сифатида тавсифланади. Йилнинг исталган вақтида (қишда ҳам, ёзда ҳам) бориб кўриладиган минтақалар икки мавсумли деб аталади. Мазкур туристик минтақани туристларнинг келиб кўриш мунтазамлигига қараб мавсумлар юқори даражада (яъни тўлиб кетган), сокин (ўртача даражада) ва жимжит (сокин, туристлар деярли келмайдиган)

мавсумларга бўлинади.

Туристларнинг саёҳатда булиш давомийлигига қараб қисқа муддатли ва давомий туризмга ажратилади. Қисқа муддатли туризм – саёҳат 3 суткадан кўп давом этмайдиган туризмдир.

Давомий туризм – саёҳат муддати уч суткадан ошадиган туризмдир. Саёҳатда бўлиш муддатидан келиб чичиқиб туризмнинг эҳтиёжлари жиддий равишда ўзгаради.

Саёҳат вақтини муайян (доимий) йўналишда қисқартириш туристнинг транспорт таркибийлиги улуши (яъни унинг транспортга сарфлари) харажатларининг қвпайишига олиб келади. Туристларнинг ёшидан келиб чиқиб болалар, ёшлар, катта ёшлар туризми ажратилади.

Ҳамкорлик ҳилиш шаклига қараб туристик гуруҳлар билан валютасиз ва валютали алмашишни ажратиш мумкин. Валютасиз алмашиш муайян кунлар давомида кўрсатиладиган хизматларнинг тенглиги асосида туристик гуруҳларнинг ўзаро бориб келишларидан иборат. Валюта асосида шерикчилик туристик гуруҳларнинг хўжалик юритувчи субъектлар билан ҳамкорлик қилиш кўрсатиладиган хизматлар учун шериклар келишиб олган валютадаги тўловлар назарда тутади: қоидага кўра икки тарафлама битимларда бир кунлик комплекс хизмат кўрсатишнинг валюта қиймати белгиланади.

Халқаро туризмнинг урушдан кейинги амалиётида тез кўламларда парадорес ва таймшер ривожлана бошлади.

Парадорес (ингл. parade - томошага чиқариб қўйиш) мамлакатнинг миллий архитектура меросини сақлаб қолиш учун қадимги қалъа ва саройларни туристик меҳмонхоналар ва экскурсия мақсадларида фойдаланишдан иборатдир.

Таймшер (ингл. time share - вақтни бўлиш) – туристик бизнесда кўчмас мулкдан, ундан муайян вақт давомида пул бадалига мутаносиб равишда фойдаланиш имкони билан биргаликда эгалик қилишдир. Фойдаланиш вақти уч рангга (қизил - энг қиммат, оқ ва кўк) жамланган хафталарда ўлчанади ва мавсумлар бўйича талаб ўсишини акс эттиради.

1971 йилда RSI (Recort Condominiums International) глобал тизими яратилди, яъни бу деярли бутун жаҳондаги (2400 отел ва курортлар) машҳур курортларнинг коттежларини узоқ вақтга ижарага олиш (25-30 йилга) ва алмаштириш тизимидир.

Туризмни молиялаштириш. Йилдан йилга саёҳат қилувчиларнинг сони кўпайиб бормоқда ва улар ўз ўзидан чет элда ўз харажатларини тўловни амалга оширишлари лозим бўлади. Банклар чет эл валютаси ёки йул чеклари ва хизматларнинг асосий етказиб берувчилари бўлиб ҳисобланадилар. Улар алмашув бюрolari билан рақобатлашадилар. Алмашув бюрolarининг асосий вазифаси валюта алмаштириш ва йул чеклари бўйича тўловни амалга оширишдир. Лекин алмашув бюрolarининг иш вақти банкларнинг иш вақтига қараганда узоқроқдир. Уларда комиссия тўловлар юқорирок. Ҳозирги кунда туризмни молиялаштириш билан қўрилиш жамоалари ҳам қатнашмоқдалар, улар эса асосий рақобатчи бўлиши ҳам мумкин.

Банклар туризмни молиялаштириш ва суғурталаш билан шуғулланадилар, лекин одатда туризм агентликлари уларга жидий зарба кўрсатедилар. Туризм агентликлари туристларга юкори даражадаги хизматлар йигиндисининг ёки бронь килинган татиллари таклиф этадилар.

Туристлар ўз мамлакатларида ҳам, чет элда ҳам камрок нақд пул олиб юришга ҳаракат қиладилар, чунки ҳар қандай вақтда хавф-хатар руй бериши мумкин. Лекин барибир туристлар баъзи бир жойларда нақд пул олиб юришга мажбур буладилар. Чунки ҳамма ҳудудларда ҳам йўл чеклари ва кредит карточкаларини ишлатиш хали яхши ривожланмаган.

Чет эл валютаси. Кўпчилик саёхатчилар чет элга кетаётганда йўл чеклари ва ҳ.к. лардан ташқари нақд пул олиб кетадилар, чунки улар тунда ёки байрам ва дам олиш кунларида етиб борсалар, йул чекларини нақд пулга алмаштириш имкони булмайди. Шунинг учун банклар ҳар қандай чет эл валюталарини сотадилар. Агар қандайдир чет эл валютаси камроқ тарқалган бўлса, уни банкнинг валюта савдоси бўлимига буюртма қилиш мумкин.

Лекин ҳамма давлатларга ҳам чет эл банкнотлари ва тангаларини эркин олиб кириш ва олиб чиқиш рухсат берилмаган. Бу шунинг англатадики банк баъзи бир жойларга валютани етказиб бера олмайди ва валютани олиб кириш ва олиб чиқишда баъзибир чеклашлар мавжуд булади. Валюта алмаштириш билан шуғулланувчи шахс бундай чеклашлар ҳақида миждозга маълумот бериши керак. Буюк Британияда валюта чегараланиши 1979 йилгача мавжуд булган, кейинчалик эса бу бекор қилинган. Европа Иқтисодий Ҳамкорлиги уз чегараси орасида валюта чегараланишларини олиб ташлаш буйича уз олдиға мақсад куйди.

Тангаларни алмаштириш одатда амалға оширилмайди, чунки уларға ишлов бериш банкнотларға қараганда қимматроқ туради.

Чет эл валютасини олишнинг афзалликлари:

1. Кўп ташриф буюриладиган давлатларнинг валютасини қийинчиликсиз олиш мумкин.

2. Бирон бир давлатға етиб келиш билан валютани ишлатиш мумкин, банк очилишини кутиб ўтирмай. Барча харидларни нақд пулга қилиш мумкин, чунки четроқ жойлашган ҳудудларда бошқа тўлов усулларини ишлатиб бўлмайди.

Чет эл валютасини олишнинг камчиликлари:

1. Йўқотиб қўйиш ёки ўғирлатиб қўйиш хавф-хатари юз бериши мумкин.

2. Кетиш олдидан валютани фунт стерлингда тўлаш керак бўлади

3. Агар валюта кўп миқдорда олиб чиқиб кетилаётган бўлса, у кўп жой эгаллаши мумкин.

4. Кам ташриф буюриладиган давлатлар валютасини олишда қийинчилик бўлиши мумкин.

5. Бир қанча давлатларға саёхат қилинса шунча хил валюталарни олиб ўтиш керак бўлиши мумкин.

6. Кетишдан олдин валюталарни банкдан олиш шарт.

7. Валюталарни олиб ўтишда валюта чегараланишлари мавжудлиги

сабабли қийинчиликлар келиб чиқиши мумкин.

Йўл чеклари. Йўл чеклари кенг тарқалган бўлиб, улар валюта банкноталарига нисбатан кам жой эгаллайдилар. «Томас Кук» йўл чекларини ишлатиш бўйича пионер эди ва ҳозирги кунда «Мидленд Бзик» банкининг филиали бўлиб ҳисобланади. Бундай чеклар фунт стерлингларда чиқарилиши мумкин ёки Буюк Британиянинг банкларида қўрилиш жамиятларида почта Бошқарувида ва телеграфларида бошқа асосий бўлган валютада чиқарилиши мумкин. Бошқа валюталарда ҳам чеклар берилиши мумкин, лекин одатда 3 банк гуруҳларидан бири, яъни «Американ Экспресс», Виза» ва «Мастеркард» бундай чекларни чиқаради ва сафарга отланувчи уларга имзо куйиши керак, уларни тартиб рақамларини урнатиб чеклар ишончли жойда эканлигига ишонч билдиришлари керак, чунки акс холда йўқотиш ёки угирлик содир булган тақдирда улар уз пулларини кайтариб ололмайдилар. Агар чек берилиш шартлари ҳақиқатда бузилмаган бўлса, чек берувчи 24 соат ичида тўлаб бериши керак. Саёхатчи йўл чекларини бўйича нақд пул олмақчи бўлса, у банкга бориб кассада чекларга имзо қўйиши керак. Бу имзо эса биринчи имзо билан текширилади. Шундай йўл билан фақатгина чекнинг эгасигина олиши мумкин. Баъзи бир меҳмонхоналарга ва дўконларга чек билан тўлаш рухсат этилган, лекин бу хали кенг тарқалмаган.

АҚШда фунт стерлингдаги йўл чеклари хатто банклар томонидан ҳам қабул қилинмайди. Лекин АҚШ долларларидаги йўл чеклари шундай кенг тарқалганки, баъзи пайтларда у нақд пул ўрнига ўтиши мумкин. Саёхат сўнгида ишлатилмаган фунт стерлингдаги йўл чеклари мижознинг жорий ҳисоб рақамига ўтказилиб юборилади.

Йўл чекларнинг ижобий томонлари:

1. Йўл чекларини онсон олиш мумкин.
2. Фунт стерлинг ёки бошқа валюта танлаш имкони.
3. Улар олиб юриш учун ишончли ва қулайдур.
4. Инкассация қилишда улар кенг тарқалгандир.
5. Агар улар йўқотиб ёки ўғирлатиб қўйилса, улар бўйича дарҳол тўлов амалга оширилиши мумкин.

Йўл чекларининг камчилиги:

1. Йўл чекларини нақд пулга алмаштириш банкларда амалга оширилиши сабабли, банкларнинг ишлаш вақти бўйича муаммолар келиб чиқиши мумкин.
2. Йўл чекларига товар ва хизматларни харид қилиб бўлмайди. Шу туфайли банкга бориш учун ҳам вақт кетиши мумкин.
3. Йўловчи ўзида йўл чекларининг серия рақамларини ёзувини сақлаши керак, йўл чеклари йўқотиб қўйилган тақдирда у бўйича тўловни олиш учун.
4. Тўлов сафар олдида амалга оширилиши керак.
5. Чек берилаётган пайтда комисион тўловлар тўланади.
6. Улар сафар олдида банкдан олиниши керак.

Кредит карточкалари. Юқорида айтиб ўтилгадек, кредит карточкалари билан операция қилувчи барча Британия компаниялари қуйидаги икки халқаро гуруҳга тегишлидир:

«Виза» («Барклейкард», «Транскард») ва «Мастеркард» («Аксесс»). Бу шуни англатадики Британия кредит карточкалари бутун дунёда товар ва хизматлар харид қилиш учун маҳаллий валютада ўтиши мумкин.

Саёхатчи шунингдек нақд пулни шу гуруҳга тегишли банклардан олиши мумкин, лекин кредит карточкалари берувчи компаниялар хизмат учун тўловлар олиши мумкин. Фоизлар қўйилган вақтдан бошлаб олиниши мумкин, агар кредит карточкаси харид учун эмас нақд пул олиш учун ишлатилаётган бўлса кредит карточкалари орқали чет эл валютасини ёки йўл чеклари ҳам олиш мумкин ва бу бўйича харажатларни кредит карточка бўйича қилиш мумкин.

Кредит карточкаларининг чет элда ишлатишнинг ижобий томонлари:

1. Олдиндан ҳеч қандай келишувлар тузилмайди.
2. Олдиндан тўловлар тўланмайди.
3. «Виза» ва «Мастеркард» карточкалари миллионлаб савдо марказларида қабул қилинади, шунинг учун банкга ҳам кам борилади.
4. Ташриф буюриш вақтига қараб товар харид қилинаётган пайтда фоизсиз кредит олиниши мумкин.
5. Саёхатчи фақат бир жойда унча катта бўлмаган карточкани сақлаши керак.
6. Кредит карточкасини барча ташриф буюриладиган давлатларда ишлатиш мумкин.
7. Кредит карточкасининг компанияси бошқа туризм хизматларини кўрсатиш мумкин.
8. Кўзда тутилмаган харидлар қилиниши мумкин.

Кредит карточкасини чет элда ишлатишнинг камчиликлари:

1. Кредит карточкаси бўйича бўнақлар олиш қимматига тушиши мумкин.
2. Шарқ давлатларида ёки ривожланаётган давлатларда кредит карточкалари умуман қабул қилинмаслиги мумкин.
3. Кредит карточкаларининг компаниялари тўлов гувоҳномаси ишлаб чиқилмагунча қиймати ноаниқ бўлиб қолади.
4. Ҳисобламай пул ишлатиш натижасида, қарзлар билан ҳисоблашишга тўғри келади.

Тўлов карточкалари. Тўлов карточкалари худди кредит карточкалари сингари тўлов воситаси сифатида кенг қўлланилади, лекин кредитлаш манбаларини таклиф қилмайди, чунки ҳар бир ҳисоблар бўйича ҳар ойнинг охирида ҳисоблаш керак бўлади. Бундай карточкаларга мисол қилиб «Райнерс Клуб» ва «Американ экспресс» компанияларини келтириш мумкин. Ижобий ва салбий томонлари худди кредит карточкалари сингаридир. Бўнақалар нақд пулда олиниши мумкин.

Чет элга пул ўтказмалари. Чет элга пул ўтказишнинг турли хил усуллари мавжуд:

- Унча катта бўлмаган пуллар миқдорини почта бошқаруви агентликлари ва телеграф орқали ёки халқаро банк орқали ўтказиш мумкин.
- Банк траттаси – бу банк томонидан ўзининг чет элдаги ҳисобига

ёзилган чеки бўлиб ҳисобланади. Тратталарни асосан фирмалар чет элдаги сотиб олинган товар ва хизматлар учун тўлов воситасида ишлатадилар. Бу саёхатчилар учун қулай эмас, уларни ишлатиш узоқ вақт талаб этади.

- Почта ўтказмаси – бу бир банк томонидан чет элдаги банкга бирор бир суммани тўлаб бериш тўғрисидаги тўлов топшириқномаси бўлиб ҳисобланади. Бу авиакомпания орқали юборилади.

Агар мижоз бўнақа тўловни чет эл меҳмонхонасига ёки яна кимгадир амалга ошириш керак бўлса, у қуйидаги йўллар билан амалга ошириши мумкин.

- Почта ўтказмаси. Мижоз чет элдаги олувчининг банк реквизитларини билиш керак.

- Халқаро ўтказма. У почта ўтказмасига қараганда арзонроқ.

- Банк траттаси.

Қисқа муддатли туризм хизматлари. Клиринг банклари саёхат ва татилларини суғурта қилишда суғурта брокерлари сифатида қатнашадилар. Банклар суғурта полисларини таклиф қилиш билан бирга, бошқа шу соҳадаги фирмалар билан рақобатлашадилар. Туризм бизнесида қатнашадиган банклар:

- Уларда ўз бўлим ва пунктларида автоматлаштирилган пул ўтказишларнинг воситалари мавжуд.

- Саёхатчиларга маслаҳатлар берадилар ва чет элда паспорт, виза ва кўча йўл ҳаракати қоидаларини эслатиб ўтадилар.

- Бизнесменларга чет элдаги бозорлар ҳақида ахборотлар берадилар ҳамда турли хил танишувларни ташкиллаштирадилар.

- Саёхатчилар қайтиб келганда сўнг йўл чеклари бўйича тўловларни амалга оширадилар.

3.4. Иқтисодий алоқаларни суғурталаш

Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг моҳияти ва турлари. Иқтисодий алоқаларни суғурталаш - давлатнинг, унинг хўжалик юритувчи субъектлари ва фуқароларининг муайян воқеалар содир бўлганда (суғурта ҳоллари) улар томонидан тўланадиган суғурта мукофотлари (яъни бадаллари)дан шаклланадиган пул фондлари ҳисобига мулкий манфаатларини ҳимоя қилиш бўйича халқаро иқтисодий муносабатлардир.

Суғурта мукофоти (ёки бадал) – суғурта учун ҳақ бўлиб, уни суғурталанувчи суғурталовчига суғурта шаҳодатномасига (полисига) мувофиқ киритишга мажбур.

Суғурта шаҳодатномаси (полиси) (франц. police, итал. Polozza - тилхат, тўлов қоғози) – суғурталовчи томонидан суғурта қилиш тўғрисида гувоҳнома сифатида бериладиган суғурталаш (ёки қайта суғурталаш) тўғрисида ёзма шартнома.

Иқтисодий иқтисодий алоқаларни суғурталаш жараёнида иккита субъект иштирок этади: шаҳодатнома (полис) соҳиби ва суғурталовчи.

Шаҳодатнома (полис) соҳиби (суғурталанувчи) – суғурта қизиқишини

ифодаловчи, суғурта мукофотини тўлайдиган ва қонун кучи ёки икки томонлама битим (суғурта шартномаси)га кўра суғурталовчи билан аниқ суғурта муносабатига кирадиган хўжалик юритувчи субъект ёки фуқародир.

Шаҳодатнома (полис) соҳиби бўлиб суғурталовчи билан суғурталаш шартномалари тузган ёки қонун кучига кўра суғурталанувчи бўлган шахс тан олинади.

Суғурта шартномасини тузганда шаҳодатнома (полис) соҳиби суғурталовчига иқтисодий иқтисодий хатарни баҳолаш учун аҳамиятга эга бўлган, унга маълум бўлган барча вазиятларни ҳамда суғурта қилишнинг мазкур объектига нисбатан тузилган ёки тузилаётган барча шартномалар тўғрисида хабар бериши керак. Суғурта вазияти содир бўлганда полис соҳиби суғурта қилинган мол-мулкка зарар етишини олдини олиши ёки камайиши учун барча зарур чораларни кўришга мажбур.

Суғурталовчи суғурта фаолиятини амалга ошириш учун яратилган хўжалик юритувчи субъект ҳисобланиб, суғуртани ўтказувчи ва суғурта фондининг яратилиши ва сарфланишини юритувчи бўлади.

Мамлакатнинг тўлов балансида суғурта операциялари шаҳодатнома (полис) соҳиби (яъни суғурталовчи) ёки суғурталовчи норезидент бўлганда акс эттирилади.

Иқтисодий иқтисодий алоқаларни суғурталаш иқтисодий иқтисодий хатарларни суғурталашни англатади ва у ёки бу шаклдаги халқаро ҳамкорликнинг маҳаллий ва хорижий иштирокчилари манфаатларини таъминловчи суғурта турларининг мажмуидан иборатдир.

Иқтисодий иқтисодий алоқаларни суғурта қилиш умуман суғурта каби мол-мулкнинг шахсий суғуртаси, жавобгарликни суғурта қилишни ўз ичига олади.

Шахсий суғурта фуқароларнинг суғурта ҳимоясини амалга оширишни англатади. Мулкий суғурта қилишда суғурта муносабатларининг объекти объекти бўлиб турли турдаги мол-мулк ва мулкий манфаатларчиқади. Мулкий суғуртанинг иқтисодий аҳамияти суғурта вазияти оқибатида вужудга келган зарарни қоплаш ҳисобланади.

Жавобгарликни суғурта қилишда **суғурта муносабатларининг объекти** шаҳодатнома (полис) соҳибининг (яъни суғурталанувчининг) бирор-бир ҳаракати ёки ҳаракатсизлиги оқибатида жисмоний ёки юридик учинчи шахслар олдидаги жавобгарлик ҳисобланади. Полис соҳибига (суғурталанувчига) фуқароларнинг, хўжалик юритувчи субъектларнинг шахсий мол-мулки ва уларнинг мулкий манфаатлари тааллуқли бўлган мулкий суғурта қилишдан фаркли равишда ва суғурта суғурта қилинганлар ҳаёти ва соғлиги билан боғлиқ бўлган муайян ҳодисалар содир бўлиши ҳолатига ўтказиладиган шахсий суғурта қилишдан фаркли ўлароқ, жавобгарликнинг суғурталашнинг мақсади ҳар бир суғурта ҳодисасида ўзининг аниқ пул ифодасини топадиган эҳтимол бўлган зарар келтирувчилар манфаатларини суғуртавий ҳимоя қилиш ҳисобланади. Жавобгарликни суғурталаш суғурта суммаси ва суғурталанганни, яъни зарарнинг ўрни тўланиши керак бўлган фуқаро ёки хўжалик субъектини

белгилашни назарда тутмайди.

Суғурта қилинган ва суғурта суммасининг қиймати суғурта ҳодисаси содир бўлганда, яъни учинчи шахсларга зарар етганда аниқланади.

Иқтисодий иқтисодий алоқаларнинг энг кўп тарқалган турига туристларни суғурта қилиш, иқтисодий савдо юкларини (юк ва ёки транспортни) ташиш, валюта хатарларидан суғурта қилиш, хорижий инвестицияларни суғурта қилиш, тўланмаган кредит учун қарздор жавобгарлигини суғурта қилиш, тўланмаган кредит учун қарздор жавобгарлигини суғурта қилиш ҳисобланади.

Суғурталашнинг кўпгина турлари учун уларнинг юридик жиҳатдан тузилиши иихтиёрий ҳисобланади. Бироқ товар етказиб бериш тўғрисида, туристик хизматлар тўғрисида, қурилиш ва ташишга пудрат тўғрисида, у ёки бу мол-мулкнинг ижараси ва бошқалар тўғрисида битимлар тавсифи, қоидага кўра, суғурталашни шартнома амал қилишининг зарурий шарт-шароити сифатида ҳисобга олади. Тегишли контрактларнинг мазмунига боғлиқ ҳолда суғурталаш харажатларини тарафларининг исталгани олиши мумкин, у ўз манфаатларига ва маҳаллий суғурта ташкилотларига мўлжал қилиб суғурта компанияси ва суғурталаш шартларини танлайди (3-расм).

Иқтисодий иқтисодий алоқаларни суғурталаш

Шахсий суғурталаш

- Йўловчиларни суғурталаш
- Туристларнинг ҳаёти ва соғлиғини суғурталаш
- Туристларни тиббий суғурталаш
- Туристларнинг дам олишда бўлган вақтларида ёмон об-ҳаво бўлиши ҳолатини суғурталаш

Мулкий суғурталаш

- Иқтисодий савдо фаолиятини суғурталаш
- Юкларни транспортда ташишни суғурталаш: денгиз, дарё, темир йўл, автомобиль, авиация

- Туристларнинг ҳаёти ва соғлиғини суғурталаш
- Молия хатарларини суғурталаш
- Ёмон об-ҳаво бўлиш ҳолатини суғурталаш
- Делькредере суғуртаси
- Валюта хатарларини суғурталаш

- Чет эл инвестицияларини суғурталаш
- Инвесторларнинг қуйидагилар билан боғлиқ хатарларини суғурталаш:
 - экспроприация;
 - валюта ўтказиш;
 - уруш;
 - фуқаролар тартибсизликлари;
 - сармоя қўйилган мамлакат ҳукумати томонидан монтаж контракт шартлари бузилиши

Жавобгарликни суғурталаш

- Автотранспорт эгалари жавобгарлигини суғурталаш
- Қарздорнинг кредитни қопламагани учун жавобгарлигини суғурталаш
- Суғурталашнинг бошқа турлари (касбий жавобгарликни, экологик хатарларни, фойдани йўқотишни ва бошқаларни суғурталаш)
- Суғуртанинг бошқа турлари (коинот объектлари, қурилиш ишлари, халқаро кўргазмалар ва бошқаларни суғурталаш)

3-расм. Иқтисодий алоқаларни суғурталаш.

Таянч иборалар: хизматлар савдоси, товар экспорти, товар импорти, туризм, туризмни молиялаштириш, суғурта, ВТО, иқтисодий омиллар, ижтимоий омиллар, ташки алоқалар, шаҳодатнома, суғурта шаҳодатномаси (полиси).

Бобнинг қисқача хулосаси:

Замонавий халқаро иқтисодий муносабатларнинг хусусиятларидан бир шундан иборатки, унда товарлар халқаро савдоси билан бир қаторда хизматлар савдоси ҳам кенг ривож топган. Товарлар ва хизматлар халқаро савдоси ўзаро боғлиқдир.

Хорижга қанча кўп товарлар сотилса, шунча кўп хизматлар ҳам кўрсатилади, яъни улар ўз ичига бозорларни таҳлил қилишдан товарларни транспортировка қилишгача бўлган жараёнларни камраб олади. Хизматлар - бошқа шахслар эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган тадбиркорлик фаолияти бўлиб, меҳнат ҳуқуқига оид муносабатлар асосида амалга ошириладиган фаолият бундан мустасно.

Назорат учун саволлар:

1. Халқаро хизматлар савдоси нималардан иборат?
2. Хизматлар бўйича қандай иқтисодий савдо битимлари мавжуд?
3. Халқаро туризмнинг иқтисодий моҳияти ва мазмуни нимадан иборат?
4. Туристик экспорт, импорт ва туристик бозор тушунчаси ва мазмуни.
5. Туристик экспортнинг товарлар экспортидан фарқи изоҳлаб беринг.
5. Халқаро туризм қайси омиллар таъсирида ривожланади?
6. Ташки савдони суғурталаш моҳияти ва мақсади.
7. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг моҳияти нима?
8. Иқтисодий алоқаларни суғурталашнинг қандай турлари мавжуд?

Адабиётлар рўйхати:

1. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.

2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2013 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – Т.: “Ўқитувчи” НМИУ, 2013.

3. Н.С.Исмаилова., Д.А.Ахрарова. “Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари” фани бўйича тайёрланган ўқув-услубий қўлланма. Т.: ТДИУ, 2011. – 348 б.

4. Киреев А. Международная экономика. Часть 2. М., 2007.

5. Тенденции развития международного торгова. Г.Мухамеджанова.,

Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2009. С-17

6. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 16-37, 92-98 с.

7. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

8. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

4-МАВЗУ. ХАЛҚАРО ВА ТАШҚИ САВДО СИЁСАТИ. ТАШҚИ САВДОНИ ДАВЛАТЛАРАРО ТАРТИБГА СОЛИШ

4.1. Иқтисодий савдо сиёсатининг мақсади ва йўналишлари

Иқтисодий савдо сиёсати деганда, давлатнинг бошқа давлатлар билан савдо алоқаларига қаратилган мақсадли харакати тушунилади. Иқтисодий савдо сиёсатидан кўзланган асосий мақсадлар бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

-муайян давлатнинг халқаро меҳнат тақсимоотида иштироки даражаси ва йўналишларини ўзгартириш;

-иқтисодий савдо структураси, экспорт ва импорт ҳажмини ўзгартириш ва давлатни ўзи учун танқис ресурслар билан таъминлаш (ҳом ашё, энергия ва ҳ.к.);

-экспорт ва импорт нархлари ўртасидаги фарқларни ўзгартириш.

Иқтисодий савдо сиёсатини асосий иккита йўналишга ажратиш мумкин:

- эркин савдо сиёсати;

- протекционизм.

Эркин савдо сиёсати (free trade) – бу, соф ҳолда, давлатнинг бозордаги асосий назоратини сақлаган ҳолда унинг иқтисодий савдога бевосита таъсирини чеклайди. Лекин бу давлатнинг иқтисодий савдодаги таъсири умуман йўқ, дегани эмас. Бунда давлат бошқа давлатлар билан келишувлар орқали ўз хўжалик субъектларига максимал эркинликни вужудга келтиради.

Эркин савдо сиёсати, давлатларининг бир-бирига боғлиқлиги даражасини оширган ҳолда ижобий сиёсий натижаларга олиб келади. Бундан ташқари эркин савдо сиёсатининг олиб борилиши ва давлатларнинг бир-бирлари билан иқтисодий алмашинуви натижасида кўпроқ даромадга эришадилар. Бироқ эркин савдо сиёсати ҳозиргача соф ҳолда ҳеч қайси давлат худудида қўлланилмаган.

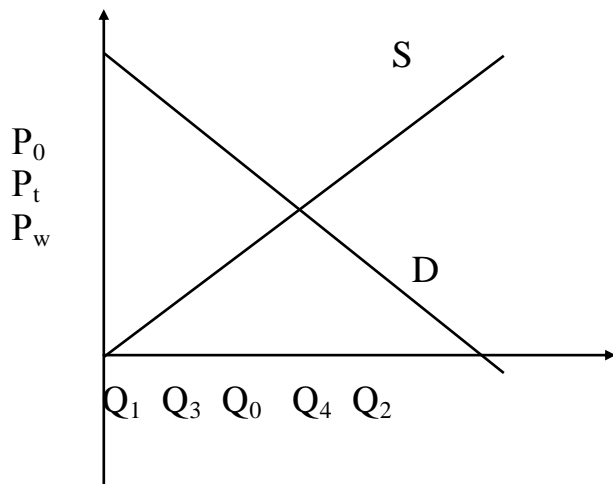
Протекционизм (protectionism) - бу миллий иқтисодиётни хорижий рақобатдан ҳимоя қилишга қаратилган иқтисодий сиёсатдир. Протекционизмда эркин савдо сиёсатидан фарқли ўлароқ бозор муносабатлари эркин амал қилмайди, чунки бу йўналиш вакиллари жаҳон бозорида давлатларнинг иқтисодий салоҳияти ва улар ишлаб чиқарадиган маҳсулотларининг рақотбардошлиги ҳар хил бўлади, шунинг учун бозор муносабатларининг эркин амал қилиши барча давлатлар учун, айниқса, кам ривожланганлари учун фойдали бўлавермайди, деб ҳисоблайдилар.

Иқтисодий савдо сиёсатининг дастаклари ўз ичига давлатлараро икки ва кўп томонлама келишувлар тизимини олади. Бироқ ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида, давлатлар кўп ҳолларда хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий савдодан оладиган даромадларини кўпайтириш ва камайтиришга таъсир ўтказиш мақсадида бошқа дастаглардан ҳам фойдаланади. Бундай дастагларга тариф (tariffs) ва нотариф (nontariffs barriers) тўсиқлар киради.

4.2. Божхона тарифлари ва уларнинг таъсир этиш механизми

Иқтисодий савдо сиёсатининг асосий ва классик дастаги бўлиб, божхона тарифлари ҳисобланади.

Божхона тарифи - бу тизимлаштирилган божхона божлари ставкаларининг рўйхати. Божхона божи деганда, давлатнинг чегарасини кесиб ўтган вақтда импортга ва экспортга солинадиган солиқ тўловлари тушунилади.



1-расм. Импорт тарифларининг ҳаракат механизми.

Импорт божларининг ҳаракат механизмини кўриб чиқамиз. Тасаввур қилинг, қайсидир А давлатда қандайдир маҳсулот ишлаб чиқарилади ва истеъмол қилинади, масалан, олма. 2-расмда S чизиғи олма таклифини, D - талаб, P_0 - ички нарх (мувозанат нархи) ни билдиради. Бу нархда олманинг ишлаб чиқарилиши ва истеъмол қилиниши Q_0 га тенг. Бундай вазият автократик давлатларда мавжуд бўлиши мумкин.

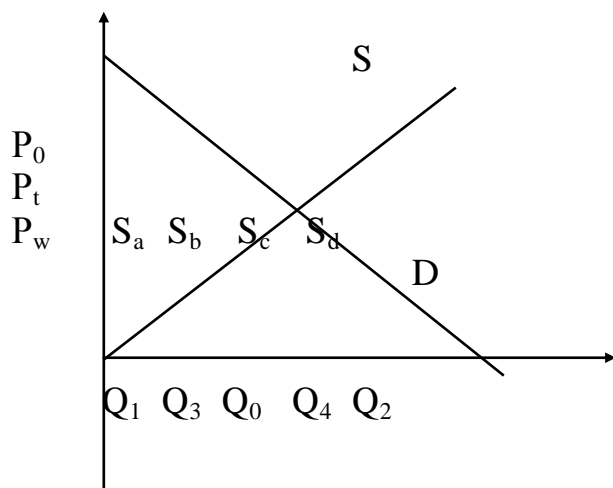
Тасаввур қилинг, А давлат божхона чегарасини жаҳон нархидаги (P_w) олмалар учун очди. Лекин бу нарх ички нархдан паст бўлиб, олма учун ички нархнинг пасайишига олиб келади, бу эса ўз ўзидан А мамлакатда олма ишлаб чиқариш ҳажмини Q_0 дан Q_1 гача пасайтиради, ушбу товарнинг истеъмоли эса Q_0 дан Q_2 гача ўсади. Нархнинг пасайиши оқибатида ўсган истеъмол эса импортнинг ўсиши билан қондирилади ($Q_2 - Q_1$). Ички ишлаб чиқарувчиларнинг қизиқишларини химоя қилиш мақсадида А мамлакат олма импортига (Т) божи белгилайди. Фараз қилайлик А мамлакат кичкина бўлиб, олманинг жаҳондаги нархларига таъсир ўтказа олмайди. Бу ҳолатда олмага ички нарх P_t белгиланади қайсики. Натижада, ички ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 дан Q_3 га ўсади. Божнинг ўрнатилиши хорижий товарларнинг нархининг ошишига олиб келади (бизнинг мисолимизда олманинг). Миллий ишлаб чиқарувчилар айнан шундай товарни (шу сорт ва сифатдаги) сотаётганлиги учун, товарнинг нархини оширишни фойдали ва мумкин деб ҳисоблашади. Лекин бу нархнинг ошиши жаҳон нархининг ошиши билан тўғри келмаслиги мумкин. Бизнинг мисолимизда тўғри келиши тасаввур қилинган. Натижада, жаҳон нархида (P_w) товарни ишлаб чиқаришни ўзи учун фойдасиз деб билган миллий ишлаб чиқарувчилар, ўзлари учун бирмунча фойдали бўлган P_t нархида товарларни сота бошлайдилар.

Олма нархининг ошиши А мамлакатда ушбу товар истеъмолини Q_2 дан Q_4 га пасайтиради ва бу ҳолат товар импортининг ҳам пасайишига олиб келди. Бу биринчидан, ички ишлаб чиқаришни оширади. Бунинг таъсир доираси ички таклиф эгри чизиғининг эгилувчанлигидан келиб чиққан ҳолда ҳар хил бўлади. Иккинчидан, бу товарга бўлган ички истеъмол камаяди. Бу камайишнинг ҳажми ҳам ички талаб эгри чизиғининг эгилувчанлигидан келиб чиққан ҳолда ҳар хил бўлади. Натижада, импортга божнинг белгиланиши турли товарларга турлича таъсир қилади.

Энди эса импортга божнинг ўрнатилиши истеъмолчилар, ишлаб чиқарувчилар ва ҳукумат фаровонлигига қандай таъсир қилишини кўриб чиқамиз (3-расм). Бунда истеъмолчилар олма учун қимматроқ нарх тўлайди, бу уларнинг қўшимча фойдасининг йўқолишига олиб келади, Қуйидаги майдон истеъмолчиларнинг ютқизишини ифодалайди:

$$S_a + S_b + S_c + S_d$$

Ички ишлаб чиқарувчилар олма нархининг ошиши натижасида қўшимча фойдага эга бўладилар. Ишлаб чиқарувчиларнинг қўшимча фойдаси, расмдаги таклиф эгри чизиғининг юқорисидаги икки нарх чизиғи ўртасидаги майдонни ташкил этади ва S_a га тенг. Ҳукумат ҳам импортга бож белгилаш орқали иқтисодий самарага эришади. Ҳукуматнинг фойдаси импорт ҳажмига белгиланган бож ставкаси билан тенгдир. Ҳукумат бождан тушган барча маблағни божхона тизимида сарфламайди, даромад иқтисодий тизимлар ўртасида тақсимланади ва ўз ўзидан иқтисодий фаровонликнинг ошишига олиб келади.



2-расм. Импорт божларининг давлат фаровонлигига таъсири.

Шундай қилиб истеъмолчиларнинг $S_a + S_b + S_c + S_d$ га тенг бўлган ютқазини, S_a га тенг бўлган ишлаб чиқарувчиларнинг ҳамда S_c га тенг бўлган ҳукуматнинг фойда кўришига олиб келади. $S_{(a+b)}$ нинг ўсиши эса ҳеч нарсага таъсир қилмайди, яъни «ўлик оғирлик нархи» тарифи (deadweight cost) дейилади ва кичик давлат мисолида умумдавлат фаровонлиги кўрган зарарни ифода этади.

Шундан кўришиб турибдики импортга божнинг белгиланиши бир томондан ушбу товарга ички истеъмолни камайтирса, иккинчи томондан миллий ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий рақобатчилардан муҳофаза қилади. Иқтисодиётда ички муҳофаза даражаси турли товарларга турлича бўлади. Шу билан бирга ички муҳофаза ҳам ҳар доим сезилавермайди, чунки кўпгина товарлар бож ўрнатилиши мумкин бўлган хом ашё ёки ярим тайёр маҳсулотлар ҳисобига ишлаб чиқарилади. Энди эса протекциянинг ҳақиқий даражасини кўриб чиқамиз (effective rate of protection). Тасаввур қилайлик, ички бозорда эркин савдо шароитида костюмнинг нархи 150 долларни ташкил этади, 100 доллар мато, 50 доллар қўшилган қиймат. Энди фараз қилайлик, давлат ушбу товарга 20% бож ўрнатди. Товарнинг нархи 30 долларга қимматлашди, яъни 180 долларни ташкил этади. Бунинг натижасида ички ишлаб чиқарувчилар учун қўшилган қиймат 50 дан 80 долларга ошди. Бу ўз ўзидан миллий ишлаб чиқарувчиларнинг ривожланишига катта туртки бўлади.

Хорижий ишлаб чиқарувчилар учун қўшилган қиймат ўзгармайди. Протекциянинг ҳақиқий даражаси куйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$к = \frac{D_2 - x}{D_1} \cdot 100\%$$

Бу ерда,

D_1 - эркин савдо тизимида ички қўшилган қиймат;

D_2 - импортга бож белгилангандан кейинги ички қўшилган қиймат.

Бизнинг мисолимизда Φ қ 60%.

Энди давлатнинг матога нисбатан иккинчи божи белгилангандан кейинги ва уларнинг нархи 10% га ортган ҳолатни кўриб чиқайлик. Матога нисбатан қўшилган қийматнинг ошиши натижасида, костюм ишлаб чиқариш 70 долларга тушади, ҳақиқий протекциянинг даражаси эса 40% ни ташкил этади.

Божхона бождари орқали бир соҳанинг муҳофаза этилиши, бевосита бошқа соҳа товарларига ҳам таъсир этади.

Божхона бождари куйидаги мезонлар бўйича таснифланади:

1. *Товарнинг ҳаракат йўналишига қараб.* Товарнинг ҳаракат йўналишига қараб **импорт, экспорт ва транзит бождари**га бўлинади.

2. *Божнинг белгиланиши усулига қараб.* Божнинг белгиланиши усулига қараб **адвалор, специфик ва комбинациялашган бождар**га бўлинади.

3. *Бож ставкасига кўра.* Ҳар бир давлат автоном равишда ҳеч қандай келишувларисиз қонун ҳужжатларида кўрсатилган божхона тарифларининг биринчи устунида жойлашган максимал бож ставкаларини белгилашга ҳаракат

қилади. Лекин, икки ва кўп томонлама келишувлар натижасида божхона тарифларининг иккинчи устунда жойлашган минимал бож ставкалари белгиланади. Бу бождар одатда **конвенциал (келишилган)** бўлади. Учинчи устунда эса **преференциал**, яъни иккинчи устундаги бож ставкаларидан паст бўлган бождар жойлашган.

4. *Божнинг йўналтирилганлигига қараб.* Божнинг йўналтирилганлигига қараб бождар икки йўналишга, яъни **преференциал ёки дискриминацион бождарга** бўлинади. Преференциал бождар муайян давлатда бирор бир товарнинг ишлаб чиқарилишига қулай муҳит яратиш учун минимал бож ставкаларининг яратилишидир. Дискриминацион бож ставкалари биринчи устундаги бож ставкаларидан юқори бўлиб, улар ўз ичига **компенсацион, антидемпинг ва жавоб тариқасидаги бождарни** олади.

Тарифларга қарши далиллар:

- тарифлар иқтисодий ўсишни секинлаштиради;
- тарифларнинг бир томонлама жорий этилиши кўп ҳолларда савдо урушларига олиб келади. Бу жаҳон савдоси ва халқаро иқтисодиётнинг барқарорлигига салбий таъсир кўрсатади;

- тариф истеъмолчиларга нисбатан солиқ юкининг ошишига олиб келади. Чунки улар тариф туфайли импорт товарларини ва шунга ўхшаш маҳаллий товарларни янада юқори баҳоларда харид қилишга мажбур бўлишади;

- импорт тарифи тўлов баланси муаммоларини мураккаблаштириш орқали мамлакат экспортига билвосита зарар етказади;

- тариф иш билан бандликнинг умумий даражасини қисқаришига олиб келади.

Тарифларни ҳимоя қилиш далиллари:

Божхона тарифларини ҳимоя қилиш далиллари унинг давлат савдо сиёсатининг воситаси сифатида ниҳоятда кўпдир. Ҳар бир мамлакат ўз маҳаллий шароитларига кўпроқ мос келадиган далилларга алоҳида эътиборни қаратади:

- тариф – ёш тармоқларни ҳимоя қилиш воситасидир;
- тариф-маҳаллий ишлаб чиқаришни рағбатлантирувчи воситадир. Ушбу далил ривожланаётган мамлакатлар томонидан кенг фойдалинилади;
- тариф - давлат бюджети даромадларининг муҳим манбаидир.

4.3. Нотариф тўсиқлар

Нотариф тўсиқлар уч гуруҳга ажратилади:

1) Миллий ишлаб чиқаришнинг муайян бир соҳасини иқтисодий ишлаб чиқарувчилардан муҳофаза қилиш учун импортга бевосита чекловларнинг қўлланилиши: **квоталар, лицензия, компенсацион йиғимлар, импорт депозитлари, ҳамда антидемпинг ва компенсацион бождар.**

2) Бевосита иқтисодий савдони чеклашга қаратилмаган, аммо ўхшаш натижаларни берувчи маъмурий чора-тадбирлар: **техник ва санитар стандарт нормалари, қадоқлаш ва маркировкаларга талаблар** ва ҳ.к.

3) Иқтисодий савдони чеклашга қаратилмаган, аммо шундай натижани

берувчи бошқа чора-тадбирлар мажмуаси.

Бундан ташқари нотариф тўсиқларини ишлаш механизмига қараб қўйидаги етти гуруҳга ажратиш мумкин:

- 1) паратариф чора-тадбирлар;
- 2) нарх назорати чора-тадбирлари;
- 3) молиявий чора-тадбирлар;
- 4) миқдорий назорат;
- 5) автоматик лицензиялаш;
- 6) давлат монополияси;
- 7) техник тўсиқлар.

Лицензия ва квоталар. **Квота** - бу муайян бир давр мобайнида миқдор ёки сумма кўринишида экспорт ва импорт ҳажмини чеклашга қаратилган нотариф чора-тадбирлар мажмуини ўз ичига олади. Агар белгиланган квота 0 га тенг бўлса, бу ҳолда унинг ўрнини экспорт ва импортга **эмбарго** эгаллайди. Квота амалдаги экспорт ва импорт ҳажмидан кўпроқ белгиланиши мумкин. Бу ҳолда квота чеклов вазифасини бажармай фақатгина назорат вазифасини бажаради.

Экспортга квота белгилашдан танқис бўлган товарларнинг чиқиб кетишини олдини олиш ҳамда сиёсий мақсадларга эришиш йўлида фойдаланилади. Импортга квота белгилаш эса миллий ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий рақобатдан химоя қилиш, ишсизлик даражасини пасайтириш, тўлов балансини яхшилаш ва товарлар ҳаракатини назорат қилишнинг энг мақбул йўлидир.

Квотанинг энг кенг қўлланиладиган турларидан бири бўлиб **тариф квоталари (tariff rate)** ҳисобланади. Бу квота тури белгилангандан кейин импорт қилинаётган товарлардан бож олинмайди, агар импорт қилинаётган товар чекланган миқдордан кўп бўлса у товардан юқори бож ставкаси олинади.

Квота одатда экспорт ва импортга рухсатномани акс эттирувчи **лицензия** асосида тақсимланади. **Лицензия** - бу давлат томонидан белгиланган товарларнинг рўйхати асосида иқтисодий савдо алоқаларини олиб боришга берилган рухсатномадир.

Лицензиянинг қуйидаги кўринишлари мавжуд:

а) **автоматик ёки бош лицензия** - муайян давр мобайнида давлат томонидан белгиланган рўйхат асосида товарларнинг кириши ёки чиқишига рухсатномадир;

б) **ноавтоматик ёки бир мартали лицензия** - муайян товарнинг белгиланган миқдорда, белгиланган нархда ҳамда белгиланган давлатдан экспорт ёки импорт қилинишига рухсатномадир.

4.4. Халқаро савдо сиёсати

Эркин савдо ҳудудлари ва божхона иттифоқлари. Юқорида иқтисодий савдо сиёсати инструментларининг ишлаш механизми алоҳида олинган давлат мисолида кўриб чиқилди. Лекин иқтисодиётда шундай ҳолатлар мавжудки, бунда давлатлар иқтисодий савдо сиёсатини ўтказиш йўлида бирлашадилар ва бир бирларига имтиёзлар яратилиши натижасида божхона божлари олиб

ташланади. Агар мамлакатлар бир бирларига имтиёзлар белгилаши натижасида учинчи мамлакатга нисбатан келишилган ҳолда бож белгиланса, бундай келишувни **эркин савдо худуди (free trade area)** дейиш мумкин: Европа эркин савдо ассоциацияси (ЕАСТ, 1959). Агар мамлакатлар бир бирлари учун божхона божларини олиб ташлари натижасида учинчи мамлакатга нисбатан бир хил бож белгиланса, бундай келишувни **божхона иттифоқи (customs union)** дейиш мумкин: Франция-Монако (1865), Швецария-Лихтенштейн (1923).

Энди божхона иттифоқи тузилиши натижасида халқаро савдо алоқаларида қандай ўзгаришлар бўлишини кўриб чиқамиз.

1. Янги товар оқимларининг вужудга келиши. Тасаввур қилайлик бирор бир товарни уч мамлакат ҳар хил X нархларда ишлаб чиқаради:

А мамлакат-100;

В мамлакат-105;

С мамлакат-110.

В мамлакатда импортга 20% ли бож қўйилган. Бу ҳолатда В мамлакат бу товарга бўлган эҳтиёжни ўзи қондиради, чунки А ва С мамлакатдан ушбу товарни экспортга субсидиясиз импорт қилиш мумкин эмас. Агар А ва В мамлакатлар ўзаро божхона иттифоқини тузса, В мамлакатда X товарни ишлаб чиқариш хажми А мамлакатдан импорт қилиш ҳисобига камаяди.

2. Товар оқимларининг ўзгариши. Фараз қилайлик, яна ўша уч мамлакат У товарни ҳар хил нархларда ишлаб чиқаради:

А мамлакат-130;

В мамлакат-105;

С мамлакат-100.

Божхона иттифоқи тузилгунга қадар А мамлакат импортга 20 фоизли бож белгилаши натижасида, У товарга бўлган талабни С мамлакатдан импорт қилиши ҳисобига қондирар эди. Бироқ А ва В мамлакат ўртасида божхона иттифоқи тузилиши натижасида А мамлакат У товарни ишлаб чиқариш С мамлакатга нисбатан қимматга тушушига қарамай В мамлакатдан сотиб ола бошлади.

Шундай қилиб божхона иттифоқи тузилган мамлакатлар худудида учинчи мамлакатлар маҳсулотларининг рақобатбардошлиги паст бўлади.

4.5. Халқаро савдони ривожланишида халқаро ташкилотларнинг роли

Жаҳон хўжалигида кечаётган жараёнларни таҳлил қилиш натижалари шуни кўрсатадики, ташқи савдони эркинлаштириш жаҳон хўжалиги ривожланишининг асосий тенденцияларидан бирига айланмоқда. Барча мамлакатларда божхона божларининг пасайиши, кўплаб турдаги чеклашлар ва квоталарнинг бекор қилиниши кузатилмоқда. Шу билан бирга айрим товарлар бўйича унга акс тенденция ҳам мавжуд бўлиб, у энг аввало, протекционистик чора-тадбирларнинг сақланиб қолаётганлиги ва хатто кучаяётганлиги билан тавсифланади. Хусусан, тўқимачилик саноати ва қишлоқ хўжалик маҳсулотлари савдосида тарифларнинг юқорилиги кузатилмоқда.

Масалан, АҚШда ҳозирга қадар кийим-кечаклар импортига ўртача 14,6 фоиз миқдорида бож белгиланади. Бу эса ўртача солиқ йиғимидан 5 марта юқори демакдир. Қишлоқ хўжалик наҳсулотларига белгиланадиган бож ставкалари жаҳон бўйича ўртача 40 фоизни ташкил этади⁴.

Бундан ташқари, кўплаб мамлакатлар яширинча протекционистик чора - тадбирлардан ҳам кенг фойдаланадилар. Бундай чора-тадбирлар жумласига миллий ишлаб чиқариш турларига дотациялар бериш, экспортни субсидиялаш, турли хил меъёрлар ва стандартлар жорий қилиш ва бошқаларни киритиш мумкин. Жаҳон хўжалигида эркин савдо ва протекционизм ўртасида вужудга келаётган зиддиятларни ҳал этишда, халқаро савдони бошқариш, унинг тараққиётига бўлган тўсиқларни йўқ қилиш ва эркинлаштиришида халқаро иқтисодий ташкилотлар, хусусан, Бутужаҳон савдо ташкилоти (БСТ) муҳим ўрин эгаллайди.

БСТ ўз ташкилий тузилиши ва моҳияти жиҳатдан кўп томонлама савдо тизимининг ҳуқуқий ва институционал асоси ҳисобланади. У давлат томонидан ички қонунчилик ва савдога оид қарорлар қандай шакллантирилиши ва ҳаётга татбиқ этилишини белгиловчи асосий шартнома- мажбуриятларини таъминлаб беради.

БСТ 1995 йил 1 январда ташкил топган бўлиб, у Уругвай раунди натижаларининг ҳаётга татбиқ этилиши ҳамда Тариф ва Савдо тўғрисидаги Бош битим (ГАТТ, яъни ГАТТ - General Agreement Tariffs and Trade)нинг қонуний вориси ҳисобланади.

БСТдан олдин фаолият кўрсатган ГАТТ иккинчи жаҳон урушидан сўнг вақтинчалик асосида ташкил топди. 47 йиллик фаолияти давомида ГАТТнинг ҳуқуқий матни деярли 1948 йилдаги каби сақланиб қомий, фақатгина унга шартномалар шаклида баъзи бир ўзгартиришлар киритилди ва доимо тарифларни пасайтиришга ҳаракат қилинди. Унда савдо музокаралари раундлари муҳим роль ўйнади.

Савдо музокаралари раундлари узоқ давом этсада, уларда комплекс, яъни мажмуавий ёндашув таъминланди. Бундай ёндашув алоҳида масалалар бўйича музокараларга нисбатан бир қатор афзалликларга эга.

Биринчидан, савдо музокаралари раундлари унда катнашувчиларга кенг турдаги масалалар бўйича қулайликларни излаб топиш ва таъминлаш имкониятини беради.

Иккинчидан, ички сиёсат нуқтаи назаридан асослаш қийин, аммо зарур бўлган ён босишларни сиёсий ва иқтисодий нуқтаи назардан қулайликларни ўзида акс эттирган таклифлар пакети доирасида амалга ошириш осонроқ.

Учинчидан, музокаралар раундлари доирасида ривожланаётган мамлакатлар ёки бошқа "кам таъсирга эга бўлган" катнашчилар кўп ёқлама тизимга таъсир кўрсатиш имкониятига эга бўладилар,

Ва ниҳоят, тўртинчидан, жаҳон савдосининг сиёсий нуқтаи назардан "таъсирчан" соҳаларини умумий ислоҳ қилишни глобал таклифлар пакети

⁴ Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг". 2000. - с.72

доирасида ҳал этиш эҳтимоли юқорироқ ҳисобланади. Бунга Уругвай раунди давомида қишлоқ хўжалик маҳсулотлари савдосини ислоҳ қилиш яққол мисол бўла олади.

1-жадвал

БСТгача ГАТТ бўйича савдо музокаралари раундларида кўрилган масалалар⁵

Музокаралар ўтказилган манзил	Йиллар	Асосий муҳокама мавзулари	Мамлакатлар сони
Женева (Швейцария)	1947	Божхона тарифларини пасайтириш	23
Аннеси (Франция)	1949	Божхона тарифларини пасайтириш	13
Торкой (Англия)	1950	Божхотга тарифларини	38
Женева	1956	Божхона тарифларини пасайтириш	26
Женева (Диплон раунди)	1960-1961	Божхона тарифларини пасайтириш	26
Женева (Кеннеди раунди)	1964-1967	Бож тўловларини қисқартириш ва антидемпинг кодексини ишлаб чиқиш	62
Токио (Япония) жараён Женевада кечган	1973-1979	Тарифларни пасайтириш, нотариф тўсиқларни ҳал қилишда ГАТТ ком - петенциясини ва ваколатини ошириш кодексини ишлаб чиқиш	102
Пунта дел Эсенте (Уругвай) жараён Же - невада кечган (Уругвай раунди)	1986-1994	Божхона тўсиқларини пасайтириш, ГАТТ механизмини такомиллаштириш, БСТ тузиш битими, хизматлар савдоси бўйича бош битим (ГАТС)	123
Доха (Доха раунди)	2000 йилдан ҳозирги кунга қадар	Келишилган қоидаларни такомиллаштириш ва атороф - муҳит бўйича тадбирлар	146

1 - жадвалда ГАТТ доирасида ўтказилган савдо музокаралари раундларида кўриб чиқилган асосий масалалар келтирилган:

ГАТТ фаолияти давомида 8 та савдо музокаралари раундлари ўтказилди

⁵ Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х частях. 4.2. Международная макроэкономика; открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.. Международные отношения, 1999.

ва тўққизинчи раунд (Доха раунди) 2000 йилда бошланиб, ҳозирги кунда ҳам давом этмоқда. ГАТТ дастлабки савдо музокаралари раундларининг катта қисми тарифларни янада пасайтиришга бағишланди. Аммо, 60-йилларнинг ўрталарида бўлиб ўтган Кеннеди раундининг натижалари ГАТТнинг янги антидемпинг битимларини қамраб олди.

Токио раунди 1973 йилдан 1979 йилгача давом этди, унда 102 та мамлакат қатнашди. Бу раунд ГАТТнинг тарифларни пасайтиришга йўналтирилган саъй-ҳаракатларининг давоми бўлди. Мазкур раунд натижасида тўққизта асосий жаҳон саноат товарлари бозорларида божхона божлари учдан бирга қисқартирилди, Натижада тайёр маҳсулотларга бўлган ўртача тарифлар ГАТТ ташкил топган вақтдаги 40 фоиздан 4,7 фоизгача қисқарди⁶. Тарифларни пасайтириш босқичма-босқич саккиз йил давомида амалга оширилди. Шартномага мувофиқ, энг юқори тарифлар энг паст тарифларга нисбатан юқорироқ суръатларда босқичма -босқич пасайтирилди.

Токио раунди натижасида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари савдоси билан боғлиқ муаммолар ҳал этилмади, шунингдек, "муҳофаза чоралари" тўғрисидаги янги шартнома ҳам имзоланмади. Шунга қарамасдан, музокаралар давомида нотариф тўсиқлар бўйича қатор шартномалар ишлаб чиқилди.

Токио раундида эришилган чекланган миқдордаги муваффақиятлар қийин даврлар келаётганлигидан далолат берар эди, ГАТТ томонидан тарифларнинг пасайишига эришилиши, шунингдек, ўтган асрнинг 70-йилларида ва 80-йилларининг бошларида иқтисодиётдаги пасайишлар давлатлар томонидан иқтисодиёт тармоқларини муҳофаза қилишнинг янги шакллари ишлаб чиқишга туртки бўлди. Ишсизлик даражасининг юқорилиги ва кўплаб корхоналарнинг ёпилиши Европа ва Шимолий Америка мамлакатлари ҳукуматларини бозорларни бўлиб олиш ва қишлоқ хўжалик маҳсулотлари савдосида ўз ўринларини сақлаб қолиш учун субсидияларга алоҳида эътибор беришга мажбур қилди. Буларнинг барчаси эса ГАТТнинг халқаро майдондаги обрўсига акс таъсир кўрсатди. Жаҳондаги умумий вазиятнинг емонлашувидан ташқари, ўтган асрнинг 80 -йиллари бошларида шу нарса аниқ бўлдики, ГАТТ жаҳон савдоси талабларига жавоб бермай қолди.

Биринчидан, жаҳон савдоси 40 йил илгаригига қараганда анча мураккаблашди ва унинг аҳамияти ортиб борди. Жаҳон иқтисодиётида глобаллашув жараёнлари чуқурлашди, халқаро инвестициялар кўлами кенгайди, ГАТТ қоидалари тегишли бўлмаган хизматлар савдоси кўплаб мамлакатлар учун қизиқиш уйғотди ва жаҳондаги товарлар савдосига кучли таъсир кўрсата бошлади. Масалан, 1960-1980 йиллар давомида жаҳон миқёсида жами савдо айланмаси 15,7 мартага, жаҳон экспорти қарийб 16 мартага, жаҳон импорти эса 15,5 мартага ўсди. 1960-1970 йилларда жаҳон миқёсида ташқи савдо айланмасининг ўртача ўсиш суръатлари 9,5 фоизии ташкил этган бўлса, 1970-1980 йилларда бу кўрсаткич 20,5 фоизга тенг бўлди⁷.

⁶ Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: Информационно-внешнеэкономический центр "Маркетинг", 2000. - с.75 .

⁷ Устинов И.Н. Мировая торговля: статистическо-эниклопелический справочник. - М.: ЗАО :Издательство

Мазкур омиллар бошқа омиллар билан биргаликда ГАТТ аъзоларини кўп томонлама тизимни кенгайтириш ва мустахкамлаш учун янги саъй-аракатлар бошлашга ундади. Бу саъй-ҳаракатлар Уругвай раундининг бошланишига олиб келди.

Уругвай раундини ўтказиш ғояси 1982 йилнинг ноябрь ойида ГАТТга аъзо мамлакатлар савдо вазирларининг Женевадаги учрашувида туғилди. Муаммоларни ўрганиш ва аниқлаш ҳамда консенсусга келиш бўйича амалга оширилган тўрт йиллик меҳнатдан сўнг савдо вазирлари яна 1986 йилнинг сентябрь ойида Уругвайнинг Пунтадель -Эсте шаҳрида йиғилдилар.

Улар музокаралар кун тартибига савдо сиёсатининг барча ҳал этилмаган масалаларини, шу жумладан, савдо тизимини бир қатор илгари тегишли бўлмаган соҳаларга, хусусан, хизматлар савдоси ва интеллектуал мулк соҳасига ёйиш масалаларини ҳам қабул киритишга эришдилар. 1993 йилнинг 15 декабрида кун тартибига қўйилган барча масалалар ҳал этилди. 1994 йилнинг 15 апрелида Марокашдаги йиғилишда 125 аъзо мамлакат савдо вазирлари шартнома имзоладилар.

Шуни таъкидлаш лозимки, 47 йиллик фаолияти давомида ГАТТ сезиларли муваффақиятларга эришди. Фақатгина тариф ставкаларининг доимий тарзда пасайтирилиши натижасида XX асрнинг 60-80-йилларида жаҳон савдосининг йиллик ўсиш суръатлари ўртача 8 фоизни ташкил этди. Савдони эркинлаштириш туфайли олинган импульс натижасида ГАТТ фаолияти давомида жаҳон савдоси ўртача йиллик ўсиш суръати жаҳон ишлаб чиқаришининг ўсиш кўрсаткичларидан юқори бўлди.

1995 йилнинг 1 январидан бошлаб эса, ГАТТ ўрнига бошқа ташкилот - Жаҳон савдо ташкилоти фаолият кўрсата бошлади. БСТга потенциал аъзо бўлиши мумкин бўлган 152 мамлакатнинг 76 таси биринчи кунданок, БСТ аъзосига айланди. 1996 йилнинг бошида мазкур ташкилотга аъзо бўлганлар сони 130 тага яқинлашди. 1998 йилда эса 132 тага етди. Бугунги кунда БСТга аъзо мамлакатлар сони 146 тани ташкил этади. Бошқа мамлакатлар ҳам унга аъзо бўлиш шарт-шароитлари тўғрисида музокаралар олиб бормоқдалар. Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, гарчи Жаҳон савдо ташкилоти ГАТТнинг расмий вориси ҳисоблансада, бир қатор кўрсаткичлари бўйича ундан фарқ қилади.

1. ГАТТ қоидалар мажмуидан иборат бўлиб, унинг доимий фаолият юритувчи органи фақат унинг котибияти ҳисобланар эди. БСТ эса доимий фаолият юритувчи ташкилот бўлиб, аъзо мамлакатларга ўзига хос мажбуриятларни тақдим этадики, уни барча аъзо мамлакатлар бажаришга мажбурдирлар.

2. ГАТТ вақтинчалик асос сифатида қўлланилар эди, БСТ мажбуриятлари эса тўлақонли ва доимийдир.

3. БСТ нафақат ГАТТга нисбатан кўпроқ аъзоларни қамраб олиши мумкин, балки у савдо фаолияти ва савдо сиёсати нуқтаи назаридан кенгрок соҳаларни ўз ичига олади. Хусусан, ГАТТ фақат тижорат товарлари савдосига

нисбатан қўлланилган бўлса, БСТ товарлар ва хизматлар савдоси, "ғоялар савдоси" ёки интеллектуал мулк савдосини ҳам қамраб олади.

БСТнинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- кўп томонлама савдо битимларини тартибга солиш ва амалга ошириш;
- кўп томонлама савдо музокаралари учун форум сифатида фаолият кўрсатиш;
- савдо соҳасида вужудга келадиган баҳс–мунозараларни ҳал этиш йўлларини излаш;
- миллий савдо сиёсати устидан назорат юритиш;
- глобал иқтисодий сиёсат шаклланишида қатнашувчи бошқа халқаро муассасалар билан ҳамкорлик юритиш.

БСТ битимлари 29 та алоҳида меъёрий- ҳуқуқий ҳужжатларни ўз ичига олади. Бу матнлар БСТга аъзо мамлакатлар вазирлари кафолатлари даражасида қабул қилинган яна 25 та қўшимча баёноتلар, қарорлар ва келишувлар бидан мустақамланган. Бу барча ҳужжатлар бир бутун ҳужжатлар тизимини ташкил этади. Бу шуни англатадики, БСТга аъзо бўлаётган барча мамлакатлар ушбу ҳужжатларни ҳеч бир истисносиз қабул қилишлари шарт. Бу соҳадаги ягона имтиёз келишувларни амалга ошириш муддатининг турличалигидир: ривожланаётган мамлакатлар ва баъзи ҳолатларда ўтиш даври мамлакатлари учун мазкур муддат бирмунча узоқроқ қилиб белгиланган.

БСТнинг олий органи Савдо вазирлари конференцияси ҳисобланади. У икки йилда камида бир марта чақирилади. Вазирлар конференцияси ҳар қандай кўп томонлама савдо битимлари доирасида барча масалалар бўйича қарор қабул қила олади.

Вазирлар конференцияси сессиялари оралиғида, БСТга аъзо мамлакатлар вакилларида ташкил топган Бош кенгаш асосий ишларни олиб боради. У жорий масалаларни ҳал этиш учун заруриятга қараб чақирилади (бир йилда 8-10 марта). Бундан ташқари, Бош кенгаш Баҳсларни ҳал этиш органи ва Савдо сиёсати бўйича орган фаолиятини тартибга солиб туради.

БСТнинг Вазирлар конференцияси Савдо ва ривожланиш бўйича қўмитани, тўлов балансининг мувозанатини таъминлаш мақсадида Чекловлар бўйича қўмитани, Бюджет, молия ва маъмурият бўйича қўмитани, Савдо ва атроф-муҳит бўйича қўмитани, шунингдек, минтақавий савдо битимлари бўйича қўмитани таъсис этади.

Вазирлар конференцияси БСТнинг Бош директорини тайинлайди. Бош кенгаш раҳбарлигида Товарлар савдоси бўйича кенгаш, Хизматлар савдоси бўйича кенгаш ва Интеллектуал мулк ҳуқуқининг савдо жиҳатлари бўйича кенгаш фаолият кўрсатади. Ушбу кенгашлар доирасида Битимлар бўйича Қўмиталар ва музокара гуруҳлари таъсис этилади.

Ташкилотнинг ижроия органи Швейцариянинг Женева шаҳрида жойлашган БСТ котибияти ҳисобланади.

БСТнинг ҳуқуқий механизми учта асосий қисмдан иборат: 1994 йилги таҳрирдаги Савдо ва тарифлар бўйича Бош битим (ГАТТ-1994), Хизматлар савдоси бўйича Бош битим (General Agreement of Trading of Service) ва Интеллектуал мулк ҳуқуқларининг савдо жиҳатлари бўйича битим (General

Agreement of Trading of Intellectual Property).

Уругвай раунди ҳужжатларининг катта қисми 50 йил давомида фаолият кўрсатган ГАТТ даврида шакллантирилган тамойилларни ривожлантириш ва такомиллаштириш асосида вужудга келган. БСТ ҳуқуқий ҳужжатлари ҳажмининг бешдан тўрт қисми "ГАТТ - 1994" ҳиссасига тўғри келади.

Айни вақтда БСТ таркибига кирган "ГАТТ-1994" ҳуқуқий нуқтаи назардан унғача амал қилган "ГАТТ-1947"га нисбатан бошқа ҳужжат ҳисобланади. Бу икки ҳужжат ўртасидаги асосий фарк, "ГАТТ-1994" нинг интеграциялашган характерда эканлиги билан боғлиқ. Агар "ГАТТ-1947"да келишувлар ва ҳужжатлар уларни имзолаган давлатлар учунгина мажбурий бўлган бўлса, БСТга аъзо мамлакатлар барча ҳуқуқий ҳужжатлар пакетини ҳеч бир истисноларсиз қабул қилишлари шарт.

"ГАТТ-1994" ва "ГАТТ-1947" ўртасидаги яна бир фарқли жихат шундан иборатки, "ГАТТ-1947" га аъзо мамлакатлар ГАТТ қоидаларидан миллий қонунчилик йўл қўйган даражадаги фойдаланишлари мумкин эди. Эндиликда эса БСТга аъзо барча мамлакатлар ўз миллий қонунчилик тизимларини "ГАТТ-1994" га мувофиқлаштиришлари лозим.

БСТнинг асосий тамойиллари ва қоидалари куйидагилардан иборат:

- БСТга аъзо мамлакатлар ўзаро савдода бир-бирларига энг қулай шарт-шароитлар режимини тақдим этиши;
- савдони тартибга солишда божхона тарифларидан устун даражада фойдаланиш. БСТга аъзо мамлакатларда миқдорий чеклашлар эмас, балки божхона тарифлари ташқи савдо сиёсатининг, миллий бозорлар ва саноат тармоқларини ҳимоя қилишнинг асосий воситаси ҳисобланади;
- хорижий товарлар учун ўзаро миллий режимни тақдим этиш;
- алоҳида келишилган ҳолатлардан (масалан, тўлов баланси мутаносиблигини таъминлаш мақсадида амалга оширилган чора- тадбирлар) бошқа пайтларда савдода миқдорий чекловлардан воз кечиш;
- савдо сиёсатининг ошкоралиги, хусусан, БСТга аъзо ҳар бир мамлакат ташқи савдо фаолиятини тартибга солувчи қонунлар ва қарорларни очик наشر қилиши ва БСТга тақдим этишлари лозим;
- БСТга аъзо мамлакатларнинг божхона иттифоқлари ва эркин савдо зоналарини ташкил этиш ҳуқуқлари.

БСТ шартномалари режали иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтаётган мамлакатлар учун муҳим қоидаларни ўзида акс эттиради. Мазкур мамлакатларга БСТга аъзо бўлган вақтдан бошлаб етти йил давомида зарурий ўзгаришларни амалга ошириш учун субсидиялардан фойдаланган ҳолда чора-тадбирлар ва дас турлар қўллашга рухсат берилади.

Уругвай раундининг муҳим натижаларидан бири умумий ҳажми 1,4 трлн. долларга тенг халқаро хизматлар савдосини тартибга солиш бўйича чора-тадбирларнинг қабул қилинганлиги бўлди⁸.

Кўп томонлама савдо тизимини мустаҳкамлашнинг муҳим

⁸ Фомичев В.И. Международная торговля. М.: ИПФРЛ-М, 1998. с.55.

йўналишларидан бири БСТ томонидан тартибга солинадиган соҳаларда савдони янада эркинлаштириш ҳисобланади. Бу эса қуйидагиларни кўзда тутаяди:

биринчидан, тарифларнинг янада пасайиши. Гарчи ривожланган мамлакатларда тариф ставкалари паст бўлсада, кўплаб турдаги алоҳида товарларга нисбатан тарифлар фоизи юқори даражада сақланиб қолмоқда. Ривожланган мамлакатларга нисбатан тариф ставкалари юқори бўлган ривожланаётган мамлакатлар олдига ҳам тариф ҳимоясини пасайтириш вазифаси қўйилган;

иккинчидан, барча мамлакатларда миқдорий чеклашларга барҳам берилиши;

учинчидан, тўқимачилик ва кишлок, хўжалиги маҳсулотлари савдосини эркинлаштириш.

Интеллектуал мулк ҳуқуқи соҳасида БСТ баъзи бир умумий характердаги масалаларга алоҳида эътибор қаратиши лозим. Хусусан: интеллектуал мулк ҳуқуқи ҳимоясининг минимал стандартларини таъминлаш, ушбу соҳада юзага келадиган баҳсли вазиятларни ҳал этишнинг қонуний жиҳатларини ишлаб чиқиш.

Ҳозирги кунда БСТ иштирок этиши лозим бўлган масалалар қаторига антитрест қонунлари, хорижий инвесторлар учун чеклашлар, ёлланма ишчилар ҳуқуқлари ва атроф муҳитни муҳофаза қилиш ва мазкур жараёнларда БСТ қай даражада иштирок этишини ҳал этишдан иборат.

БСТ ташкил топгандан сўнг бир қатор ривожланган мамлакатлар савдо режимини меҳнат ва экология стандартлари билан боғлиқликда амалга ошириш таклифи билан чиқмоқдалар. Бу таклифнинг моҳияти шундан иборатки, мазкур стандартлар паст бўлган мамлакатлар ишлаб чиқариш харажатларининг пастлиги хуфайли "нобозор" рақобат афзаллигига эга бўлмоқдалар. Бу меъёрларнинг БСТ томонидан қабул қилинишидан, энг аввало, ривожланаётган мамлакатлар кўпроқ зарар кўрадилар.

Бундан ташқари, БСТ томонидан яна бир қатор масалалар ҳал этилиши лозимки, улар жумласига Осиё мамлакатлари томонидан киритилаётган тўқимачилик маҳсулотларига АҚШ ва Европа Иттифоқи томонидан жорий этилган чекловларни бекор қилиш, "регионализм", яъни мамлакатлар гуруҳлари ўртасида имтиёзли савдо тўғрисидаги битимларнинг кенг тарқалиши, фармацевтика бозорини эркинлаштириш, давлат харид нархларини ислоҳ қилиш, ишчи кучининг миграцияси муаммоси, денгиз транспортдан фойдаланиш ва бошқаларни киритиш мумкин.

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, алоқа ва компьютер таъминоти соҳасида харажатларнинг пасайишига олиб келган ахборот инқилоби феноменининг юзага келиши жаҳон иқтисодиётидаги вазиятга сезиларли даражада таъсир ўтказиши мумкин. Ушбу омилнинг мавжудлиги нафақат телекоммуникация, молиявий хизматлар, ахборот технологиялари бўйича БСТ битимларининг ахамиятини кўрсатади, балки БСТ олдига янги муаммолар қўяди.

Бугунги кунда БСТ унга аъзо мамлакатлар учун кўп томонлама савдо

шартномалари вазифасини ҳам бажаради ва бир неча минглаб икки томонлама шартномалар ва битимлар тизимининг ўрнини босади. Бу эса БСТга аъзо мамлакатларга кўплаб афзалликларни тақдим этади. Бундан ташқари жамоавий муҳокамалар, келишувлар ва келишмовчиликларни ҳал этиш жараёнида БСТ мамлакатлар ўртасида савдо муносабатлари шаклланадиган форум ҳам ҳисобланади.

Шундай қилиб, ҳозирги кунда ички ва ташқи товар алмашуви ўртасидаги тафовутлар тобора пасайиш тенденциясига эга бўлмоқда. Натижада миллий иқтисодий тизимлар ўртасидаги алоқалар тобора чуқурлашиб бормоқда. Бу эса кўплаб мамлакатлар ва кўплаб ташқи савдо муносабатлари шаклланини ўз ичига олган ягона ҳуқуқий ва маъмурий кенглик барпо этиш йўналишида муҳим қадам қўйилаётганлигини билдиради. Бундай шароитда БСТга аъзо мамлакатлар халқаро савдо муносабатларининг енгиллашиши, унга аъзо бўлмаган мамлакатлар ташқи иқтисодий фаолиятининг мураккаблашуви кузатилади.

4.6. Бутужаҳон савдо ташкилотига аъзо мамлакатлар ўртасидаги энг қулай шарт-шароитлар режимининг моҳияти ва шакллари

БСТнинг ҳуқуқий тизими унга аъзо мамлакатлар ўртасида чеклашларсиз савдони таъминловчи икки ҳуқуқий қоидага асосланади, энг қулай шарт-шароитлар режими (Most favoured nation) ва миллий режим (National regims). Бу тамойиллар ГАТТ даврида ҳам энг асосий тамойиллар ҳисобланар эди.

Қарийб эллик йил давомида (1948-1995 йй.) ГАТТ фаолияти, унинг асосий қоидалари мазкур ташкилот қатнашчилари ўртасидаги халқаро савдода чеклашларни тақиқлаб келди. ГАТТнинг энг қулай шарт-шароитлар тақдим этиш тўғрисидаги 1-моддасига мувофиқ, "аъзо мамлакатлар бошқа аъзо мамлакатлар томонидан тақдим этилган товарларга мазкур ташкилотга аъзо бўлмаган жаҳоннинг ҳар қандай мамлакатлари томонидан тақдим этилган товарларга нисбатан қулай савдо шарт-шароитларини тақдим этишлари шарт".

Бошқача қилиб айтганда, ҳеч бир аъзо мамлакат бошқа мамлакатлар учун алоҳида савдо шароитларини тақдим этишлари ёки аъзо мамлакатларга нисбатан савдо чеклашларини жорий этишлари мумкин эмас, барча аъзо мамлакатлар бир хил шароитда савдо қилишлари лозим.

Энг қулай шарт-шароитлар тамойили муайян соҳада тегишли шартномаларни имзолаган давлатлар ҳолатига тенгликни ўрнатишга йўналтирилади. Бу тамойил ўз моҳиятига кўра "халқаро савдонинг ривожланиши учун зарурий шарт, ҳар қандай алмашувнинг асоси ҳисобланади. Зеро у барча рақобатчиларни тенг имконли шароитлар билан таъминлайди".

Шу билан бирга, энг қулай шарт-шароитлар режимини тақдим этиш ҳар доим ҳам тенг миқёсда бевосита моддий манфаат кўришни билдирмайди. Энг қулай шарт-шароитлар тамойили мўътадил савдо ва давлатлар ўртасидаги бошқа ўзаро муносабатлар учун минимал даражада зарур бўлган кафолатларни таъминлайди.

Чеклашларсиз савдо чора-тадбирларининг иккинчи асоси ҳисобланган

"миллий режим" шуни назарда тутадик, ҳар қандай мамлакат ички бозорида импорт товарлари пайдо бўлганда, у ўзида ишлаб чиқарилган товарларга қўлланилаётган режимга нисбатан камроқ қулайлик яратмаслиги лозим. Бу қоида ГАТТнинг 3-моддасида ўз аксини топган.

Хизматлар савдоси бўйича Бош битим (GATS) қатнашчиларни хизматларга нисбатан энг қулай шарт-шароитлар тақдим этишга мажбур қилади.

Энг қулай шарт-шароитлар режими ва миллий режимни ўзида акс эттирган БСТнинг бошқа битимлари жумласига, шунингдек, савдода техник чеклашлар бўйича, савдо билан боғлиқ бўлган инвестицион чора-тадбирлар бўйича ва бошқа бир қатор битимлар киради.

2-жадвал

БСТ ҳуқуқий тизимининг икки асосий қоидаси⁹

ЖСТ ҳуқуқий тизимининг икки асосий қоидаси	
Энг қулай шарт – шароитлар режими (Most favoured nation)	Миллий режим (National regims).
Аъзо мамлакатлар бошқа аъзо мамла – катлар томонидан тақдим этилган то – варларга мазкур ташкилотга аъзо бўлмаган жаҳоннинг ҳар қандай мам – лакати томонидан тақдим этилган то – варларга нисбатан қулай савдо шарт – шароитларини тақдим этишлари шарт	Ҳар қандай мамлакат ички бозорида импорт товарлари пайдо бўлган ҳолатда, у ўзида ишлаб чиқарилган товарларга қўлланилаётган режимга нисбатан камроқ қулайлик яратмаслиги лозим

Кўплаб тадқиқотчилар энг қулай шарт-шароитлар режимининг тарихи 1860 йил 23 январда Франция ва Буюк Британия ўртасида қабул қилинган Кобден шартномасидан бошланган деб таъкидлайдилар¹.

Жаҳон амалиётида энг қулай шарт-шароитлар режимининг бир-биридан сезиларли даражада фарқ қилувчи турли хил услублари қўлланилган. Энг қулай шарт-шароитлар режими ўзаро ва ўзаро бўлмаган шаклда, шартли ва шартсиз кўринишда тақдим этилган.

1929 йил март ойида Миллатлар Лигаси Кенгаш даражасида энг қулай шарт-шароитлар режимининг кўп томонлама келишилган моделини ишлаб чиқди. Ушбу ташкилотнинг 1946 - 1948 йилларда Савдо ва бандлик бўйича Халқаро ташкилот "Низоми"ни ишлаб чиқиш давомида унинг матнига энг қулай шарт-шароитлар режими (16-модда) ва миллий режимнинг (18-модда) кенгайтирилган таърифи киритилди. Кейинчалик шу асосда ГАТТга энг қулай шарт-шароитлар режими (1-модда) ва миллий режим (3-модда) тўғрисидаги тўлиқ қоидалар киритилди. Бироқ бу битим дастлаб фақат товарлар савдоси билан боғлиқ масалаларга тегишли эди.

1973-1979 йилларда кўп томонлама савдо музокараларининг Токио раунди давомида Савдода техник чеклашлар бўйича битим пайдо бўлди. Унда техник меъёрлар ва стандартларга нисбатан энг қулай шарт-шароитлар режимини

⁹ "Генеральное соглашение по тарифам и торговле ГАТТ". Спб- 1994 г.- с.15.

⁹Кулишер И.П. Международные торговые договоры. Пг.,1992г.-с.45.Фомичев В.И. Международная торговля. М.: ИНФРА-М, 1998г. с.55

қўллаш ўз аксини топди. Кўп томонлама савдо музокараларининг кейинги Уругвай раундида хизматлар савдоси бўйича Бош битим - GATS вужудга келди ва энг қулай шарт-шароитлар режими миллий режим билан биргаликда 160 дан ортиқ хизматлар халқаро савдосининг кўп томонлама ҳуқуқий асосини ташкил этди.

Айни вақтда, халқаро инвестициялар ва халқаро ишлаб чиқариш схемалари (одатда трансмиллий корпорациялар доирасида) соҳасида қатор кўп томонлама битимларнинг вужудга келиши энг қулай шарт-шароитлар режими ва миллий режимнинг ушбу соҳаларда ҳам жорий этилишига олиб келди¹⁰.

Ҳозирги вақтда халқаро савдода Тарифлар ва савдо бўйича Бош битимда ўз аксини топган энг қулай шарт-шароитлар режимининг классик таърифи амал қилади. Битимда ҳал қилувчи ўринга эга бўлган ГАТТнинг биринчи моддасида аъзо мамлакатлар бир-бирларига ҳеч қандай шартсиз энг қулай шарт-шароитлар режимини тақдим этишлари лозимлиги қайд этилган.

Бу қоида экспорт, импорт ва транзит савдо операцияларига, шунингдек, экспорт ва импорт операциялари бўйича халқаро тўловларга ҳам тегишли. Энг қулай шарт-шароитлар режими божхона тўловларини ва ташқи савдо операциялари билан боғлиқ йиғимларнинг барча турларини ҳам ўз ичига олади. Бундан ташқари энг қулай шарт-шароитлар режими тўғрисидаги қоида ички солиқлар ва йиғимларга, аъзо мамлакатлар ички ҳудудларида товарлар сотиб олиш ва сотишни тартибга солувчи ички қоидалар ва қонунларга ҳам тегишли.

Энг қулай шарт-шароитлар режимининг транзит асосида юк ташишга нисбатан қўлланилиши ўзига хос хусусиятга эга. ГАТТнинг 5-моддаси "Транзит эркинлиги" деб аталади. Мазкур модданинг бешинчи параграфида қуйидагича таъкидланади: "Транзит билан боғлиқ барча йиғимлар, қоидалар ва расмиятчиликларга нисбатан, ҳар бир шартномалашаётган томон ҳар қандай шартномалашаётган мамлакатлар ҳудудидан ўтаётган ёки ундан келаётган транзит юкларига ҳар қандай учинчи мамлакатга ёки ҳар қандай учинчи мамлакатдан келаётган транзит юкларига тақдим этилгандан кам бўлмаган даражадаги қулай режимни тақдим этишлари лозим"¹¹.

БСТга кирувчи "ГАТТ-1994" якуний битими матнида "шартномалашаётган томонлар" атамаси "БСТ аъзолари" деб талқин қилиниши алоҳида белгилаб қўйилган.

ГАТТ доирасида энг қулай шарт-шароитлар режими шунингдек товарлар маркировкасини ҳам қамраб олади. ГАТТнинг 9-моддасида БСТнинг бошқа аъзо мамлакатада ишлаб чиқарилган товарлар маркировкасига нисбатан қўлланиладиган талаблар ҳар қандай учинчи мамлакат томонидан ишлаб чиқарилган товарлар маркировкасига нисбатан қўлланиладиган режимдан қулайроқ бўлиши лозимлиги таъкидланган.

ГАТТнинг "Микдорий чеклашларни қўлламаслик", яъни

¹⁰Кулишер И.П. Международные торговые договоры. Пг.,1992г.-с.45.Фомичев В.И. Международная торговля. М.: ИНФРА-М, 1998г. с.55

¹¹ Дюмулен И.И. Всемирная Торговая Организация. Монография. М., 1994 г. - с.65 -66.

¹³ "Генеральное соглашение по тарифам и торговле ГАТТ". СПб- 1994 г.- с.29 - 31

нодискриминацион чоралар номли 13-моддасида қайд этилган қоидага кўра, ҳеч бир БСТ аъзоси бирор бир товарни экспорт ёки импорт қилишни тақиқламаслиги лозимлиги кўрсатилган. Фақат "агар учинчи мамлакатга бирор бир товарни экспорт қилиш ёки учинчи мамлакатдан бирор бир товарни импорт қилиш тақиқлансагина, уни БСТ аъзоси бўлган мамлакат ҳам тақиқлаши мумкин бўлади"ⁱⁱ.

Шуни ҳисобга олиш лозимки, ГАТТнинг биринчи моддаси энг қулай шарт-шароитлар режимининг товарларга нисбатан қўлланишини таъкидлайди. Юқорида келтирилган мисоллар шуни кўрсатадики, энг қулай шарт-шароитлар режимининг фаолият доираси анча кенг ва "ГАТТ -1947" Битимида унинг қоидалари, расмийчиликлари аниқ кўрсатилмаган. Бу эса, жуда кўп баҳсли вазиятларни келтириб чиқарди, Шу сабабли мазкур ҳолат ГАТТнинг ишчи гуруҳи томонидан кўриб чиқилди. Мазкур ташкилот томонидан чоп этилган "Аналитик рўйхат"да келтирилган ечимларгина энг қулай шарт-шароитлар режими ҳақиқатда ГАТТнинг 47 йиллик фаолиятида қандай амал қилганини аниқлаш имконини беради.

ГАТТда бир қатор энг қулай шарт-шароитлар режимидан мустасно ҳолатлар қайд этилган. Шундан энг йириги - бу эркин савдо зоналари ва божхона иттифоқлари тузишга рухсат берилганлигидир. Бу тузилмалар доирасида тақдим этилган имтиёзлар унга аъзо бўлмаган мамлакатларга тегишли бўлмайди.

Яна бир муҳим қоида бу - ривожланаётган мамлакатларга доимийлик асосида энг қулай шарт-шароитлар режимидан мустасно тарзда тўрт турдаги савдо имтиёзларидан фойдаланишга имкониятининг рухсат берилганлигидир. Бу имтиёзлар қуйидагилардан иборат: умумий имтиёзлар тизимида тариф имтиёзлари, ривожланаётган мамлакатлар ўртасида амал қилувчи тариф имтиёзлари, БСТнинг бир қатор битимларида шакллантирилган нисбатан табақалашган имтиёзли шароитлар, энг кам ривожланган мамлакатларга нисбатан махсус режим.

Энг қулай шарт-шароитлар режимидан мустасно ҳолатлар бирмунча кенг ва умумий йўналишлар бўйича ҳам мавжуд. Дастлаб бу мустасно ҳолатлар ГАТТнинг 20-моддасида (Умумий мустасно ҳолатлар) ва 21 моддасида (Хавфсизлик бўйича мустасно ҳолатлар) қайд этилган эди.¹²

Энг муҳим мустасно ҳолатлар қуйидагилардан иборат:

— ривожланаётган мамлакатларнинг қайта ишлаш маҳсулотларига ривожланган мамлакатларнинг худди шундай маҳсулотларига нисбатан имтиёзли режим тақдим этилади;

— савдо уюшмалари аъзоларига, масалан, Европа Иттифоқига аъзо мамлакатларга ушбу уюшмага аъзо бўлмаган мамлакатларга нисбатан енгилликлар берилади;

— муайян мамлакатлар товарларига нисбатан ихтиёрий чеклаш тадбирларини қўллаётган мамлакатларга ушбу мамлакат энг қулай шарт-

¹² "Генеральное соглашение по тарифам и торговле ГАТТ". Спб- 1994 г.- с.29 - 32

шароитлар режимини тақдим этишлари шарт эмас;

— битимга имзо чекмаган мамлакатларга ҳар доим ҳам мазкур режим қўлланилмайди;

— ГАТТга киргунга қадар қабул қилинган қонунчиликка асосланиб, баъзан мамлакатлар турли хил мустасно қоидаларини қўллашлари мумкин;

— истисно ҳолатлари уруш вақтида ва халқаро вазиятлар кескин бўлган вазиятларда ҳам қўлланилиши мумкин.

Кейинчалик эса, бу қоидалар БСТнинг бошқа шартномаларида ва ҳуқуқий ҳужжатларида ҳам ўз аксини топди.

Хусусан, ГАТТнинг 20-моддаси БСТга аъзо мамлакатларга энг қулай шарт-шароитлар режимидан мустасно тарзда миллий маънавиятни ҳимоя қилиш, инсонлар ҳаёти ва соғлиғини, ҳайвонлар ва ўсимликларни муҳофаза қилиш, жамоат тартибини сақлаш ва қонунларни бажариш, бадий, тарихий ёки археологик қадриятларни муҳофаза қилиш мақсадида чора-тадбирлар кўришга имкон беради.

ГАТТнинг 20-моддасида келтирилган таъриф умумий характерга эга бўлсада, бу қоидалар БСТга аъзо мамлакатлар томонидан кенг қўлланилади. Масалан, Аргентина мамлакат ҳудудидан ўтаётган юк машиналарининг суғуртасини Аргентина компаниялари амалга оширишини, Германия немис журналларида реклама учун расмга тушаётган фотомоделларнинг немис агентликлари томонидан ёлланишини ёки немис суғурта компаниялари ўз агентларига немис мижозларнинг хорижий суғурта компанияларига аъзо бўлишларига ёрдам беришларини тақиқлашни талаб қилмоқда.

Кейинги йилларда ривожланган мамлакатлар ушбу гуруҳ имтиёзларига экологик характердаги имтиёзларни ҳам киритишни талаб этмоқдалар.

1948- 1994 йиллардаги ГАТТ амалиётида ва БСТ шаклланганидан кейин ҳам мазкур турдаги мустасно ҳолатлардан фойдаланиш бўйича бой тажриба тўпланган.

Энг қулай шарт-шароитлар режимидан мустасно ҳолатлар нинг яна бир гуруҳи миллий хавфсизлик масалалари билан боғлиқ ГАТТнинг 21-моддасида БСТ аъзоларига уларнинг хавфсизлик манфаатларини ҳимоялаш учун зарур бўлган фаолиятни амалга ошириш имкони берилган. Бу қурол, аслаҳалар ва ҳарбий материаллар савдосига оид масалаларни ўз ичига олади. Айрим мамлакатлар ўз чегараларидан қурол-аслаҳаларни транзит олиб ўтишда ҳам чеклашларни қўлламоқдалар.

Шу билан бирга, халқаро савдо ривожланишининг кейинги ўттиз йиллик тенденциялари энг қулай шарт-шароитлар режимининг жаҳон савдосидаги роли тўғрисида қарама-қарши ҳулосалар чиқаришга имкон беради. Гап шундаки, жаҳон савдосининг минтақавий тус олиши, кўплаб алоҳида гуруҳ мамлакатлар учун имтиёзларнинг кенг миқёсда қўлланилиши, ва ниҳоят, трансмиллий корпорациялар таркибидаги корхоналар ўртасидаги товар айирбошлашнинг тобора кенгайиши натижасида экспорт ва импорт каби тушунчалар ўзгача моҳият касб этмоқда. Бу эса энг қулай шарт- шароитлар режимининг ролига салбий таъсир кўрсатмоқда.

Масалан, Европа Иттифоқига аъзо мамлакатлар бир-бирларига ўзаро кенг кўламдаги имтиёзлар тизимини тақдим этмоқдалар. Бунинг натижасида бошқа мамлакатлар Европа Иттифоқи билан савдо-сотиқда тенг бўлмаган шароитга тушиб қолмоқдалар.

Шундай қилиб, энг қулай шарт-шароитлар режимининг моҳияти шундан иборатки, ГАТТга аъзо мамлакатлар бошқа аъзо мамлакатлар томонидан тақдим этилган товарларга мазкур ташкилотга аъзо бўлмаган жаҳоннинг ҳар қандай мамлакатлари томонидан тақдим этилган товарларга нисбатан қулай савдо шарт-шароитларини тақдим этишлари шарт. Бошқача қилиб айтганда, ҳеч бир аъзо мамлакат бошқа мамлакатлар учун алоҳида савдо шароитларини тақдим этишлари ёки аъзо мамлакатларга нисбатан савдо чеклашларини жорий этишлари мумкин эмас, барча аъзо мамлакатлар бир хил шароитда савдо қилишлари лозим.

Таянч иборалар: савдо сиёсати, ташқи савдо, халқаро савдо, божхона, тариф, нотариф, маъмурий тўсиқлар, лицензия, квота, демпинг, БСТ, қулай савдо режими.

Бобнинг қисқача хулосаси:

Иқтисодий савдо сиёсатини асосий иккита йўналишга ажратиш мумкин: эркин савдо сиёсати; протекционизм. Иқтисодий савдо сиёсатининг асосий ва классик дастаги бўлиб, божхона тарифлари ҳисобланади. Божхона тарифи - бу тизимлаштирилган божхона божлари ставкаларининг рўйхати. Божхона божи деганда, давлатнинг чегарасини кесиб ўтган вақтда импортга ва экспортга солинадиган солиқ тўловлари тушунилади.

Ҳозирги кунда ички ва ташқи товар алмашуви ўртасидаги тафовутлар тобора пасайиш тенденциясига эга бўлмоқда. Натижада миллий иқтисодий тизимлар ўртасидаги алоқалар тобора чуқурлашиб бормоқда. Бу эса кўплаб мамлакатлар ва кўплаб ташқи савдо муносабатлари шаклларини ўз ичига олган ягона ҳукуқий ва маъмурий кенглик барпо этиш йўналишида муҳим қадам қўйилаётганлигини билдиради. Бундай шароитда БСТга аъзо мамлакатлар халқаро савдо муносабатларининг енгиллашиши, унга аъзо бўлмаган мамлакатлар ташқи иқтисодий фаолиятининг мураккаблашуви кузатилади. Халқаро савдонинг ривожланишида фаоллият курсаётган савдо-иқтисодий ташкилотларнинг аҳамияти катта бўлмоқда.

Назорат саволлари:

1. Ташқи савдо сиёсатининг мақсад ва вазифалари.
2. Ташқи савдони тартибга солишнинг классик инструментларига тариф беринг.
3. Тарифларнинг миллий иқтисодиётга таъсири.
4. Ташқи савдони эркинлаштириш деганда нимани тушунаси?
5. Халқаро савдони тартибга солиш ташкилотлари.
6. БСТнинг асосий тамойиллари ва қоидалари нимадан иборат?

7. Ўзбекистон Республикасининг БСТга аъзо бўлиш истиқболларини характерлаб беринг?
8. Кейинги йилларда ташқи савдо соҳасида рўй бераётган ўзгаришларни кўрсатиб беринг.
9. БСТга аъзо мамлакатлар ўртасидаги энг қулай шарт-шароитлар режимининг моҳияти нимадан иборат?
10. Республикамизнинг экспортга йўналтирилган иқтисодий ривожланиш моделини танлаши ташқи савдони ривожланишига қандай таъсир кўрсатишини тавсифлаб беринг?

Адабиётлар рўйхати:

1. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2013 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – Т.: “Ўқитувчи” НМИУ, 2013.
3. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2009. С-17
4. Отчёт по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.
5. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 39-60 с.
6. Н.С.Исмаилова., Д.А.Ахрарова. “Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари” фани бўйича тайёрланган ўқув-услубий қўлланма. Т.: ТДИУ, 2013. – 348 б.
7. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.
8. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.

5-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОДА ЖАҲОН НАРХЛАРИ

5.1. Жаҳон нархлари тизими ва унга таъсир этувчи омиллар

Жаҳон нархларини жамият учун ишлаб чиқарилган сифатли товарнинг жаҳон бозоридаги қийматининг пулдаги ифодаси билан аниқлаш мумкин.

Агар товар куйидаги талабларга жавоб берса, товар нархини жаҳон нархига тенглаштириш мумкин:

1. Халқаро савдода доим йирик-йирик келишувнинг бўлиши;
2. Келишувлар махсус эмас. Тижоратга оид бўлиши лозим;
3. Келишувларни фақат эркин конвертирланувчи валютада тузиш;
4. Келишув ё экспорт, ёки импорт келишуви бўлиши лозим;
5. Барча операциялар бозорда эркин тартибда амалга оширилиши зарур.

Амалиётда нарх даражасига ва динамикасига ҳар қандай ўзгаришлар, чунончи, ишлаб чиқаришда, тақсимлашда, айирбошлашда ва маълум бир товарни истемол қилишда юз берган ҳамда кўзда тутилган ўзгаришлар таъсир кўрсатади. Жаҳон нархи турли омиллар таъсири остида ташкил топади, бу омилларнинг энг муҳим хиллари куйидагилар ҳисобланади:

1. Қиймат ва истемол таъсири;
2. Талаб ва таклифнинг нисбати;
3. Валюта курси (номинал ва реал) таъсири;
4. Йирик хўжалик юритувчи субъектлар ва ҳукумат институтлари таъсири;
5. Муайян келишувларни тузишдаги шартларнинг ўзига хос томонлари.

Қийматнинг пайдо бўлишида қийматнинг технологик асоси: фан-техника тараққиёти (ФТТ)нинг конструкторлик тармоғи узоқ муддатга мўлжалланган товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг асоси бўлиб, маҳсулот бирлиги учун сарфланадиган ресурслар сарфини камайтиришни шарт қилиб кўяди.

ФТТ конструкторлик тармоғи номенклатурадаги маҳсулотларни ишлаб чиқаришни кенгайтиришни ва хилларини кўпайтиришни, функционал хоссаларини яхшилашни таъминлайди. Бу қоидага кўра, илмий-тадқиқот ишлари ва ечимларига сарфланаётган харажатлар ўсиб боради. Бу сифатлироқ ва қимматроқ ресурслардан фойдаланиш ҳисобига бўлади.

Янгиликларни ишлаб чиқаришга жорий этиш босқичида маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар ошади, лекин ишлаб чиқариш жадал (интенсив) ривожлана бошлагандан кейин, янгилик орқасида тежамкорликка эришилгандан кейин маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар кенг миқёсда камаяди. Маҳсулот бирлигига сарфланадиган ресурслар сарфи жисмоний меъёрининг камайтирилиши ресурслар нархининг кўтарилишига олиб келади.

Инфляция шароитида маҳсулот бирлиги учун белгиланган харажатлар ва маҳсулот нархи жисмоний меъёр харажат омилларини камайтириш ҳисобига ишлаб чиқариш омиллари нархига нисбатан секин ўсади. Бошқача қилиб айтганда, барча омиллар ишга солинган ишлаб чиқариш суръати қанча юқори

бўлса, яъни маҳсулот бирлигига меҳнат ва капитал сарфи тез камайиб борса, маҳсулотга кўйиладиган нарх шунча секинлик билан ўсади.

Талаб ва таклиф нисбати. Таклифнинг эҳтиёждан ошиб кетиши маҳсулот етказиб берувчилар ўртасидаги рақобатни кучайтириб, маҳсулот нархининг пасайишига олиб келади. Нархнинг пасайиши эса, ўз навбатида, эҳтиёжнинг кенгайишига олиб келади ва эҳтиёж таклифдан ошиб кета бошлайди. Шундан кейин харидорлар ўртасида рақобат кучайиб, нархлар ўса бошлайди. Бу, ўз навбатида, эҳтиёжни маълум миқдорда қисқаришига олиб келади. Таклиф эҳтиёждан оша бошлайди. Баҳонинг қуйи чегараси самарали ишлаб чиқаришлар томонидан маҳсулот бирлигига қилинган харажат билан белгиланади; юқори чегараси самарали фаолият кўрсатилган ишлаб чиқарувчиларнинг маҳсулот бирлигига сарфланган харажатлари билан белгиланади. Мана шу билан “тебранувчанлик принципи” ифодаланади.

Нархларнинг тебраниш миқдори ўзининг тармоқ хусусиятларига эга. Хомашё тармоқларида нархларнинг ўзгариш диапазони қайта ишлаш саноатидаги нархларнинг ўзгариш диапазонидан анча юқори.

Ташқи савдо валюта курсининг таъсири. Маълум бир давлатдан товар ва хизматлар экспортининг ўсиши чет элда миллий валютага бўлган эҳтиёжни оширади ва вақтнинг ўзида мазкур давлатда хорижий валютага бўлган таклифни шакллантиради. Маълум бир давлатда товар ва хизматларга импортнинг ошиши у ерда чет эл валютасиги бўлган эҳтиёжни вужудга келтиради ва хорижликлар учун миллий валюта таклифини шакллантиради.

Инфляцияни келтириб чиқарувчи омиллар. XX асрнинг иккинчи ярмида дунё бозорида нархларнинг кўтарилиши “таклиф инфляцияси” деб номланган ҳолат билан боғлиқ бўлган. Ушбу ҳолатда умумий нархнинг ўсиши табиий ресурсларга бўлган харажатларнинг ўсиб кетганида ифодаланади: нефть ва бошқа энергия манбаларини қазиб олиш ва анча қиммат бўлган энергия манбаларидан фойдаланиш муносабати билан уларнинг боҳоси ошиб кетган.

Классик назарияда инфляция – давлат бюджети тақчиллиги натижасида содир бўлиб, жаҳон бозорида долларда ифодаланган нархларга камроқ таъсир этади.

Инфляцияни тийиб туриш омили – ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш бўлиб. “таклиф инфляцияси” ишлаб чиқаришда материал ва энергия ҳажми сарфини камайтириш йўли билан босиб турилади, классик инфляция меҳнат ва капитал сарфини камайтириш орқали тийиб турилади.

Йирик хўжалик юритувчи субъектлар ва ҳукумат институтлари таъсири. Жаҳон ҳамжамияти дунё бозорида нархларни барқарор бўлишидан манфаатдор бўлиб, бу қуйидагиларда ифодаланади:

- барқарор нархлар жаҳон хўжалигининг мувозанатлашган ва жадал (интенсив) ривожини таъминловчи қулай инфляцион муҳитни ташкил этиш ва сақлашга имкон туғдиради;

- нархларнинг кескин ўзгариши товар ишлаб чиқарувчилар ҳамда товарлар ва хизматларни истеъмол қилувчилар манфаатларига зарари тегиши билан ижтимоий муносабатларни бевосита кескинлашувига олиб келади.

Ишлаб чиқарилаётган товар ва хизматларнинг жаҳон нархлари икки асосий даражада, яъни миллий ва халқаро даражада тартибга солинади. Нархлар иқтисодий ва маъмурий усуллар ёрдамида тартибга солинади.

Нархларни давлат томонидан тартибга солиш дейилганда бутун тизимнинг барқарор ривожланишига ёрдам бериш мақсадида нархларга қонунчилик, маъмурий ва молия-бюджет таъсирини ўтказиш тушунилади. Нархни давлат томонидан тартибга солиш шакллари турлича бўлади:

- ишлаб чиқариш соҳасида ва товар муомаласида давлатнинг бевосита иштироки;

- товар бозорида талаб эҳтиёжини ва таклиф мувозанатида таъсир ўтказиш;

- монополияга қарши қонунчилик воситасида таъсир этиш;

- даромадлар сиёсатини олиб бориш;

- пул муомаласи орқали бозор конъюнктурасини тартибга солиш;

- пул муомаласини аниқ ҳолатини ҳисобга олган ҳолда мазкур усулларни уйғунлаштириш;

- нархларни тартибга солишда бевосита ва билвосита усуллардан фойдаланиш.

Бевосита тартибга солиш усулидан асосан жамиятга хизмат қилувчи тармоқларда (энергетика, транспорт, алоқа, сув таъминоти ва ҳ.кх) фойдаланилади.

Нархлар ва тарифлар қоидага кўра, монополияларга нисбатан даромаднинг катта бўлмаган нормаси ва уларнинг аҳолига реализация қилинган товарларидан келган даромаднинг юқори нормасидан келиб чиқиб ўрнатилади.

Давлат нархлари ҳам аҳолига хизмат қилувчи тармоқларни рағбатлантириш ҳамда миллий иқтисодиёт ривожининг юқори суръатларини таъминлаш мақсадида тартибга солиувчи восита ҳисобланади.

Тартибга солишнинг бевосита усули сифатида (АҚШ, Франция, Бельгия, Нидерландия ва бошқа мамлакатлар) маъмурий нарх ўрнатиш усулидан фойдаланилади.

Нархларни тартибга солишнинг бу усули йирик монополиялар учун жуда қўл келади, улар товар ва хизматларни анча паст бўлган маъмурий нархларда сотиб олиб, фойда кўрадилар.

Нархларни билвосита тартибга солиш усулида қийматнинг шаклланишини аниқлаб берувчи омилларнинг таъсири кўзда тутилади. Энг аввало, ялпи талаб ва таклифни фискал-пул кредит ва валюта сиёсати орқали тартибга солиш кўзда тутилади. Бу ишлаб чиқариш ва бандликни рағбатлантириш ва шу орқали истеъмол бозорини тартибга солиш имконини беради. Бундан ташқари, давлатнинг инвестиция, амортизация, табиий ренталар, иш ҳақи сиёсатлари чора-тадбирларидан ҳам нархларни билвосита тартибга солишда фойдаланади.

Давлат томонидан нархларни тартибга солиш, айниқса, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқариш ва сотишда кенг қўлланнилади. Нархларни давлат томонидан тартибга солиш фермерлар ишлаб чиқарган маҳсулотлар нархини бир хил даражада ушлаб туриш билан маълум миқдорда даромад олишлари ва жамғарма жамғаришларини таъминлашга ҳам қаратилган. Бу, ўз навбатида,

қишлоқ хўжалигида кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнини таъминлаш имконини беради. Шунинг учун АҚШда қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг кафолатланган нархи даражасидан бозор нархи пасайиб кетгудек бўлса, давлат фермерларга федерал бюджетдан субсидиялар беради.

Хукумат ёки йирик хўжалик юритувчи субъектлар (ТМК, монополия ва бошқалар) жаҳондаги нарх даражасига демпинг орқали таъсир ўтказишлари мумкин. Бундан кўзланган мақсад маълум бир товар ёки товарлар гуруҳини жаҳон бозорида ички бозордаги нархга нисбатан арзонроқ сотиш билан ташқи бозорни эгаллашдан иборат. Бундан кўриладиган зарар ташқи бозордаги нархни кўтариш ҳамда импорт қилувчи мамлакатлар иқтисодиётига суқилиб кириш билан қопланади.

5.2. Халқаро савдода нархлар шаклланишининг ўзига хос омиллари

Алоҳида шартномалар асосида етказиб берилувчи малум бир товар ёки хизмат тури нархлари айнан шу хилдаги товар ва хизматларнинг жаҳон бозоридаги нарх даражасидан фарқ қилиши мумкин. Бу ҳолат товарнинг ўзига хос сифат белгалари, товарни юклаш ва ўрови, юкланган туркум (партия)нинг ҳажми, ҳар икки томон муносабатларининг характери билан боғлиқ ҳолда тузилган шартноманинг ўзига хос талаблари билан изоҳланади.

Халқаро савдода нархлар турларининг кўплиги шарт-шарроитларнинг ҳар хил эканлигини акс эттиради, мана шундай шароитда олди-сотди актлари тузилади. Кузатишлар жаҳон нархининг ўзгариб туриш тенденцияси ана шу шарт-шароитларга ҳам боғлиқ эканлигини кўрсатади. Товарларнинг ўзгарувчан нархини аниқлаш твар сифатининг доимийлигини, бир хил шароитдаги юклаш ва тўловларнинг таққослаб кўришни талаб қилади. Шунинг учун товарнинг ташқи савдо нархини асослаш, аниқлаш ва келишиб олишда келишувнинг ўзига хос томонларини белгилаб берувчи табиати ҳақида аниқ тушунча тасаввурига эга бўлиш керак.

Мисол учун технологик машина маҳсулотлари, мураккаб техника товарлари савдосини олиб кўрайлик, бу савдо ишлаб чиқарувчи – сотувчи ва истеъмолчи – харидорнинг бевосита иштирокида ўтказилиб, товарни етказиб беришнинг барча шарт-шароитлари келишиб олинади.

Келишув хизмати хилига қараб баҳонинг қуйидаги турлари мавжуд:

- эркин конвертирланадиган валютада тўланадиган савдо битимлари нархи;
- эркин конвертирланмайдиган валютада тўланадиган савдо битимлари нархи;
- клиринг келишувлари бўйича шаклландиган нарх;
- носавдо операциялари бўйича шаклланган нарх;
- трансферт нархлар (фирма ичида).

Товар ва хизматларни олиб кириш – олиб чиқилишига қараб нархлар. FAS ва FOB экспорт нархларига ажратилади. Бу нархлар бўйича экспорт қилувчи фирма импорт қилувчига товар нархига транспорт харажатларини ҳам ўз ичига олган нархда сотади. Бунда товарни кема бортига (FAS) етказиб бериш,

ёки юклаш харажатларини кўшиб ҳисоблаб кема бортига чиқариб бериш кўзда тутилади.

CIF импорт нархлари – FOB нархидан ташқари юкни экспорт қилувчи ёки импорт қилувчи мамлакат чегарасигача транспортда етказиб бериш ва суғурта харажатларини ўз ичига олади.

Келишувларни ўрнатиш қоидалари:

- шартнома нархи томонлар келишуви асоисда белгиланади. Қоидага кўра, турли давлат ҳукуматлари ўртасидаги шартнома ва келишувлар асосида аниқланади;

- биржа котировкалари, аукцион савдолар нархлари;

- йирик фирмаларнинг таклиф нархлари ва амалдаги битимлар нархи;

- халқаро битимларда иштирок этувчи мамлакатларнинг ички улгуржи нархлари, бу нархлар экспорт ва импортнинг божхона божидан ва солиқлари ҳажмидан фарқ қилади.

Экспорт қилувчи мамлакатнинг экспорт нархи, асосий хомашё етказиб берувчи мамлакатлар нархлари, Ғарбий Европадаги йирик бозорларнинг импорт нархи жаҳон нархи бўла олиши мумкин.

Алюминий бўйича – канаданинг экспорт нархи, ёғоч-тахта материаллари бўйича Швейцария нархи, каучук бўйича Сингапур биржасининг нархи, мўйна бўйича Нью-Йорк, Лондон ва бошқалар аукционлар нархларидир.

Амалиётда жаҳон бозорида ўз товарининг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида турли чегирмалар қўлланилади. Чегирмалар қўлланилганда ўрнатилган сумма олиб ташланган базис нарх –жаҳон нархи ҳисобланади.

Амалиётда қуйидаги чегирмалардан фойдаланилади:

- товарни нақд пулга сотиб олингандаги миқдори;

- прејскурант баҳосидан умумий чегирмалар (асосан кичик ҳажмдаги товарлар учун белгиланади);

- деллерлик чегирмалари;

- махсус чегирмалар (идораларнинг имтиёзга эга категориялари учун).

Чегирма ўлчовининг ҳар бири аниқ бир ҳолатда алоҳида аниқланади ва қоида бўйича биринчи таклиф этилган баҳосидан 2-10 % атрофида бўлади. Аниқ шароитларда чегирма миқдори биринчи таклиф нархининг 20-30%ига етиши мумкин.

Жаҳон нархи даражаси, унинг ўзгариб туриш тезлиги жуда кўп омиллар таъсирида бўлади:

- қиймат омили – ижтимоий зарарли меҳнат сарфининг ўзгариши;

- конъюнктура омили – талаб ва таклиф нисбатининг ўзгариши билан боғлиқ;

- давлат томонидан тартибга солиб туриш омили – давлатнинг халқаро савдо соҳасида олиб борадиган иқтисодий сиёсати;

- валюта-молия омили – валюта бозорининг аҳволи;

- сиёсий омил – ҳарбий сиёсий вазият.

XX асрнинг иккинчи ярмида мамлакатлар, дунё хўжалиги ҳамда иқтисодий муносабатларнинг иқтисодий-сиёсий ривожланиши ўзига хослиги жаҳон

бозорида нархларнинг шаклланишида ўз ифодасини топади.

XX асрнинг иккинчи ярмида жаҳон нархларининг шаклланиш хусусиятлари:

1. XX асрнинг иккинчи ярмида экспорт нархлари ўсиши динамикасида кўтарилиш тенденцияси кузатилди, айниқса, хомашё гуруҳидаги ёнилғи нархи кўтарилди, озиқ-овқат маҳсулотлари нархларида унчалик катта кўтарилиш бўлмади. Нархларнинг биринчи марта кўтарилиши Иккинчи Жаҳон уруши билан боғлиқ бўлган бўлса, иккинчиси 1970 йил ўрталари бўлиб ўтган энергетика инкнрози натижасида рўй берди.

2. XX асрнинг 50-60 йиллари жаҳон экспортининг барча товарларининг индекс нархи ўртача кўтарилиши билан характерланади;

3. XX асрнинг 80-90 йилларида озиқ-овқат маҳсулотлари, хомашёларнинг баъзи бир турлари, ёнилғи, тайёр маҳсулотлар нархи пасайди.

5.3. Халқаро савдода нарх шаклланишининг асосий шакллари

Халқаро савдо операцияларида нархларнинг тўғри белгиланиши товарнинг сифати, тўлов лаёқати ва зиммасига олинган мажбуриятларни бажаришда ишонччилик билан бир қаторда фирманинг нуфузини белгилаб беради. Ҳар бир фирманинг тижорат муваффақиятига эришиш айнан нархларга боғлиқ бўлади, чунки самарали нарх сиёсати товарни сотишдан олинувчи фойда миқдорига бевосита таъсир кўрсатади. Фирманинг ташқи бозордаги барқарорлиги эса биринчи навбатда халқаро нарх тизимини ишлаб чиқиш ва кетма-кетликда амалга ошириш, уларни шакллантиришда белгиланган стратегияларга риоя қилишни талаб қилади. *Халқаро савдонинг базис нархлари, шартнома нархлари, ҳақиқий (реал) импорт (экспорт) нархларини ажратиб кўрсатиш мумкин.*

Базис нархлари аввалги даврда нарх динамикасининг умумий йўналишини ифодалайди. Одатда ташқи савдо (экспорт-импорт) шартномалари тузишда нарх шаклланишини таҳлил қилишда фойдаланилади.

Шартнома нархлари муайян шартномада қайд қилиниб, тузилган халқаро савдо битимларини ҳисоблаб туради. Шу сабабли у нарх тўғрисида энг тўлиқ маълумотларни беради. У одатда тижорат сири ҳисобланиб, шартноманинг битим шартларини шакллантирувчи конфиденциал қисмида кўрсатилади ва ошкор этилиши тақиқланади.

Реал экспорт (импорт) нархлари шартномани бажариш натижасида олинган амалдаги сотув (харид) нархидир. Одатда у шартномада кўрсатилган нархга мос келиши керак, бироқ баъзида томонларнинг ўзаро келишувлари асосида муайян шартномани бажаришда юзага келувчи шарт-шароитлардан келиб чиққан ҳолда қўшимча ёки чегирмалар миқдорига фарқ қилиши мумкин. Халқаро савдо шартномаларини имзолашда хом-ашё қиймати, иш ҳақи ва транспорт каби харажат омилларининг барқарор эмаслиги яққол кўзга ташланиб турганда харажатларда бўлажак ўзгаришлар ҳақида шартномага қайд этиб қўйиш мақсадга мувофиқ. Савдо алоқаларини амалга оширишда БМТнинг 1980 йилдаги «Халқаро товар олди-сотди шартномалари тўғрисида»ги Конвенциянинг асосий моддаларига асосан юзага келган халқаро савдо удувлари ва амалиётини

ҳисобга олган ҳолда томонларнинг мажбуриятларини аниқ белгилаш муҳим аҳамият касб этади.

Халқаро бозорда қўлланувчи нарх стратегиялари ўртасида қуйидагиларни ажратиш кўрсатиши мумкин:

1. *«Қаймогини олиш» стратегияси.* Бу стратегия халқаро бозор субъекти кучли рекламадан фойдаланган ҳолда ўз товарини ишлаб чиқариш нархларидан катта фарқ қилувчи нисбатан паст нархларда сотиш орқали юқори молиявий натижаларга эришишини назарда тутди. Одатда мазкур стратегия ишлаб чиқарувчи танланган бозор сегментида харид қобилиятининг юқориликсига ишонч ҳосил қилган пайтда янги товарларни сотишда қўлланади. Унинг афзаллиги шундаки, фирма қисқа вақт ичида ташқи бозордаги маркетинг харажатларини қоплаш ва иложи бориша келажакда ўз маҳсулоларини чет эллик ҳамкорларга (харидорларга) сотишда маҳсулот нархини пасайтириш механизмидан фойдаланиш имкониятига эга бўлади.

2. *«Кириб бориш» стратегияси.* Бу стратегия фирманинг қисқа вақт ичида катта бозор улушини эгаллаб олиш мақсадида нисбатан паст нархларда товар билан ташқи бозорга кириб боришни назарда тутди ва баъзида «ёриб кириш» стратегияси деб ҳам номланади. У халқ истеъмоли товарлари оддий технологиялар учун ишлаб чиқариш-техника йўналишидаги маҳсулотлар учун характерлидир. Ташқи бозорга ёриб кирилгандан сўнг нарх нормал даражагача кўтарилади. Ушбу стратегиянинг камчилиги халқаро бозорга кириб олгандан сўнг фирма узоқ вақт мобайнида мос келувчи нархларни бозордаги ўртача нархларга яқинлаштириш учун ҳаракат қилишидан иборат, чунки бу пайтда харидорлар дастлабки паст нархларга кўникиб қолган бўлади.

3. *«Сикиб чиқариш сиёсати» стратегияси.* Мазкур кўп ҳолларда стратегия халқаро бозор субъектлари томонидан бошқа сотувчиларнинг худди шундай товарлари пайдо бўлишининг олдини олувчи жуда паст нархлардан фойдаланиш ҳисобига амалга оширилади. Бундай нарх сиёсатини фақатгина юқори сифатли ва оммавий ишлаб чиқарилувчи модификацияланган товар ишлаб чиқарувчи йирик компания ва фирмалар қўллаши мумкин. Гарчи бу товарлар дастлабки шаклида халқаро бозорда ҳаётийлик даврини яқинлашга яқин бўлса ҳам.

4. *«Нарх етакчиси» стратегияси.* У етакчи фирма ва ишлаб чиқарувчи компаниянинг нарх шаклланиш механизмидан фойдаланади. Бу эса етакчи «айёрлик» қилмаётган ва адашмаётган ҳолларда эргашиб боровчи фирмалар учун ўзига хос афзалликларга эга.

5. *«Табақалаштирилган нарх» стратегияси.* Ушбу стратегия осон сегментланувчи ташқи бозорда талаб даражаси юқори, шунингдек, харидорларнинг тақсимланган нархларни қабул қилиш имкониятлари мавжуд ҳолларда самарали бўлади. Мазкур стратегия халқаро бозорнинг турли қисмларида турли маҳсулотларни турли нархларда сотишни рағбатлантириш ёки ушлаб туришга имкон беради. Бундан ташқари, халқаро бозорда нарх стратегиясини ишлаб чиқишда нарх сиёсати шаклланишининг рақобатчиларга йўналиши, экспорт нархларининг халқаро сифат ва мослик стандартлари даражасига боғлиқлиги, халқаро бозор конъюнктурасининг, айниқса, қишлоқ

хўжалик маҳсулолари соҳасида барқарор эмаслиги каби омилларни ҳам инобатга олиш зарур.

Халқаро бозорга чиқишда нарх *дискриминацияси* деб номланувчи сиёсатни амалга ошириш катта қизиқиш уйғотади. Бу сиёсатга кўра бир хил товар ёки хизматга жами ишлаб чиқариш ва муомала харажатларидан қатъи назар турли хил сотув нархларининг белгиланиши кўзда тутилади. Мазкур нарх сиёсатини сотувчи халқаро бозорни талабнинг турли нарх мослашувчанлигига эга бўлган алоҳида истеъмолчилар гуруҳларига тақсимлаш имкониятига эга бўлган ҳоллардагина амалга ошириш мумкин. Бундай шароитларда сотувчи харид нархини ўзи учун мақбул деб ҳисобловчи чет эллик харидорлар учун бир нарх, бундай юқори нархда сотиб олишга рози бўлмаган харидорлар учун эса арзонроқ нарх белгилайди. Бунда халқаро бозорнинг турли сегментларидаги харидорлар гуруҳларини бир-биридан ажратиб қўйиш учун мос келувчи чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ.

5.4. Халқаро савдо нархларининг шаклланиши

Халқаро бозорда мамлакатимиздаги фирмаларнинг нарх сиёсатини шакллантириш кўп жиҳатдан давлатнинг нархларни тартибга солишига боғлиқ бўлади. Маълумки, замонавий шароитларда мамлакатимиз иқтисодиётида ташқи иқтисодий фаолиятини маълум даражада эркинлаштириш йўли танланган бўлиб, бу йўлни ички инқироз характериغا эга бўлган сабаблар, жумладан қуйидагилар асослаб беради:

- мамлакатимизда ишлаб чиқарилувчи товар маҳсулотларининг рақобатбардошлик кўрсаткичлари пастлиги;

- кўпчилик корхоналарнинг оғир молиявий аҳволи;

- жаҳонда маҳсулотларнинг истеъмол ва экология тавсифномаларига, шунингдек, маҳсулотнинг хавфсизлигига бўлган талаб кучайиб бораётган бир пайтда мамлакатдаги экспорт маҳсулотларини сертификациялаш ва назорат қилиш тизимларининг етарлича ривожланмаганлиги;

- мамлакатимиздаги ишлаб чиқарувчиларнинг халқаро бозорга кириб бориш шароитларини етарлича таъминлай олмайдиган бозор инфратузилмасининг мукамал эмаслиги;

- халқаро бозорда мамлакатимиздаги аксари корхоналар фаолиятининг мувофиқлаштирилмаганлиги ва кўп ҳолларда уларнинг махсус билимлари, маҳсулот ва хизматлар экспорти соҳасидаги тажрибаларининг камлиги;

- собиқ иттифоқ худудидаги ва узоқ хориж мамлакатлари билан анъанавий ишлаб чиқариш-тижорат алоқаларининг бузилиши.

Булар ҳукумат томонидан халқаро савдо айланмаси барча иштирокчиларининг ташқи иқтисодий нарх стратегиясини тартибга солувчи ва ташкил этувчи асосий қонун ҳужжатларининг қабул қилинишига сабаб бўлди. *Ўзбекистонда нархни қўллаб-қувватлашнинг асосий йўналишлари қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:*

- товар ва хизматлар экспортини билвосита солиққа тортишни камайтириш тадбирлари;

- экспортчиларни экспорт товар ва хизматларини реклама қилиш учун солиқ тўловларидан қисман озид қилиш;

- хўжалик судларида товар ва хизматларини ишлаб чиқариш ва экспорт қилиш билан боғлиқ даъво аризалари учун давлат божлари ҳажмини камайтириш;

- ўзбек экспортчилари илтимосига биноан дастлабки маркетинг тадқиқотларини амалга ошириш;

- бозор нархлари кафолатланган даражадан ҳам кескин пасайган ҳолларда давлат бюджетидан субсидия бериш шаклида дипломатик қўллаб-қувватлашни таъминлаш.

Экспорт нархлари шаклланишида давлатнинг роли мамлакатимизда ишлаб чиқарилувчи товарларнинг рақобатбардошлик кўрсаткичларини оширишга кўмаклашишдан иборат. Бундай ёрдам кўпинча яширин характерга эга бўлади. Экспорт қилиш мўлжалланган товарлар солиққа тортилмайди ёки кам миқдорда солиққа тортилади. Давлатнинг нархга таъсир кўрсатиш усулларидан бири *демпинг*, яъни ташқи бозорда товарларни ички бозордаги нархдан паст нархга – айрим ҳолларда маҳсулот таннархидан ҳам арзонга сотиш ҳисобланади. Демпинг натижасида кўрилувчи зарар одатда ички бозорда монополия натижасида олинувчи жуда катта миқдордаги фойда ҳисобига қопланади. Демпинг фаолиятида бюджет маблағлари ҳисобига демпингни амалга оширишга ҳам мисол келтириш мумкин.

Маълумки, ҳар қандай экспорт нархларининг асосини жаҳон бозоридаги нархлар ташкил қилади. Шу сабабли жаҳон нархларини билиш мамлакатимиздаги ишлаб чиқарувчиларнинг тижорат муваффақияти гарови ҳисобланади. Товарларнинг халқаро савдо муомаласи ривожланиши, ишлаб чиқаришнинг байналминаллашуви (халқаро миқёсда меҳнатнинг умумлашувини акс эттиради) билан маҳсулот қиймати байналминал тоифа(категория)га айланади. Айрим мамлакатларнинг миллий меҳнатлари жаҳон хўжалигида умумий меҳнатнинг бир қисми сифатида тан олинади, харажатлар эса индивидуал харажатлар шаклида намоён бўлади. Шунинг учун ҳам товар айирбошлаш халқаро товар айирбошлаш асосида амалга оширилади. Бундай айирбошлаш асосида товарнинг миллий эмас, балки байналминал қиймати ётади. Бу қиймат дунёдаги ўртача нормал ишлаб чиқариш учун ижтимоий шароитларда товарни ишлаб чиқариш ва сотиш учун зарур бўлган вақт ёрдамида аниқланади.

Ишлаб чиқаришнинг байналминал нархи байналминал қийматнинг ўзгартирилган шаклини намоён этади. Бироқ бозор хўжалигида товар нархи талаб ва таклиф таъсири остида шаклланади. Сотувчи ҳар доим ўз товарини юқори нархда сотишга, харидор эса ўз навбатида, уни иложи борица арзон нархда сотиб олишга интилади. Талаб таклиф мутаносиблиги юзага келгандан сўнггина олди-сотди битими иштирокчиларини қониқтирувчи нарх юзага келади.

Талаб ва таклиф нуқтаи назаридан халқаро бозорнинг ўзига хослиги шундан иборатки, ишлаб чиқариш катта харажатлар билан амалга оширилувчи мамлакатлар ўз бозорларига нисбатан паст харажатлар билан ишлаб чиқарилган товар олиб киришни чеклаб, баъзида эса умуман тақиқлаб қўйиши мумкин бўлиб, бунга кўпинча божхона қоидалари асосида амалга оширилади. Халқаро бозорда рақобатчилик кураши жараёнида жаҳон миқёсидаги харажатлардан (ишлаб чиқаришнинг байналминал нархи) ташқари мазкур ишлаб чиқариш шароитларида товарнинг инсоннинг эҳтиёжларини қондириш қобилиятини ифодаловчи товарнинг истеъмол қиймати ҳам шаклланади. Демак, товарнинг истеъмол хусусиятлари ҳам нархнинг шаклланишига таъсир кўрсатади. Агар фирма халқаро бозорга юқори сифатли товар таклиф эта олса уларни юқорирок нархга сотиши ҳамда кўпроқ фойда олиши мумкин.

Шу тариқа, *жаҳон нархи* истеъмол қийматига эга бўлган сифатли товар ишлаб чиқаришнинг пул шаклидаги байналминал нархини ифодалайди. Бундан ташқари, жаҳон хўжалигида нарх шаклланишига дунёнинг кўплаб мамлакатларида ишлаб чиқариш корхоналарига эга бўлган ва бир қатор маҳсулотларни ишлаб чиқаришни монополлаштиришга ҳаракат қилувчи йирик трансмиллий корпорация ва концернлар ҳам таъсир кўрсатади. Нархни ошириш учун бу компаниялар сифат монополиясидан фойдаланадилар ҳамда айрим маҳсулот турларига ишлаб чиқаришнинг байналминал нархларидан фарқ қилувчи нархларни белгилайдилар. Бундай йирик концернлар таркибида бўлинмалар ўртасида тижорат операцияларини амалга оширишда қўлланувчи *трансферт нархларидан фойдаланилади*.

Замонавий халқаро бозор учун нархларнинг кўпсонлилиги, яъни битта товарнинг ўзига бир неча хил нархларининг мавжудлиги хосдир. *қуйидаги нарх даражалари мавжуд*:

- оддий тижорат битимлари бўйича нархлар, тўловларни эркин конвертацияланувчи, қисман конвертацияланувчи ёки умуман конвертацияланмайдиган валютада амалга ошириш асосида;

- клиринг келишувлари бўйича нархлар;

- халқаро ёрдам дастурлари бўйича нархлар.

Жаҳон нархлари даражаси ва динамикасини ўрганишда бу нархлар тўғрисидаги маълумотларнинг асосий манбаларини билиш зарур. Бу қаторга қуйидагиларни киритиш мумкин:

Газета, журнал, махсус бюллетень ва экспорт прејскурантларида чоп этилувчи *справочник нархлари*. Битимни имзолаш жараёнида ҳақиқий нархлар даражаси пастроқ бўлади. Бироқ ориентир нуқтаи назаридан жаҳон нархларини таҳлил қилиш ва дастлабки музокараларни ўтказиш даврида ушбу справочник нархлари катта роль ўйнайди. Бундай маълумотлар аввало нефть, кўмир, қора металл каби маҳсулотларнинг жаҳон нархига тааллуқлидир.

Халқаро савдо статистика нархлари халқаро савдодаги ҳақиқий нархларни акс эттиради. Одатда улар экспорт ва импорт қийматини уларнинг сонига тақсимлаш йўли билан аниқланади. Бу нархлар айрим муайян товарларнинг қийматини акс эттиради, чунки статистика ҳисоботларида товар позициялари

товарларнинг техник тавсифномалари бўйича бир турдаги гуруҳларга тақсимланади. Халқаро савдо статистика нархлари айрим мамлакатлар халқаро савдо нархлари ва жаҳон нархларининг динамикасини тўғри тавсифлаб беради.

БМТ статистика бошқармаси ҳар ойда нарх индексларини, шунингдек, халқаро савдода иштирок этувчи энг муҳим товарларнинг нархларини «Monthly Bulletin Statistics» халқаро статистика бюллетенида чоп эттиради. Ўзбекистонда чет эл тижорат ахбороти бюллетени мунтазам юритилади.

Биржа котировкаси товар биржаларида сотилувчи товарларнинг ҳақиқий нархларини акс эттиради. Биржа котировкалари махсус биржа бюллетенларида ҳамда даврий матбуотда нашр этилади. Бироқ биржаларда чайқов операциялари кенг тарқалганлигин ҳисобга оладиган бўлсак, биржа котировкаларидаги ўзгаришлар доим ҳам нарх ҳаракатидаги ҳақиқий тенденцияларни акс эттиравермайди.

Сўнги пайтларда тобора кучайиб бораётган ахборот хизматлари бозори фақат босма(нашр) кўринишда бўлмасдан, электрон вариантларда бўлиши ахборотлар билан компьютер ёрдамида ишлашни анча осонлаштиради. Компьютер техникалари ёрдамида ахборот тўплаш, сақлаш ва узатиш суръатлари шиддат билан ўсмоқда. Бунда етакчи ўрин бутунжаҳон Интернет тармоғига тегишли бўлиб, у дунёнинг исталган бурчагида – миллий бозорлардан то етакчи халқаро бозорларгача - жаҳон нархлари ва конъюнктура ахборотларининг ўзгариши ҳақида бир зумда ва тўлиқ ахборот олишга имкон беради. Масалан, Тошкентда Халқаро биржа доимий ишлаб турувчи маълумотлар тўпламини яратиш мақсадида Интернет тармоғи имкониятларидан фойдаланган ҳолда «Электронинформсервис» тизимини модернизациялади. Халқаро биржада яратилган электрон-ахборот тизими ўз ичига асосий товарларнинг нархларига доир маълумотлар тўпламини ҳам киритади. У нарх даражасининг ўзгариши, айрим озик-овқат ва истеъмол маҳсулотлари нарх динамикаси ҳақидаги ҳар ойлик таҳлилий маълумотлар олишга имкон беради.

5.5. Халқаро савдо амалиётида нархни белгилашда экспорт харажатлари

Халқаро савдо нархларининг шаклланишида тижоратчилар маҳсулотларни бошқа мамлакатга етказиб бериш билан боғлиқ қўшимча харажатларни ҳам инобатга олиши лозим. Одатда экспортчи олдига қуйидаги вазифалар қўйилади:

-товарни ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича барча харажатларни ҳисоб-китобларга киритиши мумкинми?

-ўз товарини унинг бевосита энг юқори харажатларини (материаллар, ходимлар, товар упаковкеси ва уни жўнатиш харажатлари) қисман қоплаши мумкин бўлган нархда сотишга мажбурми?

Экспорт нарх калькуляцияси ички нарх калькуляциясидан сотувчи бўйича қўшимча харажатларга, жумладан, қуйидагиларга фарқ қилади:

- сотувчи ва вакилларга комисион тўловлар;

- харидор мамлакатдаги импорт бўйича божхона харажатлари;

- мамлакат ташқарисидаги транспорт харажатлари;
- халқаро суғурта харажатлари;
- чет эллик харидорга мўлжалланган упаковка??? харажатлари;
- кутилмаган харажатларни қоплаш учун зарур бўлган захиралар;
- халқаро шартномаларни тузиш, сертификат ва бошқа ҳужжатларни расмийлаштириш учун харажатлар.

Халқаро савдо амалиёти харажатларни ҳисобга олган ҳолда нарх шаклланишининг иккита асосий йўналишини ажратиб кўрсатади: а) ўртача харажатлар плюс товар таннархига белгиланган устама кўринишидаги реал олиниши мумкин бўлган фойда; б) ишлаб чиқариш харажатлари, муомала харажатлари, юклама харажатлар плюс кутилаётган фойда.

Харажатларни ҳисоблаш ва уларни қисқартиришнинг асосий йўллари излаб топиш халқаро бозорни танлаган ишлаб чиқарувчилар учун нарх шаклланиши механизмининг асоси бўлиб хизмат қилади. Бозорда мавжуд талабни ҳисобга олган ҳолда нархни ҳисоблаш моделини танлашда мазкур товар бозорининг ҳолатини – унинг сегментацияси, талабнинг нарх эластиклиги ва харидор хулқ-атворида таъсир кўрсатувчи бошқа кўплаб омилларни ўрганиш зарур. Бу ҳолда ишлаб чиқариш харажатлари нархнинг энг кам даражасини ҳисоблаш учун белги вазифасини бажаради. Ташқи бозорга чиқишда экспортчи нарх ўзгарган ҳолатда талабнинг ўзгариш интенсивлигини акс эттирувчи талабнинг нарх эластиклик даражасини белгилаши муҳим. Эластик талабда бу коэффициент бирдан катта, ноэластик талабда эса бирга тенг ёки ундан кичик (нарх ва сотиш ҳажми бир хил ўзгарганда) бўлади. Нарх эластиклигини таклифга, яъни товар ишлаб чиқаришга нисбатан ҳам қўлласа бўлади. Нархнинг ўзгариши ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгаришига олиб келган ҳолларда таклиф ҳам эластик ҳисобланади. Ноэластик таклиф нарх ўзгаришида ишлаб чиқариш ҳажми тескари томонга ўзгариши билан тавсифланади.

Нархни ҳисоблашда бозор рақобатчилигидан келиб чиққан ҳолда бир вақтнинг ўзида товар нархи, жами харажатлар ва бозор талаби даражаси ўртасидаги нисбатларда барқарор ҳолатни сақлаб қолиш қийин. Биринчи ўринга рақобатчиларнинг позицияси- уларнинг нархи, жами харажатлари, ҳисоб-китоб ва тўлов шакллари чиқади. Бундай ҳолатда асосий рақобатчининг нархига эътибор қаратиш, шартнома шартларини шакллантиришга ҳаракат қилиш, асосий рақобатчиларга қараганда жозибадор ва фойдалироқ сервис хизматини тақдим этиш лозим.

Экспортчи харидорлар қизиқишини ўз товарларига жалб қилиш ва халқаро бозордаги улушини кенгайтириш учун кўп ҳолларда янги товарга пасайтирилган нарх стратегиясини қўллайди. Экспорт нархлари одатда фирманинг халқаро савдо бўлими ходимлари томонидан «товарни ким сотса, унинг нархини ўша белгилайди» тамойили бўйича белгиланади. Экспорт қилувчи сотувчи зиммасидаги барча харажатлар маҳсулот нархига киритилади ва кўп ҳолларда товар нархининг ярмини ташкил этади. Одатда нархни ҳисоблаш бевосита ишлаб чиқариш харажатлари (асосий ва қўшимча материаллар қиймати, энергия манбалари, ишчи кучи, асосий фондлар амортизацияси) ва бевосита ишлаб

чиқариш харажатларининг камида 25 %ини ташкил этувчи юклама харажатларни киритади. Бунда нафақат харажатларни қоплаши, балки ишлаб чиқаришнинг ривожланишини таъминловчи маълум бир фойда миқдорини ҳам ҳисобга олиш зарур. Бу миқдор бугунги кунда 15 %дан 50 %гача бўлиши мумкин.

5.6. Халқаро савдода нархларни ҳисоблаш усуллари

Экспорт нархини ҳисоблаш механизми ўз ичига қуйидагиларни киритади:

- мавжуд маълумотлардан экспорт қилиниши лозим бўлган товарга ўхшаш товарларнинг охириги йиллардаги нархлари тўғрисидаги маълумотлар ёғтанлаб олинади;

- сотиш тавсия этилаётган товарнинг асосий техник-иқтисодий кўрсаткичлари, жумладан, етказиб бериш шартлари ва нархлар олдиндан тайёрлаб қўйилган жадвалга киритилади;

- тижорат ўзгартишлари ёрдамида сотиш таклиф этилаётган товар нархи танланган бозорда сотиш шартларига келтирилади. Бунда мазкур товарнинг рақобатчи товаридан техник-иқтисодий фарқлари ҳисобга олинади (агар фарқ сизнинг фойдангизга бўлса, нарх ўсади, акс ҳолда эса - камаяди);

- рақобатчи товарлардан бир нечтасини танлаш мақсадга мувофиқлиги сабабли ўртачалаштирилган нархни олиш зарур. Бу нарх харидор билан музокараларда бошланғич нарх вазифасини ўтайди. Экспортчи ўзининг тижорат таклифларида бошланғич нархни 10-20 %га ошириб қўяди ва аста-секинлик билан харидор учун мақбул даражагача туширади.

Импорт нархни ҳисоблашда унинг шаклланишидаги ўзига хосликларни ҳисобга олувчи бошқача тартиб белгиланган:

1. Харидор асосий ишлаб чиқарувчи фирмалардан ўзига керакли товарни етказиб бериш бўйича таклифларни сўрайди. Бу мақсадда ишлаб чиқарувчилар манзилига керакли маҳсулотга бўлган техник-иқтисодий талаблар ва уни етказиб беришнинг асосий шартлари юборилади.

2. Жавоб тариқасида олинган тижорат таклифлари (оферта) олдиндан тайёрлаб қўйилган ва таклиф этилаётган товарга қўйилган талаб бўйича техник-иқтисодий кўрсаткичлар, шунингдек, харидор фирмалар томонидан таклиф этилган нарх ва етказиб бериш шартлари кўрсатилган жадвалга киритилади.

3. Бу маълумотлар ҳар бир фирма бўйича тўғирлашлар ёрдамида ягона базисга келтирилади ва унинг асосида товарнинг келтирилган нархи яратилади.

4. Жадвалдаги энг кичик нарх сотувчи билан келишишда асос қилиб олинади ва харидор учун қулай нархга келгунча туширилади.

Нархни ҳисоблаш бўйича барча жадваллар ҳар бир фирма томонидан товарнинг экспорт ва импорт нархининг шаклланиши ва тижорат айланмасидаги контрагентларнинг хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда алоҳида тузилади. Базис нархни аниқлаб олгач, фирма музокаралар жараёнида унинг даражасини ва бошқа тижорат шартларини дастлабки келишувларга нисбатан ўзгартириши мумкин. Шартномада музокараларда келишиб олинган базис нарх ва унинг

таркибий қисмлари улуши, материаллар нархи ва инфляцияни ҳисобга олган ҳолда иш ҳақи ставкалари, шунингдек, белгиланган давр учун бу катталикларни аниқлаш тартиби, нарх ўзгаришлари қабул қилинишига сабаб бўлувчи манбалар қайд этилади.

Нархлар индекси нарх динамикасини акс эттирувчи нисбий кўрсаткичларни ифодалайди. Юқорида айтиб ўтилганидек, ҳукумат статистика органлари алоҳида товар гуруҳлари бўйича ички ва халқаро савдо индексларини мунтазам чоп этиб борадилар. Нархлар индекси доимо базис йилни кўрсатган ҳолда келтирилиб, унда индекс қиймати 100 га тенг деб олинади. Индивидуал ва умумий (гуруҳ) индексларни ажратиш мумкин.

Индивидуал индекс (Т) ҳисобот давридаги (Я) муайян товар нархининг базис давридаги (Яр) нархга нисбати сифатида аниқланади. *Умумий индекс* агрегат индекс асосида аниқланади ва махраж ҳисобот даврида ишлаб чиқарилган товарлар нархи суммаси, махражи эса ҳисобот даврида ишлаб чиқарилган товарлар суммасининг базис давридаги нархга нисбатини акс эттиради. *Гуруҳ индексини* аниқлаш эса «тортиб кўриш» схемаси асосида амалга оширилади.

Тижорат ўзгаришларидан фойдаланиш ҳисоб-китоб учун жалб қилинувчи барча рақобатчи материаллар нархининг товарни сотиб олишга ягона тижорат шартларига келтирилишини англатади. Бу мақсадда рақобатчи материаллардан бири эталон деб қабул қилинади, қолганлари эса шу даражага келтирилади, яъни эталон сифатида қабул қилинган товарга ўхшаш товарни сотиб олиш учун тижорат шартларига ўзгаришлар киритишни ҳисобга олган ҳолда коррективкаланади. Энг муҳим ва кенг тарқалган тижорат ўзгаришлар қаторига савдолашиши ўзгаришини киритиш мумкин.

Савдолашиши ўзгариши дастлабки юқори кўтарилган нархдан чегирмалар берилишини ифодалайди. Унинг ҳажми одатда ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, жумладан, тижорат ва валюта таваккалчиликлари. Маҳсулотни тайёрлаш ва сотишда юзага келиши мумкин бўлган хатолар, шунингдек, рақобатчиларнинг нархи ва фирмаларнинг айнан сизнинг буюртмангизни олишдан манфаатдорлигига боғиқ бўлади. Бунга фирманинг молиявий барқарорлиги, унинг нуфузи ва жаҳон бозорида оммавийлиги, имиджи, харидорга муносабати, мамлакатдаги сиёсий ва иқтисодий вазият, ҳукумат субсидияларини олиш эҳтимоли ва шу қабилар ҳам таъсир кўрсатади.

Етказиб бериш муддатига ўзгариш киритиш ҳам жуда муҳим бўлиб, ишлаб чиқариш харажатлари даражасини аниқлаб беради ва айниқса, ўзига хос машинасозлик қурилмалари ҳақида гап борганда муҳим аҳамият касб этади. товарни етказиб бериш муддатига киритилувчи ўзгариш катталиги, яъни ишлаб чиқариш харажатларида номинал иш ҳақи ставкалари динамикаси ишлаб чиқариш даврида материаллар нархини ҳисобга олиш буюртма берилган маҳсулотни ишлаб чиқариш жааёнининг узоқлиги ва ишлаб чиқарувчи мамлакатдаги инфляция суратларига бевосита боғлиқ бўлади.

Рақобатчи материал санасига ўзгариш киритиш. Жаҳон нархлари даражасини аниқлаш ва кейинчалик шу асосда экспорт ёки импорт нархларини ҳисоблашда ўхшаш товарларнинг ўтган йиллардаги нархлари жалб қилинади. Бу

нархлар етказиб берувчи мамлакатнинг мос келувчи экспорт нархлари индекси ёрдамида ва валютанинг харид қилиш қобилиятидаги ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда халқаро савдо нархи белгиланган йилдаги нарх даражасига яқинлаштирилади.

Етказиб беришнинг сериялигига тўғирлаш коэффиценти куйидагича аниқланади: $C + I + Y$

бу ерда C — асбоб-ускуна нархи; S — лойиҳалаш ва тайёрлаш қиймати; I — ишлаб чиқариш харажатлари; Y — нархнинг ўзгармас қисми (фойда, амортизация чегирмалари, юклама харажатлар);

Маҳсулотни доналаб етказиб беришдан оммавий етказиб беришга ўтишдаги нарх ўзгаришларини куйидагича аниқлаш мумкин:

$$C_{n,K} = n + K - M - I + A - P - I + H,$$

бу ерда $C_{n,K}$ — оммавийлик ўзгартишини ҳисобга олган ҳолда нарх даражаси; n — сериядаги машиналар сони; K — буюртманинг сериялилиги ҳисобига материаллар ва бутловчи қисмларга сарфланувчи ўртача қийматнинг пасайишини ҳисобга олувчи коэффицент; $M - I$ катталигида материал ва асбоб-ускуналар улуши; I — машиналар ишлаб чиқариш бўйича ишлаб чиқариш харажатлари; A — меҳнат харажатларининг камайишини ҳисобга олувчи коэффицент; $P - I$ катталигида ишчи кучи харажатлари улуши; H — нархнинг ўзгармас қисми.

Тўлов шартларига ўзгартиш киритиш. Шартнома муносабатларини расмийлаштиришда томонлар ҳисоб-китоб шаклларида катта эътибор қаратади: тўлов нақд пул кўринишида амалга ошириладими, аванс кўринишида амалга ошириладими, кредитгами ёки бошқа шаклдами? Халқаро нарх шаклланишида кредит бериш бўйича ўзгартишлар кўзда тутилади.

Аванс тўловлари маълум маънода таъминловчини импортчи томонидан кредитлаш шаклини ифодалайди. Шу сабабли аванс тўловлари мавжуд бўлган ҳолларда товар нархи одатда авансиз етказиб берилувчи товар солинувчи солиқдан кам бўлади. Тижорат ўзгартишлари қаторига юкни етказиб беришдаги қиймат ва шартларни ҳисобга олувчи ўзгартишларни ҳам киритиш мумкин. Масалан, агар товар СІР шартларида етказиб бериладиган бўлса унинг нархига денгиз фрахти ва суғурталаш қиймати ҳам қўшилади.

Халқаро маркетинг бўлими ходимларининг нарх динамикасини таҳлил қилиш ва уларни башорат қилишда халқаро савдо нархлари индексацияси ва тижорат ўзгартиришлари механизмларидан тўғри фойдаланиши муҳим аҳамият касб этади.

Ҳозирги пайтда нархларни ҳисоб-китоб қилишнинг бир қатор усуллари мавжуд, хусусан:

«Ўртача харажатлар плюс фойда» усули моҳиятининг ишлаб чиқарилган товар таннархига маълум миқдорда қўшимча нарх қўйилишидан иборат. Нарх ҳосил бўлиш жараёнини шаклантиришда стандарт қўшимча нархлардан фойдаланиш мантиқан тўғри келмайди. Оптимал нархни белгилаш учун ҳар бир минтақадаги рақобат ва жорий талабнинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олиш зарур. Шундай бўлсада, қўшимча нарх асосида нархларни ҳисоблаш

услугияти тадбиркорлар орасида кенг тарқалиши ва қўлланишига бир қатор сабаблар мавжуд. Биринчидан, сотувчилар талабга қараганда харажатлардан кўпроқ хабардор бўлади. Нархни харажатларга боғлаб қўяр экан, сотувчи ўзи учун нарх ҳосил бўлиш муаммосини соддалаштиради. Унинг талабга қараб нархни тез-тез ўзгартириб туришига тўғри келмайди. Иккинчидан, агар бу усулдан тармоқдаги барча фирмалар фойдаланса бу фирмаларнинг нархлари деярли бир хил ва ўхшаш бўлади. Шу сабабли нарх рақобати минимумга тенг бўлади. Учунчидан, кўпчилик «ўртача харажатлар плюс фойда» усулини харидорларга нисбатан ҳам, сотувчиларга нисбатан ҳам адолатли ҳисоблайди. Талаб юқори бўлганда сотувчилар харидорлар ҳисобига бойлик орттирмайди ва шу билан бир пайтда киритилган капитал учун адолатли фойда нормасини олиш имкониятига эга бўлади.

Товарнинг ҳис қилинувчи қиймати асосидаги усулга кўра – нархни ҳисоб-китоб қилишда ўз товарларининг ҳис қилинувчи қийматидан келиб чиқилади. Нарх ҳосил бўлишининг асосий омили сотувчининг харажатлари эмас, балки товарнинг харидорлар томонидан қабул қилиниши, товарнинг у ёки бу хусусиятига харидорларнинг жавоби ҳисобланади. Истеъмолчилар онгида товарнинг қиймати ҳақида тасаввур уйғотиш учун маркетинг мажмуаларида харидорларга таъсир кўрсатишнинг нарх билан боғлиқ бўлмаган усуллари қўлланади. Бунда нарх товарнинг ҳис қилинаётган қийматига мос келиши, фирманинг нарх билан боғлиқ бўлмаган ютуқларини мустаҳкамлаши лозим бўлади. Бу масалан, турли жойдаги нуфузли супермаркетларда бир хил товарларнинг нархи турлича (масалан, сервис даражасидан келиб чиққан ҳолда) бўлишида намоён бўлади. Фирма тескари алоқа чора-тадбирлари асосида истеъмолчилар онгида рақобатчиларнинг товарлари ҳақида қайси қиймат тасаввурлари борлиги ва улар таклиф билан боғлиқ бўлган ҳар бир фойда учун қанча пул тўлашга тайёр эканликларини аниқлаши зарур. Агар сотувчи харидорнинг товар қиймати учун қабул қилиши мумкин бўлган нархдан қиммат сўраса фирманинг сотув ҳажми кутилгандан кам бўлиши мумкин. Кўплаб компаниялар ўз товарлари нархини сунъий равишда ошириб бориши сабабли уларнинг бозорда сотилиши қийин кечади. +айсидир паллада бу ёндашув ўзини оқлайди ва бу ҳолда амалга оширилувчи агрессив нарх сиёсати бозорнинг чекланган сегментида муваффақият қозониши мумкин бўлади. Бошқа фирмалар эса, аксинча, ўз товарларига жуда паст нарх белгилайди. Бундай товарлар бозорда жуда яхши сотилсада, фирмага уларни ўз қийматига тенг бўлган нархда сотилгандан кўра камроқ фойда келтиради.

Нархни жорий нархлар даражасида белгилаш усули бу – нархнинг жорий нарх даражаси асосида ўрнатилишидир. Фирма асосан рақобатчилар нархларидан келиб чиқади ва ишлаб чиқариш харажатлари ёки талаб даражасига кам эътибор қаратади. У нархни ўз рақобатчилари билан бир хил ёхуд улардан кам ёки кўп белгилаши мумкин. Олигополик соҳаларда барча фирмалар одатда бир нарх белгилайди. Кичикроқ фирмалар етакчи фирмалар ортидан бориб, ўз нархларини ишлаб чиқариш харажатлари ёки талабнинг ўзгаришига қараб эмас, балки етакчи фирмалар нархларига қараб ўзгартириб боради. Айрим фирмалар

кичик миқдорда кўшимча мукофот белгилаши ёки чегирма бериши ва бу фарқни доимий равишда бир хил ушлаб туриши мумкин.

Нарх ҳосил бўлишининг бу усули жуда кенг тарқалган. Талабнинг мослашувчанлигини ўлчаш жуда қийин бўлган ҳолларда фирмалар назарида жорий нарх даражаси тармоқдаги жамоавий оқилликни (оқилоналик), адолатли фойда нормасига эга бўлишнинг кафолатини ақс эттиргандай бўлади. Бундан ташқари, улар жорий нарх даражасини кўллаб-қувватлаш тармоқ доирасида мувозанатни сақлаб туришнинг гарови эканлигини ҳис қиладилар.

Ёниқ савдо (харид) асосида нархни белгилаш усулининг моҳияти нархни белгилашда фирма нарх ва ишлаб чиқариш харажатлари ёки талаб кўрсаткичлари ўртасидаги алоқадан эмас, балки рақобатчиларнинг кутилаётган нархларидан келиб чиқишидан иборат. Фирма шартнома имзолашни истайди, бунинг учун эса бошқаларга нисбатан пастроқ нарх сўраш керак бўлади. Бирок бу нарх маҳсулот таннархидан кам бўлмаслиги лозим, ақс ҳолда фирманинг молиявий жиҳатдан зарар кўришига тўғри келади.

Якуний нарх белгилашда фирма юқоридаги барча усулларнинг мақсадини амалга ошириши – товарнинг якуний нархи белгиланиши лозим бўлган нарх диапазонини кичрайтириши лозим. Истеъмолчилар учун товар нархининг жозибадорлиги ва сотув ҳажмини ошириш мақсадида нархни тартибга солиш бўйича бир қатор чора-тадбирлар қўлланади. Булардан энг муҳими чегирма ва талабга йўналган ҳолда тартибга солиш ҳисобланади. Талабга йўналган ҳолда тартибга солиш истеъмолчиларнинг товар ва унинг нархига бўлган нуқтаи назарини ақс эттиради. У психологик нарх ҳосил бўлиши, нархларни бир қаторга қўйиш ҳамда имтиёзли нарх ҳосил бўлиш ёрдамида амалга оширилиши мумкин. Бунда фойдаланилувчи ёндашувлар асосан истеъмол товарлари бозорида истеъмолчилар психологиясини ўрганишга асосланган психологик нарх ҳосил бўлишида қўлланади.

Чакана савдода кўпинча нархларни бир қаторга қўйиш номи билан маълум бўлган усул қўлланади. Шунингдек, нарх линиялари ҳам мавжуд бўлиб, улар товарларни ҳар бир нарх маълум бир сифат даражасини ақс эттирувчи нархлар диапазонида сотиш билан боғлиқ бўлади. Имтиёзли нарх ҳосил бўлиши нархнинг нормал нархдан пастлиги натижасида жозибадорлигига асосланади.

Халқаро савдода нарх ҳосил бўлишини такомиллаштиришнинг асосий йўналишлари қаторида биринчи ўринда автоматлашган маълумотлар тўпламлариини яратиш ҳисобига нарх билан боғлиқ ишларни компьютерлаштириш туради. Бу товар ва хизматларни етказиб беришнинг умумий тижорат ва техник-иқтисодий шароитларини ҳисобга олган ҳолда экспорт ва импорт нархларни аниқлаш механизмларини шакллантиришда қўлланувчи ахборот ҳажмини кўпайтиришга имкон беради. Автоматлашган маълумотлар тўпламларидан фойдаланиш ахборот излаб топиш учун сарфланувчи вақтни кескин қисқартириш, фойдаланувчилар сўровларига асосан товар номенклатурасига доир маълумотларни сақлаш ва тақдим этиш масалаларини тезкорлик билан ҳал қилишга хизмат қилади. Бунда конъюнктура маълумотлар тўпламини шакллантиришнинг барча босқичларининг меҳнат

сигими анча камаяди.

Компьютер техникаларидан фойдаланиш қуйидагилар ҳисобига нархни ҳисоб-китоб қилиш жараёнларини такомиллаштиришга имкон беради:

1) иқтисодий кўрсаткичларни танлаб олиш техникасининг бирламчи босқичи механизмларини такомиллаштириш. Кўрсаткичлар қаторидан энг муҳимларини танлаб олиш учун компьютер ёрдамида ишлаб чиқилган дастур асосида барча асосий кўрсаткичларнинг жуфтли (нарх-кўрсаткич) корреляция коэффициентлари аниқланади, ундан сўнг олдиндан белгиланган қийматдан кичик (айтайлик, 0,8-0,9) бўлган корреляция коэффициентлари ва кўрсаткичлари автоматик равишда чиқариб ташланади;

2) регрессия тенгламасини танлаш. Регрессия тенгламасини танлаш (нархнинг математик модели) билан боғлиқ бўлган барча ҳисоб-китоблар автоматик равишда бажарилади. Компьютер стандарт алгоритм бўйича регрессия тенгламасини ечади ва нархни ҳисоблаш реал (ҳақиқий) нархлардан энг кам фарқ қилганларини танлаб олади;

3) нархни ҳисоблашнинг барча вариант ва моделларини оптималлаш. Мавжуд рақобатли материаллардан моделга техник-иқтисодий кўрсаткичлар (X_1, X_2, \dots, X_n) киритилади ва компьютер кўрсаткичларнинг турли хил рақамли қийматларида изланаётган оптимал нарх қийматини аниқлаб беради.

Шундай қилиб, конъюнктура-нарх ишларини компьютерлаштириш нархни ҳисоблашнинг математик моделини энг кам харажатлар билан ишлаб чиқиш ҳамда халқаро савдо иштирокчиларининг тижорат фаолияти самарадорлигини ошириш учун зарур шарт-шароитлар яратади.

Таянч иборалар: нарх, жаҳон нархлари, экспорт нархи, импорт нархи, жорий нархлар, келишув нархлари, биржа нархлари, очик савдо нархлари, аукцион нархи, тижорат нархи.

Назорат учун саволлар:

1. Бошланғич, шартнома ва реал нархларнинг моҳияти нимада?
2. Халқаро бозорда нарх стратегияси қандай?
3. Ўзбек товарлари экспорти нархини қўллаб-қувватлашнинг асосий йўналишларини айтиб беринг.
4. Экспорт нархларини шакллантиришда давлатнинг роли қандай?
5. Жаҳон нархлари тушунчасини изоҳлаб беринг.
6. Жаҳон нархлари тўғрисидаги маълумотларнинг қандай манбалари мавжуд?
7. Экспорт ва импорт нархлари қай тарика ҳисобланади?

Адабиётлар рўйхати:

1. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг қўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилда

мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2013 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – Т.: “Ўқитувчи” НМИУ, 2013.

3. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2009. С-17.

4. Шодиев Р., Э.Маҳмудов. Жаҳон иқтисодиёти: Олий ўқув юртлари учун дарслик. Т.: 2005.

5. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 16-37, 92-98 с.

6. Н.С.Исмаилова., Д.А.Ахрарова. “Халқаро савдонинг ривожланиш тенденциялари” фани бўйича тайёрланган ўқув-услубий қўлланма. Т.: ТДИУ, 2013. – 348 б.

7. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.

8. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

6-МАВЗУ. ТЎЛОВ БАЛАНСИ – ЖАҲОН ХЎЖАЛИК АЛОҚАЛАРИНИНГ ИФОДАСИ СИФАТИДА

6.1. Тўлов балансининг макроиктисодий ўрни ва аҳамияти

Халқаро иқтисодий алоқалар бир давлатдан иккинчисига товар, хизмат ва ишлаб чиқариш омилларини ўз ичига олади, ишлаб чиқариш омиллари эса сармоя, ишчи кучи ва технологиядан иборат. Тўлов баланси кўпинча, бир мамлакат фуқароларининг маълум бир давр давомида хорижий давлат фуқаролари билан амалга оширган бутун иқтисодий келишувлари натижасини кўрсатувчи, тизимга солинган маълумотнома сифатида таърифланади. Тўлов баланси асосан йиллик маълумотлар билан тузилади. Лекин тўлов балансини қисқароқ даврлар учун ҳам ишлаб чиқадиган давлатлар мавжуд. Масалан, АҚШда тўлов баланси мавсумий (уч ойлик) тузилади. Тўлов балансининг маълум давр ичидаги амалга оширилган операцияларни ифода этиши унинг укувчанлигидан далолат берди. Масалан, тўлов баланси давлатнинг йиллар давомидаги хорижий қарзларини кўрсатмайди, лекин қарзлардаги йиллик ўзгаришларни ифода этади. Халқаро иқтисодий операциялар натижасида кўпинча пулли тўловлар амалга оширилади. Яъни, товар, хизмат ёки технология экспорт ёки хорижий сармоя импорт қилган давлатга валюта кириб келади, аксинча бўлган шароитларда эса мамлакатдан валюта чиқиб кетади. Шу билан биргаликда бутун иқтисодий операциялар натижасида пулли тўловлар амалга оширилади дейиш ҳам нотўғри фикрдир. Масалан, очлик муаммоси бўлган давлатларга берилган озиқ-овқат маҳсулотлари ёрдами ёки бартер, клиринг асосидаги халқаро тижорат натижасида давлатга валюта кириб келмайди. Лекин тўлов баланси таърифига кўра хориж билан амалга оширилган иқтисодий операциялар пулли тўловлардан қатъий назар тўлов балансида акс эттирилиши керак.

Давлатнинг маълум муддатдаги ташқи иқтисодий фаолияти, шу жумладан, ташқи савдоси, капитал ва ишчи кучи миграцияси унинг тўлов балансида ифодаланилади. Ҳар қандай ташқи иқтисодий битим валюта алмашинуви билан олиб бориладиган харид-сотув акти бўлганлиги сабабли давлатнинг жаҳон бозоридаги фаолияти натижаси охир оқибатда чет эл валютасининг харажатлари ва қўйилмаларида ўз аксини топади. Бир томонида чет элдан келган ҳамма қўйилмаларни, иккинчи томонида давлатнинг чет элга кетган ҳамма тўловларини акс эттирган ҳужжат **тўлов баланси** дейилади.

Тўлов баланси - бу уй хўжаликлари, фирмалар ва ушбу давлат ҳукумати билан қолган дунё ўртасидаги ҳамма битимлар натижаларининг тартибли қайдномасидир.

Икки ёқлама ёзув тартибини қўллайдиган тўлов балансида ҳар қандай операция икки марта, яъни ҳам кредит, ҳам дебет ҳисобларида ўз аксини топади.

Ушбу давлат ва қолган дунё ўртасидаги ҳамма битимлар жорий операциялар ва капитал билан операцияларни ўз ичига қамраб олади. Яъни тўлов баланси 3 таркибий қисмларни ўз ичига олади:

- жорий операциялар ҳисоби,
- капитал ҳаракати ҳисоби,
- расмий заҳиралар.

1) жорий операциялар ҳисоби товар ва хизматлар экспорти (“+“ ишораси билан), импорти (“-“ ишораси билан), сармоялардан тушган соф даромадлар ва соф трансфертларни ўз ичига олади. Товар экспорти ва товар импорти ўртасидаги фарқ *савдо балансини* ташкил этади. Умуман жорий операциялар ҳисоби кенгайтирилган савдо балансидир.

Товар экспорти (шу билан бирга ҳамма экспорт операциялари) “кредит“ ҳисобланиб, миллий банкларда валюта заҳираларини ташкил этади. Ва аксинча, импорт (шу билан бирга ҳамма импорт операциялари) “дебет“ бўлинмасида ҳисобга олинади ва улар мамлакатдаги чет эл валюта заҳираларини камайтиради.

Агар чет элга сарфланган миллий капитал, ушбу мамлакатга сармояланган чет эл капиталига нисбатан катта қийматдаги фоизлар ва дивидендлар келтирса, бунда *сармоялардан тушган соф даромадлар* ижобий, акс ҳолда салбийдир.

Соф трансфертлар хусусий ва давлат маблағлари (жумладан, чет элга нафақа, совға, пул ўтказишлари ёки чет эл давлатларига беғараз ёрдам)ни бошқа мамлакатларга ўтказишни ўз ичига қамраб олади.

2) капитал ҳаракати ҳисобида унинг халқаро активли (чет эл фуқароларига акциялар, облигациялар, кўчмас мулк ва бошқалар сотувидан тушган даромадлар ва чет элда активлар сотуви натижасида юзага келган харажатлар) битимлари ўз аксини топади.

<i>Капитал</i>	<i>активлар</i>	<i>чет элда</i>	<i>активлар</i>
<i>ҳаракати</i>	<i>+ сотувидан тушган</i>	<i>- сотиб олиш</i>	
<i>баланси</i>	<i>тушумлар</i>	<i>харажатлари</i>	

Чет эл активларини сотиш чет эл валюта заҳираларини оширади, аксинча, сотиб олиш валюта заҳираларини камайтиради. Шунинг учун капитал ҳаракати баланси ҳамма активли битимлардан тушган соф чет эл валюта тушумларини кўрсатади.

Капитал ҳаракати ҳисоби сальдо (қолдиғи)си агар чет элда активлар сотиб олиш билан боғлиқ харажатлар активларни чет элга сотишдан тушган даромадлардан куп бўлса, мусбат кўринишга эга бўлади, капиталнинг олиб кетилишини кўрсатади ва капитал ҳаракати ҳисоби танқислиги шароитида юзага келади.

3) турли мамлакатлар Марказий банклари чет эл валюта расмий заҳираларини тўлов балансини тартибга солиш учун ишлатадилар. Тўлов баланси танқислиги Марказий банк расмий заҳираларининг камайтирилиши ҳисобига қопланиши мумкин. Бундай ҳолатда чет эл валютаси таклифи ортиши туфайли бундай операциялар экспорт сингари “+“ ишора билан ҳисобланади. Ва аксинча, тўлов балансининг актив сальдоси Марказий банкларнинг расмий валюта заҳираларининг ортиши билан кузатилганда, бу ҳолат дебетда “-“ ишора билан ўз аксини топади, чунки бундай операция чет эл валютаси таклифини

камайтиради.

Жами тўлов балансининг уч қисми: жорий операциялар ҳисоби, капитал ҳаракати ҳисоби ва расмий заҳиралар йиғиндиси нолини ташкил этиши лозим.

6.2. Тўлов баланси тузилишининг асосий тамойиллари

Ҳар бир давлатга унинг ташқи иқтисодий алоқалари аҳволи ҳақида маълум даврий маълумотлар керак бўлади. Бундай маълумотлар тўлов балансида ўз аксини топган.

Тўлов балансини тузишда икки асосий тамойил ётади:

Биринчи тамойил - бу маълум давр (ой, квартал, йил) мобайнидаги давлатнинг барча ташқи иқтисодий операцияларини қамраб олиш. Ташқи иқтисодий операциялар билан ички иқтисодий операцияларни фарқлаш учун Халқаро Валюта фонди ташқи иқтисодий операциялар деганда, резидентлар ва норезидентлар ўртасидаги операцияларни тушунишни тавсия этади. "Валюта билан тартибга солиш ҳақида" қонун "резидент" ва "норезидент" тушунчаларини аниқлаб беради. Жумладан,

Резидентлар:

А) давлатда доимий яшаш жойига эга бўлган, шу билан бирга вақтинча давлатдан ташқарида бўлган жисмоний шахслар;

В) маълум давлат қонунчилиги асосида тузилган юридик шахслар;

С) юридик шахслар бўлмаган, қонунчилик асосида тузилган, давлатдан ташқарида жойлашган корхона ва ташкилотлар;

Д) давлатдан ташқарида жойлашган республиканинг дипломатик ва бошқа расмий вакилликлари

Норезидентлар:

А) давлатдан ташқарида яшаш жойига эга бўлган, шу билан бирга вақтинча ушбу давлатда бўлган жисмоний шахслар;

В) Ўзбекистондан ташқарида жойлашган, чет давлатлар қонунчилиги асосида тузилган юридик шахслар;

С) республикадан ташқарида жойлашган, чет давлатлар қонунчилиги асосида тузилган, юридик шахслар бўлмаган корхона ва ташкилотлар;

Д) давлатда, республикада жойлашган чет эл дипломатик ва бошқа расмий вакилликлари, шу билан бирга халқаро ташкилотлар, уларнинг филиаллари ва ваколатхоналари.

Иккинчи тамойил – бу операцияларни икки ёқлама бухгалтерлик ёзуви (кредит якуний ҳисобда дебет билан мос келиши керак), натижада бир хил бўлимлар бўйича мувозанат (баланс) бузилса, бошқа бўлимлар билан мувозанатлаштирилади (балансланади).

Тўлов баланси фақат тўловларни акс эттиради, деган нотўғри фикрлар учраб туради. Ҳақиқатда эса, ўзининг номланишига қарамай, бу ҳужжат ҳар хил, жумладан, нотўлов операцияларни ҳам ўзида акс эттиради. Тўлов билан боғлиқ бўлмаган бундай операцияларга бир томонлама ўтказишлар; давлат олтинининг маълум қисмини унинг олтин заҳирасига ўтказиш ёки тескари операция; валюта

курсларини ва олтинни жаҳон нархининг ўзгариши туфайли давлатнинг олтин ва валюта захираларини қайтадан баҳолаш. Шунинг учун тўлов баланси тўловларни эмас, балки тўловлар билан боғлиқ тўлов операцияларини қамраб олган.

6.3. ХВФ томонидан таклиф этилган тўлов баланси тузилиши

Тўлов балансига бир қанча ўзгартиришлар киритилган. “Тўлов баланси” термини XVIII асрда шотланд иқтисодчиси Джеймс Стюарт томонидан киритилган. XX аср бошларига келиб балансни тузиш кўпроқ Англия ва АКШ да тадқиқ қилинган. Шундай тадқиқотлар асосида Халқаро валюта фонди томонидан барча давлатлар учун тўлов балансини тузиш услубияти стандартлаштирилган.

Ҳозирда ХВФ томонидан 1977 йилда, 4 бор нашр қилинган “Тўлов баланси бўйича кўрсатмалар”даги схема тўлов балансини тузишда намуна сифатида қўлланилади. Бу схема етарлича вақт мобайнида синовдан ўтказилган.

ХВФ томонидан тавсия этилган балансни тузишнинг тўлиқ схемаси 12 бўлимдан иборат. Яхлитлаштирилган схема бу бўлимларни 7 гуруҳга бирлаштиради.

ХВФ услубияти бўйича тўлов баланси бўлимларининг яхлитлашган кўриниши

1	2	3
1.	А.Жорий операциялар (жорий тўлов баланси)	$C^{*.1} = C.9 + C.10$
2.	Товарлар: экспорт	
3.	Товарлар: импорт	
4.	Савдо баланси	$C.4 = C.2 + C.3$
5.	Бошқа товарлар, хизматлар ва даромадлар	
6.	Кредит	
7.	Бошқа товарлар, хизматлар ва даромадлар	$C.7 = C.4 + C.5 + C.6$
8.	Жами товарлар, хизматлар ва даромадлар	
9.	Хусусий биртомонлама ўтка-зишлар	$C.9 = C.7 + C.8$
	Жами, давлатнинг биртомонлама ўтказишларини ҳисобга олмаган ҳолда	
10.	Давлатнинг биртомонлама ўтказишлари	
11.	Тўғридан-тўғри сармоя ва бошқа узоқ муддатли капитал	$C.11 = C.12 + C.13 + C.14 + C.15 + C.16 + C.17$
12.	Тўғридан-тўғри сармоялар	
13.	Портфел сармоялари	
14.	Бошқа узоқ муддатли капитал	
15.	Миллий давлат сектори	

16.	Банк сектори	
17.	Бошқа секторлар	
18.	Жами А + В	C.18 = C.11 + C.1
19.	С. Қисқа муддатли капитал	C.19 = C.20 + C.21 + C.22
20.	Миллий давлат сектори	
21.	Банк сектори	
22.	Бошқа секторлар	
23.	D. Хатолар ва қолдиришлар	
24.	Жами А + В + С + D	C.24 = C.18 + C.19 + C.23
25.	E. Тўпловчи бўлимлар	C.25 = C.26 + C.27 + C.28
26.	Олтин захирасини қайтадан баҳолаш	
27.	Ўзлаштиришнинг махсус ҳуқуқлари	
28.	Валюта захираларини қайтадан баҳолаш	
29.	Жами А + В + С + D + E	C.29 = C.24 + C.25
30.	F. Фавқулотда молиялаштириш	
31.	Жами А + В + С + D + E + F	C.31 = C.29 + C.30
32.	G. Чет эл давлат ташкилот-ларининг валюта захиралари таркибидаги мажбуриятлари	
33.	Жами А + В + С + D + E + G (расмий хисоблар баланси, яқуний баланс)	C.33 = C.31 + C.32
34.	H. Жами захираларни ўзгариши**	C.34 = C.35 + C.36 + C.37 + C.38 + C.39 + C.40
35.	Тангали олтинлар (давлатнинг олтин захираси)	
36.	Ўзлаштиришнинг махсус ҳуқуқлари	
37.	ХВФ да захира ўрни	
38.	Валютали активлар	
39.	Бошқа талаблар	
40.	ХВФ кредитларини ишлатиш	

*Сатр

** Бу бўлимда “-” ишораси захираларнинг ортишини, “+” ишораси эса уларнинг камайишини билдиради.

Масалан, жорий операциялар баланси бўйича манфий қолдиқ юзага келса, бу давлатда импорт операциялари натижасида чет эл валютасига бўлган талаб таклифдан юқорироқ эканлигини кўрсатади. Бошқача қилиб айтганда, ушбу ҳолатда давлат жорий операциялар бўйича танқисликка эга ва буни қоплаш учун давлат ё қарз олади (узоқ муддатли ва қисқа муддатли кредитлар), ёки ўз кўчмас мулкни (ер, иморатлар) ва молиявий активларини (акциялар ва облигациялар) сотади.

Тушумлар (+)	Тўловлар (-)
1.Жорий операциялар баланси 1.А. Савдо баланси	
1.Товарлар экспорти	1.Товарлар импорти

I.B. Хизматлар ва нотижорат тўловлари баланси	
Товарсиз хизматлар бўйича тушумлар Юк ташиш ва суғурта Сафарлар Бошқа нофактор хизматлар Фактор даромадлар тушумлари Трансферт тушумлари	Нофактор хизматлар бўйича тўловлар Юк ташиш ва суғурта Сафарлар Бошқа нофактор хизматлар Фактор даромадлар тўлови Трансферт тўловлар
II. Капиталлар ва кредитлар ҳаракати баланси	
Бевосита инвестициялар келиши Мажмуа инвестициялар келиши Ссуда капиталнинг келиши	Бевосита инвестицияларнинг кетиши Мажмуа инвестицияларнинг кетиши Ссуда капиталнинг кетиши
III. Мамлакат олтин ва валюта захираларидаги I ва II баланслар ўрнини тўлдирувчи ўзгаришлар	
Олтин ва валюта захираларининг камайиши (соф чиқиб кетишнинг ўрнини тўлдириш)	Олтин ва валюта захираларининг кўпайиши (соф маблағ келишининг ютилиб кетиши -)

XX аср охирига келиб жаҳон иқтисодиёти муаммолари кўпчилик давлатлар сиёсатида марказий ўринни эгаллади. Бу миллий иқтисодиётларнинг ўзаро боғлиқлигини ошганлиги билан тушунтирилади.

Очиқ иқтисодиётларда давлатлараро иқтисодий муносабатлар икки асосий йўналиш - халқаро савдо ва молия бўйича амалга оширилади. Ташқи савдо алоқалари мамлакатда ишлаб чиқарилган маҳсулотларнинг бир қисми хорижга чиқарилишини (экспорт қилинишини), айти пайтда, хорижда ишлаб чиқарилган товар ва маҳсулотларнинг бир қисми импорт қилинишини, яъни, ушбу малакатда истеъмол қилиниши ёки инвестиция қилинишини назарда тутади.

Молиявий соҳада миллий иқтисодиётларнинг ўзаро боғлиқлиги у ёки бу давлат фуқаролари миллий активлар билан биргаликда хорижий активларга эга бўлишлари мумкинлигида намоён бўлади. Жумладан: хорижий банкларда жамғармалар сақлашлари мумкин; хорижий компания ва ҳукумат институтлари томонидан чиқарилган қимматли қоғозларни сотиб олишлари мумкин; ўз мамлакатларидан ташқарида кучмас мулк сотиб олишлари мумкин.

Натижада, халқаро товар ва хизматлар бозори, шунингдек, молия бозорлари бир-бири билан чамбарчас боғланган ҳолда ушбу мамлакат миллий даромадининг ҳажмига, бандлик ҳолатига, инфляция даражасига ва бошқа макроиқтисодий кўрсаткичларга катта таъсир кўрсатадилар. Масалан, Япониянинг иқтисодий ахволи АҚШ иқтисоди иқтисодий ўсишнинг қандай даражасида эканлигига боғлиқ. Бу ушбу давлатдан келадиган экспортга туғридан-туғри алоқадалигидан келиб чиқади. Агарда АҚШда иқтисодий ўсиш кузатилса, Японияда ўсаётган экспорт ҳисобига ишбилармонлик фаолиятининг жонланиши бир давлат иқтисодиёти ривожланишининг иккинчи давлат иқтисодиётига таъсирини англади.

Ўз навбатида, халқаро капитал оқимларининг характери ва йўналиши у ёки бу давлат марказий банки қанақа кредит-пул сиёсати юргизишига боғлиқ.

Масалан, агарда АҚШ Марказий банки (Федерал Заҳира Тизими) кредит-пул сиёсати натижасида фоиз ставкалари ошса, АҚШга капитал киритиш фойдалироқ бўлган ҳолда Япониядан капитал кетишини кутиш мумкин.

Буларнинг барчаси иқтисодий сиёсат ишлаб чиқишда ҳар бир давлат ҳукумати очик иқтисодиётда макроиқтисодий кўрсаткичлар боғлиқлиги механизмини яхши тушуниши, яхши ўйланмаган қадамлар қўймаслик ва салбий жавоб ҳаракатлари бўлмаслиги учун ўтказилаётган сиёсатнинг фақат ўз давлатига таъсирини эмас, бошқа давлатларга таъсирини ҳам баҳолаши керак.

Очик иқтисодиётни ўрганишни мамлакатнинг халқаро товар, хизматлар ва капиталлар айрибошланишида иштирокини характерловчи асосий макроиқтисодий ўзгарувчиларни ўрганиш ва ўлчашдан бошлаш керак. Кейин бу ўзгарувчилар боғлиқлигини тасвирловчи макроиқтисодий модел қуриш керак. Ва, ниҳоят, ушбу модел ёрдамида ушбу давлат ва бошқа давлатларда амалга оширилаётган иқтисодий сиёсат товар, хизмат ва капиталлар оқимида қандай таъсир қилишини ўрганиш керак. Бундай ёндашишда тўлов баланси иқтисодий таҳлилнинг асоси бўлади.

6.4. Мамлакатнинг иқтисодий сиёсати ва тўлов баланси

Кўпгина давлатларда тўлов балансининг асосий қисмини жорий операциялар ташкил қилади. Давлатнинг экспорт ва импорт қилган товар ва хизматлари мана шу ҳисобда акс эттирилади. Жорий операциялар ҳисоби таркибини жорий йилда ишлаб чиқарилган товар ва хизматлар ташкил қилгани учун давлатнинг миллий даромади ҳисоби билан тўғридан-тўғри боғлиқ. Яъни, мамлакатда ишлаб-чиқарилиб хорижга сотилган товарлар ЯИМнинг бир қисмидир. Бу юздан тўлов балансидаги тақчиллик ёки ортиқ мамлакат миллий даромади ва бандлик даражаси билан бевосита алоқадордир. Жорий операциялар уч қисмга бўлиб ўрганилади:

1. Товар тижорати. Товар экспорти мамлакатга валюта олиб киришнинг асосий йўлларида биридир ва тўлов балансининг актив қисмига қайд қилинади. Бунинг тескарисига товар импорти пассив операция ҳисобланиб тўлов балансининг пассив қисмида қайд қилинади. Экспорт қилинган товарлар тўплами билан импорт қилинган товарлар тўплами орасидаги фарқ савдо баланси деб юритилади. Савдо баланси тушунчаси тўлов баланси тушунчаси билан аралаштирилмаслиги керак. Тўлов баланси давлатнинг бутун хорижий даромад ва харажатларини қамраб олса, савдо баланси фақатгина товар экспорт ва импортини ўз ичига олади.

2. Халқаро хизматлар. Халқаро хизмат экспорт ва импорти ҳам жорий операциялар ҳисобида қайд қилинади. Халқаро хизматлар таркибига халқаро туризм, халқаро транспорт, халқаро банк ва суғурта хизматлари ва бошқа хизматлар қиради.

3. Бир тарафли трансферлар (unilateral transfer). Қаршилигида ҳеч қандай тўловни керакли қилмаганлиги учун бундай операциялар бир тарафли трансферлар дейилади (бу операциялар хайрия, эхсон кўринишида бўлади).

4. Жорий операциялар баланси. Жорий операциялар ҳисобининг пассив ва актив қисмлари йиғиндиси орасидаги фарқ жорий операциялар баланси дейилади. Икки қисм йиғиндисининг бир-бирига тенг бўлиши жорий операциялар балансини мувозанатда эканлигини, актив қисмининг пассив қисмидан катта бўлиши жорий операциялар балансининг ортиқ эканлигини, тескари шароитда эса тақчилигини кўрсатади.

Сармоя ҳисоби. Тўлов баланси нуқтаи назаридан мамлакатга хориждан сармоя кириб келиши актив операциядир, акси эса пассив операциядир. Эътибор берилса, бундай хусусият товар ва хизмат оқимлари ҳолати билан тескаридир. Шу билан биргаликда ҳар иккала операциянинг мантиқи бир хилдир. Яъни, товар ва хизмат экспорти ҳам сармоя импорти ҳам мамлакатга валюта олиб келмоқда, аксинча шароитида эса мамлакатдан валюта чиқиб кетмоқда.

Узоқ муддатли сармоя. Ушбу ҳисобда мамлакатнинг муддати бир йилдан узоқ бўлган хорижий сармоя операциялари қайд қилинади. Ушбу гуруҳга асосан тўғридан-тўғри хорижий сармоя оқимлари ва халқаро портфел инвестициялар киради. Бундан ташқари муддати бир йилдан узоқ бўлган халқаро кредитлар ҳам ушбу гуруҳда қайд қилинади. Юқорида ҳам айтиб ўтилганидек, бундай сармоя операциялари тўлов балансининг сармоя ҳисобида кўрсатилади, буларнинг қаршилигида амалга оширилган фоиз, фойда, дивиденет тўловлари жорий операцияларнинг хизматлар бўлимига жойлаштирилади.

Қисқа муддатли сармоя: Муддати бир йилгача бўлган хусусий ва расмий кўринишдаги сармоя оқимларидир. Амалиётда бу тур сармоя муддатлари кўпинча 30, 60 ёки 90 кундир. Сармоя ҳисобидаги тўплам актив ва пассив операциялардан фарқли сармоя баланси дейилади.

Расмий резервлар ҳисоби. Бу ҳисобда Марказий Банкнинг амалга оширган ва давлатнинг халқаро резервларига таъсир қиладиган операциялари жойлаштирилади. Бу операциялар олдин ҳам айтганимиздек, валюта талаби ва таклифи орасидаги мувозанатни сақлаш мақсадида амалга оширилади, натижада давлатнинг халқаро валюта резервлари ҳажмида ўзгаришлар рўй беради. Бу ўзгаришлар тўлов балансининг расмий резервлар ҳисобида кўрсатилади. Ҳозирги кунда давлатлар ўз резервларини ликвидлилиги юқори бўлган давлат пуллари, олтин ва бошқа шаклларда сақлайдилар.

6.5. Молиявий воситалар ва капитал билан боғлиқ операциялар счёти

Жорий операциялар баланси камомади мамлакатнинг бошқа мамлакатларга қарзининг ошишини ифодалайди. Мамлакат жорий операциялар балансининг камомади билан тўқнашганда, у уни тўлашга мажбур бўлади.

Тўлов балансининг жорий операциялар счёти камомади қуйидагилар билан молияланиши мумкин:

-активларни бир қисмини чет элликларга сотиш орқали, яъни мазкур мамлакат иқтисодиётига хориж капиталини тўғри ва портфель инвестициялар шаклида қўйиш орқали;

-чет эл банкларидан ва ҳукуматдан ёки халқаро ташкилотлардан қарз олиш

орқали;

-Марказий банкда сақланувчи расмий валюта заҳираларини қисқартириш ҳисобига.

Мамлакатнинг активлар юзасидан тузилган барча халқаро битимлари (уларни сотиб олиш ва сотиш) тўлов балансининг капитал молиявий инструментлар билан операциялар счётида акс эттирилади.

Капитал ва молиявий инструментлар билан операциялар счёти, шунингдек, соф капитал трансфертларини (асосий капиталга бўлган мулкчилик ҳуқуқини текинга бериб юбориш) ҳам ўз ичига олади. Уларга йўлларни, касалхоналарни, аэродромларни қуришга берилган инвестицион грантларни киритиш мумкин. Ҳукумат қарзини «кечиб юбориш» ҳам тўлов балансининг ушбу бўлимида акс эттирилади.

Капитал ва молиявий инструментлар билан операциялар счётининг сальдоси активлар юзасидан тузилган барча битимлардан тушган хорижий валюталарнинг соф тушумини кўрсатади.

Кредитларни тақдим этиш хорижда активларни (акциялар, облигациялар, кўчмас мулк ва ҳ.к.) сотиб олишга қилинган ҳаражатларни билдиради, кредитлар олиш эса – бу активни сотишдан тушган тушумдан.

Активлар билан бўладиган халқаро битимлар (Марказий банкка тегишли расмий валюта резервларидан ташқари) шартли равишда капитал ҳаракат счётига ажратилади. Капитал ҳаракати счётининг мусбат сальдога эга бўлиши мамлакатда соф капитал оқими мавжудлигидан далолат беради. Аксинча, соф чиқиб кетиш (ёки капиталнинг олиб чиқиб кетилиши) капитал ҳаракати счётига камоматида, хорижда активларни сотиб олишга қилинган ҳаражатлар уларни хорижга сотишдан тушган даромаддан кўп бўлганда юз беради. Жорий операциялар балансининг капитал ва молиявий воситалар билан операциялар счётининг бандлари билан тўлдирилиши расмий ҳисоб-китоблар балансини олишга имкон беради.

Расмий ҳисоб-китоблар балансида, шунингдек, «Соф хатолар ва камчиликлар» банди киритилади. Ҳар бир битим назарий жиҳатдан тўлов балансида икки марта акс эттирилиши (ҳам дебетда, ҳам кредитда) лозим бўлсада, амалиётда ушбу шарт кўпинча бажарилмайди. Амалга оширилётган битимлар қатор ҳолларда турли хизматлар томонидан ҳисобга олинади. Уларнинг ахборотлари эса, кўпинча, на сана жиҳатидан, на мухтор жиҳатидан бир-бирига тўғри келмайди. Иқтисодий қимматликларнинг айрим оқимлари эса, умуман статистик ҳисобда четда қолиб кетиши мумкин. Бу ҳол айниқса қонунга хилоф битимларга таалуклидир. Ҳисобга олинмайдиган иқтисодий қимматликларининг бундай оқимларини умумий йиғиндисни фақатгина кредит ва дебет бўйича жами натижани ҳисоблаб чиқиш орқали аниқлаш мумкин.

Икки ёқлама ёзув тамоийли асосида тузилувчи тўлов баланси таърифга асосан нолга тенг бўлади. Бу эса, мамлакатнинг барча қарзлари тўланиши лозимлигини билдиради. Шунинг учун, жорий операциялар счёти бўйича камомат аниқ равишда капитал ва молиявий воситалар билан операциялар счётидаги ижобий сальдо билан мувофиқ келиши керак. Агар мамлакат

резидентлари умумий ҳисобда хорижий товарларни, хизматларни ва активларни харид қилишга хорижликларга ўз товарларини, хизматларини ва активларини сотишдан олганларига нисбатан кўпроқ сарф қилсалар, яъни бир сўз билан айтганда, расмий ҳисоб-китоблар баланси камомад билан чиқса, қарни қоплаш марказий банк томонидан расмий валюта резервларини қисқартириш ҳисобига (Мраказий банк валюта курсни ўзгартирмаган ҳолатда) амалга оширилади.

6.6. Мамлакат расмий валюта резервларининг ўзгариши

Марказий банк юзага келган макроиқтисодий вазиятга таъсир этиш мақсадида хусусий бозорларда халқаро валюта резервларини сотади ёки сотиб олади. Бундай битимлар расмий валюта интервенциялари деб аталади.

Марказий банк хорижий активларни сотиб олганда ва сотганда ушбу битим капитал ва молиявий воситалар билан операциялар счётида хусусий шахс томонидан амалга оширилган битимлар сингари акс эттирилади.

Марказий банкда расмий валюта резервларининг ўсиши дебетда «минус» ишораси билан акс эттирилади. Чунки ушбу операция хориж валютасининг сарф қилиниши кўзда тутади ва импорт операцияси сингари юз беради. Аксинча, хорижий валюта расмий резервлари камайиши кредитда «плюс» ишораси ҳисобга олинади. Бу ҳолатда хориж валютаси таклифи ўсади ва ушбу операция экспорт сингари юз беради.

Ҳозирги вақтда расмий валюта резервларига монетар олтин, нақд кўринишдаги хориж валютаси, чет давлатлар ҳукуматларининг депозитлари ва қимматбаҳо қоғозлари, СДР ва ХВФдаги резерв позиция киритилади.

Шундай қилиб, тўлов балансининг расмий валюта резервлари ўзгариши моддасида расмий ҳисоб-китоблар тўлов балансининг тартибга солиш усуллари ва манбалари акс этади. Расмий ҳисоб-китоблар балансини назарда тутувчи тўлов баланси камомади Марказий банкнинг хорижий валютани соф сотишига аниқ равишда тенг ва аксинча, тўло балансининг ижобий сальдоси Марказий банкнинг хорижий валютани соф сотиб олишига аниқ равишда тенг бўлади.

Халқаро ҳисоб-китоблар амалиётида соф валюта резервлари кўрсаткичи ҳам қўлланилади. Бу кўрсаткич мамлакатнинг хорижий кредиторларга қарзни уза олиши имкониятини баҳолашга имкон беради, яъни Марказий банк томонидан амалга оширилаётган пул-кредит сиёсати ишончни қозонаётганлиги валюта курсни тизими тўғри танланганлиги ҳақида фикр юритишга имкон туғдиради.

Соф расмий валюта резервларининг миқдори валюта резервларининг импортни тўлашга етарлилик кўрсаткичини ҳисоблаб топишга имкон беради. Ушбу кўрсаткич қуйидаги ҳисобланади:

Соф хорижий валюта резервлари

Импортнинг умумий ҳажми **х 12 ой**

Ушбу кўрсаткич мавжуд валюта резервлари ҳисобига импорт қанча муддат давомида тўланиши мумкинлиги ҳақидаги ахборотни беради. Халқаро кредитлар олиш имконияти кўп жиҳатдан мазкур кўрсаткичнинг микдорига боғлиқ бўлади (айниқса ривожланаётган ва ўтиш иқтисодиёти мамлакатлари учун). Чунки у уч ойлик импортни қоплаш даражасидан паст бўлса, вазият салбий деб баҳоланади ва янги кредитларни олиш имкониятлари қисқаради.

Таянч иборалар: жорий операциялар ҳисоби, капитал ҳаракати ҳисоби, расмий захиралар, резидентлар, норезидентлар, товар тижорати, халқаро хизматлар, бир тарафли трансферлар, сармоя ҳисоби, узоқ муддатли сармоя, расмий резервлар ҳисоби, соф расмий валюта резервлари.

Назорат учун саволлар:

1. Тўлов балансининг макроиқтисодий ўрни ва аҳамияти нимадан иборат?
2. Тўлов баланси тузилишининг асосий тамойиллари қандай?
3. ХВФ томонидан қандай тўлов баланси таклиф этилган?
4. Мамлакатнинг иқтисодий сиёсати тўлов баланси га қандай таъсир кўрсатади?
5. Молиявий воситалар ва капитал билан боғлиқ операциялар счёти мазмуни нимадан иборат?
6. Мамлакат расмий валюта резервларининг ўзгариши нималарга боғлиқ?

Адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислоҳ Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.

2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлиги янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.

4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.- 56 б.

5. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув кўлланима. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

6. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17

7. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.

8. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.

9. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.

1. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.

2. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

7-МАВЗУ. ВАЛЮТА СИЁСАТИ ВА УНИНГ ХАЛҚАРО САВДОГА ТАЪСИРИ

7.1. Иқтисодий сиёсат тизимида валюта сиёсатининг туган ўрни

Иқтисодий сиёсат тизимида валюта сиёсати муҳим ўрин тутди. Валюта сиёсати у ёки бу мамлакат томонидан халқаро иқтисодий муносабатлар соҳасида, ривожланишнинг у ёки бу тарихий босқичида мақсадларга мувофиқ амалга оширилувчи чора-тадбирлар мажмуасидан иборатдир. У жорий ёки узок муддатли мақсадлардан келиб, икки хил кўринишда амалга оширилиши мумкин, яъни тузилмавий ва жорий.

Тузилмавий валюта сиёсати барча мамлакатларнинг ўзаро алоқаларини ривожлантиришга қаратилган валюта ислоҳоти шаклида ўтказилади ва одатда маълум валюталарни мавқеини мустаҳкамлашга бўлган кураш орқали амалга оширилади. Шу билан бирга валюта сиёсати қисқа муддатли чора-тадбирлар мажмуасини ўз ичига олган жорий (валюта курсини ва қимматбаҳо металллар бозорининг амал қилишини тартибга солувчи) тенденцияларни шакллантирувчи шарт-шароитларни тақозо этади.

Мамлакат томонидан олиб бориладиган валюта сиёсати мамлакатнинг ички ва иқтисодий бозорларида сотиладиган товарларга бўлган миллий валютадаги баҳоларга таъсир кўрсатади. Ўз навбатида бу сиёсатнинг унсур ва шакллари жаҳон хўжалиги эволюцияси, мамлакатнинг иқтисодий аҳволи ва жаҳон майдонидаги кучларнинг тақсимооти каби омиллар таъсирида вужудга келади. Мамлакат валюта сиёсатининг иқтисодий табиати тарихий қиррада тушунилади, чунки бунда валюта чекланишлари, валюта операцияларини эркинлаштириш, валюта инқирозининг олдини олиш ва валюта барқарорлигини таъминлаш каби у ёки бу аниқ масалалар устувор бўлади.

Валюта сиёсати **дисконт** ёки **девиз** шакллари олиши мумкин. Одатда, валюта курсини ва тўлов балансини тартибга солиш, халқаро капитал ҳаракатига, пул массасига, шунингдек, кредитлар динамикасига таъсир кўрсатиш мақсадларида мамлакат марказий банки дисконт сиёсатини амалга ошириши мумкин. Бу марказий банк томонидан ҳисоб ставкасининг ўзгартирилишини ифода этади. Шундай қилиб, тўлов баланси пассив бўлган шароитда ҳисоб ставкасининг оширилиши фоиз ставкаси анча паст мамлакатлардан капитал оқиб келишини кучайтиришга ёрдам беради. Шу сабабли, дисконт сиёсати мамлакатдан капиталнинг оқиб кетишининг олдини олади, тўлов балансини меъёрга келтиради ва тўлов курсини кўтаради. Бироқ мамлакат иқтисодий турғунлик даврини бошдан кечираётган бўлса, тўлов балансини яхшилаш мақсадида ҳисоб ставкасини ошириш иқтисодиётга салбий таъсир кўрсатади. Иқтисодиётдаги беқарорлик шароитида у ёки бу фоиз ставкаларини ўзгартириш мамлакатдан капитал оқимини ҳар доим ҳам белгиламайди. Бундан ташқари, жаҳон хўжалигида халқаро капитал ва кредит ҳаракатини тартибга солувчи омиллар кучаяётганлиги ҳисоб сиёсатининг тўлов балансига таъсирини яна ҳам сусайтиради.

Валюта сиёсатини юрғизишнинг самаралироқ усули бўлиб *девиз* сиёсати ҳисобланади. Бунда давлат миллий валюта курсига хорижий валюталарни сотиш ва сотиб олиш орқали таъсир кўрсатади. У қуйидаги кўринишларда амалга оширилиши мумкин: валюта интервенцияси, валюта захираларини диверсификациялаш, валюта чекланишлари, валюталарнинг конвертланиши даражасини, шунингдек, валюта курсини тартибга солиш, девальвация ва бошқалар.

Валюта интервенцияси – бу миллий валюта курсига таъсир этиш мақсадида валюта бозоридаги операцияларга аралашishi жараёнидир ва бунинг учун марказий банк хориж валютасини сотади.

Валюта захиралари диверсификацияси – бу девиз сиёсатининг кўринишларидан бири бўлиб, валюта захираларининг таркибини унга турли валюталарни киритиш орқали тартибга солишга йўналтирилгандир.

Аксарият ҳолларда давлатлар ва халқаро молиявий ташкилотлар валюта курсларининг валюта паритетлари режимини ўрнатиш юзасидан чоратадбирларни амалга оширадilar. Валюта режимлари эвалюциясида катъий валюта курслари режими (Бреттон Вудс келишуви), сузиб юрувчи валюта курслари режими («Ўнлар гуруҳи» Париж конвенцияси), «Европа валюта илони» режимларининг ишлатилганлигини таъкидлаш мумкин.

Жаҳонда ўнга яқин валюта курслари режимлари мавжуд. Кўпчилик давлатлар иқтисодий ислоҳотларни ўтказиш давомида қўш валюта бозори сингари валюта сиёсати шаклини ҳам қўллаганлар. Мазкур валюта сиёсати шакли валюта бозорини икки қисмга бўлишни талаб этади: расмий валюта курси – тижорат операцияларида, бозор курси эса – молиявий операцияларда қўлланилади. Ушбу сиёсатни қўллаш микёси сузувчи валюта курсларига ўтиш билан тобора қисқариб боради. Валюта сиёсатининг анъанавий усулларидан яна бири девальвация, яъни миллий валюта курсининг бошқа хорижий валюталар курсига нисбатан пасайтирилиши жараёни ва ревальвация – миллий валюта курсининг кўтариш жараёнидир.

Ўзбекистон Республикаси ички валюта бозори икки қисмдан иборат:

- Республика валюта биржаси. Валюта биржасида норезидентларни иштирок этишга рухсат этилмайди. Унга фақат республикадаги ваколатли тижорат банклари аъзо бўлиши мумкин.

- Биржадан ташқари валюта бозори. Ўзбекистон Республикаси миллий валюта бозорида чет-эл валюталарини сотиб олиш ва сотиш йўли билан миллий валюта курсига таъсир этиш мақсадида девиз сиёсати ўтказилади.

Девиз сиёсатининг қуйидаги асосий кўринишлари мавжуд:

- Валюта интервенцияси, яъни миллий валюта курсининг қисқа муддатли вақт ораликларида юзага келадиган кескин тебранишларига барҳам бериш мақсадида марказий банк томонидан чет-эл валюталарини сотилиши ёки сотиб оlinиши;

- Чет-эл валюта резервларини диверсификация қилиш, яъни бир вақтнинг ўзида бир неча хорижий давлатлар валютасида резервлар ташкил қилиш. Шунинг учун корхоналар, банклар ва ҳукумат бир вақтнинг ўзида бир неча

валюталарда вакиллик ҳисоб варақаларини очадилар. Ҳозирги кунда валюта резервларини диверсификация қилиш, резерв таркибидаги нобарқарор валюталарни сотиш ва уларнинг ўрнига барқарор валюталарни сотиб олиш йўли билан амалга оширилади;

- Девальвация, яъни миллий валюта курсини қонуний асосда расмий хорижий давлат валютасига нисбатан пасайтириш. Ҳар бир мамлакатда миллий валюта курсини аниқлаш учун хорижий валюта танлаб олинади. Бу база валютаси дейилади. Ўзбекистонда база валюта ролини АҚШ доллари бажаради.

- Ревальвация, яъни миллий валюта курсининг хорижий валюта курсига нисбатан расман оширишини;

- Валютавий чеклашлар, яъни хорижий валюталар ва валютавий қимматликлар олди-сотди қилиш операцияларига нисбатан ўрнатилган чеклашдир.

Ўзбекистон Республикаси Марказий банки валюта бозорининг муҳим субъектлари бўлиб валюта сиёсати доирасида қуйидаги операцияларни амалга оширмоқда:

- Валюта интервенцияси;
- Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги билан ҳамкорликда ҳукуматнинг ташқи қарзини тўлашни амалга оширмоқда;

- Марказий банк ўз балансидаги чет-эл валюта резервларини бошқариш операцияларини бажармоқда. Бунда айниқса СВОП муддати валюта операцияларидан кенг фойдаланилмоқда;

- Жорий валюта бозорида олди-сотди операцияларининг узлуксизлигини таъминлайди.

7.2. Валюта курслари режимини тартибга солиш

Алмашув курслари режими вариантларини танлаш икки омилга боғлиқдир:
-мамлакатнинг иқтисодий салоҳияти, унинг жаҳон сахнасида тутган ўрни ва ривожланганлик даражаси;

-мамлакат бошидан кечираётган вақт (давр) оралиғи.

Алмашув курслари режими вариантлари мамлакат ҳукуматининг иқтисодиётга аралашши даражасидан келиб чиқади, яъни:

-курс мамлакат ҳукумати томонидан аниқланади;

-ҳукумат режимни ўрнатишда аралашади;

-ҳукумат аралашуви умуман мавжуд эмас, курслар режими эса бозор томонидан аниқланади.

Биринчи вариант бир хорижий валютага ёки бир вақтнинг ўзида бир нечта валютага нисбатан чоралар кўришни назарда тутди. Ҳукуматнинг аралашуви курснинг «судралувчи боғланиши» ни талаб этади. Бунда ҳукумат инфляция темплари орасидаги фарқларни устивор савдо шериклари бўлган мамлакатлар билан тенглаштира бориб, девальвация бўйича чораларни амалга оширади. Шунингдек ҳукумат мамлакатнинг устивор вазифаларини ҳисобга олган ҳолда,

курснинг «ифлос сузиши», яъни сузувчи курслар устидан бевосита бошқарувни ўрнатиш амалга оширилиши мумкин.

Учинчи вариант мамлакат валюта курси бозордаги валютага бўлган талаб ва таклиф асосида аниқланувчи вазиятни акс эттиради. Юқорида таъкидлаб ўтилган ҳар бир алмашув курси режими айрим афзалликларга ва камчиликларга эга. Биз уларни қуйида кўриб чиқамиз.

Қатъий курс режими қуйидаги афзалликларга эга:

-миқдор жихатдан аниқлик (савдога ёрдам беради ва капитал оқимини рағбатлантиради);

-валюта-молиявий сиёсатга ишончни оширади.

Шулар билан бирга, қатъий курснинг афзаллиги инфляция суръатини ушлаб туришда ўз аксини топади. Валюта-молиявий сиёсатга бўлган юқори ишонч меҳнат бозорида ҳамда молиявий бозорлардаги инфляцион кутишларни юмшатади.

Бироқ ушбу режим камчиликлардан ҳам ҳоли эмас:

Мамлакат қатъий курсни ушлаб туриш учун керак бўладиган экспорт бозорларини йўқотиши ва валюта захираларининг етишмаслигидан юзага келадиган маълум иқтисодий шокларга бардош бера олмаслиги мумкин. Бу ходисалар ишлаб чиқаришнинг тушиб кетишига ва ишсизлар сонининг ўсишига олиб келувчи ички нархларнинг кескин пасайиши билан бирга кузатилади. Қатъий курс режимини ўрнатишда валюта миқдорини аниқлаш юзасидан муаммо келиб чиқади, лекин «бир валютага боғлаб қўйиш» ҳолатида ушбу мамлакат қуйидагича тавсифланади:

- барча компаниялар томонидан мамлакатнинг молиявий бозорларида бу сиёсат қулай тушунилади;

- курсларга ҳукумат томонидан таъсир этиш имконияти анча қисқаради;

- савдода алмашув курси risksи камаяди, чунки бир хил валютада олиб борилган операциялар йирик савдо ҳамкорлари учун афзалроқдир;

- бир валюта курсининг тебраниши ички валюта курсининг бошқа амалдаги валюталарга нисбатан тебранишига сабаб бўлади.

Бундан фарқли ўлароқ, «валюталар саватчасига боғлаб қўйиш» билан қатъий курс сиёсати қуйидаги параметрлар билан тавсифланади:

а) валюта саватчаси таркиби яхши маълум бўлмаганлиги сабабли ҳукумат валюта бозорини билан бевосита бошқармоқда деган тахмин туфайли чет эл инвесторлари ушбу сиёсатни қийин қабул қиладилар;

б) ушбу сиёсат яқка валюта қиймати ошиши riskини бартараф этади ва бу ўз навбатида мамлакатнинг ўз савдо ҳамкорлари билан битимларини тартибга солиш масаласида жуда ҳам муҳимдир. Бироқ валюта қийматининг кўтарилиши экспорт ҳажмининг камайишига, импортнинг ошишига ва шу билан бирга, мамлакат тўлов балансининг ёмонлашишига олиб келади.

Бу режимнинг бошқа афзалликлари шулардан иборатки, агар барча валюталар саватчалари ўзлари боғланган алмашув курсларига нисбатан бир хил олинган бўлса, у ҳолда валюта курсининг тебраниши анча камроқ бўлади.

Алмашув курсларининг сузувчи режими. Мамлакатнинг валюта-молия сиёсати эркин сузувчи режим шароитида маълум даражада мустақил шаклланади. Ушбу курс рақобатбардошликни қўллаб-қувватлашга ва иқтисодий импульс ва шокларга тезда мослашишга имкон беради ва энг муҳими, мамлакат ҳукумати мос курсни аниқлаш функциясидан озод бўлади. Бу режим ушбу афзалликларга эга бўлишига қарамай, айрим камчиликлардан ҳам ҳоли эмас:

- агар валюта бозори (ҳажм жихатидан) кичикроқ бўлса, у ҳолда бу режимда бир неча катта битимлар мавжуд ҳолатни издан чиқариши мумкин;

- бу режим давлат томонидан тартибга солинганда, шунингдек, валюта, молия, фискал чоралари қабул қилинганда валюта сиёсатининг самарадорлигини таъминлаб бериши мумкин;

- чет эллик инвестор ва савдо ҳамкорлари учун бу режим шароитида ноаниқлик шартларининг мавжуд бўлишини таъкидлаш лозим;

- валюта курсининг ҳукумат томонидан бошқарилуви таҳдиди («ифлос сузиш») мавжуд бўлиб, бу бозор субъектлари ишончини сўндиради;

- агар мамлакатда йирик спекулятив капитал оқими мавжуд бўлса, алмашув курслари сезиларли даражада валюта-молия мустақиллигини чеклайди.

Ушбу режимдан фойдаланиш халқаро тижорат алоқаларининг ривожланмаганлиги шароитида энг самарали ҳисобланади, яъни ишлаб чиқариш ҳолати иқтисодий савдога жуда ҳам боғлиқ бўлмаган ҳолда.

Сузувчи валюта курсларини жорий қилишнинг асосий шартлари бўлиб ривожланган молиявий бозорнинг мавжудлиги, дунё тизими билан интеграциялашганлик даражаси, миллий ва чет эл пул активларининг ўзаро ўрнини босиши, шунингдек, молиявий воситачиликнинг ривожланганлик даражаси ҳисобланади. Юқоридаги омилларнинг мавжуд бўлмаслигига қарамай, кўпгина давлатлар сузувчи курслар режимида ўтганлар. Бунинг сабаблари сифатида тўлов балансининг бир маромда турмаслигини, қатъий курсларни ушлаб туриш учун валюта резервлари ҳажмининг камлигини, валюталарнинг «қора» бозорини тўсиб қўйиш хоҳиши каби омилларни киритиш мумкин. Бу режимга биринчи бўлиб, аксарият ҳолларда саноати ривожланган давлатлар ўтишди ва ундан кейин ривожланаётган давлатлар ўта бошладилар. Бироқ миллий валюталарнинг сузувчи курсини киритиш ХВФ нинг барқарорлаштириш дастурлари доирасида ва техник ёрдам мавжуд шароитда содир бўлди. Бу эса ўз навбатида иқтисодиётни тузилмавий қайта қуриш, валюта ва божхона режимларини эркинлаштириш, талабни чеклаш ва хоказолар каби иқтисодий чоралар мажмуасини ўтказиш заруриятини тақозо этди. Ушбу асослар йўқ бўлган шароитларда эса, кўпчилик давлатлар қатъий ва сузувчи курсларни биргаликда қўллаш режимидан фойдаландилар. Унинг модефикациялашган шакли бўлиб «**судралувчи**» валюта курси ҳисобланади. «*Судралувчи*» валюта курсининг моҳияти шундан иборатки, бунда валютанинг алмашув қиймати майдалаб ва қисман коррективроқ қилинади ва бу бир ойда 1-2 марта такрорланади.

«Судралувчи» валюта курсининг афзалликларига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- экспорт қилувчилар ва потенциал инвесторлар ишончини оширувчи «судралиш» темпларини олдиндан эълон қилиниши;

- қатъий валюта курсини бир маромда ушлаб туриш имкониятларининг мавжудлиги. Масалан, ички инфляция йилига 10% бўлганда ва савдо ҳамкори ҳисобланган мамлакатда инфляция суръати йилига 5% бўлганда «судралиш» темпи йилига 5% қадрсизланиш орқали белгиланади.

«Судралувчи» валюта курсининг камчиликлари:

- оптимал алмашув курси вақт ўтиши билан ўзгариши мумкин ва бу ўзгариш иқтисодиётдаги номуносабатликнинг олдини олиш учун «судралиш» темпини доимо коррективировка қилишни талаб этади;

- бу режим қатъий алмашув курсига нисбатан юқорироқ инфляцияга сабаб бўлиши мумкин.

Тарих шуни кўрсатадики, алмашув курслари режими фақат бир маротабагина алмашган эмас. Иккинчи жаҳон урушидан сўнг тартибга солиб турилувчи ва ХВФ томонидан назорат қилинувчи қатъий алмашув курси тизимидан фойдаланилган эди. Бунда давлат алмашув курсини келишилган чегараларда сақлаб туриш мажбуриятини олган ва ўз валютасини ташқаридан бўладиган таъсирлардан ҳимоя қилиш чора-тадбирларини кўрган.

1973 йилдан бошлаб Бреттон Вудс тизимининг инқирози туфайли кўпгина мамлакатлар валютанинг кенг сузишини қўллаш имкониятига эга бўлдилар ва йирик давлатлардаги алмашув курсларининг тушиб кетиши ҳамда ривожланаётган мамлакатларда тўхтовсиз юқори инфляциянинг мавжуд бўлганлиги сабабли ўзгарувчанроқ тизимларга ўтдилар.

Бу мамлакатларда тўлов баланси камомати иқтисодий тараққиётга тўсиқ бўлди ва рақобатни қўллаб-қувватлаш ниятида бу мамлакатларнинг кўпчилиги *«судралувчи боғлам» режими*ни афзал кўрдилар.

Кўпгина мамлакатлар марказий банклари иқтисодий фаолиятни рағбатлантириш мақсадида *бир нечта валюта курслари мавжуд бўладиган режимдан* фойдаланадилар. Бунинг зарурияти шундан иборатки, миқдорий чекланишлар ва маъмурий тўсиқларсиз тўлов балансини тартибга солиш имконияти мавжуд бўлади. Шу билан бирга импорт қилинувчи товарлар нархининг ўсишини олдини олиш учун валютанинг юқори расмий курси ушлаб турилади, капитал ва операциялар ҳаракати эса сузувчи курс орқали амалга оширилади. Валюта курсларининг бу режими одатда экспортнинг ноанъанавий турлари учун қўлланилади. Юқорида айтилганларни умумлаштириб шуни таъкидлаш лозимки, бу режимдан ўтиш даври иқтисодиёти мамлакатларида фойдалаш тўғрироқ бўлар эди, лекин ундан фойдаланиш муддатини чегаралаш зарур, чунки бу тизимдан узок муддат фойдаланиш ресурслар тақсимоотида чалкашликлар содир бўлишига олиб келади ва нисбий баҳолар тузилишини ўзгартиради. Шунингдек субъектларнинг фойдани ишлаб чиқариш фаолиятидан эмас, балки валюта курслари орасидаги фарқдан ола бошлаши муаммоси юзага келади.

Валюта интервенцияси. Валюта курсини тартибга солишнинг усуллари билан бири бўлиб, марказий банкнинг миллий валюта курсига таъсир этиш мақсадида

унинг амал қилишига аралашishi ҳисобланади. Бунда валюта бозорларида хориж валютаси таклифи ортиқча бўлса, марказий банк уни сотиб олади; ва аксинча хориж валютаси таклифи камайганда эса уни сотади. Шунингдек, марказий банк хориж валютаси таклифини ва унга бўлган талабни мувозанатлаштиради ва унинг курсининг тебраниш миқёсини чеклайди.

Шуни тан олиш керакки, валюта интервенциясини қўллаш маълум бир камчиликларга эга. Бу камчиликлар расмий валюта резервлари миқдори билан боғлиқ. Шунга кўра, валюта резервлари миқдори етарли бўлмаган ҳолларда кўпгина давлатлар валюта чекланишларидан фойдаланишга ошиқадилар.

Валюта чекланишлари. Валюта чекланишлари давлат томонидан қонун билан ёки маъмурий тартибда ўрнатилган чоралар ва қоидалар ҳисобланади. Уни қўллаш шарти бўлиб иқтисодий тўловлар ва тушумларнинг мувозанатини таъминлаш юзасидан мавжуд тўлов балансининг сурункали ёки йирик камомати ҳисобланади. Валюта чекинишларининг турли хил кўринишлари мавжуд. Улар маълум бир чегаралардан бошлаб то экспортдан тушган тушумларнинг 100 фоизигача марказий банкка расмий курс бўйича мажбурий сотиш талабигача бўлиши мумкин. Шунингдек чекланиш сифатида импорт қилувчиларга хориж валютасини сотишни лицензиялаш амалиётидан ҳамда махсус рухсатномасиз валюта бойликларини олиб чиқиш ёки олиб киришни таъқиқлаш шаклларида фойдаланиш мумкин.

Валюта девальвацияси ва ревальвацияси. Кўпгина мамлакатлар иқтисодий дунё билан халқаро иқтисодий муносабатларини ривожлантира бориб, турли мамлакатларда инфляциянинг турли даражаларига дуч келадилар. Бунда агар қатъий валюта курслари режими қўлланилаётган бўлса, марказий банклар ўз миллий валюталарининг расмий курсини қайта кўриб чиқишга эҳтиёж сезадилар, чунки валюталарнинг харид қилиш қобилияти билан белгиланган реал курслар расмий курслардан сезиларли фарқ қила бошлайди.

Қоида бўйича, кадрсизланиш даражаси унчалик юқори бўлмаган валюталар курси доимо ошиб боради; кадрсизланиши юқори суръатларда бўлган валюталар курси эса расмий валюта курсига нисбатан кескин тушиб кетади. Бундай ҳолатда валюта курсини коррективировка қилиш операцияларига эҳтиёж сезилади, яъни девальвация ёки ревальвация қилишга.

7.3. Жаҳон молиявий инқирозининг моҳияти, келиб чиқиш сабаблари ва салбий оқибатлари

Инсоният тараққиётининг ҳозирги босқичи глобаллашув жараёнларининг жадал ривожланиши орқали тавсифланади. Глобаллашувни иқтисодий жиҳатдан қарайдиган бўлсак, у жаҳон хўжалигининг бутун маконини қамраб олувчи иқтисодий муносабатлар тизимининг ташкил топиши ва ривожланишини англатади.

Глобаллашув жараёнларининг кенгайиши жаҳон мамлакатлари ўртасидаги иқтисодий муносабатларнинг янада такомиллашувига олиб келади. Жумладан, глобаллашув натижасида трансмиллий корпорациялар, уларнинг турли

кўринишдаги халқаро бирлашмалари фаолиятининг таркиб топиши ва кенгайиши, халқаро ишлаб чиқариш кооперацияси ва меҳнат тақсимотининг нисбатан юқори даражага ўтиши, халқаро иқтисодий ташкилотлар фаолиятининг янада кучайиши рўй беради.

Умуман олганда, глобаллашув жараёнлари жаҳон хўжалигининг яхлит иқтисодий тизим сифатида ривожланишида сифат босқичи ҳисобланиб, янги имкониятларни очиб беради.

Бироқ, глобаллашув жараёнини мутлақлаштириш ва унга бир томонлама қараш тўғри бўлмайди. Чунки, мазкур жараён ўзининг ижобий жиҳатлари билан бир қаторда зиддиятли томонларига ҳам эга. Жаҳоннинг бир мамлакатига рўй бераётган ижтимоий-иқтисодий ларзаларнинг муқаррар равишда бошқа мамлакатларга ҳам ўз таъсирини ўтказиши шулардан бири ҳисобланиб, бугунги кунда рўй бераётган молиявий инқироз ҳам айнан шу маънода глобаллашув жараёнларининг оқибати ҳисобланади.

Шунга кўра, Президентимиз ўз асарларини бугунги куннинг энг долзарб муаммоси – бу 2008 йилда бошланган жаҳон молиявий инқирози, унинг таъсири ва салбий оқибатлари, юзага келаётган вазиятдан чиқиш йўлларини излашдан иборат эканлигидан бошлаб, жаҳон молиявий инқирозининг мазмун-моҳияти, келиб чиқиш сабабларига батафсил тўхталиб ўтдилар.

“Бу инқироз Америка Қўшма Штатларида ипотекали кредитлаш тизимида рўй берган танглик ҳолатидан бошланди. Сўнгра бу жараённинг миқёси кенгайиб, йирик банклар ва молиявий тузилмаларнинг ликвидлик, яъни тўлов қобилияти заифлашиб, молиявий инқирозга айланиб кетди. Дунёнинг етакчи фонд бозорларида энг йирик компаниялар индекслари ва акцияларининг бозор қиймати ҳалокатли даражада тушиб кетишига олиб келди. Буларнинг барчаси, ўз навбатида, кўплаб мамлакатларда ишлаб чиқариш ва иқтисодий ўсиш суръатларининг кескин пасайиб кетиши билан боғлиқ ишсизлик ва бошқа салбий оқибатларни келтириб чиқарди”.

Бундан кўринадики, дастлаб АҚШ ипотека бозорларида намоён бўлган мазкур инқироз етарлича тўлов лаёқатига эга бўлмаган, қарзларни қайтариш қобилияти шубҳали бўлган қарздорларга ипотека кредитлари бериш амалиётининг жадаллашуви натижасида рўй берди.

Модомики, ипотека кредити ўзининг моҳияти бўйича кўчмас мулк гарови ҳисобига бериладиган кредитлар бўлсада, АҚШ бозорлари бундай ликвидли кўчмас мулкларга етарлича «тўйинди» ва уларнинг нархлари кескин туша бошлади. Бунинг устига инвестицион банкларнинг АҚШ ипотека бозорларидаги янги молиявий «маҳсулот» ҳисобланган активларни секюритизациялаш бўйича операцияларининг авж олиши ипотека бозорларидаги таназзуллик ҳолатлари эҳтимоллигини оширди.

АҚШ иқтисодиёти яратилган шарт-шароитлар туфайли арзон кредит ресурсларига тўйинди ва бу Федерал заҳира тизими (ФЗТ) амалга ошираётган пул-кредит сиёсатини ўзгартиришига олиб келди. Натижада 2004-2006 йилларда Федерал заҳира тизими фоиз ставкаларни 6,25% гача кўтарди. Кредитларнинг қимматлашуви аҳолини ипотекага нисбатан талабининг пасайишига ва

кредитларни қайтариш бўйича қарздорлар тўловининг қисқаришига олиб келди. Бошқа томондан, озиқ-овқат маҳсулотлари ва энергия ресурслари нархларининг ўсиши аҳолининг кредитни қайтариш бўйича молиявий имкониятларининг чекланишига олиб келди. 2000-2007 йиллар мобайнида жаҳон бозоридаги озиқ-овқат маҳсулотларининг нархи ўртача икки баробарга ошди, бензин нархи эса 3,5 баробарга ошди. Нефт нархи рекорд даражада, яъни бир баррели 147 доллардан ортди.

Пировард натижада 2007 йил бошида АҚШда аҳолининг ипотека кредитларини қайтариши билан боғлиқ муаммо кучайди. қарздорларнинг кўчмас мулк гарови билан олинган кредитларни қайтаришдан кўра тўловларни тўлашдан бош тортиш ҳолати кенгайди. Банкларнинг тўлов қобилиятига эга бўлмаган миждозларнинг кўчмас мулкларини қайта сотувга қўйиши натижасида ипотека бозоридаги таклиф кўпайиб, бозордаги нархларнинг кескин пасайишига олиб келди.

Британиянинг нуфузли газеталаридан бири бўлган «Гардиан» жаҳон молиявий инқирозининг асосий айбдорлари рўйхатини эълон қилди. Мазкур рўйхатнинг олдинги ўринларида АҚШнинг таниқли сиёсатчилари ўрин олган бўлиб, унда инқироз фақатгина иқтисодиёт ривожланишининг навбатдаги ҳаракатлантирувчи кучи эканлиги таъкидлаб ўтилган.

Аксарият молиячи-иқтисодчилар вужудга келган молиявий инқирознинг ҳақиқий сабабларидан бири сифатида ривожланган мамлакатларда иқтисодиётни ҳаддан зиёд ортиқча эркинлаштириш сиёсатининг «меваси» эканлигини, яъни «ўз-ўзини бошқарувчи бозор» ғоясини илгари суриш орқали давлатнинг миллий иқтисодиётга ва хусусан молиявий бозорларга аралашувини чекланганлиги билан ҳам изоҳламоқдалар.

Шу ўринда, жаҳон молиявий инқирозининг юзага келишида асосий сабаб – молиявий ресурслар билан реал ишлаб чиқариш ҳажми ўртасидаги мутаносибликнинг кескин бузилиши ҳисобланишини таъкидлаш лозим. Пул муомаласи қонунларидан маълумки, иқтисодиёт соғлом ва барқарор амал қилиши учун муомалага чиқарилаётган пул массаси билан товар ва хизматлар ишлаб чиқариш реал ҳажми ўртасида муайян нисбатга амал қилиниши лозим. Бироқ, миллий иқтисодиётларнинг байналминаллашуви ва глобаллашув жараёнлари пул муомаласининг амал қилишига ҳам ўз таъсирини ўтказиб, дастлаб айрим мамлакатлар, масалан АҚШда, кейинчалик кўплаб мамлакатларда мазкур қонунга риоя қилишнинг заифлашувига, кейин эса уни умуман эътиборга олмасликка қадар олиб келди. Жумладан, ўтган асрнинг 70-йилларига қадар амал қилиб келган жаҳон валюта тизимлари пулларнинг олтин ёки товар мазмунини таъминлаш орқали иқтисодий муносабатларнинг барқарорлигига замин яратди. Бироқ, жаҳон амалиётида 1976 йилдан бошқариладиган, сузиб юрувчи валюта тизимига ўтгач, пулнинг олтин мазмуни йўқолиб, асосан АҚШ доллари етакчи валютага айлангач, унинг муомалага чиқарилишини назорат қилиб бўлмай қолди. Кейинги йилларда глобаллашув жараёнининг жадаллашуви таъсирида халқаро иқтисодий алоқаларда қатъий валютага бўлган талабнинг янада кучайиши АҚШ томонидан ҳеч қандай товар билан таъминланмаган

пулларнинг муомалага чиқарилиш жараёнини янада тезлатиб юборди. Маълумотларга кўра, муомаладаги пул массаси (нақд, кредит пуллар ва турли тўлов воситалари)нинг товар ва хизматлар ишлаб чиқариш реал ҳажмидан деярли 10 баравар, агар пулнинг айланиш тезлигини ҳам ҳисобга олинса, муомала учун зўрур бўлган пул миқдоридан, яъни пулга бўлган талабдан бир неча ўн баравар кўпайиб кетганлигини англатади.

Шу билан бир қаторда, асосан етакчи ривожланган мамлакатларда кузатилган қуйидаги салбий ҳолатлар ҳам молиявий инқирознинг вужудга келишига асосий сабабларидан ҳисобланади:

- нораціонал пул-кредит сиёсатини, ҳамда қайта молиялаш ставкасини сурункали равишда паст даражада ушлаб турилиши натижасида қарзга яшашнинг одатга ва кундалик ҳолатга айланиши;

- молиявий институтларнинг мажбуриятлари билан устав маблағлари ўртасидаги мутаносибликнинг кескин бузилиши;

- қимматли қоғозлар бўйича рейтинг ташкилотлари томонидан сохта хулосалар берилиши;

- молиявий аудит ва профессионал этика тамойилларини бузилиши ва сохта аудит хулосалари тақдим этилиши;

- молиявий рағбатлантириш услуби сифат кўрсаткичларига эмас, балки миқдорий кўрсаткичларга асосланганлиги;

- юқори рискли ва мураккаб ҳосилавий қимматбаҳо қоғозларни вужудга келиши ва ҳоказо.

Президентимиз ўз асарларида дунёнинг ҳозирги вақтда бир қатор етакчи таҳлил ва экспертлик марказлари глобал молиявий инқироз ҳолатини ва унинг юз бериши мумкин бўлган оқибатларига доир материалларни ўрганиш ва умумлаштириш натижасида қуйидаги хулосаларга келаётганлигини таъкидлаб ўтдилар. Яъни, “Биринчидан, молия-банк тизимидаги инқироз жараёнлари деярли бутун дунёни қамраб олаётгани, рецессия ва иқтисодий пасайишнинг муқаррарлиги, инвестициявий фаоллик кўламининг чекланиши, талаб ва халқаро савдо ҳажмининг камайиши, шунингдек, жаҳоннинг кўплаб мамлакатларига таъсир кўрсатадиган жиддий ижтимоий талофотлар содир бўлиши мумкинлиги ўз тасдиқини топмоқда”.

Кейинги йилларда ривожланган мамлакатларда сурункали бюджет тақчиллиги ва салбий ташқи савдо салдосининг кузатилаётганлиги жаҳон молиявий инқирозининг вужудга келишининг асосий омилларидан бири ҳисобланади.

Жаҳон иқтисодиётида кузатилган бундай номутаносиблик ҳолатлари, яъни, ривожланаётган мамлакатлар савдо балансида ижобий салдо ўсаётган шароитда айрим ривожланган мамлакатлар ташқи савдо балансидаги йирик миқдордаги тақчилликнинг вужудга келиши дунё мамлакатлари валюта захираларининг ўзгаришига олиб келди. Хусусан, кейинги йилларда Хитой, Япония, Яқин Шарқ мамлакатлари валюта захиралари кескин ўсди. Маълумотларга кўра, сўнгги пайтларда халқаро валюта захираларининг 3,4 трлн. доллари, яъни жами захираларнинг қарийиб 59% Осиёнинг 10 та йирик мамлақати ҳиссасига тўқри

келмоқда.

Аксарият халқаро экспертларнинг эътироф этишларича 2007 йилда АҚШ ипотека бозорларида бошланган инқирознинг авж олиши ва уни жаҳон молиявий инқирозининг келиб чиқишига фаол таъсирини АҚШнинг жаҳон ялпи ички маҳсулотининг асосий истеъмол қилувчиси ҳисобланганлигини келтириб ўтишади. Маълумотларга қараганда, АҚШнинг жаҳон ялпи ички маҳсулотини ишлаб чиқишдаги ҳиссаси 20% ни ташкил қилсада, унинг истеъмолидаги ҳиссаси қарийиб 40%ни ташкил қилади.

Ривожланган мамлакатлар, айниқса, АҚШ давлат ташқи қарзи миқдорининг ўсиб борганлиги ва уни ЯИМга нисбатан салмоғи ўсганлиги инқирозни кучайишининг асосий омилларидан бири бўлди.

1957 йилдаги Мексикадан хорижий инвестицияларни чиқиб кетиши билан боғлиқ инқироздан етарли хулоса чиқармаган АҚШ ҳукуматининг ташқи қарзлари ўсиб борди ва жами ҳукумат қарзларининг таркибида ташқи қарзларнинг салмоғи қарийиб 44%дан ортиб кетди. Бу ҳолат биринчидан, кредиторларнинг АҚШ миллий иқтисодиётининг барқарорлигидан манфаатдорлигини ортишига ва Федерал бюджетнинг қарзлар амортизацияси ҳамда фоизларни тўлаш учун қарзларга хизмат кўрсатиш бўйича давлат харажатларининг ортишига ҳам олиб келди.

Бу борада Ўзбекистон Республикасида ижобий тенденция кузатилмоқда. Яъни, амалга оширилган оқилона иқтисодий сиёсат натижасида ташқи қарзларнинг ялпи ички маҳсулотдаги салмоғи 2005 йилдаги 29% дан 2008 йилда 13,3% га қадар қисқарган.

Ҳозирда кўплаб мутахассис ва экспертлар томонидан жаҳон молиявий инқирозининг глобал тус олиши ва иқтисодий инқироз жараёнларининг кучайиши рецессия ва иқтисодий пасайишни, инвестицион фаоллик кўлами чекланиб боришини, талаб ва халқаро савдо ҳажмининг камайиши ҳамда жаҳоннинг кўплаб мамлакатларига таъсир кўрсатадиган жиддий ижтимоий талофотлар содир бўлиши мумкинлиги эътироф этилмоқда.

Хусусан, 2008 йилда жаҳон миқёсида бевосита хорижий инвестициялар оқими 20% гача пасайганлиги кузатилган. 2009 йилда жаҳон ялпи ички маҳсулотининг пасайиши, бевосита хорижий инвестициялар кўламининг янада пасайишини кузатилиши ҳамда халқаро савдо ҳажми қарийиб 15% га пасайиши эҳтимол қилинмоқда. Бу ҳолат эса ишсизлик даражасининг ортиши билан боғлиқ жиддий ижтимоий муаммоларни келтириб чиқариши мумкин.

Жаҳоннинг ривожланган мамлакатларидаги ишсизлик кейинги 3 йил мобайнида ўсиб бориши кузатилмоқда. 2009 йилда АҚШда ишсизлик даражаси 7,2%, Японияда 4,4%, Буюк Британияда 6,4%, Германияда 8,2%га осили кутилмоқда. Бу ўз-ўзидан ижтимоий трансфертларнинг кўпайиши ҳисобига давлат харажатларининг ўсишига олиб келади.

Шунга кўра, ҳукуматлар даражасида инқироздан чиқиш бўйича давлат дастурларини ишлаб чиқишда бандлик масалаларини, талабни рағбатлантириш орқали ишлаб чиқариш кўламини кенгайтиришга қаратилган кескин чораларни кўриш масаласини кўндаланг қилиб қўймоқда.

Президентимиз ўз асарларида молиявий инқироз ҳолати ва унинг таъсирида келиб чиқиши мумкин бўлган оқибатларга доир фикрларини давом эттириб, навбатдаги хулосани таъкидлаб ўтдилар: «Иккинчидан, авж олиб бораётган глобал молиявий инқироз жаҳон молия-банк тизимида жиддий нуқсонлар мавжудлиги ва ушбу тизимни тубдан ислоҳ қилиш зарурлигини кўрсатди. Айтилган вақтда бу инқироз асосан ўз корпоратив манфаатларини кўзлаб иш юритиб келган, кредит ва қимматбаҳо қоғозлар бозорларида турли спекулятив амалиётларга берилиб кетган банклар фаолияти устидан етарли даражада назорат йўқлигини ҳам тасдиқлади».

АҚШ Федерал захира хизматининг собиқ раиси Алан Гринспен бошчилигида АҚШ федерал захира тизими томонидан олиб борилган нораціонал пул-кредит сиёсати, ҳамда қайта молиялаштириш ставкасини сурункали равишда паст даражада ушлаб турилиши натижасида банклар томонидан кредит бериш кўлами кескин ўсди. Федерал захира тизимининг экспансион пул-кредит сиёсати тижорат банкларига тақдим этадиган кредитлари бўйича фоиз ставкаларини 1,25%гача пасайтирилишида намоён бўлган эди.

Алан Гринспеннинг ипотека бозорларига эътиборсизлиги, ипотека кредитлари бериш талабларининг ҳаддан зиёд эркинлаштирилиши натижасида бозорда кўчмас мулкларга талаб ортди ва уй-жой бозорида нархларнинг қисқа муддат ичида кескин ўсиши кузатилди.

Тижорат банклари фаолиятини тартибга солиш тизимининг номувофиқлиги натижасида банклар томонидан кредитлаш тизими талаблари ўта енгиллашиб, бу ҳолат кредитлардан фойдаланишда тўловга лаёқатлик даражасининг ҳисобга олинмаслигига имкон яратди.

Шунингдек, мутахассислар томонидан амалдаги банк капиталини халқаро тартибга солиш (Basel II) тизими молиявий инқирозни вужудга келиши учун замин яратганлиги эътироф этилмоқда. Маълумки, 90- йилларнинг бошида қабул қилинган банк капиталини халқаро тартибга солишнинг Basel II тизими тижорат банклари учун талаб қилинадиган капитал ёки капиталнинг етарлилиги активларнинг инвестицион сифатлари ва уларнинг риск даражаси бўйича гуруҳлашни кўзда тутди. Натижада Basel II банк капиталларини рейтинг агентликлари хулосаларига асосланган ҳолда юқори рискли активларни секюритизациялаб, қимматли қоғозларга айлантиришни рағбатлантирган.

Оммавий ахборот воситаларидан олинган маълумотларга кўра, Moody's Standard & Poors ва Fitch каби рейтинг агентликлари рискли ипотекага асосланган қимматли қоғозларга AAA рейтингини берганлиги билан инқирозга ўз ҳиссасини қўшганликда айбланмоқдалар. Мазкур рейтинг агентликлари томонидан ипотека бозорларидаги қимматли қоғозлар бўйича берилган хулосаларига асосланиб фаолият юритаётган тижорат банклари ва барча ипотека кредитларининг 70%ни тақдим этувчи давлат ипотека агентликлари (Freddie Mac (the Federal Home Loan Mortgage Corporation) ва Fannie Mae (the Federal National Mortgage Association)) активлари сифат кўрсаткичларининг пасайиши кузатилди ва пировардида, улар тўлиқ давлат назоратига ўтди.

Юқоридаги ҳолатлар молия-банк тизимида жиддий нуқсонлар

мавжудлигини, шунга кўра, ушбу тизимни тубдан ислоҳ қилиш орқали янги, соғлом молиявий тизимни шакллантириш зарурлигини тасдиқламоқда.

Президентимиз ўз асарларида глобал молиявий инқироз ҳолатини ва унинг юз бериши мумкин бўлган оқибатларига доир материалларни ўрганиш ва умумлаштириш натижасида келиб чиққан куйидаги учинчи хулосани таъкидлаб ўтдилар: «Учинчидан, молиявий-иқтисодий инқирознинг ҳар қайси давлатдаги миқёси, кўлами ва оқибатлари қандай бўлиши кўп жиҳатдан бир қанча омиллардан келиб чиқади. Яъни, бу аввало, ана шу давлатнинг молия-валюта тизими нечоғлиқ мустаҳкам эканига, миллий кредит институтларининг қай даражада капиталлашуви ва ликвидлиги (тўлов имконига), уларнинг чет эл ва корпоратив банк тузилмаларига қанчалик қарам эканига, шунингдек, олтин-валюта захирасининг ҳажми, хорижий кредитларни қайтариш қобилияти ва пировард натижада – мамлакат иқтисодиётининг барқарорлик, диверсификация ва рақобатга бардошлик даражасига боғлиқ».

XX асрнинг охирларида бошланган ва ҳозиргача давом этиб келаётган бозорларнинг глобаллашуви, капиталлар халқаро ҳаракатининг эркинлаштирилиши натижасида АҚШ бозорларида вужудга келган инқироз дунёнинг бошқа мамлакатларига ҳам кенг ёйилди. АҚШ банклари ва ипотека агентликларининг қимматли қоғозларига кўйилма қилинган хорижий инвесторлар молиявий ҳолатига жиддий таъсир кўрсатди. Бу ўз навбатида дунё мамлакатлари иқтисодиётига ҳам ўз таъсирини ўтказди. АҚШ молия бозорларидаги инқироз жаҳоннинг йирик фонд бозорларидаги конъюнктурага таъсир қилди ва бу ўз навбатида мазкур бозорлардаги фонд индексларида (S&P, Dow-Jones, Nasdaq, FTSE, CAC, DAX, Nikkei, Hang Seng, Shanghai composite, RTS, MMVB ва б.) ўз аксини топди. Глобал молиявий бозорнинг асосий таркиби ва жаҳоннинг асосий молиявий марказлари ҳисобланган йирик фонд бозорларини ўз ичига олувчи мамлакатлар иқтисодиётига жиддий таъсир кўрсатди. Хусусан, ривожланган мамлакатлар ЯИМнинг ўсиш суръатлари кейинги йилларда аҳамиятли даражада пасайиб кетди

Жаҳоннинг ривожланган мамлакатларидаги иқтисодий ўсиш суръатларида кескин ўзгариш содир бўлган. Инқироздан жиддий азият чекаётган Буюк Британия ва Германияда 2009 йилда ялпи ички маҳсулотни ишлаб чиқаришида 2008 йилга нисбатан 0,1% ва 0,2% га пасайиш кутилмоқда.

Жаҳон молиявий инқироzi МДХ мамлакатларини ҳам четда қолдирмади. Инқроз Россия, Украина ва Қозоғистонда ўзининг жиддий салбий оқибатларини намоён қилди.

Россияда асосан иқтисодиётнинг реал секторида фаолият юритувчи етакчи компаниялар акцияларининг нархлари кескин тушиб кетди. Бу ҳолат биринчи навбатда жаҳон энергетика ресурслари бозоридаги нобарқарор конъюнктуранинг вужуга келиши натижасида содир бўлди.

«Қозоғистон иқтисодий мўжизаси» деган ном билан танилаётган Қозоғистондаги «очик иқтисодиёт» сиёсати ва стихияли тавсифга эга бўлган жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув жараёни глобал молиявий инқироз шароитида ўзининг жиддий камчиликларига эғалигини кўрсатди.

Экспертларнинг эътироф этишларича, Қозоғистонда банклар фаолиятини назорат қилувчи органлар фаолиятининг етарли даражада ташкил қилинмаганлиги натижасида банк тизимининг ташқи қарзлари тижорат банклари мажбуриятлари таркибида шундай даражагача етиб бордики, натижада мамлакат иқтисодиётининг мавжуд ҳолати уларни ўзлаштириш имкониятига эга бўлмай қолди. Банклар томонидан ташқи кредит ресурслари ҳисобига, биринчидан, кредитларни ўз вақтида қайтара олиш лаёқати шубҳали бўлган қарздорлар учун, иккинчидан кўчмас мулклар бозоридаги спекулятив мақсадлардаги фаолият учун кредитлар берилиши банк-молия тизимининг барқарорлигига путур етказди. Натижада Қозоғистонда ҳам кўчмас мулк объектлари нархларининг маълум бир муддат давомида сунъий равишда кўтарилиши содир бўлди ва бу ҳолат узоқ давом этмасдан, кредит бозоридаги дефолт ҳолатини юзага чиқарди.

Ипотека бозоридаги сунъий шакллантирилган юқори нархларнинг кескин тушиб кетиши ва иқтисодиётдаги таназзулли ҳолатлар қатор банклар ва корхоналарнинг инқироз чегарасига олиб келди. Капиталларнинг четга чиқиб кетиши, сузиб юрувчи курслар бўйича олинган ташқи қарзларнинг қимматлашуви банк тизимидаги муаммоларда ўз ифодасини топди ва улар активлари сифатининг пасайиши Қозоғистон банкларининг халқаро кредит рейтингининг пасайиб кетишига олиб келди.

Ҳозирда айрим тақлилчилар, Қозоғистон ҳукуматининг инқироз оқибатларини юмшатиш бўйича кўраётган чора-тадбирлари мамлакат банк тизими фаолиятини қайта тиклаш учун етарли эмаслигини эътироф этмоқдалар.

Шу ўринда айтиш лозимки, ҳозирда ривожланиб бораётган молиявий инқироз инфляция, қатор банклар ва молиявий муассасаларнинг таназзулга юз тутиши таъсирида ишсизлик, ишлаб чиқариш суръатларининг пасайиши ва бошқалар негизида иқтисодий инқироз шаклида кучайиб бормоқда. Бундан кўринадики, ҳозирги жаҳон молиявий инқирозининг ўзига хос хусусияти – бу унинг иқтисодиётнинг молиявий секторидан бошланиб, реал секторига ўтганлигидир.

7.4. Халқаро валюта тизимининг моҳияти ва тузилиши

XX аср ўрталарида халқаро иқтисодий, молиявий ва валюта муносабатлари ривожланиши янги кучланиш олди. Очиқ иқтисодиёт қуришнинг умумий тенденцияси савдо айирбошлашувининг тезлашишига, халқаро молиялаштиришнинг ривожланишига, янги валюта бозорларини ҳосил бўлишига, турли мамлакатлар орасида валюта-молия муносабатларининг кенгайишига имкон беради. Валюта муносабатлари пулнинг жаҳон пули функсияси билан боғлиқ бўлган иқтисодий муносабатларни намоён қилади. Пул жаҳон пули сифатида ташқи савдо ва хизматлар, капитал мигратсияси, фойданинг инвестиция оқими кучайиши, заём ва субсидиялар бериш, илмий-техник алмашув, туризм, давлат ва хусусий пул кўчиришларига хизмат қилади. Валюта муносабатлари миллий ва халқаро даражада амалга оширилади. Миллий даражада улар Миллий валюта тизимлари (МВТ) соҳасини қамраб олади.

Миллий валюта тизими бу валюта қонунчилиги билан белгиланадиган давлат валюта муносабатларини ташкил қилишнинг шаклидир. МВТнинг ўзига хос томони у ёки бу давлат иқтисодиётининг, шунингдек ташқи иқтисодий алоқаларининг ривожланиш даражаси ва ўзига хослиги билан аниқланади. Миллий валюта тизими қуйидагилар билан характерланади:

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

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

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

Халқаро валюта тизимининг асосий вазифаси – муҳим иқтисодий ўсишни таъминлаш; инфляцияни камайтириш; ташқи иқтисодий алмашув ва тўлов оборотининг тенглигини қўллаб-қувватлаш учун халқаро ҳисоб-китоблар ва валюта бозори соҳасини тартибга солишдан иборат. Халқаро валюта тизими бу – динамик, ривожланаётган тизим. У доимо ўзгаради ва ривожланади. ХВТ эволюциясининг йўналиши Ғарб давлатлари иқтисодиёти ўзгаришининг илғор тенденциялари, умуман жаҳон хўжалигининг шароитлари ва талаблари ўзгариши билан аниқланади.

7.5. Халқаро валюта тизимининг ривожланиш босқичлари

Ўзининг ривожланиш даврида Халқаро валюта тизими мос равишда тўртта халқаро валюта тизимларини намоён қилувчи тўрт босқични босиб ўтди. “Олтин стандарт” деб аталувчи биринчи тизим стихияли равишда XIX аср охирида

вужудга келди. Унда қатор давлатларнинг валюталари ўз давлатларининг ички бозорида олтинга эркин айрибошланар эди. Олтин стандарт тизими қуйдагилар билан ажралиб туради:

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

Олтин стандартга асосланган халқаро ҳисоб-китоблар механизми қайд қилинган курсни ўрнатади. Олтин танга, олтин қуйма, олтин девиз стандартлари олтин стандартларнинг турларидир. Олтин стандартнинг бир туридан иккинчисига эволюцион ўтиш халқаро капиталистик тизимининг ривожланиши мобайнида рўй берарди. Капиталистик хўжалик фаолиятининг аста-секин мураккаблашуви, жаҳон хўжалиги алоқаларининг кенгайиши ва чуқурлашуви, даврий равишда такрорланаётган иқтисодий инқирозлар иқтисодиётни тартибга солишни, давлатнинг иқтисодий жараёнларни бошқаришга аралашувини кучайтиришни объектив заруратга айлантди. Давлатнинг иқтисодиётга аралашувининг кучайтириб бориш билан эркин рақобатчилик капитализм ривожланишининг аломатларига жавоб берувчи олтин стандарт механизми билан аниқланадиган қайд қилинган валюта курси тартибга солинувчи бир-бири билан боғлиқ валюта курслари тизимига ўзгара бошлади.

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

“Олтин-девиз” стандарти амалда тартибга солувчи валюта курслари стандарти тизими аввало олтин валюта стандарти тизимига ўтиш пиллапояси бўлди. Олтин-валюта стандарти тизими 30-йилларда ташкил топди ва 50-йиллар охирида тўлиқ шаклланди. Бу тизим шароитида қоғоз пуллар олтинга алмаштирилмайдиган бўлди. 1944 йилда бўлиб ўтган Бреттон-Вудс (АҚШ) халқаро конференциясида бу тизим ҳуқуқий мақомни олди. Бреттон-Вудс валюта тизимининг ўзига хос томонлари қуйидагилардир:

- олтин давлатлар орасида якуний пул ҳисоб-китоблари функсиясини сақлаб қолди;

- олтин билан бир қатор турли давлатлар валюталари қиймати ўлчови, шунингдек тўловнинг халқаро кредит воситаси сифатида тан олинган АҚШ доллари резерв валюта бўлди;

- доллар бошқа давлатлар марказий банклари ва ҳукумат идоралари томонидан АҚШ хазинасида 1 троя унтия (31,1г.)га 35 АҚШ доллар бўлган

курс (1944й) бўйича олтинга алмаштирилди. Бундан ташқари ҳукумат органлари ва хусусий шахслар олтинни хусусий бозорда сотиб олишлари мумкин. Олтиннинг валюта қиймати расмий қиймат асосида шаклланди ва 1988 йилгача сезиларли ўзгармади;

-валюталарни бир-бирига тенглаштириш ва уларнинг ўзаро алмашуви олтин ва долларда белгиланган расмий валюта паритетлар асосида амалга оширилган;

-ҳар бир давлат ўз валютасининг бошқа валютага нисбатан курсини барқарор сақлаши керак эди. Валюталарнинг бозордаги курслари қайд қилинган олтин ёки доллар паритетидан у ёки бу томони 1% дан ортиқча ўзгармаслиги керак эди. Паритетларнинг ўзгариши тўлов балансининг доимий бузилиши содир бўлганда амалга оширилиши мумкин эди;

-валюта муносабатларини давлатлараро тартибга солиш асосан Бреттон-Вудс конференциясида ташкил қилинган Халқаро Валюта Фонди орқали амалга оширилди. У аъзо давлатлар томонидан расмий валюта паритетлари, курслари ва ўзаро эркин валюта алмаштиришга амал қилишларини таъминлаши керак эди. Бреттон-Вудс келишуви халқаро валюта тизими ривожланишининг энг муҳим босқичи ҳисобланади. Биринчи марта халқаро валюта тизими ҳукуматлараро келишувларга асослана бошлади.

“Олтин-доллар” стандарти тизимини мустаҳкамлаган Бреттон-Вудс тизими халқаро савдо оборотининг кенгайишда, саноати ривожланган давлатлар ишлаб чиқаришининг ўсишида муҳим рол ўйнади. 60-йилларнинг охирига келиб Бреттон-Вудс тизими жаҳон ҳўжалигининг кучаяётган байналминаллашуви, трансмиллий корпорацияларининг валюта соҳасидаги фаол чайқовчилик фаолияти билан қарама-қарши чиқа бошлади. Олтин-доллар стандарти режими амалда аста-секин доллар стандарти тизимига айлана бошлади. Шу билан бирга 60-йиллар охирида долларнинг жаҳондаги мавқеи ўз иқтисодий қийинчиликлари ва биринчи навбатда Ғарбий Европа давлатлари ва Япониянинг иқтисодий қуввати ва таъсири ошиши натижасида сезиларли ёмонлашди. АҚШдан ташқаридаги доллар захиралари жуда катта суммада бўлиб, йирик евродоллар бозорини ташкил қиларди. АҚШ тўлов балансининг камомоди (дефицити) мумкин бўлган нормалардан ортиб кетди. Бреттон-Вудс тизимининг долларни олтинга айлантириш ҳақидаги талаби АҚШ учун оғирлик қилиб қолди, чунки ўз захиралари ҳисобидан олтиннинг паст нархини сақлаб туриш керак эди. 70-йиллар бошида Бреттон-Вудс тизими амалда бузилиб кетди.

7.6. Халқаро резерв валюта бирликлари

Асосий захирани авуар қилиш ва бошқа резерв валюталарнинг ролини камайтириш мақсадида СДР (Special drawing rights - SDR) - “маҳсус ўрнини олиш ҳуқуқи” стандарти киритилди. Давлатларга валюта курсининг хоҳлаган режимини танлаб олишга ҳуқуқ бериларди. Давлатлар ўртасидаги валюта муносабатлари улар миллий пул бирликларининг сузувчи курсига асосланадиган бўлди. Курсларнинг ўзгариши икки асосий омил билан белгиланади:

-давлатларнинг ички бозорларида валюталарнинг реал қийматлари нисбати

билан;

-халқаро бозорларда миллий валюталар талаби ва таклифи нисбати билан.

90-йилларнинг бошига келиб сузувчи курслар омилини амалга оширилиши сабабли қуйидаги элементлар асосида етарли даражада мураккаб бўлган халқаро валюта тизимини ташкил қилиш схемаси вужудга келди:

-асосий устун бирликлар танланади, улар билан миллий валюталар муносабатларини, аниқроғи ўз валюта курсларини сақлаб қолдилар;

-валюта курсларининг ўзгариш даражаси бир хил эмас, диапозони кенг.

Бунда маълум диапозон доирасида фақат айрим валюталарга нисбатан валюта курси сақланади, бошқа валюталарга нисбатан курс эркин ўзгаради. Амалда давлатлар эълон қилган валюта режимлари жуда хилма-хилдир. 1988 йилда 58 давлат ўз валюталарининг асосий ҳамкорларидан бирининг валютасига нисбатан курсини ўрнатишга қарор қилдилар. Булар – АҚШ доллари (39), француз франки (франк зонасининг 14 давлати) ёки бошқа валюта (5). Айрим давлатлар ўз валюталарини СДРга (17) ёки бошқа валюталар саватчасига (29) боғлайдилар, бундан ташқари, 4 давлат ягона валютага нисбатан чекланган мослашувчанлик режимини маъқуллайдилар. Ўз навбатида ЕИнинг 8 давлати ўзлари учун валюта ҳамкорлиги механизмининг таъсис этдилар, ўз валюта курсларини барқарорлаштирдилар. 19 давлат шу жумладан, АҚШ, Канада, Буюк Британия ва Япония мустақил сузиш режимини танладилар. Ямайка келишуви жамоа валюта бирлиги сифатида “махсус ўрнини олиш ҳуқуқи” (СДР)ни тан олди. СДР 1969 йилда оддий кредит воситаси сифатида ҳосил қилинган эди. Бироқ кейинчалик СДРни “халқаро валюта тизимининг захира активи”га айлантириш вазифаси қўйилди. Олдинида СДР бирлиги долларнинг олтин қийматига (1970 йили) мос равишда олтинга тенглаштирилади.

1974 йил июлда валюталарнинг сузувчи курсга ўтиши билан СДРнинг олтин қиймати бекор қилинди. Бу валюта бирлигининг курси валюта саватчаси – ташқи савдоси жаҳон савдосининг 1%дан кам бўлмаган 16 давлат валюталарининг ўртача курси асосида аниқланарди. 1981 йилдан бошлаб СДР 5 валюта (АҚШ доллари, Германия маркаси, Япон иенаси, Француз франки ва фунт стерлинг) тўпламидан келиб чиққан ҳолда аниқланди. Валюта саватчаси бу бир валюта ўртача ҳисобланган курсининг бошқа валюталарнинг маълум тўпламига нисбатан солиштириш усулидир. Валюта курсини ҳисоблаш унинг таркиби, валюта компонентларининг ўлчови, валюталарнинг долларга нисбатан бозор курсига боғлиқ. Мамлакат агарда СДРдаги авуарлар уюшмаларидан кўп бўлса фоизлар олади ва аксинча СДРдаги авуарлари уюшмаларидан кам бўлса фоиз тўлайди. СДР ХВФнинг махсус счетларида ХВФга аъзо давлатларга ажратилган квоталар асосида келтирилади. Бу квоталардан конвертатсияланадиган валюта сотиб олиш ёки тўлов баланси дефицитини тўлаш учун фойдаланилади. Аммо уларнинг капиталистик дунё умумий валюта захираларидаги улуши унча катта эмас (6%га яқин). Кўпгина иқтисодчилар СДРни камроқ, захира валюта сифатида, кўпроқ кредит сифатида кўриш мумкин деб ҳисоблайдилар. Умумий фикр шуки, улар ҳам захира валюта ҳам кредитдир. Уни яратувчилардан бири таъкидлаганидек, СДР “айримлар қора йўлли оқ,

айримлар эса оқ йўлли қопа хайвон сифатида кўрадиган хайвон” – зебрага ухшайди.

7.7. Европа валюта тизими

Валюта саватчаси қиймати асосида белгиланадиган яна бир жамоа захира валюта бирлиги ЭКЮдир. ЭКЮ (Европейан Сурренсй Унит) ЕИга кирувчи Европанинг илғор 12 давлати валюталарига асосланади. Улар бир валютанинг саватчадаги оғирлиги аъзо-давлатларнинг ЕИ ЯММси ва Иттифок ичидаги экспорт улушига мувофиқ белгиланади. 1 ЭКЮ тахминан 1,3 АҚШ долларига тенг. СДРдан фарқли ўлароқ ЭКЮнинг расмий эмиссияси қисман нақд олтин ва долларга айлантирилган. ЭКЮ эмиссиясининг ҳажми СДРдан кўп. Худди СДР каби ЭКЮ ҳам нақдсиз шаклда – улар бўйича нақдсиз ҳисоб-китоб орқали марказий банклар (ёки тижорат банклари) счётларида ёзув сифатида намоён бўлади. Европа валюта тизимида (ЕВТ) ЕИ ҳар бир аъзоси валютасининг ЭКЮда ҳисобланган асосий курси белгиланган. Мана шу асосий курс негизда валюталарнинг ўзаро курси ҳисобланади. Бу курсдан курслар амалда 2,25%дан ортиқ фарқ қилиши мумкин эмас. ЕВТга қўшилган Испан песети учун имтиёзли режим ва Италия лираси учун 1993 йил августидан 15%гача ўзгаришлар чегараси ўрнатилган. ЭКЮ яратишдан мақсад – айрим ЕИ аъзо давлатлари валюта курсларининг барқарорлигига эришишдир. ЭКЮ яратишга ундаган муҳим омиллардан бири АҚШ долларининг олтинни ўрнини босиш учун етарли даражада ишончли эмаслигидир. Бундан бошқа сабаб ҳам келиб чиқади.

ЕКЮни яратиш Европа валюта тизимини доллар ўзгариши ва АҚШга бўлган иқтисодий боғлиқликдан озод қилиши керак эди. ЭКЮ қўшма фондлар ва халқаро валюта-кредит молия ташкилотларида валюта бирлиги сифатида, ягона қишлоқ-хўжалиги нархлари, ЕИ аъзолари марказий банклари валюта интервентсияси ўтказишда ҳисоб-китоблари валютаси сифатида 500дан ортиқ йирик халқаро ташкилотлар ЭКЮдан кредит беришда фойдаланадилар. Европа иқтисодий ҳамжамиятининг тузилиши олдинига ягона Европа валютасини яратишни кўзда тутмаган эди. Аммо, 70-йиллар ўрталаридан ягона валюта иттифок тузиш йўлларини қидириш фаоллашди. Европа ҳамжамияти лидерлари нафақат АҚШ долларига муқобил валюта бирлиги яратиш, балки валюта интервентсиясини амалга ошириш, валюта ўзгаришларини давлат томонидан назорат қилишни амалга оширишга ҳаракат қилдилар. Мураккаб музокаралар натижасида ЕИ доирасида 1979 йилнинг мартада Европа валюта тизими (ЕВТ) ташкил қилинди. ЕВТ – умумий иқтисодий муносабатларни намоён қилувчи, иқтисодий интеграция доирасида миллий валюталарнинг ишлаши билан боғлиқ бўлган халқаро (минтақавий) валюта тизимидир. ЕВТ – жаҳон валюта тизимининг энг муҳим таркибий қисмидир. Европа валюта тизимини яратилиш тарихининг асосий босқичлари қуйидагилар. 1972 йилда ЕИХ, Вазирлар Кенгаши Хамжамиятига кирувчи давлатлар валюталарининг бир-бирига нисбатан ўзгариши амплитудасини чеклаш ҳақида қарор қабул қилди. Бу мақсадга эришиш учун Марказий банклар валюта бозоридаги

интервенцияларини мувофиқлаштиришлари лозим эди.

Шундай қилиб, “Европа валюта илони” туғилди. ЕИХ давлатлари валюталарининг бир-бирига нисбатан курсининг ўзгариши турли йилларда $\pm 4,5\%$ гача рухсат берилди. ЕИХга аъзо бта давлат (Германия, Франция, Италия, Нидерландия, Белгия, Люксембург) валюталарининг ўзаро курси ўзгаришларининг энг кам миқдорини билдирадди. Агар мамлакат валютасининг курси мумкин бўлганидан пастга тушиб кетса, Марказий банк миллий валютани чет эл валютасига сотиб олиши лозим эди. “Валюта илони” аъзо-давлатларнинг у ёки бу таркиби билан 1979 йилда В.Жискар, Д.Ецен ва Г. Шмидт таклифи билан Европа валюта тизими киритилгунича амалда бўлди. ЕВТ ўзида уч муҳим элементни қамраб олади: 1) ЭКЮ - ЕВТ асосига; 2) валюта курслари ва 3) интервенциялар механизми. Хамжамият давлатлари валюталари нисбатида хар икки томонга $\pm 2,25\%$ дан ортиқ ўзгариш мумкин эмас эди. Европа валюта тизимида валюта интервенцияси билан боғлиқ, вақтинчалик тўлов баланси дефицити ва ҳисоб-китобларни қоплаш учун Марказий банкларга кредит бериш йўли билан давлатлараро минтақавий валютани тартибга солиб турилади. Европа валюта тизими олдида қуйидаги мақсадлар қўйилди:

- ЕИ ичида юқори валюта барқарорлигини ўрнатиш;
- барқарорлик шароитида ўсиш стратегиясининг асосий элементи бўлиш;
- иқтисодий ривожланиш жараёнининг ўзаро боғлиқлигини кучайтириш ва Европа жараёнига янги туртки бериш;
- халқаро иқтисодий ва валюта муносабатларига барқарорлаштирувчи таъсир кўрсатиш.

Европа валюта тизими ҳаракат механизми ЭКЮ ташкил қилиш ва барқарор, аммо тартибга солинувчи ЕИ давлатлари орасида валюта курслари орқали қийматни ўзаро ўлчаш негизини ўрнатишни кўзда тутди. ЕВТ валюта резервларини умумий фойдаланишга берилишини кафолатлайди. Яратилган тизим ЕИ ичида кредит механизмларининг бутун бир арсеналини ҳаракатга келтиради. Европа валюта тизимининг фаолият жараёни ва ривожланиши “Делар режаси” билан чамбарчас боғлиқ. 1989 йилда ЕИнинг атоқли арбоби (ЕИК раиси) Ж.Делар Европа валюта бирлашувининг уч босқичли режасини тасвирлаган ҳисоботни тақдим қилди. Бу режа қуйидагиларни ўз ичига олади:

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

1990 йилда Европа валюта тизими кенгайди: унга Буюк Британия, Испания, Португалия аъзо бўлди. 1991 йилда ягона Европа худудини ташкил қилиш ҳақидаги Маастрихт шартномаси имзоланди. Бу шартномага мувофиқ ЕИ аъзоларининг ҳукумат бошлиқлари валюта иттифоқи тузиш ҳақида келишиб олдилар. Ҳарбий Европа валюталари ўзгаришини тартибга солиш мақсадида тузилган Европа валюта тизими қарийб 15 йил мобайнида ўз вазифаларини муваффақиятли бажарди. Аммо 1992 йилнинг кузидан у издан чиқа бошлади. Бир йил мобайнида 1992 йил сентябридан ЕВТдан Англия фунт стерлинги,

Испания песети ва Португалия эскудоси девалвация қилинди. Бунинг асосий сабабларидан бири – қайд қилинган давлатлар марказий банкларининг валюта девалвациясига умид қилиб, курсни пасайишига ўйнаётган биржа олиб-сотарларининг тобора кучаяётган хужумларига дош беришга қодир эмасликларидадир. Натижада 1993 йил ёзида ЕВТга кирувчи 8 пул бирлигидан 5 таси: Франция ва Белгия франки, Дания кронаси, песета ва эскудо – улар учун ўрнатилган энг паст даражага тушиб қолдилар. Марказий банклар томонидан ўз валюталарини сунъий равишда ушлаб туриш керак эмас деган қапоп қабул қилинди. Улар белгиланган курслар атрофида у ёки бу томонга 15%га ўзгаришлари мумкин эди. Марказий банклар шунингдек алмашиш курсларини қўллаш мақсадида юқори даражада сақлаб турган ҳисобга олиш ставкаларини пасайтиришлари мумкин эди.

Маастрит шартномаси матнига мувофиқ ЕИ давлатлари томонидан валюта иттифоқи тузишнинг охири, миллий валюталар бир-бирига нисбатан якуний қайд қилинадиган босқичи 90-йиллар охирида рўй бериши керак эди. ЕИ режасига биноан валюта иттифоқини ташкил қилишнинг якуний қисмида уч босқичга бўлинади. 1998 йилда бошланган биринчи босқичда валюта иттифоқига кириш учун рухсатнома берадиган мезонли жавоб берадиган давлатлар аниқанди. Маастрит шартномаси томонидан белгиланган бу мезонли қарорига қуйидагилар қиради: инфлатсия даражаси, давлат бюджети камомади (3%дан ортиқ эмас), ҳисобга олиш ставкасининг ўлчами, миллий валютанинг барқарорлиги. Бу мезонларга тўлиқ жавоб берувчи давлатлар биринчи гуруҳга қирадилар. Бу гуруҳ валюта иттифоқини ташкил қилади. Ҳозирча бу мезонларга фақатгина Германия ва Люксембург, шунингдек, Ирландия ва Австрия жавоб берадилар. 1998 йилнинг охиригача Марказий Европа банкни ташкил қилиш ва Европа Марказий банклар тизимини ҳаракатга келтириш режалаштирилди. □

Иккинчи босқичда (1999-2001йй.) Марказий Европа банки, биринчи қадам сифатида валюта алмаштириш бўйича операцияларда ягона валютани ишлатди. Тижорат банклари ва молиявий ташкилотлар худди шунингдек, ундан валюта бозорларида фойдаланишди. Кейинги қадам (2002-2003йй.) миллий танга ва коғоз пулларни янги Европа пул бирлиги ЕВРО билан алмаштириш бўлди. Янги ягона валюта нақд пул муомаласига киритилди. Миллий валютада амалга оширилаётган ҳисоб-китоблар тизимига мос ўзгартиришлар киритилди. Бошланишида (6 ой мобайнида) янги валюта миллий валюталар билан бир вақтда муомалада бўлди. Бу даврнинг охирига келиб, режага мувофиқ миллий валюталар “тўлов воситаси” статусини йўқотдилар.

Учинчи босқичда эса Европа валюта-иқтисодий иттифоқи худудида барча банк ҳисоб рақамлари Европа валютасига конвертирланадиган бўлди, агар бу ўз ихтиёрига кўра рўй бермаса. Ягона Европа валютаси, иқтисодчилар фикрича, дунёда энг кучлилардан бири бўлиши учун барча имкониятларга эга. У инфляция билан курашишни енгиллаштириб, АҚШ ва Япония билан бозорлар учун курашда ЕИ давлатлари товар ва хизматининг роқобатбардошлигини ошириб ЕИ барқарорлигининг муҳим омили бўлиши лозим. ЕВРОнинг пайдо бўлиши қимматли коғозлар билан боғлиқ барча келишувлар ҳажмининг

ошишига олиб келиши лозим. Ҳозирги вақтда Европа молия бозорлари тарқоқлиги туфайли жаҳон инвестицияларининг фақат жуда оз қисмини жалб қила олади холос. Бундай ҳолат ЕИ реал молия ва иқтисодий қувватига мос келмайди. Ягона валютанинг киритилиши эса бутун дунё инвесторларининг ЕИга бўлган қизиқишларини оширади. ЕВРОни киритиш бу валюта бозорини дарров жаҳондаги жуда муҳим валюта бозорига айлантириши керак. Ягона валютанинг ўзи эса капитал бозорида долларнинг ўрнини эгаллаш учун барча имкониятларга эга. ЕВРОга ўтиш бутун дунёдаги молиявий ҳолатга ҳал қилувчи ўзгартиришлар киритиш мумкин. Ягона Европа валютаси доллар ва иена билан тенг рақобат қилиши мумкин. Банклар, қонунга кўра, келишувлар сонининг кескин ўсиши ва инвестицияларнинг янада байналминаллашуви сабабли молиявий бозорларда оладиган фойдаларининг ошишига умид қилишлари керак. Янги пул бирлиги, шунингдек, бор валютани бошқа валютага алмаштириш билан боғлиқ бўлган сезиларли харажатларни йўқотиш имконини беради. Бу харажатлар баъзи ҳисоб-китобларга қараганда йилига 40 млрд.дан 50 млрд. долларгача боради. Масалан, 2 минг доллар билан 10-12 Ғарбий Европа давлатлари бўйлаб юрган француз бир валютани иккинчи валютага алмаштиришда бу сумманинг қарийб ярмини йўқотади. Айни пайтда, ЕВРОнинг пайдо бўлиши ва мос равишда барча Европа пул бирликлари орасида паритетларнинг каттиқ қайд қилиниши биржа маклерларининг бир Европа валютасининг бошқа валютага нисбати арзонлашувига ўйнай олмаслигига олиб келди. ЕВРО пайдо бўлиши билан ЕИ ичида энди тенглаштириладиган ҳисобга олиш ставкалари фарқи ётадиган операциялар ҳам йўқолди.

7.8. Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари

Халқаро валюта ва молия-кредит бозорлари жаҳон хўжалиги, халқаро иқтисодий муносабатларнинг жуда муҳим бўғимларидан биридир. Охирги ўн беш йилда молия бозорлари гуркираб ривожланди. Жаҳон валюта ва савдо операциялари қийматларининг нисбати 1980 йилдан буён дунёнинг илғор давлатлари умумий активлари, уларнинг ялпи ички маҳсулотига нисбатан 2,5 баробар тез ўсди. Жаҳон валюта ва савдо операциялари қийматларининг нисбати 1980 йилдаги 10:1дан 1992 йилдаги 60:1гача ўсди. Шу билан бирга, хориж экспертларининг фикрича, давлат облигацияларининг халқаро бозори баъзи бир катталиклар бўйича фақатгина 1920 йилдагидек фаолдир. Фаолиятидаги капитал даврий айланмаси қонуниятини молиявий бозор ривожланишининг объектив асосидир. Баъзи жойларда ортиқча эркин капитал пайдо бўлади, баъзи жойларда унга талаб пайдо бўлади. Жаҳон валюта молия-кредит бозорлари бу қарама-қаршилиқларни жаҳон хўжалиги даражасида ҳал қилади.

Жаҳон валюта, кредит, қимматли қоғозлар бозорлари ташкил топишининг нишонлари қуйидагиларда намоён бўлади:

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

Валюта бозорлари – хорижий валютанинг миллий валютага талаб ва таклиф асосида ҳосил бўлувчи курс бўйича олди-сотдиси амалга ошириладиган марказлардир. Миллий валюта бозорлари ривожланган бозор иқтисодиётига эга бўлган барча давлатларда мавжуд. Миллий бозорлар ва уларнинг ўзаро алоқалари ривожланиб бориши билан ягона жаҳон валюта бозори вужудга келади. У жаҳон, минтақавий, миллий (маҳаллий) валюта бозорларини ўз ичига олади. Бу бозорлар валюта операцияларининг ҳажми, характери ва операцияларда қатнашаётган валюталар миқдори билан бир-биридан фарқ қилади.

Жаҳон валюта бозорлари жаҳон молия марказларида (ЖММ) тўпланадилар. ЖММ – бу банклар, ихтисослашган кредит-молия институтлари йиғиладиган жойдир. Унда халқаро валюта-кредит, молия операциялари, қимматли қоғозлар, олтин олди-сотдиси амалга оширилади. Халқаро молия марказлари орасида Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж, Цюрих, Токиодаги бозорлар ажралиб туради. 1973 йилдан 1992 йилгача валюта операциялар ҳажми кунига 10-20 млн. долл.дан 900 млрд. долл.га ўсди. 90-йилларнинг бошида халқаро валюта савдосининг 50%га яқини учта йирик жаҳон валюта бозорида амалга оширилади:

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

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

7.9. Валюта курсларининг барқарорлиги

Валюта бозорлари халқаро ҳисоб-китобларни оператив амалга ошириб, халқаро валюта бозорларининг кредит ва молия бозорлари билан ўзаро алоқасини таъминлайди. Валюта бозорлари ёрдамида банклар, корхоналар, давлатларнинг валюта захиралари тўлдирилади. Шунингдек, валюта бозорлари механизмидан иқтисодиётни давлат томонидан бошқарилишида, шу жумладан, макродаражада давлатлар гуруҳи доирасида (масалан ЕИ) фойдаланилади. Институтсион нуқтаи назарида, валюта бозорлари – бу биржа, брокерлик фирмалари, банклар, корпорациялар, шу жумладан, трансмиллий корпорациялар умумийлигидир. 80-йилларнинг охирида банклараро бозорда ўзаро бир-бирлари билан ҳамда савдо-саноат миқозлари билан 85-90% валюта савдосини амалга оширадидилар.

90-йиллар ўрталарида савдо келишувларининг тобора кўпчилиги банклар эмас, балки инвестицион фондлар томонидан амалга оширилди. Халқаро кредит-молия бозори халқаро кредит-молия муносабатлари ссуда капиталининг жаҳон кредит ва молия бозорларидаги ҳаракати билан боғлиқ бўлган муносабатлар тизимини қамраб олади. Халқаро кредит бозорида давлатлар ўртасида қайтарилиш, муддатли, фоиз тўлаш шартлари бўйича пул капиталининг ҳаракати рўй беради. Жаҳон кредит бозори – ссуда капиталининг бир қисмидир. Ссуда капитали бозори ўз ичига қуйидагиларни олади:

-жаҳон пул бозори (1 кундан 1 йилгача қисқа муддатли депозит-ссуда операциялари, шунингдек, Евровалюталар бозори);

-жаҳон капитали бозори – иккита ташкил қилувчи: ўрта ва узоқ муддатли хорижий кредитлар ва Еврокредитлар бозори (1 йилдан 15 йилгача).

Жаҳон молия бозори – бу ссуда капиталлари бозорининг бир қисми бўлиб, унда асосан қимматбаҳо қоғозларнинг эмиссияси ва савдо-сотиғи амалга оширилади. Жаҳон ссуда капитали бозори миллий ссуда капитали бозорларининг халқаро операциялари асосида пайдо бўлади ва уларнинг байналминаллашуви давомида ривожланади. Жаҳон ссуда капиталлари бозори охириги ўн йилликда тез ривожланди. Бунга сабаб ссуда капитали ҳаракатининг узоқ муддатли анъаналари, бу ҳаракатни миллий даражада тартибга солувчи давлатларнинг ҳукуқий нормаларини либераллашуви, қимматли қоғозлар ҳаракатининг кенгайиши, интеграцион жараёнлардир.

Жаҳон ссуда капитали бозори жаҳон ҳўжалигида ссуда капитали ҳаракатини таъминловчи турли компания, банк, валюта-кредит муносабатлари бирлигини камраб олади. Жаҳон ҳўжалиги ва халқаро иқтисодий алоқалари ривожланишининг XX аср охиригидаги муҳим тенденцияси шундаки, халқаро кредит-молия муносабатлари ўсиш суръатлари бўйича саноат ишлаб чиқариш ва халқаро савдодан анча олдиндадир. XX асрнинг 50-йиллари охиридан бошлаб халқаро кредит-молия бозорининг ривожланиши жаҳон ссуда капитали бозорининг ўзига хос томони – Евробозорнинг вужудга келиши ва кенгайишига сабаб бўлди. Евробозор – бу Евровалютада кредит заёмлар бўйича операциялар амалга ошириладиган бозордир. Евровалюта – мамлакатнинг бирор бир хорижий банк ҳисоб рақамига ўтказилган ва шу банклар томонидан барча давлатларда, шу жумладан, эмитент давлатда ҳам операциялар амалга оширишда фойдаланадиган эркин конвертирланадиган валютасидир. Евробозорлар – давлат, ҳукумат бозори деган мақомга эга эмаслар. Уларнинг пайдо бўлишига корхоналар, инвесторлар, шунингдек, баъзи давлатларнинг эҳтиёжи сабаб бўлган. Евробозорлардаги операциялар айрим давлатларни давлат валюта тартибга солинуви ва солиқ қонунчилигига бўйсунмайди. Евробозорлар 50-йиллар охирида юзага келди. Бунга қуйидагиларни сабаб қилиб кўрсатиш мумкин:

-долларни АҚШдан ташқарида жойлаштириш таклифини пайдо бўлиши;

-Европада долларга бўлган талабнинг катталиги;

-АҚШдаги тартибга солишнинг бу давлатда доллар билан валюта операцияларини ўтказишнинг эркин бозордагига нисбатан мураккаблиги;

-Европа банкларининг халқаро операцияларини молиялаштириш куралини топишга бўлган истаги.

Евровалюталар бозорида олдинга фақат Евродоллар ҳукм сурарди. Евродоллар – бу Ғарбий Европа банки томонидан жамғарма сифатида олинган долларлардир. Франция ёки Англия банкида мажбурият сифатида банк пассивиға ёзиб қўйилган доллар – Евродоллардир. Аста-секин Евродоллар Европа валюта феноменига айланди. Масалан, Люксембург ёки Буюк Британиядаги банк пассивиға бўлган Француз франки ёки немис маркаси еврофранк ёки евромаркадир. Ҳозирда евробозорлардаги операцияларда

евродоллар (70%дан кўпроқ), евромарка (20%) ва Швейтсария маркази (6%) билан келишувлар асосий ўринни эгаллайди. □ Таъкидлаб ўтиш керакки, евродолларнинг юзага келишида кўп жиҳатдан собиқ Совет ҳукумати сабабчи бўлган. М.Пибронинг айтишича, совет ҳукумати долларни на америка банкларига қўйишни, на АҚШ валюта бозорига жойлаштиришни хоҳларди. Бунга сабаб, АҚШ молия қувватини оширишга йўл қўймаслик, келишмовчиликлар содир бўлганда, Совет ҳукумати хориждаги ҳисоб рақамларини ёпиб қўйишларидан кўрқарди ва х.к. Натижада, Совет ҳукуматига тегишли бўлган долларлар Совет давлат банкининг Европадаги филиали Евробанкга, кейинчалик эса, Лондондаги Москва Халқ банкига қўйилди. Ўз навбатида, Буюк Британия банклари ҳам евродоллар яратишда ўз хиссаларини қўшдилар. 60-70 йилларда евробозорларнинг фаол ривожланиши, 80-90 йилларнинг бошида улар фаолияти йўналишининг ўзгаришига олиб келди. 80-йиллардан бошлаб қимматли қоғозлар: еврооблигатсия, евроакция, евроексел, молиявий инвестициялар саноати ривожланган мамлакатларнинг инвесторлари ва заёмчилари ўз актив ва пассивларини валюталар комбинацияси ва тўлов муддатлари орқали бошқарди. Улар шунингдек, мос валюта ва кредит хатарларини тез қоплаш ва ўзгартириш имкониятини оладилар.

Евробозорларнинг ривожланиши жаҳон миқёсида молиявий ресурсларга талаб ва таклифнинг эркин нисбатини яратишга имкон берди. Евробозорлар корхоналарга молиялаштиришга бўлган эҳтиёжларини ички капитал бозорига мурожаат қилмасдан қондириш имкониятини беради. Улар молиявий ресурсларни рационал жойлаштириш имкониятини ҳам беради.

Шундай қилиб, евробозорлар ўз фаолиятларини диверсификация қиладилар ва халқаро миқёсдаги кўринишни оладилар. Улар капитал жойлаштириш ва кредитлаш бўйича операцияларни барча халқаро операторларга таклиф қиладилар. Евробозорлар барча йирик халқаро банклар, бутун дунё молия марказлари ва барча конвертирланадиган валюталарни мобилизация қиладилар. Евробозорларнинг ривожланиши янги молия марказлари (Сингапур, Гонгконг, Қувайт, Кайман ороллари ва бошқалар)нинг пайдо бўлишига олиб келди. 1981 йилнинг декабрида Нью-Йоркда халқаро банк хизматлари эркин зонаси пайдо бўлди. 80-йиллар охирига келиб янги жаҳон молия марказларида бутун дунё халқаро валюта-молия операцияларининг учдан бир қисми тўпланган эди. Евробозорлар ривожланиши ва халқаро молиявий бозорлар байналминаллашуви халқаро иқтисодий муносабатлар учун товар бозорлари ривожланиши ва байналминаллашуви халқаро меҳнат тақсимооти соҳасида қандай яхши ҳолат бўлган бўлса, шундай ҳолат бўлди.

Таянч иборалар: валюта сиёсати, валюта интервенцияси, дисконт сиёсати, девиз сиёсати, валюта захиралари диверсификацияси, ревальвация, валютавий чеклашлар, валюта курслари, қатъий курс режими, алмашув курсларининг сузувчи режими, судралувчи валюта, халқаро валюта тизими, Бреттон-Вудс келишуви, молия-кредит бозорлари, жаҳон пул бозори, жаҳон капитали бозори, жаҳон молия бозори.

Назорат учун саволлар:

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

Адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислоҳ Каримов: “2012 йил Ватанамиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.

2. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанамиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услугий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.

3. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.- 56 б.

4. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.

5. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17

6. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.

7. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.

8. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.

9. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.

10. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.

11. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

8-МАВЗУ. ХАЛҚАРО САВДОДА ТАШҚИ САВДО ОЛДИ-СОТДИ ШАРТНОМАСИ ВА САВДО БИТИМЛАРИ

8.1. Ташқи савдо шартномасини ўрганишнинг зарурлиги ва аҳамияти

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

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

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

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

ҳуқуқи қўлланилади.

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

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

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

Агар шакли ва имзоланиш тартибига риоя қилинмаган бўлса, ташқи савдо шартномаси (қаерда тузилганлигидан қатъи назар) ҳақиқий деб ҳисобланмайди. Шу билан МДХ мамлакатларидаги шартнома тузиш тартиби БМТнинг халқаро олди-сотди шартномалари тўғрисидаги конвенцияси бўйича битим тузиш

тартибларидан фарқ қилади. Бунга кўра битим тузишнинг оғзаки шаклига йўл қўйилади.

8.2. Ташқи савдо олди-сотди шартномасининг шартлари

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

- сотувчи ва харидор учун уларнинг мажбурийлиги нуқтаи назардан;
- универсаллиги нуқтаи назардан.

Мажбурийлиги нуқтаи назаридан шартноманинг шартлари **мажбурий** ва **қўшимча** шартларга бўлинади.

Мажбурий шартларга қуйидагилар киради:

- битим тузувчи томонларининг номи;
- шартноманинг предмети;
- сифат ва сони;
- етказиб беришнинг асосий шартлари;
- баҳоси;
- тўлов шартлари ;
- санкция ва рекламациялар (жарималар, даъволар) нинг турлари;
- томонларнинг юридик манзиллари ва имзолари.

Қўшимча шартлар қуйидагилар:

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

Мажбурий шартларда агар томонлардан бири ушбу шартларни бажармаса, бошқа томон шартномани бузиши ва шартнома сарфларини қоплашни талаб қилишга ҳақлидир. Қўшимча ёки жуда муҳим бўлмаган шартлар ҳам мавжуд. Ушбу шартлардан бирини бир томон бузса, иккинчи томон шартномани бузишни талаб қилишга ҳақли эмас.

Универсаллиги нуқтаи назардан шартноманинг шартлари **индивидуал** ва **универсал** шартларга бўлинади:

Индивидуал, яъни фақат бир аниқ шартномага хос бўлган шартларга қуйидагилар киради:

- муқаддимада акс эттирилган томонларнинг номи;
- шартноманинг предмети;
- товарларнинг сифати;
- товарларнинг сони;

- бахоси;
 - етказиб бериш муддатлари;
 - томонларнинг манзили ва имзоси;
- Универсал шартларга қуйидагилар киради:**

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

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

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

А. Муқаддима

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

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

Муқаддиманинг намунаси

Шартнома № 1/010693-ГК

Тошкент шаҳри

2011 й 1 июнь

Келгусида “сотувчи” деб номланган “Экспорттехника ЛТД” масъулияти чекланган жамияти бир томондан ва “Nippon rims” (Япония) фирмаси келгусида «харидор» деб номланган иккинчи томондан ушбу шартномани шу ҳақда туздиларким, сотувчи харидорга қуйида санаб ўтилган шартларда қуйидаги товарларни етказиб беради

Б. Шартноманинг предмети

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

Масалан, “К 100-80-160 насос агрегатлари”

В. Сони ва миқдори

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

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

Шартномада меъёр ўлчовларининг тизимини белгилаб олиш зарур. Чунки

турли мамкатларда турлича ўлчов бирликлари қўлланилади. Бир хил номдаги ўлчов бирликлари (масалан тюк, бутил, қоп, бочка) турли мамлакатлада турли миқдорга эга. Масалан, Австралияда ювилган жун туюки 100 кгни, Янги Зеландияда 145 кгни, Уругвайда эса 480 кгни ташкил этади.

Бразилия, Венесуэлла, Мексика, Колумбияда бир қоп кофе 60 кг бўлса, Эквадор, Ямайкада 90 кг, Японияда 77 кг, Никарагуада 70 кгни ташкил қилади.

Хомашё масса ва ҳажм билан ўлчанадиган товарларнинг миқдорига қўшимча изоҳ берилади ва миқдор ёнига “Қ/-” ишораси қўйилади. Масалан, 10000 т Қ/- 0,5%.

Баъзи массали товарлар ташиш пайтида табиий йўқолиш хусусиятига эга. Сабаби қуриш, силкиниш, тўкилиш ва х.к. Бунда томонлар шартномада “франшиз”ни келишиб оладилар (сиғими, ўлчами) ҳамда табиий йўқолишини тўлашини аниқлаб оладилар.

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

Г. Товарнинг сифати

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

1) Стандарт бўйича:

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

2) Техник шартлар бўйича

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

3) Ўзига хос хусусиятига кўра.

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

4) Намуна бўйича. Товар сифатини намуна бўйича аниқлаш асосан истеъмол молларига жорий этилади. Сотувчи олувчига маҳсулотнинг бир неча намунасини беради, харидор уларнинг хусусиятларини санаб кўради. Шартномада товарларнинг сифати намунага мос келишининг зарурлиги ёзиб

қўйилади. Одатда учта намуна олинади ва уларнинг бири харидорда, иккинчиси сотувчида ва учинчиси бирор бир нейтрал ташкилотда сақланади.

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

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

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

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

9) Натурал оғирлиги бўйича.

Бу усулда дон маҳсулотларининг сифати аниқланади.

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

Масалан: товарнинг алоҳида қисмларининг ўлчам кўрсаткичлари (тош кўмир, уруғлар, тузлар ва ҳ.к.

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

Шартномада етказиб бериш муддатлари қуйидаги усуллар билан кўрсатилиши мумкин:

- етказиб беришнинг қайд этилган санасини белгилаш билан;
- бирор давр ичида (ой, чорак, йил) етказиб бериш муддатини белгилаш билан;
- махсус терминларни (“зудлик билан”, “омбордан” ва ҳ.к.) қўллаш билан.

Халқаро савдо амалиётида етказиб бериш муддатларини белгилаш учун (ой, чорак) календарь даври энг кўп қўлланилади. Етказиб бериш муддати сифатида аниқ календарь санаси анча кам қайд этилади.

Зудлик билан етказиб бериш деганда, халқаро амалиётда битим тузилиши билан бошланадиган маълум муддат тушунилади. Бу муддат савдо одатлари билан белигиланади ва 1 дан 14 иш кунгача бўлган муҳлатни ўз ичига олади. Бундай муддатларда товарларни етказиб бериш бўйича биржаларда, аукционларда, сотувчининг омборидан сотишлардаги битимлар амалга оширилади.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича сотилган товар 2010 йил апрелидан декабригача тахминан бир хилдаги партиялар билан етказиб берилади. 2. Товар 2010 йил сентябрь-ноябрь ойлари давомида етказиб берилади. Сотувчи муддатидан олдин етказиб бериш ҳуқуқига эга. 3. Ушбу шартнома бўйича товар 2010 йилнинг 25 сентябридан кечикмасдан етказиб берилиши шарт. 4. Сотувчи харидорга 2010 йилнинг февраль-апрелида Сотувчи ва Харидор ўртасида келишилганидек, етказиб бериш ойлари ва транспорт турига мувофиқ ҳолда товарни етказиб беради.

Сотувчига Харидорнинг розилигига биноан, товарни муддатидан олдин етказиб бериш ҳуқуқи берилади.

Сотувчининг товарни муддатидан олдин етказиб бериши мумкинлиги шартномада махсус қайта этиб ўтилиши керак. Агар бу қайд этилмаган бўлса, одатга кўра фақат харидорнинг розилигига биноан муддатидан олдин етказиб бериш мумкин.

Кўп ҳолларда олди-сотди шартномасига етказиб бериш санаси ҳақидаги изоҳ киритилади. Бу битим тузувчи томонларга келгусида етказиб беришнинг аниқ муддатларига риоя қилиш ҳақидаги низоларга йўл қўймаслик имконини беради. Етказиб бериш санаси товарни ташиш усулларида келиб чиқиб, белигиланади улар қуйидагилар бўлиши мумкин:

- товарни ташишга қабул қилиб олинганлигидан далолат берувчи транспорт ҳужжатининг санаси;

- омборхона гувоҳномасининг санаси;

- сотувчи ва харидор вакилларининг қабул қилиш-топшириш далолатномасига имзо чеккан санаси.

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

Шартнома томонларининг ҳуқуқ ва мажбуриятларини бирхиллаштириш учун шартноманинг базис шартлари ишлаб чиқилган. Улар сотувчи ва харидорнинг товарни етказиб бериш бўйича мажбуриятларини белгилаб беради, товарнинг тасодифан йўқолиши ёки бузилиши таввакалининг сотувчидан харидорга ўтишини ўрнатади.

Бу шартлар шунинг учун ҳам базис шартлар деб аталадики, улар етказиб бериш бўйича харажатлар товарнинг баҳосига кириш-кирмаслигидан келиб чиқиб, баҳонинг базисини (асосини) белгилаб қўяди.

Базис шартлари халқаро савдо амалиёти асосида ишлаб чиқилади. Улар товарларни етказиб бериш билан боғлиқ операцияларни соддалаштиради, халқаро савдода умумэътироф этилган ва қоида тариқасида, алоҳида давлатлар, портлар, савдо тармоқларининг тижорат амалиётида шаклланган савдо одатлари билан белгиланади. Базис шартларини келишиб олиш, уларни бир хилда

тушуниш контрагентлар учун ташқи савдо битимлари самарадорлигининг муҳим омили ҳисобланади.

Тижорат терминларини шарҳлашга умумий ёндашувни ишлаб чиқиш бўйича Халқаро савдо палатаси катта ишлар қилди. У 1936 йилда биринчи марта Терминларни шарҳлашнинг халқаро қоидаларини (Инкотермс) ишлаб чиқди. Кейинчалик терминларнинг сони Инкотермснинг 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ва 2010 йиллардаги янги таҳририда кўпайиб борди. Инкотермсга янги терминларнинг қўшилиши транспортда ташишнинг янги турлари, масалан контейнерда, юклаш-туширишнинг горизонтал усулига эга бўлган трейлерлар ва паромларда ташиш кабиларнинг пайдо бўлиши билан боғлиқ хусусиятларни ҳисобга олишга интилишлардан келиб чиқди. Айтиб ўтилган базис шартлар ҳақиқатда ҳар қандай транспорт турида, жумладан, аралаш ташишларда ҳам қўлланилиши мумкин.

Инкотермснинг шарт-терминлари шартномада уларга ҳавола қилинган ҳолларда қўлланилади. Уларнинг факультатив хусусиятга эгаллиги туфайли, уларни тўлалигича ёки бирор қисмини қўллаш тартиби келишиб олаётган томонлар орасида аниқлаб олинади. Шартноманинг шартлари ва Инкотермс қоидалари бир бирига мос келмаган ҳолларда шартноманинг шартлари устувор аҳамиятга эга бўлади. Инкотермс мулк ҳуқуқининг бир томондан бошқасига ўтиши тўғрисидаги қоидаларга эга эмас. Бу қоида шартномада махсус изоҳлаб ўтиш керак. Акс ҳолда, масала ушбу шартномага нисбатан қўлланиладиган ҳуқуқ асосида ҳал қилинади.

Ўзбекистонда фаолият кўрсатаётган субъектлар хорижий мамлакатларнинг фирмалари билан шартнома тузишда Инкотермсдан фаол фойдаланадилар. Шунинг учун ҳам кўрсатиб ўтилган терминларни билиш ташқи иқтисодий фаолиятнинг барча иштирокчилари учун жуда муҳим.

Савдо битимларининг базис шартлари сотувчи ва харидорнинг асосий мажбуриятларини белгилаб беради. *Масалан, сотувчи қўлланилаётган базис шартларидан қатъи назар қуйидагиларга мажбур:*

- шартнома шартларига мувофиқ товарни етказиб беришга;
 - товарнинг юклаб жўнатишга тайёрлиги ёки товарнинг юкланганлиги, товарнинг харидор ихтиёрига етказиб берилиши санаси ҳақида харидорни ўз вақтида хабардор қилишга;
 - товарни текширишга кетадиган сарфларни тўлашга;
 - товарни одатдагича ўраб-қадоқлашни ўз ҳисобидан таъминлашга.
- Савдонинг ушбу тармоғида товарни ўрамай ва қадоқламай жўнатиш қабул қилинган ҳолатлар бундан мустасно;
- амалиётда қабул қилинган, товар келишилган шартларда етказиб берилаётганлигини тасдиқловчи “соф” ҳужжатни харидорга бериш (“соф” деганда ўраш-жойлаш маҳсулотларининг камчиликларини кўрсатувчи изоҳлари бўлмаган ҳужжат тушунилади);
 - экспорт қилаётганда олинadиган божхона йиғимлари ва солиқларни тўлаш;
 - ўз ҳисобидан экспорт лицензияси ёки экспортга рухсат бериш учун зарур

бўлган бошқа ҳукумат қоғозини олиш;

- харидорга унинг илтимосига кўра ва унинг ҳисобидан товарнинг ўтиши ва консуллик фактурасини олиб бериш (“кўрфаздан” деган шартлар бўлган ҳоллар бундан мустасно);

- харидорнинг илтимосига кўра, унинг ҳисобидан ва қалтисликли эвазига юк жўнатилаётган мамлакатда ва (ёки) товар ишлаб чиқарилган мамлакатда харидор учун белгиланган мамлакатга товарни олиб киришида зарур бўлиши эҳтимоли тутилган (тегишли ҳолларда эса – учинчи мамлакат орқали транзит равишда олиб ўтиш учун) бошқа ҳужжатларни олишда ёрдам кўрсатиш;

- товарни базис шартларида кўрсатилган жой ва шартномада шартлашилган муддатларда харидор ихтиёрига етказиб беришгача бўлган қалтислик ва харажатларни ўз бўйнига олиш.

Харидор барча базис шартларида қуйидагиларга мажбур:

- шартномада ёки товарнинг ҳужжатларида кўрсатилган жой ва муддатда ўз ихтиёрига топширилган товарни қабул қилиб олиш ва шартномага мувофиқ баҳоларда товар учун ҳақ тўлашга;

- етказиб бериш муддатлари тугаганидан сўнг, товарни ўз вақтида қабул қилиб олмагани учун товар билан боғлиқ бўлган харажатлар ва хавфларни ўз бўйнига олиш ва уларни коплаши;

- товар жўнатилаётган ёки товарни ишлаб чиқарган мамлакатда бериладиган ҳужжатларни олиш пайтидаги барча харажатларни ҳамда йиғимларни тўлаши;

- агар етказиб бериш шартларида бошқа ҳолатлар назарда тутилмаган бўлса, барча божхона йиғими ва бождари, шунингдек, товарни олиб киришда ёки олиб кирилаётган товарга қўйиладиган бошқа бождар ва солиқларни тўлаши;

- ўзи таввақал қилган ҳолда ва ўзининг ҳисобидан жўнатилаётган мамлакатга олиб кириш учун талаб қилиниши эҳтимол тутилган импорт лицензиялари ва бошқа рухсатларни олишни таъминлаш.

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

Шартномада қуйидаги турдаги баҳолар қўлланилиши мумкин:

- қатъий баҳо;

- кейинчалик қайд этиб бориладиган (фиксация) баҳо;

- ўзгарувчан баҳо.

Қатъий баҳо музоқараларда томонларнинг келишиб олганларидан сўнг шартномага киритилади ва шартноманинг бажарилиши давомида ўзгартирилиши мумкин эмас. қатъий баҳолар ташқи савдо операцияларида жуда кўп қўлланилади. Бироқ баҳони белгилашнинг ушбу усулидан фойдаланаётганда, бу усул фақат қисқа муддатли битимларга (1–1,5 йил) мос келишини унутмаслик керак. Узоқроқ муддатга эга шартномаларда қатъий баҳони қайд этиб қўйиш шунга олиб келиши мумкинки, шартнома баҳолари жорий бозор нахларидан анча фарқ қилиши мумкин. Бу эса томонлардан бири сотувчи ёки харидор учун

фойдали эмас.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича сотилган товарнинг баҳоси АҚШ доллари билан белгиланади (неттосининг ҳар метр тоннасига 123 доллар) ва идишининг, ўраш-жойлаш материалларининг, товар маркировкасининг баҳосини, шунингдек, товарни кеманинг трюмларига ортиш ва жойлаштириш харажатларини ҳамда сепарацион материалларининг баҳосини қўшган ҳолда, бир француз ёки Бельгия порти штивкаси ҳисобга олинган ФОВ тушунилади. 2. Етказиб берилаётган товарларга баҳолар позициялар бўйича 1-иловада кўрсатилган. Баҳолар қатъий ва ўзгартирилиши мумкин эмас.

Кейинчалик қайд этиб бориладиган баҳолар шартномада кўрсатилмайди Бу ҳолда “Товарнинг баҳоси” бандида келажакда, яъни шартномани бажариш пайтида баҳони белгилашнинг усуллари кўрсатилади. Масалан, шартнома баҳоларини етказиб бериш ёки тўлов кундаги биржа котировкалари билан ёхуд бошқа ишончли маълумот баҳолари билан белгилаш назарда тутилиши мумкин.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартнома бўйича етказиб берилаётган миснинг баҳоси етказиб бериш санасидан бир кун олдинги Лондон металл биржасининг 3 ойлик котировкаси билан белгиланади. 2. Прокат баҳоси “Метал бюллетин”нинг тўлов ўтказиладиган пайтда тегишли маҳсулот турига оид маълумотдаги баҳолари асосида ўрнатилади.

Шартномада кейинчалик қайд этиб бориладиган баҳоларни ўрнатишда харидорга битимни бажариш муддатлари ичида баҳони қайд этиш вақтини танлаб олиш ҳуқуқи, баҳо даражасини белгилаш учун у баҳолар ҳақидаги қандай ахборот манбаларидан фойдаланиши мумкинлигини кўрсатган ҳолда берилиши мумкин. Бундай битимлар *онкол битимлар* деб аталади.

Ўзгарувчан баҳо дастлабки (базис) баҳони шартномада қайд этишни назарда тутди. У баҳоларни ҳосил қилувчи элементлар ўзгарганда, келишувни бажариш давомида томонларнинг келишиб олган усулига кўра, ўзгариши мумкин. Баҳо ўрнатишнинг бундай усули ҳомашё ҳамда машина-техник маҳсулотларни етказиб беришда қўлланилиши мумкин. Ҳомашё маҳсулотларини етказиб беришда баҳо ўрнатишнинг бундай усулини баъзан ҳаракатчан баҳо деб ҳам аташади. Бундай ҳолда шартномада кўрсатилган товар баҳоси ушбу товарни етказиб бериш пайтидаги бозор баҳоларининг ўзгаришига боғлиқ бўлади. Шартномада, албатта, баҳоларнинг ўзгариши ҳақида тўхталиши керак бўлган манба кўрсатилади, шунингдек, бозор баҳоларининг шартнома баҳоларидан фарқ қилишига йўл қўйиладиган минимум ва максимум даражаси келишиб олинади.

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича етказиб бериладиган нефтнинг баҳоси ҳир бир баррелига... АҚШ долларини ташкил қилади. “ОПЕК бюллетени бўйича маълумот баҳоси шартномани тузиш вақтида ҳар баррелига... АҚШ долларини ташкил қилади. Маълумот баҳоси шартномани бажариш давомида ўзгарса, шартнома баҳоси шунга мутаносиб ҳолда ўзгаради.

Асбоб-ускуналарга ўзгарувчан баҳолар шартнома бажарилаётган пайтда шартнома бажарилиши давомида рўй берган ишлаб чиқариш сарфларидаги ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда базис (шартнома) баҳоларини қайта кўриб

чиқиш натижасида ўрнатилган баҳодир. Кўпинча ўзгарувчан баҳо бир йилдан ортиқ етказиб бериш муддатларига эга машиналар ва ускуналар савдосида, шунингдек, ҳажми катта узок давом этадиган пудрат ишларини бажаришда ўрнатилади. **Охирги баҳо** одатда қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$C_1 = C_0 \times (A + B \times P_1/P_0 + D \times M_1/M_0 + \dots)$$

бунда C_1 – охирги баҳо; C_0 – дастлабки баҳо; A – тормозланиш коэффициенти, яъни баҳонинг ўзгарувчан қисмидаги ўзгармас улуши; B, D в ҳ.к. – баҳонинг алоҳида ташкил этувчиларидир, масалан иш кучи баҳоси, материалларнинг баҳоси ва ш.к.; P_1 ва P_0 лар – етказиб берувчи сотилган товарларни тайёрлаш учун олган материалларга баҳоларнинг ва дастлабки баҳоларни ўрнатишнинг индекслари; M_1 ва M_0 маҳсулотни ишлаб чиқараётган тармоқдаги меҳнат ҳақининг индекси, тегишлича баҳоларни қайта ҳисоблаш даври ва дастлабки баҳоларни ўрнатиш даврлари учун.

Зарур ҳолларда келтирилган формуланинг ўзгарувчан қисми зарур ташкилий элементларнинг сонига мос равишда кенгайиб бориши мумкин. Бунда ушбу элементларнинг умумий улуши суммаси ҳар гал бирга тенг бўлиши керак. Тормозланиш коэффициенти одатда 0,1 дан 0,2 гача чегарада ўрнатилади ва маҳсулотга ўтадиган асосий фондларнинг бир қисмини, кутилаётган фойдани ва ш.к.ларни акс эттиради.

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

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

Тўлов шартларини танлашда қуйидагилар ҳисобга олинади:

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

- тегишли товар бозорининг конъюнктураси;

- савдо одатлари ва муносабатларнинг шаклланган амалиёти;

- ҳукуматлараро тўлов битимларининг мавжудлиги;

- контрагент-мамлакатларда валютани назорат қилишнинг миллий меёрлари;

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

Тўлов шартлари товар ҳаракатда бўлишининг қайси босқичида унга ҳақ тўланиши ва у бир марта ёки бир нечта бадаллар орқали тўланишини белгилаб қўяди.

Халқаро савдо амалиётида қўлланиладиган тўловнинг бир нечта усуллари бор: нақд пул билан тўлаш, кредит билан тўлаш, шунингдек уларнинг

аралашмаси.

Нақд пул билан тўлаш товарнинг экспортга тайёрланиши давридан то товарнинг ёки товар ҳужжатларининг харидор ихтиёрига ўтишигача (ёки ўтиш пайтида) тўланадиган тўлов турларининг барчасини ўз ичига олади. Нақд ҳисоб-китоб турининг шакллари чек, пул ўтказиш, аккредитив, инкассо, очик рақам бўйича ҳисоб-китоб ҳисобланади.

Чек харидор ёки буюртмачининг ўз банкларига чекда кўрсатилган суммани тақдим этувчига (муайян шахсларга, ташкилотларга) ёки уларнинг буйруғига кўра, бошқа шахсларга бериши (ордер чеклари) тўлаш ҳақидаги ёзма фармойишидир. Тўловнинг чек шакли амалиётда кам қўлланилади.

Банк ўтказмаси (ўтказмаи) деганда экспортчилар импортчиларга етказиб берилган товарлар, бажарилган ишлар учун, даъволар бўйича ва бошқа ўзаро ҳисоб-китоблар бўйича тўловини жўнатиши нуқтаи-назаридан бўнақлар бериш кўзда тутилади. Ушбу ҳужжатлар асосида тўловчилар ўз банкларига экспортчилар ёки кредиторларнинг рақамига пул ўтказиш учун тўлов топшириқномаларини юборадилар. Бу шакл асосан, кредитлар бўйича қарзларни тўлаш, ассортимент ва сифат бўйича рекламацияларни тартибга солиш, очик рақам бўйича қарзларни тўлаш, шунингдек, нотижорат тўловлари бўйича тўловларни тўлашда қўлланилади.

Инкассо экспортчининг топшириғига биноан, импортчига товар ҳужжатлари берилишига қарама-қарши импортчидан шартномадаги тўлов суммасини олиш ва уни экспортчи ҳисобига ўтказиш бўйича банкнинг мажбуриятидир.

Аккредитив харидорнинг шартномада кўрсатилган муддатда белгиланган, эмитент-банкда келишилган суммага сотиш фойдасига аккредитив очиш мажбуриятини назарда тутди.

Ўзбекистонда фаолият кўрсатаётган субъектларнинг амалиёти ва халқаро амалиётда ҳисоб-китобларнинг аккредитив ва инкассо шакллари кенг тарқалган. Бунда аккредитив кўп томондан сотувчи учун қўлай, чунки у сотувчига тўловнинг катта кафолатини беради, тўловнинг инкассо шакли эса харидорга қулай, чунки у харидорга сотувчидан товар ҳужжатлари олинганидан кейин тўловни амалга оширишга имкон беради.

МИСОЛЛАР. 1. Тўлов Ташқи иқтисодиёт банкининг корреспонденти бўлган Финляндия банкининг инкассога қўйилган қуйидаги ҳужжатларни... олган санасидан сўнг, уч кун муҳлат ичида телеграф бўйича амалга оширилади. 2. Ушбу шартнома бўйича етказиб берилган товарга тўлов Москва шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкининг ўз корреспондент банклари орқали қуйидаги ҳужжатларни... олганининг ўнинчи куни, АҚШ долларидан юкланган товарнинг 95% ҳажмидаги қийматини тўлаш инкассо шаклида амалга оширилади. 3. Етказиб берилган товар учун ҳисоб-китоблар АҚШ долларидан чақириб олувсиз, бўлинадиган аккредитив бўйича, очик Харидорга Москва шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкидаги телеграф орқали амалга оширилади. Аккредитивда бир жойдан бошқа жойга ортиш ва қисман тушириб кетиш шартлари, шунингдек, аккредитивни очиш ва узайтириш билан боғлиқ барча харажатлар, бошқа банк

ҳаражатлари Харидор ҳисобидан тўланиши кўрсатилган бўлиши керак. Аккредитив 90 кун мобайнида амал қилади ва Сотувчининг товарни юклаб жўнатишига тайёрлиги ҳақидаги хабарнома олингач, очилиши керак.

Аккредитивнинг шартлари шартноманинг шартларига мос келиши керак. Шартномага киритилмаган шартлар аккредитивга ҳам киритилмайди.

Кредитга тўлаш. Халқаро савдо амалиётида *тижорат кредити* қўлланилади. Бу экспортчининг импортчига кредит бериши ёки импортчининг экспортчига аванс беришидир. Бундан ташқари, банк кредитлари ҳам қўлланилади.

Кредитга ҳисоб-китоб қилиш васиқа (васиқа) кредитини, тўлов муддатини кечиктиришни, ёки очик счёти бўйича кредитлашни назарда тутиши мумкин.

Шартномада тўловни кечиктириш ҳақида келишиб олинганида, томонлар бўнак ва инкассо шаклидаги қисман нақд тўлашни назарда тутишлари мумкин. Кредитланадиган қисмнинг ҳажми, кредит бериш шартлари ва кредитни тўлаш тартиби шартномада атрофлича тасвирланиши керак.

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича тўловлар қуйидаги ҳажмларда амалга оширилади:

- *шартнома буюртмаси қийматининг 5% шартнома кучга кирган санадан бошлаб 30 кун давомида нақд пулда тўланади;*

- *буюртм қийматининг 5% дастлабки лойиҳа тақдим этилган санадан бошлаб, 30 кун ичида нақд пулда тўланади;*

- *буюртма қиймати нинг 5% охириги лойиҳа тақдим этилган санадан бошлаб, 30 кун ичида нақд пулда тўланади;*

- *буюртма қийматининг 5% – ҳужжатларни инкассога қабул қилиб олинганидан кейин 45 кун ичида ҳар бир етказиб беришнинг баҳосидан келиб чиқиб нақд пул билан тўланади;*

- *5% – кафолатли сумма;*

- *шартнома қийматининг 75% ҳажмидаги қолган суммаси буюртмачи томонидан баровар ҳажмдаги ўнта ярим йиллик бадаллар билан тўланади.*

Халқаро савдода *васиқа кредитини* беришда ўтказмали *векселлар (тратталар)* кенг қўлланилади. Улар анча қулайроқ, чунки тўлов воситаси сифатида ишлатилиши мумкин.

Васиқа халқаро савдонинг кўплаб иштирокчилари тижорат кредитларининг асосий шакли ҳисобланади. Экспортчи импортчи номига қисқа муддатли тратталар ёзиб беради ва товарларни тақсимлаш ҳужжатлари билан бирга уларни банкка топширади. Харидор фақат тратта акцептига қарши, яъни васиқаларни тўлаш учун қабул қилинганлигини тасдиқлаганидан кейин ўз банкдан ҳужжатларни олади.

Кредит шартлари одатда шартнома қийматининг 80-85%ни қоплайди. қолган қисми импортчи томонидан нақд пуллар билан, жумладан бўнак шаклида тўланади.

МИСОЛ. Ушбу шартнома бўйича тўловлар қуйидаги ҳажмларда амалга оширилади:

- *шартнома буюртмаси умумий қийматининг 5% Сотувчи томонидан*

Харидорга Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банки қўйидаги ҳужжатларни... инкассога олганидан кейин 30 кун ичида тўланади...

- шартнома умумий қийматининг 10% Харидор томонидан ҳар бир етказиб беришнинг баҳосига муносиб равишда, Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банки қўйидаги ҳужжатларни... инкассога олган санадан бошлаб, 30 кун ичида тўланади...

- шартнома умумий қийматининг 80% Харидор томонидан 5 йилга берилган тижорат кредити шартлари асосида, ўн та баробар ярим йиллик бўнақлар билан тўланади.

- Харидор Сотувчига кредитдан фойдаланганлиги учун йиллик...% да оддий фоизлар тўлайди.

Тижорат кредитини тўлаш ўтказма васиқалари (тратталар) билан амалга оширилади. Бунда ҳар бир ўтказмали васиқа асосий қарзнинг бир қисми суммаси ва унга тегишли фоизларнинг суммасини ўз ичига олиши керак.

Шартноманинг тижорат шартларида назарда тутилган муддатда Сотувчи Харидорга акцепт учун ўтказма васиқаларининг комплектини беради ва уларни Тошкент шаҳридаги Ташқи иқтисодиёт банкига тақдим этади.

Харидор юқорида кўрсатилган ўтказма васиқаларини тасдиқлаши ва уларни олган санадан бошлаб, 30 кун ичида Ташқи иқтисодиёт банкига тақдим этиши керак.

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

Шартномаларда *дастлабки ва якуний қабул қилиш-топшириш* назарда тутилиши мумкин. *Дастлабки қабул қилиш-топшириш тайёрланган товарнинг шартнома шартларига тўғри келишини аниқлаш мақсадида ўтказилади. Якуний қабул қилиш-топшириш* тегишли миқдор ва сифатдаги товарни олиш билан шартноманинг амалда бажарилганлигини билдиради. *Якуний қабул қилиш-топшириш* маълумотлари томонларнинг ҳисоб-китоб қилишлари учун асос бўлиб хизмат қилади.

Товарни қабул қилиш-топшириш сон ва сифат бўйича текширилиб ўтказилади. Сон бўйича у товарни қайта санаб кўриш ёки ўлчаб кўриш орқали амалга оширилади ва бунинг натижалари тегишли ҳужжатларда акс эттирилади. Сифати бўйича товарни қабул қилиш-топшириш товарлар сифатининг шартнома шартларига мос келишини тасдиқлайдиган ҳужжат асосида ёки ҳақиқатда қабул қилиш жойига етказиб келинган товарнинг сифатини текшириш орқали амалга

оширилади.

Товарни қабул қилиш-топширишнинг аниқ жойи шартномада аниқ кўрсатилади. Унинг жойи сотувчининг мамлакатада ҳам, харидорнинг мамлакатада ҳам танланиши мумкин.

Томонлар товар сифатининг шартномада келишилганига тўғри келмаслиги оқибатларини (чегирма, товарни алмаштириш, камчиликни (дефект) тузатиш) шартноманинг тегишли моддасида назарда тутишлари зарур.

МИСОЛЛАР. 1. Қуйидаги ҳолларда товарни Сотувчи топширган ва Харидор қабул қилиб олган ҳисобланади:

- сифати бўйича Сотувчи берган сифат сертификатига мос келганда;
- жой миқдори бўйича коносаментда кўрсатилган миқдорга мос келганда;
маҳсулотларнинг сони бўйича ихтисослашуви ва ўраш-жойлаш варақларига мос келганда.

Сон ва сифат бўйича товарни якуний қабул қилиш – харидорнинг омборида товар етиб келганидан кейин 20 кун ичида, лекин товар Ўзбекистон чегарасидаги бекатга келганидан кейин 150 кундан кўп бўлмаган муҳлат ичида амалга оширилиши керак.

2. Қуйидаги ҳолларда товарни Сотувчи топширган ва Харидор қабул қилиб олган ҳисобланади:

а) миқдори бўйича – халқаро юк ташиш темирйўлининг юкхатида кўрсатилган оғирликка мос келганида.

Юк қисман йўқолганида Харидор Сотувчига даъво қилиши мумкин; даъво қилиш учун юкни харидорга беришда чегара бекатида тузилган тижорат акти ва халқаро юк ташиш темир йўлининг юкхати асос бўлиб хизмат қилади.

Даъво уни асословчи ҳужжатлар ва ҳисоб-китоблар илова қилинган ҳолда, 4 нусхада етказиб бериш амалга оширилган ойдан сўнг, 2 ойдан кўп бўлмаган муҳлат ичида Сотувчига тақдим этилиши керак.

Юкнинг оғирлигидаги 1% гача бўлган етишимовчилик ҳисобга олинмайди;

б) сифати бўйича товарни тайёрлаган субъектнинг сифат сертификатига мос келганида.

Харидор хлорли калийдаги намлик даражасини у чегарада қайта юкланаётганида текшириб кўриш ҳуқуқига эга. Сотувчининг вагонларидан намуна олиш ва уни текшириш қилиш Сотувчи ва Харидор ўзаро келишган ҳолда бетараф назорат ташкилоти томонидан амалга оширилади.

Агар намлик даражаси 2%дан ошса, Сотувчи товар етказиб берилганидан кейин 2 ойдан кўп бўлмаган муддат ичида Харидорга рекламация тақдим этиши ва зарарни қоплатиш учун товарнинг намлик даражаси 2%дан ортиқ бўлган қисмининг қийматини қайтариб олишга ҳақли.

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

Кафолат муддатларини томонлар юзага келган ҳолат халқаро амалиёт ва товарнинг туридан келиб чиқиб белгилайдилар. Келишилган муддат доирасида Сотувчи етказиб берилган товарнинг сифати ва ундан самарали фойдаланиш учун жавобгар ҳисобланади. Шартномада шунингдек, кафолатлар жорий қилинмайдиган ҳолатлар ҳам санаб ўтилади (нотўғри сақлаш, нотўғри фойдаланиш ва ш.к.лар). Кафолат тез ишдан чиқадиган деталлар ва эҳтиёт қисмларига жорий қилинмаслиги мумкин.

Камчиликлар аниқланганда харидор кафолат муддати давомида сотувчига товарнинг сифати бўйича даъво қилиши мумкин. Шартномада томонлар асосланган рекламацияларни қондиришнинг мумкин бўлган усулларини кўрсатишади: камчиликни батараф қилиш, товарни бутунлигича ёки қисман алмаштириш, баҳосини камайтириш ва бошқалар.

Рекламациялар тақдим этишнинг тартиби рекламациялар тақдим этиш учун муддатлар ўрнатишни назарда тутаяди, бунда тақдим этиладиган ҳужжатларнинг турларини, рекламацияларга жавоб бериш муддатларини белгилаб беради.

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

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

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

Машиналар ва ускуналарга, шунингдек, пудрат ишларига шартномалар тузилганда, материал объектларини ҳам, ходимларни ҳам (шахсий суғурталаш) суғурталашнинг алоҳида шартларининг зарурлиги пайдо бўлиши мумкин. Бу шартлар шартномада атрофлича таърифланиши керак.

Шартномаларнинг шартлари, шунингдек экспортчиларнинг харидорларга суғурта полислари ёки сертификатларини (сотувчи товарни суғурталаш шарт бўлган ҳолларда) бериш бўйича мажбуриятларини ҳам ўз ичига олиши керак. Улар тўлов учун тақдим этиладиган ҳужжатларнинг рўйхатига киритилади.

МИСОЛЛАР. 1. Сотувчи шартнома бўйича етказиб берилаётган ускуналарни, улар Сотувчининг омборидан юкланган пайтидан бошлаб, то Харидорнинг омбори олган пайтигача Суғурта компаниясида суғурталаш бўйича барча мажбуриятларни ўз бўйнига олади.

Сотувчининг омборидан ва (ёки) у ёллаган етказиб берувчисининг омборидан то товарнинг чегарадан ўтиши пайтигача бўлган суғурталаш суммасининг, яъни ушбу шартнома суммасининг 75% ҳажмидаги суғурталаш харажатлар Сотувчи ҳисобига ўтказилади ва товарнинг қийматини тўлаш пайтида Харидор томонидан ушлаб қолинади.

Бутун транспортировка ва ортиш-тушириш муддати давомида суғурталаш “қисман авария учун жавобгарлик билан” шартида Суғурталаш компаниясининг “Юкларни транспорт суғурталаш қоидалари”нинг 2-параграфининг 2-бандига мувофиқ, ускуналарнинг тўла баҳосига амалга оширилади.

Шартномага имзо чекилган санадан бошлаб, 2 ой давомида Харидор Сотувчига унинг номига ёзилган суғурталаш полисини юборади. Бу полис Сотувчининг омборидан ёки у ёллаган етказиб берувчининг омборидан юклар ортилганидан бошлаб, то франко-вагонни Ўзбекистон-Қозоқистон чегарасига етказиб келгунича бўлган вақт ичида суғурталашни қоплайди.

Пудратчи шартномадан келиб чиқадиган ўз мажбуриятлари ва жавобгарлигини чегараламай туриб, ўз ҳисобидан ва ўзи қалтислик қилган ҳолда ҳамда ўз фойдасига, Пудратчи ва Суғурта компанияси ўртасида келишилган шартларда Суғурта компаниясида қўйидагиларни суғурталайди:

- ишлар бажариладиган ва бино кафолатли фойдаланиладиган давр мобайнидаги ишларни;

- ишлар бажарилиши натижасида учинчи шахсларга ёки уларнинг мулкига етказилиши мумкин бўлган зарар ва шикастлар учун фуқаролик жавобгарлигини;

Пудратчи ўз ҳисобидан ишда банд бўлган ходимларини бахтсиз ҳодисаларнинг оқибатларидан суғурта қилади.

О) Ўраш-жойлаш ва маркировкалаш шартлари. Халқаро савдо амалиётида ўраш-жойлашнинг тури унинг қандай мақсадга бўйсундирилганлигидан келиб чиқади: реклама учун, қадоқлаш учун, товарларни турли ташқи муҳитларда сақлаш учун ва ҳ.к.

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

Ўраш-жойлашга қўйиладиган талаблар шартли равишда умумий ва махсус талабларга бўлинади. Ўраш-жойлашга қўйиладиган умумий талаблар сотувчининг маълум ташиш турида юкнинг сақланишини таъминлаш бўйича мажбуриятдан келиб чиқади. Шартномада сотувчи базис шартларига мос келмаган ҳолда ўралган товарни етказиб берганлиги учун жавобгарлиги назарда тутилиши мумкин. Ўраш-жойлашга махсус талаблар импортчи томонидан қўйилади. Улар одатда товарни ташиш ва импортчи мамлакат ҳудудида сақлаш хусусиятлари билан боғлиқ. Ўраш-жойлаш учун тўлов усуллари шартномада белгилаб қўйилади ва ўраш-жойлаш баҳоларини товарнинг баҳосига қўшишини ҳам, товарнинг баҳосидан алоҳида белгилашни ҳам назарда тутиши мумкин.

Юкларни – товар билан бирга борувчи ахборот бўлиб, импортчининг реквизитларини, котрактнинг номерини, транс рақамини, жойларнинг юк-габарит характеристикасини, жойларнинг партиядаги ёки трансдаги номери ва сонини ўз ичига олади. Маркировка транспорт фирмаларига юк билан қандай муомала қилишга кўрсатма ҳисобланади, зарур ҳолларда юк билан муомала қилишнинг хавфлиликдан огоҳлантириш учун фойдаланилади.

Юкларни –сотувчининг сўзсиз мажбуриятидир. Маркировканинг реквизитлари томонлар орасида келишиб олинади ва шартномада кўрсатилади.

МИСОЛ. Ускуналар етказиб берилаётган товарнинг хусусиятига мос келувчи денгиз орқали экспорт қилинадиган тарзда ўралган ҳолда юклар жўнатилиши керак.

Ўраш-жойлаш юкни денгизда, темир йўлда ва аралаш транспортда ташишда йўлда эҳтимол тутилган ортиб-туширишларни, шунингдек, узоқ сақланишини ҳисобга олган ҳолда, турли зарарланишлар ва коррозиялардан сақлаши керак. Ўраш-жойлаш кранлар билан юклашга мўлжалланиши зарур.

Қадоқлаш воситаси иккала ён томонидан маркланади. Ҳар бир жойга ювилиб кетмайдиган бўёқда маркировка (ўзбек ва инглиз тилларида) қўйилади.

Ускуналар сифатсиз ёки тегишлича консервацияланмагани ва(ёки) маркировкаланмагани ва(ёки) ўраб-жойланмаганлиги оқибатида турлича шикастланганлиги, шунингдек, охиригача қилинмаган ёки нотўғри қилинган маркировка натижасида ускуналар бошқа манзилга юборилганлиги билан боғлиқ харажатлар учун Сотувчи Харидор олдида жавобгардир.

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

Жарима санкциялари билан бир қаторда шартнома томонларнинг *зарарни ундиришга* бўлган ҳуқуқларини ҳам назарда тутаяди. Бундай ундириш шартнома бўйича мажбуриятларни бажаришдан озод қилмайди.

Баъзи ҳолларда шартномага шундай шарт киритиладики, унга кўра, узоқ кечикиши туфайли импортчи шартномага тижорат қизиқишини йўқотган бўлса, шартномани бажаришдан воз кечиш ҳуқуқига эга. Бунда импортчи зарарларни қоплашни талаб қилиш ҳуқуқини сақлаб қолади.

Шартномага, шунингдек, импортчилар ўз мажбуриятларини бажармаганликлари (аккредитив очишда, тўловларни амалга оширишда, техник ҳужжатларни тақдим этишдаги кечикишлар) учун уларга нисбатан санкциялар ҳам киритилиши мумкин.

МИСОЛ. Ушбу шартномада белгиланган муддатларга зид равишда ускуналарни етказиб беришдаги кечикишлар учун Сотувчи Харидорга комплектланмаган ҳолда ёки муддатидан кечиктириб етказилган ускуналар қийматининг 0,5% миқдоридан жарима тўлайди. Жарима ҳар бир бошланган ҳафта учун кечикиш (просрочка)нинг дастлабки 4 ҳафтаси давомида ва

кейинги ҳар бир ҳафталар учун ускуналар қийматининг 1% миқдоридан тўланади. Жариманинг умумий қиймати комплектланмаган ҳолда ёки муддатидан кечиктириб етказиб берилган ускуналарнинг 10% дан ортиб кетмаслиги керак.

Агар ускуналарни етказиб беришдаги кечикиш 3 қундан ошиб кетса, Харидор арбитражга мурожаат қилмай туриб, Сотувчига контрактни бекор қилиш билан боғлиқ ҳар қандай харажатлар ва зарарларни қопламаган ҳолда шартномани қисман ёки бутунлай бекор қилиши мумкин. Бундай ҳол юзага келса, Сотувчи Харидорга муддатида етказиб берилмаган ускуналар қийматининг 10% миқдоридан жарима тўлаши ва Харидорга ушбу шартнома бўйича тўланган барча суммани, 13% йиллик фойзни қўшган ҳолда, зудлик билан қайтариши шарт. Қисман бекор қилинган ҳолларда эса, Харидор етказиб берилиши бекор қилишга сабаб бўлган суммасини қайтариб олиши мумкин.

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

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

Шартномада контрагентлар томонидан келишиб олинган шундай ҳолатлар юзага келганида томонларнинг ҳаракат қилиш тартибини назарда тутиш лозим. Одатда форс-мажор ҳолларига шартнома имзоланганидан кейин юзага келган, лекин томонлар олдиндан кўриши мумкин бўлмаган ва енгиб ўта олмайдиган фавкуллодаги ҳолатларни киритишади. Кўрсатилган ҳолатларнинг юзага келишини тасдиқловчи бўлиб тегишли ҳужжатлар, аксарият ҳолларда – миллий савдо палаталарининг гувоҳномалари хизмат қилади. Форс-мажор ҳолларининг амал қилиши шартномани бажариш муддатини кўрсатилган ҳолатларнинг амал қилиш давомийлигига тенг муддатга орқага суради. Агар бу ҳолатлар томонлар келишган ва шартномада кўрсатилган муддатлардан чўзилиб кетса, томонларнинг ҳар бири келгусида шартнома бўйича мажбуриятларни бажаришдан бош тортишга ҳақлидир. Бунда томонлардан ҳеч қайсиси бошқа томондан зарарни қоплашни талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлмайди.

МИСОЛ. Томонлардан ҳар бирининг ушбу шартнома бўйича мажбуриятларини тўла ёки қисман бажариши мумкин бўлмайдиган ҳолатлар, яъни ёнғин, табиий офатлар, уруш, ҳар қандай турдаги ҳарбий операциялар, қамаллар, экспорт ва импортни ман қилишлар ёки томонларга боғлиқ бўлмаган бошқа ҳолатлар юзага келганда, шартномани бажариш муддати шундай ҳолатлар амал қиладиган муҳлатга тенг вақтга чўзилади.

Агар бундай ҳолатлар 3 ойдан ортиқ давом этса, томонлардан ҳар бири келгусида шартномани бажариш бўйича мажбуриятлардан бўйин товлашга ҳақли ва бундай ҳолда томонлардан ҳеч қайсиси бошқа томоннинг зарарни

қоплашини талаб қилиш ҳуқуқига эга эмас.

Шартнома бўйича мажбуриятларини бажариши мумкин бўлмаган ҳолатлар юзага келган томон ўз мажбуриятларини бажаришига тўсқинлик қиладиган ҳолатларнинг юзага келганлиги ва тўхтаганлиги ҳақида зудлик билан бошқа томонни хабардор қилиши шарт.

Тегишлича Сотувчи ёки Харидор мамлакатининг савдо палатаси берган маълумотномалар юқорида кўрсатилган ҳолатларнинг мавжудлиги ва уларнинг давомийлигини тасдиқлашга хизмат қилади.

Шартномада арбитражга оид изоҳлар деб номланган бўлимда томонлар шуни белгилаб кўядиларки, ҳар қандай баҳс ёки зиддиятлар (умумий судларга тегишли ҳоллар бундан мустасно) ёки доимий амал қилувчи арбитражларга ёхуд *ad. hoc* арбитражларига, яъни муайян шартнома бўйича бир ёки бир неча низоли масалаларни ҳал қилиш учун ҳар гал янгидан тузиладиган арбитражларга ўтказилиши шарт.

Арбитражга оид изоҳ ўзининг таркибий қисми бўлган шартноманинг ҳақиқий ёки ҳақиқий эмаслигидан қатъи назар, юридик кучга эга деб тан олинади.

Ўзбекистон ташқи савдо ташкилотларининг хорижий фирмалар билан шартномаларида кўпинча низоларни ўтказилиш жойи Швеция (Стокгольм) да ёки бошқа бетараф мамлакатда бўлган *ad. hoc* арбитражда кўриб чиқиш назарда тутилади. Баъзи ҳолларда изоҳ ишларни кўриб чиқиш ЎзР Савдо-саноат палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида амалга оширилишини кўзда тутди. Бу Ўзбекистон томони учун энг қулай вариантдир.

МИСОЛЛАР. 1. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар ва зиддиятлар (томонларнинг умумий судга мурожаат қилган ҳоллари бундан мустасно) Тошкент шаҳридаги Савдо-саноат палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида ушбу арбитражнинг Регламентида мувофиқ кўриб чиқилиши керак. Бу арбитражнинг қарори ҳар иккала томон учун охирги ва мажбурий ҳисобланади. 2. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар ва зиддиятлар (умумий судга тегишли бўлган ҳоллар бундан мустасно) кўриб чиқилиши керак. Айнан:

а) Агар Тошкентда жавобгар Харидор бўлса, Тошкент шаҳридаги Савдо-саноат палатаси қошидаги Халқаро тижорат арбитражида ушбу арбитражнинг Регламентида мувофиқ кўриб чиқилиши керак;

б) Агар Белградда жавобгар Сотувчи бўлса, Югославия хўжалик палатаси қошидаги Ташқи савдо арбитражида, ушбу Арбитражнинг қоидаларига мувофиқ кўриб чиқилиши керак.

Арбитражнинг қарорлари охирги ва ҳар иккала томон учун мажбурийдир.

3. Ушбу шартномадан келиб чиқадиган ёки у билан боғлиқ бўлган барча низолар томонларнинг келишувига биноан ҳал қилиниши керак.

Агар томонлар 15 кун давомида келишувга эриша олмасалар, низо иккала томондан 2 кишидан иборат 4 кишилик паритет комиссиясига берилади. Бу комиссия томонлардан бирининг ёзма талабига биноан 10 кун ичида тузилади.

Агар паритет комиссияси ўзи тузилган кундан бошлаб, 15 кун ичида низони

ҳал қилмаса ёки томонлардан бири юқоридаги 10 кун муддатда ўз вакилларини паритет комиссияси таркибига белигиланмаса, томонлардан бирининг ёзма талабига биноан низо Будапешт шаҳридаги Венгрия савдо палатаси қошидаги ҳакамлар судига ўтказилади. Бу суднинг қарори охирги қарори ҳисобланади, унинг устидан ҳеч қандай эътироз (протест) келтирилиши, апелляция шикоятлари берилиши ва кассация тартибидан қайта кўриб чиқилиши мумкин эмас, бу қарор ҳар иккала томон учун ҳам мажбурий ҳисобланади.

8.3. Тижорат битимини бажарилишини расмийлаштирадиган ташқи савдо ҳужжатлари

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

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

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

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

Ҳужжатлар махсус қоғозларда расмийлаштирилади ва маълум реквизитларга эга бўлади. Барча ҳужжатлар учун умумий бўлган реквизит экспортчи фирма (юк жўнатувчи) ва импортчи (юкни олувчи) фирманинг номи, уларнинг манзили, телефон, факс ёки телефакс номерлари; ҳужжатнинг номи, у ёзиб берилган жой ва сана; шартнома ёки буюртманинг номери ва у имзоланган сана; наряд, транс, юкнинг ўзига хослиги номери; товарнинг номи ва унинг тавсифи, миқдори (жойларнинг сони, нетто ва брутто оғирлиги); ўраш ва тури кўриб чиқилади.

Товар бевосита уни тайёрловчи томонидан хорижий харидорга етказиб берилаётганда ҳужжатлар айланишининг биринчи босқичида ушбу экспорт товарини ишлаб чиқаришни таъминлаши керак бўлган ҳужжатлар кузатиб боради. Маълум маънода уларни ҳам ташқи савдо ҳужжатлари сирасига киритиш мумкин, бироқ бу ҳужжатларнинг турлари, сони, хусусияти ҳужжатчилик соҳасида у ёки бу шаклдаги ва тизимдаги миллий қонунлар

томонидан қабул қилинган ички бошқарув қоидалари билан белгиланади. Бундай хужжатларга қуйидагиларни киритиш мумкин: экспорт товарини тайёрлаш бўйича йўриқнома; товарни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган маҳсулотлар ва материалларини сотиб олиш учун кўрсатма (поручение); ўраш-жойлаштириш бўйича йўриқнома; товарни мамлакат ичида ташиш ва маҳсулотни омбордан олиб чиқиш учун буюртма-наряд ва бошқалар.

Товар ва ҳисоб-китоб хужжатлари. Хужжатларнинг бу гуруҳи товарларнинг баҳо, сифат ва сони бўйича тавсифини беради. Хужжатларни сотувчи ўз бланкасида расмийлаштиради, харидор эса ушбу хужжатлар бўйича тўловни амалга оширади.

Муҳим ҳисоб-китоб хужжати **тижорат счёт-фактурадир.** Унда етказиб берилган товар учун тўланиши лозим бўлган, счётда кўрсатилган маблағни тўлаш ҳақида сотувчининг харидорга талаби мавжуд бўлади. Одатда счётлар 4-5 нусхаларда чоп этилади. Бундан мақсад уларни турли ташкилотларга тақдим қилишдир. Шунинг учун шартномада счёт бажарилиши керак бўлган нусхаларнинг сони албатта кўрсатилади. Бажарадиган функцияларига кўра счётларни қуйидаги турларга бўлиш мумкин: счёт-фактура, махсус счёт, дастлабки счёт.

Счёт-фактура одатда товарни харидорга жўнатилганда товар билан бирга ёзиб берилади. Счёт-фактура ўз ичига иккита хужжатни олади: товар учун тўланиши керак бўлган маблағни суммасини кўрсатган хужжат ва товар билан бирга йўлланадиган юкхатидир. Божхона органларининг талаби бўйича кўплаб мамлакатларда счёт-фактура тасдиқланган бланкаларда ёзиб берилади. Бундай счётлар бир вақтнинг ўзида товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат ҳам ҳисобланади ва товарга тиркиб қўйилади.

Счёт-спецификация счёт ва спецификация реквизитларини бирлаштиради. Унда турлари ва нави бўйича товар бирлиги учун баҳо, шунингдек, товар бутун партиясининг умумий баҳоси кўрсатилади. У бир партиядо ассортименти турлича бўлган товарларга эга бўлганда ёзиб берилади. Баъзан счёт-спецификацияни ихтисослашган счёт ҳам деб аташади.

Дастлабки счёт эксперт томонидан ўтказилган етказиб беришларни тасдиқлайди, лекин ҳар доим ҳам тўлов учун талаб ҳисобланавермайди. Кўпинча у товарни қабул қилиб олиш манзил мамлакатда ёки бўлиб-бўлиб амалга ошириладиган ҳолларда ёзиб берилади. Бу хужжатда товарлар партиясининг сони ва баҳоси ҳақидаги маълумотларни ўз ичига олади. Товар қабул қилиб олинганидан кейин ёки бутун партия етказиб берилганидан сўнг сотувчи счёт-фактура ёзиб беради, у бўйича охириги тўлов амалга оширилади.

Проформа-счёт шундай хужжатки, унда худди счёт каби товар партиясининг баҳоси ва сифати ҳақидаги маълумотлар бўлади, лекин у ҳисоб-китоб хужжати ҳисобланмайди, чунки унда ўзида кўрсатилган суммани тўлаш ҳақидаги талаб мавжуд бўлмайди. Тўлов хужжатининг асосий функциясини бажармаган ҳолда, проформа-счёт шу билан бирга счётнинг қолган бошқа барча функцияларини бажаради. Агар проформа-счёт товарнинг ҳар бир тури ва навининг баҳоси ҳақидаги кўрсатмага эга бўлса, уни ихтисослашган проформа-

счѐт деб аташади. Проформа-счѐт юкланган, лекин ҳали сотилмаган товарга ёки аксинча сотилган лекин ҳали юкланмаган товарга ёзиб берилади. Кўпинча бу счѐт товарларни консигнация, кўрғазма, ярмарка, аукционларга етказиб беришда ёзиб берилади. Проформа-счѐт, шунингдек, лойиҳа бўлиб ҳам хизмат қилиши мумкин. Бунда ушбу лойиҳа бўйича импортчи ўзи сотиб олишни хоҳлаётган товар ҳақидаги асосий маълумотлар, ҳисоб-китоб тартиби билан танишиши ва харажатларнинг ҳажмини аниқлаб олиши мумкин.

Товар ёки товар партиясининг **миқдори тавсифини** берувчи ҳужжатлар сирасига *спецификация, техник ҳужжатлар, ўраш-қадоклаш варағи* киради.

Спецификация ушбу партияга кирувчи товарлар ассортиментининг рўйхатини ўз ичига олади, унда ҳар бир жой учун товарнинг сони ва тури, унинг нави ва русуми кўрсатилади. Шартнома тузилаётганда спецификация илова билан тўлдирилади, унда бажарилиши режалаштирилаётган ассортимент тақдим этилади. Шартнома бажарилаётганда эса одатда спецификация турли навдаги ва номдаги етказиб берилган товарларга счѐтни тўлдиради.

Техник ҳужжатлар ускуналар ва узоқ муддат фойдаланиладиган техник истеъмол товарларини етказиб беришда талаб қилинади ва уларни ўз вақтида ўрнатиш ҳамда тўғри фойдаланишни таъминлаш учун зарур. Бу ҳужжатларга маҳсулотларнинг паспорти, формулярлари ва тасвири, монтаж ва фойдаланиш бўйича йўриқномалар, турли схемалар, чизмалар ва бошқаларни киритишади. Зарур техник ҳужжатларнинг рўйхати одатда стандарт ёки техник шартларда кўрсатилади. Техник ҳужжатлар харидорнинг мамлакати тилида ёки харидорнинг кўрсатмасига биноан бошқа тилда тайёрланади.

Ўраш-қадоклаш варағи ҳар бир товар ўрнида жойлашган товарлар барча турлари ва навларининг рўйхатини ўз ичига олади. Ўраш-қадоклаш варағи ўрашда шундай жойлаштириладики, токи харидор уни осон топа олиши керак ва ҳар бир нав ва ўраш-жойлаштириш номери (жойи) тўғрисидаги маълумотларни ўз ичига олади.

Машина-техник маҳсулотлар йиғилмаган ҳолда ва бир нечта товар ўринлари билан етказиб берилишида экспортчи одатда **бутлаш қайдномаси** деб номланадиган ҳужжатни расмийлаштиради. Бу ҳужжат деталлар, тармоқлар, бир нечта товар ўрнида ўралган-жойланган бутун машинанинг агрегатларини ҳар бирининг жойини кўрсатган ҳолдаги рўйхатини ўз ичига олади. Тайёрловчи субъект томонидан бутун товар партияси юклангунича бутлаш қайдномаси тузилади. Бу қайднома бўйича товарни олувчи йиғиш ва монтаж ишларини амалга оширади.

Етказиб берилган товарларнинг **сифати** ҳақида гувоҳлик берувчи ҳужжатлар сирасига *сифат сертификати, кафолат мажбурияти, синаб кўриш баённомаси, юклаб жўнатишга рухсатномани* киритиш мумкин.

Сифат сертификати – ҳақиқатда етказиб берилган товарнинг сифати ва унинг шартнома шартларига мос келишини тасдиқлайдиган гувоҳномадир. Унда товарнинг тавсифи берилади ёки товар сифатининг маълум стандартларга ёки буюртманинг техник шартларига мос келиши кўрсатилади. Сифат сертификати тегишли ваколатли органлар, давлат органлари, савдо палаталари томонидан

берилади, лекин айрим ҳолларда, тайёрловчи фирма томонидан ҳам берилиши мумкин.

Синаб кўриш баённомаси сотувчи томонидан харидорнинг вакили билан бирга илгаридан белгиланган кун ва соатда сотувчининг субъектсида тўла синовлар ўтказилганидан кейин тузилади. Баённома тайёрланган товарнинг буюртма шартларига мос келишини кўрсатган ҳолда синовларнинг натижаларини батафсил баён қилади. Агар шартнома шартларида товарни экспортчининг мамлакатида синаб кўргандан сўнг қабул қилиш-топшириш айтиб ўтилган бўлса, у ҳолда синаб кўриш баённомаси асосида тарафлар қабул қилиш-топшириш ҳужжатини имзолайдилар.

Юклар жўнатишга рухсатнома товарнинг буюртма шартларига мос келишини аниқлаш мақсадида етказиб берувчининг субъектида қабул қилиш учун ускуналарни синаб кўриш ўтказилганидан кейин харидорнинг вакили томонидан берилади. Юклар жўнатишга рухсатномада шартнома бўйича етказиб бериш санаси, тайёр бўлган сана ва ўтказилган синовлар санаси, ушбу товар маълум мамлакатга харидор вакилининг йўриқномасига мос равишда жўнатилишининг мумкинлиги ҳақидаги кўрсатма бўлади.

Тўлов-банк операциялари бўйича ҳужжатлар. Битим тарафлари ўртасидаги ҳисоб-китоблар улар шартномада келишиб олинган шаклда амлага оширилади, бунда ҳам сотувчининг ҳам харидорнинг, баъзан учинчи бир мамлакатнинг банкдан фойдаланилади. Бу тўловларнинг ҳар бир босқичи ҳужжатлаштирилади ва умуман тўлов ҳужжатлари тўловнинг маълум шаклини амалга ошириш тўғрисидаги топшириғи ёки банкнинг миждоз топшириғини бажарганлиги ҳақидаги ҳисоботидан иборат бўлади.

Масалан, **банк ўтказмаси бўйича тўлов топшириғи** миждоз томонидан ўз банкига берилади. Унда бошқа мамлакатда жойлашган айтилган тарафга кўрсатилган валютадаги маълум суммани кўрсатилган шартларда ёки банкнинг ихтиёрига ҳавола қилинган усулда тўлаш талаб қилинади.

Товар аккредитивини очишга ариза – унинг воситасида мазкур ҳужжатда кўрсатилган шартларда товарнинг қийматини тўлаш учун аккредитив очиш тўғрисида топшириқ берилган ҳужжатдир.

Товар аккредитиви – тўловчи ва унинг банки ўртасидаги шартнома бўлиб, унда банк товар аккредитиви очиш мажбуриятини ўз зиммасига олади. Бу аккредитив бўйича бенефициар тўловни, маълум шартларда ва келишилган ҳужжатларни тақдим этгандан кейин тратталарни тасдиқлаши ёки ҳисобга олиши, шунингдек, башарти ҳужжатда айтиб ўтилган бўлса тратталарни олиши, тасдиқлаши ва ҳисобга олиши зарур бўлади. Аккредитивлар ўз шартларига кўра турлича бўлиши мумкин; аккредитивнинг барча шартлари унда қайд этилади ҳамда шартнома шартларига мос келиши шарт.

Товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлик тўғрисидаги хабарнома – банк товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлигини билдирадиган ҳужжат.

Товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақидаги хабарнома – банк товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақида хабар қиладиган

хужжат.

Инкассо тўлови ҳақидаги хабарнома – банк инкассо тўлови ўтказилганлиги ҳақида хабар қиладиган хужжат. Унда маблағлардан фойдаланишнинг батафсил маълумотлари ва усуллари келтирилади.

Банк кафолати – унга кўра банк ушбу хужжатда кўрсатилган шартларда айтилган тарафга кўрсатилган суммани тўлаш мажбуриятини олади. Инкассо кўрсатмаси – бу хужжат воситасида молиявий ва (ёки) тижорат хужжатларини акцепт қилиш ва (ёки) тўлов ўтказиш учун қайта ишлаш ёки унда кўрсатилиши мумкин бўлган хужжатларни бошқа шартларда тақдим этиш мақсадида банкка йўриқнома ёки топшириқ берилади.

Банк траттаси – учинчи тараф фойдасига қўйиладиган тратта. У бир банк томонидан бошқасига ёки банкнинг бўлими томонидан марказий бўлимга ёхуд шу банкнинг бошқа бўлимига берилади.

Ўтказиладиган васиқа – амалдаги қонунларга мувофиқ берилган ёки имзоланган хужжат. У бир шахс томонидан бошқасига йўлланган сўзсиз бажарилиши керак бўлган талабни ўз ичига олади. Бу талаб хужжат тақдим этилиши биланок талаб бўйича ёки аниқ белгиланган санада ёхуд хужжатнинг ўзида кўрсатилган санада маълум суммадаги пулни хужжатда кўрсатилган шахсга ёки унинг буйруғига кўра ёхуд ушбу хужжатни тақдим этувчига тўлашни талаб қилишдан иборат.

Божхона хужжатлари. Божхона хужжатлари товарларни божхона чегарасидан олиб ўтиш учун расмийлаштирилади. Бу хужжатларга қуйидагилар киради: божхона декларацияси, импорт ва валюта лицензиялари, товарнинг қаердан келиб чиққанлиги тўғрисидаги гувоҳнома, консуллик фактураси, транзит хужжатлари, ветеринар, санитар ва карантин гувоҳномалари ва бошқалар.

Экспорт ва импорт лицензиялари – мамлакатга аниқ товарларни олиб кириш ва олиб чиқиш устидан назорат мавжуд бўлганда махсус давлат органлари томонидан бериладиган хужжатлар. Экспорт ва импорт лицензиялари тегишли экспортчи ёки импортчининг ўз мамлакатида лицензия бериш билан шуғулланадиган аризаси асосида берилади.

Экспорт лицензияси унда кўрсатилган товарларни маълум вақт ичида экспорт қилишга берилган рўхсатни ўз ичига олади.

Импорт лицензияси - унда кўрсатилган товарларнинг чекланган миқдорини ёки шундай товарларни чекланмаган миқдорда ушбу хужжатда айтиб ўтилган вақт давомида олиб чиқиб кетишга рўхсат беради.

Божхона декларацияси асосий божхона хужжати бўлиб, юкни тасарруф қилувчи шахснинг аризасидан иборатдир. Бу хужжат юкни тасарруф қилувчи томонидан товарни импорт ёки экспорт қилишда божхонага тақдим этилади. Божхона декларацияси божхонага қонунда белгиланган муддат ичида тақдим этилади, бу муддат товар божхонага келиб тушган кундан бошлаб бир кундан тортиб, икки ҳафтагача бўлиши мумкин.

Баъзи ҳолларда импортчи ёки экспортчи томонидан вақтинчалик ёки дастлабки декларация тақдим этилади. Агар юк божхонага етиб келган пайтда

импортчи юк ҳақида аниқ маълумотларга эга бўлмаса, у ҳолда импортчи дастлабки божхона декларациясини беради. Юк тушириб бўлинганидан кейин ва уни кўздан кечириб чиққандан сўнг импортчи одатдаги декларацияни беради. Товарлар омбордан сотилганда, илгари тўланган йиғинларни қайтариб бериш назарда тутилган транзит товарлар етказиб берилганда экспортчи дастлабки декларацияни беради.

Товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат (гувоҳнома) – бу алоҳида ҳужжат тури ҳисобланади. У экспортчининг мамлакатадаги ваколатли орган томонидан берилади. Мазкур органлар товарларни белгилаб беради ва шунингдек, ушбу ҳужжатни берадиган ҳокимият органлари ёки уни беришга ваколатли органлар мазкур сертификат берилган товарларнинг муайян мамлакатдан келиб чиққанлигин аниқ тасдиқлайдилар. Хомашё ва қишлоқ хўжалик товарлари учун сертификатда уларни етказиб берадиган мамлакат, тайёр маҳсулотлар учун эса – уларни ишлаб чиқарадиган мамлакат қайд этилади. Агар божхонада декларация берилган товарнинг келиб чиқиши имтиёзли режим билан боғлиқ бўлса (имтиёзли тариф, умумий тарифдан чегирмалар, йиғинсиз олиб кириш кабилар), у ҳолда импорт пайтида бундай ҳужжат зарур бўлади.

Консуллик фактураси – экспортчи томонидан ўз мамлакатада тайёрланган ва импортчининг дипломатик ваколатхонасига тақдим этиладиган ҳужжат бўлиб, у консуллик йиғими тўланганидан кейин тақдим этилади ва бундан ташқари импортчи томонидан счёта кўрсатилган товарни олиб кириш муносабати билан тақдим этилади.

Консуллик фактураси ёки консуллик инвойси импортчи мамлакати консулининг имзоси ва муҳрига эга бўлади, бу билан товарнинг баҳоси ва бутун товар партиясининг баҳосини тасдиқлайди. Импорт товарлари адвалор йиғин(товар баҳосидан)га тортиладиган мамлакатларда консуллик фактураси албатта талаб қилинади.

Ветеринар, санитар, фитосанитар ва карантин гувоҳномалари экспортчининг мамлакатадаги ваколатли органлар томонидан берилади ва улар хорижга чиқарилаётган товарнинг фойдаланишга яроқли ҳолда эканлигини тасдиқлайди.

Халқаро амалиётда ташқи савдо ҳужжатларининг бир хиллаштирилган шакллари кенг тарқалган. Бу соҳадаги стандартлаштириш ташқи савдо операцияларининг бутун муолажасини амалга оширишни енгиллаштирибгина қолмай, балки маълумотларни қайта ишлашнинг автоматлаштирилган тизими ва ахборотларни узатиш усулларида фойдаланишга имкон беради.

БМТ **Ягона иқтисодий комитети (ЕЭК)** доирасида бир хиллаштириш бўйича ўтказилган кўп йиллик ишлар натижасида намуна – ЯИК бланкининг бошланғич схемаси ишлаб чиқилди. У стандарт ҳужжатларни ишлаб чиқиш учун асос қилиб олинди. Шу схема асосида кейинчалик қуйидаги ташқи савдо ҳужжатларининг стандарт шакллари ишлаб чиқилди: юклар-жўнатиш спецификацияси, бутлаш қайдномаси, ўраш-жойлаш варағи, сифат сертификати, счёта, товарнинг келиб чиқиши ҳақидаги сертификат, консуллик фактураси; товарни юкларга топшириқ, коносамент, авиаюкхати, суғурта қилидиришга

ариза, суғурта полиси.

Халқаро савдодаги намунавий шартномалар. Мунтазам равишда жаҳон бозорига товарлар етказиб берадиган контрагентлар шартноманинг стандарт, намунавий шартларини кенг қўллайдилар. Ўзбекистоннинг ихтисослашган савдо ташкилотлари ҳам ўзларининг бир хиллаштирилган шартларини, зарур ҳолларда эса– шартноманинг намунавий шартларига муқобил вариантларини ишлаб чиққанлар ва ишлаб чиқмоқдалар. Бу вариантлар биргаликда маълум товар номенклатураси бўйича ташқи савдо битимларига хос бўлган намунавий шартномаларнинг пакетини ташкил қилади. Халқаро савдо амалиётида ишлатилаётган бошқа намунавий шартномалар каби бу шартномалар ҳам тавсия хусусиятига эга.

Баъзи товарлар бўйича Ўзбекистон ташқи савдо ташкилотлари, халқаро ташкилотлар, биржа қўмиталари ёки хорижий фирмаларнинг ассоциациялари ишлаб чиққан намунавий шартномалардан фойдаланадилар. Зарурият туғилганда, унда келтирилган шартларга Ўзбекистон томонининг манфаатларини таъминловчи ўзгартиришлар ва аниқликлар киритилади.

Намунавий шартномани қўллаш битимлар тузишни осонлаштиришга ва тижорат музоқараларининг яқунловчи босқичида вақтни тежашга имкон беради.

8.4. Халқаро савдода олди-сотди битимлари турлари

Халқаро бозорда товарлар олди-сотдиси товарни пул маблағларига ёки бошқа нарсага айирбошлашни назарда тутати ва битим характерига эга бўлади. *Халқаро савдода битим бу* — бозор субъектларининг яхши тушунилган, мақсадли йўналтирилган ва иродали ҳаракатлари бўлиб, уларни амалга оширад экан, бозор субъектлари белгиланган ҳуқуқий натижаларга эришишга интиладилар. Халқаро савдода битимларни бир қатор белгиларга кўра қуйидаги турларга тақсимлаш мумкин:

- олди-сотди битимлари;
- товарайирбошлаш (жавоб тариқасидаги) битимлари;
- бартер битимлари.

Халқаро битимлар *вақт кўрсаткичларига* кўра қуйидаги турларга тақсимланади:

- узоқ муддатли;
- қисқа муддатли;
- муддатсиз;
- дарҳол етказиб бериш шартли битимлар.

Халқаро битимларни томонлар *ўртасида ҳуқуқ ва мажбуриятлар тақсимланишига* кўра қуйидагича тақсимлаш мумкин:

- бир томонлама;
- икки томонлама;
- кўп томонлама.

Олди-сотди битимлари бу чет эллик ҳамкорлар (контрагентлар) билан тижорат характерига эга бўлган шартномаларни бажаришидир. Халқаро

савдода олди-сотди битимлари қаторига экспорт, импорт, реэкспорт ва реимпорт битимларини киритиши мумкин.

Экспорт битимлари бу чет эллик харидорга товарни сотувчининг мамлакатидан чет элга олиб чиқиб сотишдир.

Импорт битимлари товарни чет эллик сотувчидан сотиб олиш ва уни кейинчалик ички бозорда сотиш мақсадида чет элдан мамлакатга олиб киришни ифодалайди. Харидор мамлакатга кимошди савдоси, кўргазма ва ярмаркаларга олиб кирилувчи товарлар ҳам импорт битими объекти бўлиши мумкин. Импорт сифатида олиб кирилувчи товар тайёр маҳсулот бўлиши ёки харидор мамлакат ичида қайта ишланиши керак бўлган ярим тайёр маҳсулот бўлиши мумкин.

Реэкспорт битими товарни чет эллик сотувчидан сотиб олиб мамлакатга олиб кириш, сўнгра бу товарни (қайта ишламасдан) бошқа чет эллик харидорга сотишдир. Бу операциялар транспорт харажатларини оширмаслик ва етказиб бериш муддатини қисқартириш мақсадида амалга оширилади.

Реимпорт битими чет элдан мамлакатда ишлаб чиқарилган, лекин кимошди савдоларида сотилмаган, чет эллик харидор томонидан сифатсиз (брак) деб топилган, у ерда қайта ишланмаган ёки харидорнинг тўлов лаёқатига эга эмаслиги сабабли қайтариб берилган маҳсулотларни мамлакат худудига қайта олиб киришни англатади. Чет элдан қайтариб олиб келинаётган маҳаллий товарлар, масалан, кўргазмаларга вақтинчалик олиб чиқилган товарлар реимпорт таркибига киритилмайди.

Халқаро савдода олди-сотди битимлари етказиб бериш (шартнома иштирокчилари томонидан келишилган ва шартномада белгиланган вақт давомида сотувчи товарни харидорга етказиб беришни ўз зиммасига олган) муддатига кўра императив, диапозитив, аниқланган ва аниқланмаган турларга тақсимланади.

Императив муддат товарни етказиб бериш муддатини томонларнинг келишувига кўра ўзгартириш мумкин эмаслигини назарда тутаяди.

Диспозитив муддатда контрагент ҳисобланувчи томонлар мамлакат қонунчилигида томонларнинг келишувига асосан етказиб бериш муддатини ўзгартириш мумкинлиги кўзда тутилади.

Аниқланган муддатда товарни етказиб бериш муддатининг бошланиши ва тугалланиши, шунингдек, турли ҳодисалар вақти аниқ кўрсатилиши кўзда тутилади.

Экспорт-импорт товар олди-сотдиси битимлари бўйича *аниқланмаган муддат* координаталарни кўрсатган ҳолда белгиланади, масалан, «ўз вақтида», «дарҳол», «кечикмасдан».

Халқаро шартномада товарни етказиб бериш муддати қуйидаги тарзда кўрсатилиши мумкин:

- товарни етказиб беришнинг қатъий белгиланган санасини аниқлаш;
- товарни етказиб бериш амалга оширилувчи (ой, чорак, йил) даврни аниқлаш;

- махсус атамаларни қўллаган ҳолда – «дарҳол етказиб бериш», «омбордан олиб кетиш» ва ҳоказо. Етказиб бериш қисмларга бўлиб амалга оширилган

ҳолларда календарь режаси тузилиб, унда етказиб берилувчи ҳар бир партияннинг муддати кўрсатилади.

Халқаро савдода товар етказиб бериш муддатидан кечроқ етказиб берилса, шартномада бошқа ҳолат кўзда тутилмаган бўлса, харидор товарни қабул қилишдан бош тортиши мумкин. Бу ҳолда харидор экспорт товарни қабул қилишни рад этганлиги тўғрисида билдиришнома юбориши лозим. Билдиришнома юборишдан аввал жўнатилган товарни харидор қабул қилиши ва унинг нарҳини тўлиқ тўлаши лозим. Товар етказиб берувчининг товарни олди-сотди шартномасида кўрсатилган муддатдан мунтазам кеч қолиб жўнатиши шартнома шартларини жиддий бузиш ҳисобланиб, харидорнинг шартномани бажаришдан бир томонлама бош тортишига олиб қилиши мумкин.

Халқаро савдо валюта операциялари (битимлари) билан боғлиқ, чунки бир савдогарнинг валютаси иккинчи савдогар учун хорижий валюта ҳисобланади. Валюта операциялари иккита валюта нисбатидан иборат бўлган валюта курслари бўйича амалга оширилади. Валюта курси турли хил миллий валюталар ўртасида алоқа ўрнатиш, уларни таққослаш ва операцияларни амалга оширишга имкон беради. Валюта курси доимий эмас, яъни бир валюта тури пасайиб борса, иккинчисининг курси ўсади. Валюта курсининг тебранишига таъсир кўрсатувчи бир қанча омиллар мавжуд бўлиб, улар талаб ва таклифга боғлиқ бўлади. Валюта курсини аниқлаш учун *тўғри ва тесқари котировкадан фойдаланиш* мумкин.

Тўғри котировка хорижий пул бирлигининг миллий валютада баҳоланишини ифодалайди. Масалан, 1 фунт стерлинг 1,540 АҚШ долларига тенг. Тўғри котировкадан фойдаланишда хорижий валюта бирлиги миллий валютада, бизнинг ҳолатда АҚШ долларига акс эттирилади. Тўғри котировкадан асосан АҚШда фойдаланилади. Бир қатор Европа мамлакатларида миллий валюта бирлигини хорижий валютада акс эттирувчи *тесқари котировка* қўлланади.

Валюталарни АҚШ долларига нисбатан котировкаси кенг тарқалган, яъни АҚШ доллари асосий валюта котировкаси ҳисобланади. Турли хил валюталарнинг АҚШ долларига нисбатини билган ҳолда уларнинг бир-бирига нисбатини ҳам аниқлаш мумкин. Бу кросс-курс деб аталиб, иккита валюта курсини АҚШ долларига бўлиш ёки кўпайтириш натижасида олинади. Масалан, немис маркасининг долларга нисбатан курси 1 АҚШ долларига 1,8145 марка, француз франкининг курси 1 АҚШ долларига 1,5285 франк ҳисобланади. Бу ҳолда кросс-курс қуйидагича аниқланади: 1,5285 француз франкига 1,8145 немис маркаси, яъни немис марка 0,8424 француз франкига тенг. Валюта бозоридаги *асосий курс касса битимлари* курси, яъни «спот» ёки телеграф орқали жўнатиш курси ҳисобланади. Бу курс валюта битимини дарҳол ёки икки кун ичида амалга оширилишини назарда тутди. Ҳар қандай халқаро битимлар бўйича валюта курслари котировкаси сотув учун ҳам, харид учун ҳам бир вақтнинг ўзида қабул қилинади, яъни котировка сотувчи ва харидорнинг курслари асосида амалга оширилади. Улар ўртасидаги фарқ «спред» ёки «маржа» деб аталади ва банк даромадини ифодалайди. Бундан ташқари, катта, ўртача (5 млн долларгача) ва кичик сумма ўртасида ҳам фарқлар мавжуд. Катта сумма маржаси одатда кўпроқ

бўлади.

Амалиётда белгиланган даврдан сўнг валютани биргаликда, аввалдан белгиланган санада ва курс бўйича етказиб бериш шартларига эга бўлган валюта битимлари кенг тарқалган. Бундай битимлар товар экспортчиси, хорижий валюта дебитори ёки кредитори ва қимматли қоғоз инвесторида юзага келувчи валюта таваккалчиликларини қоплашга хизмат қилади. Бунда белгиланган вақтдан сўнг етказиб берилувчи валюта курси келажакда дарҳол етказиб берилувчи валюта курсидан фарқ қилади ҳамда мос келувчи валюталар бўйича фоиз ставкаларидаги фарқни ва валюта бозорининг мос келувчи валюталарни ошириш ёки пасайтириш таклифини акс эттиради. Бундай битимлар *форвард битимлар* номини олган.

Халқаро валюта битимларининг 60 %дан ортиғи банклараро бозорда касса битимлари шаклида амалга оширилади. +олган битимлар асосан амалда иккита операцияни – нақд ва муддатли операцияларни бирлаштирувчи «своп» битимлар шаклида амалга оширилади. Валюта курси битимни имзолаш пайтида қайд этилади, бироқ битим иштирокчилари курс ўзгарсагина дисконтни ёки мукофот кафолатини тақдим этади. Битимларнинг 4 фоизигина фьючерс (муддатли) бозорида (*форвард битимлар*) амалга оширилувчи битимларга тўғри келади.

Валюта опционлари олди-сотдиси, яъни хорижий валютани маълум муддат давомида сотиб олиш ёки сотиш – Америка опцион ва белгиланган муддатда сотиш ёки сотиб олиш – Европа опцион билан боғлиқ операциялар алоҳида ўринга эга. Бунда опцион харидори мазкур операциянинг фойдалилик даражасини баҳолаши натижасида шартномани бажариши ёки бажармаслиги маълум. Сотувчи харидорнинг хоҳишига кўра шартнома шартларини албатта бажаришга мажбур.

Бундай олди-сотди битимлари қаторига битта валютанинг турли бозорлардаги курси ўртасидаги фарқ ҳисобига фойда олиш учун олди-сотди жараёнини ифодаловчи *валюта арбитражсини* ҳам киритиш мумкин. Бироқ замонавий шароитларда арбитраж битимларининг амалга оширилишида коммуникация тизимининг ривожланиши сабабли турли жойларда валюта курси деярли бир хил эканлиги қийинчиликлар туғдиради. Валюта арбитражидан муддатли битимларни амалга оширишда фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

8.5. Товар айирбошлаш операцияларининг шакллари

Товар айирбошлаш операциялари ёки халқаро муқобил савдо (кеутертрейд) савдо битимлари йигиндиси бўлиб, уларни тузишда маҳсулот сотиб олиш турли сабабларга кўра экспорт-импорт операцияларида мувозанатга эришиш мақсадида жавоб тариқасида товар етказиб бериш билан амалга оширилади. Товар айирбошлаш операцияларида сотув ҳажми одатда қиймат бўйича тенг бўлмайди, маҳсулот учун ҳисоб-китоб тўлалигича пул шаклида ёки сальдо ҳажмида ўзаро товар етказиб бериш шаклида амалга оширилади.

Ташқи иқтисодий алоқаларда товар айирбошлаш операциялари ҳукуматлараро товар айирбошлаш тўғрисидаги баённомалар, ишлаб чиқариш

кооперацияси тўғрисидаги келишувларни амалга оширишда фойдаланилиши мумкин. *Товар айирбошлаш операцияларининг қуйидаги шакллари мавжуд: жавоб тариқасидаги муқобил харидлар, бартер битимлар, компенсация келишувлари, халқаро савдони асосан валюта ҳисоб-китобларисиз амалга ошириш имконини берувчи «офсет» ва «свич» клиринг битимлари*

Жавоб тариқасидаги харидлар бу жавоб тариқасидаги муқобил савдонинг шаклларида бири бўлиб, бунда реципиент мамлакат импорт қилинаётган маҳсулот, технология ёки асбоб-ускуналарга тўхтовсиз товар етказиб бериш билан ҳисоб-китоб қилади. Жавоб тариқасидаги харидда экспорт буюртмасини олиш шарти сифатида экспортчи маълум бир мамлакатда товар ёки хизматларни сотиб олиш мажбуриятини олади. Икки хил параллел, мустақил шартномалар мавжуд:

1. Асосий (экспорт) буюртма. Унинг ҳақи нақд пул кўринишида ёки кредитга тўланади.

2. Асосий буюртманинг 10-100%ини ташкил этувчи миқдорда товар ёки хизматларни встречн харид қилишга буюртма. Жавоб тариқасидаги харид буюртмаси муайян товарлар учун шартномада ёки мақсадлар декларациясида келтирилиши мумкин. Бунда товарлар асосий экспорт буюртмасидаги товарларга умуман боғлиқ бўлмаслиги мумкин. Жавоб тариқасидаги харид ташқи савдода энг кўп учрайдиган савдо шакли бўлиб, айниқса Шарқий Еропа мамлакатлари, Ҳиндистон ва Индонезия каби мамлакатлар билан савдода кенг тарқалган.

Офсет битими халқаро савдода жавоб тариқасидаги операцияларнинг бир тури бўлиб, товар айирбошлашни ҳамда турли хил хизмат ва имтиёзлар ўрнига капитал киритиш имкониятини тақдим этишни назарда тутди.

Офсет битими жавоб тариқасидаги савдода таркибига замонавий технологиялар кирувчи маҳсулотларни экспорт қилиш учун қўлланади. Офсет битими асосида импорт қилувчи мамлакатнинг илғор технологиялардан фойдаланган ҳолда ўзининг саноат имкониятларини ривожлантиришга интилиши ётади. Узоқ вақт давомида офсет битимлари муодофаа тизими ва авиация соҳасига хос бўлган бўлса, ҳозирги пайтда бу битимлар бошқа маҳсулот турлари бозорларида ҳам кенг тарқалмоқда. Офсет келишуви варианты экспортчи маҳаллий ишлаб чиқариш кучларини яратаётган ёки узоқ муддатли саноат кооперациясининг бошқа турлари шаклини амалга оширишга киришган ҳолларда экспорт шартномаларини тузишда юзага келади.

Компенсация битимлари олди-сотди шартномаси бўлиб, тенг қийматли товарларни етказиб берилишини кўзда тутди. Бу битимлар асосан рақобатчилар зарур тўлов воситаларига эга бўлмаган ҳолларда қўлланади. Бу вазиятда таъминловчи ўз товарларини контрагентга бу товарлардан ишлаб чиқаришда фойдаланиб, тўлов сифатида таъминловчи илгари етказиб берган ярим тайёр маҳсулотлар, хом-ашё, товар ёки кредитлаш хизматларидан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқарилган маҳсулотни етказиб бериш шартларида етказиб беради. Товар номенклатураси ва уларнинг нархи бўйича келишувдан сўнг иккала рўйхат компенсация келишувига илова қилинади ва унинг ажралмас қисми

ҳисобланади. Мазкур келишувнинг ўзига хослиги шундан иборатки, томонлардан бири рўйхатда белгиланган товарларни етказиб бера олмаган ҳолларда у ўз мамлакатигаги банкда контрагент фойдасига унинг етказиб берилмаган товар учун пул маблағларини олиши учун ҳисоб рақами очиши мумкин. Бу пулни фақат шу мамлакат ҳудудидагина сарфлаш мумкин. бошқача қилиб айтганда, клиринг шаклидаги ўзаро ҳисоб-китоблар амалга оширилади.

Бартер савдоси валютасиз, бироқ пул қийматида баҳоланган, бевосита шартнома орқали расмийлаштирилган мувозанатланган товар айирбошлашдир. Товарни баҳолаш тенг кучли айирбошлаш учун шароит яратиш, шунингдек, божхона ҳисоби, суғурта миқдорини аниқлаш, шикоятларни баҳолаш ва жарима белгилаш учун амалга оширилади. Бартер битимида ўзаро шикоятлар бўйича ҳисоб-китоблар (жарима, арзонлаштириш ва ҳоказо) қўшимча товар етказиб бериш ёки аксинча, товар етказиб беришни камайтириш йўли билан амалга оширилади. Бартер битимидан фойдаланишнинг асосий сабаблари эркин конвертация қилинувчи валютанинг етишмаслиги, унинг барқарор эмаслиги, таваккалчилик кабилар ҳисобланади. Халқаро валюта ликвидлиги муаммоси кескинлашганда халқаро савдода бартер битимларининг сони ортади. Бундан ташқари, замонавий халқаро шароитларда бартердан нарх ва солиқ босимини камайтириш, тижорат-хўжалик алоқалари узилишининг олдини олиш учун ҳам фойдаланилади. Бартернинг энг катта камчилиги ҳамкорлар манфаатларининг мос тушиши зарурлигидадир. Битимлар қисқа муддатли характерга эга бўлади. Бартернинг яна бир салбий жиҳати мамлакатга кириб келувчи валюта оқимининг йўқлигидир.

«Свич» ёки «своп» савдоси одатда очиқ денгизда ҳужжатларни алмаштириш ва товар жўнатилган манзилни ўзгартириш ёрдамида амалга оширилади. «Свитч» битими жуда мураккаб бўлиб, унда турли бозорлардаги брокерлар, сотувчи ва харидорлар бўғини иштирок этиши мумкин.

Свидетельские счета битта мамлакатда кўплаб битим тузувчи, уларга мамлакатга киритилган экспорт қийматини қоплаш учун жавоб тариқасидаги харидни амалга ошириши талаб қилиниши мумкин бўлган компания ва фирмалар томонидан қўлланади. Масалан, ривожланаётган мамлакатда ишлаб чиқариш филиалига эга бўлган трансмиллий компанияга материал ва асбоб-ускуналар қийматига тенг бўлган миқдорда жавоб тариқасида харидни амалга ошириш талаб қилиниши мумкин. Бу компания мазкур мамлакат билан мунтазам ва узлуксиз савдо олиб бориши сабабли бу мамлакатга импорт қилинаётган товарнинг ҳар бир партияси учун жавоб тариқасида харидни амалга оширишнинг имкони йўқ. Шу сабабли компания св-сметни юритиши мумкин:

- бу мамлакатга қилинувчи импортни дебетлаш;
- у билан тузилган экспорт келишувларини кредитлаш.

Бу свидетельский счет йилдан-йилга мувозанатланган ҳолда сақлаб борилиши лозим.

8.6. Халқаро савдо муносабатларида клиринг ва агентлик келишувлари

Клиринг келишувлари етказиб берилаётган товар ёки кўрсатилаётган хизмат қийматининг тенглигидан келиб чиқувчи жавоб тариқасидаги талаб ва мажбуриятларни ўзаро ҳисобга олиш тўғрисидаги ҳукуматлараро келишувлардир.

Халқаро савдода клиринг келишувлари одатда миллий валютаси эркин конвертация қилинмайдиган мамлакатлар томонидан амалга оширилади. Клиринг келишуви асосидаги ҳисоб-китоблар икки томонлама ёки кўп томонлама бўлиши мумкин. *Ҳисоб-китобларда юзага келувчи сальдони тўлаш усуллари бўйича клиринг келишувлари уч турга бўлинади:*

- *эркин конверсияли клиринг* (йўл қўйиш мумкин бўлган чегарадан ошган сальдо фақат товар етказиб бериш йўли билан тўланади);

- *конверсиясиз клиринг* (йўл қўйиш мумкин бўлган чегарадан ошган сальдо эркин конвертацияланувчи валюта билан тўланади);

- *чекланган конверсияли клиринг* (йўл қўйиш мумкин бўлган чегарадан ошган сальдо томонлар келишувидаги суммадан ортганда ёки илгари белгиланган муддат давомида тўланмаган ҳолларда эркин конвертацияланувчи валюта билан тўланади).

Клиринг келишувлари техник жиҳатдан икки ёқлама ҳисоб ёки ягона ҳисоб тизими бўйича амалга оширилиши мумкин.

1. *Икки ёқлама ҳисоб тизими* тўлов келишувида иштирок этувчи мамлакатларнинг марказий банкларида клиринг ҳисоб-китобини амалга ошириш учун махсус ҳисоб-рақамлари очилишини назарда тутди.

2. *Ягона ҳисоб тизими* барча ҳисоб-китобларни амалга ошириш учун мамлакатлардан биридаги банкда (ёки бир нечта банкда) махсус ҳисоб рақами (ёки ҳисоб рақамлари) очилишини назарда тутди. Икки ёқлама ҳисоб тизими кўпроқ қўлланади. Клиринг келишувлари экспортчи фирмалар билан барча ҳисоб китобларни фақат миллий валютада амалга оширишга имкон беради (экспортчи етказиб берилган товар учун тўловни клиринг ҳисоб-китобларини бажарувчи банкдан миллий валютада олди, импортчи эса шу банкка клиринг бўйича олинган товарлар учун тўловни миллий валютада тўлайди). Клиринг келишувларининг асосий камчилиги клиринг бўйича экспортдан олинган маблағлар фақатгина товар экспорт қилинган мамлакат ҳудудида товар сотиб олиш мумкинлигида намоён бўлади. Клиринг келишувларида ўзаро савдонинг мувозанатланишини назарда тутилсада, амалда нарх тебраниши ва тезда бартараф қилиш мумкин бўлмаган ва савдонинг нормал ривожланишига халақит берувчи бошқа сабаблар туфайли кўпинча савдо мувозанатининг бузилиши кузатилади. Товар етказиб беришда мувозанат бузилган ҳолларда уни тартибга солиш механизми ҳамда сальдо аниқланиши лозим бўлган (масалан, йилига бир марта ёки ҳар чоракда бир марта) муддат, йўл қўйиш мумкин бўлган қарз ҳажми ва уни тўлаш муддати кўзда тутилади.

Замонавий шароитларда *банклараро клиринг* кенг тарқалган бўлиб, у нақд пул билан тўланиши лозим бўлган баланс суммаси минимал бўлишини таъминлайди. Банклар ўртасида ўзаро талабларни ҳисобга олган ҳолда систематик ҳисоб-китобларни амалга ошириш зарурати ҳисоб-китоб палатаси

(clearing house) номини олган махсус институтларнинг яратилишига олиб келади.

Агентлик келишуви бу ҳуқуқий ёки жисмоний шахс (агент) билан тузилувчи шартнома тури бўлиб, одатда ёзма шаклда тузилади. Бу ҳужжатда одатда агентга тақдим этилувчи ваколатлар; топширилган фаолиятни амалга ошириш тартиби, характери ва соҳаси; агентга тўланиши лозим бўлган мукофот миқдори ва шартлари; томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари; амал қилиш муддати; агентлик келишувини бузган томонга нисбатан қўлланивчи жарима чораси ва шартномани бажаришда юзага келган келишмовчиликларни бартараф этиш тартиби кўрсатилади.

Халқаро агентнинг ўзига хос жиҳати шундаки, у ўз фаолиятини принципал номидан ва унинг ҳисобига (принципал деб номланувчи бир томоннинг савдо ёки тижорат агенти деб номланувчи иккинчи томонга берувчи топшириғи) амалга оширади. Унинг роли принципал томонидан юклатилган мажбурият доирасида олди-сотди битимининг амалга оширилишига кўмаклашишдан иборат.

Оддий агентлик тўғрисидаги келишув принципалга белгиланган ҳудудда агентлик келишуви предмети бўлган товарларни мустақил равишда ёки бошқа фирмаларни жалб қилган ҳолда сотиш ёки сотиб олиш ҳуқуқини беради.

Агентнинг монопол ҳуқуқи тўғрисидаги келишув принципални белгиланган ҳудудда агентлик келишуви предмети бўлган товарларни мустақил равишда ёки бошқа фирмаларни жалб қилган ҳолда сотиш ёки сотиб олиш ҳуқуқидан маҳрум қилади.

Устулик ҳуқуқи (ўнг қўл ҳуқуқи) тўғрисидаги келишув принципал зиимасига биринчи навбатда агентлик келишуви предмети ҳисобланган товарни агентга тақдим этиш мажбуриятини юклайди, агент мазкур товар партиясига билан ишлашни рад этгандан сўнггина принципал бу товарни белгиланган ҳудудда мустақил равишда ёки бошқа фирмаларни жалб қилган ҳолда сотиш ёки сотиб олиш ҳуқуқига эга бўлади. Шу билан бир пайтда хорижий фирма вакили ҳисобланган агент экспортчи манфаатлари йўлида қуйидаги функциялардан ҳар бирини бажариши лозим бўлади:

- агент жойлашган мамлакатда мижозлардан буюртма олиш;
- потенциал мижозлар учун нарх котировкасини амалга ошириш ва мижозларнинг бошқа талабларини бажариш;
- экспортчининг маҳсулотларини реклама қилиш ва бозорга киритиш билан шуғулланиш;
- экспортчини маҳаллий бозор, нарх ва шу кабилар тўғрисидаги маълумотлардан хабардор қилиб бориш;
- мижозларнинг шикоятлари билан шуғулланиш.

Агент ўз мамлакатада экспортчининг маҳсулотларини сотишда мутлақ ҳуқуққа эга бўлиши мумкин. Масалан, Франциялик ламинат (ўта кучли ламинация паркети) ишлаб чиқарувчи Тошкентлик агентига ўз маҳсулотларини Тошкент шаҳрида сотиш учун мутлақ ҳуқуқни бериши мумкин.

8.7. Ташқи савдо муносабатларида лизинг битимлари

Халқаро лизинг бу турли мамлакатлар корхона ва ташкилотлари томонидан тузилувчи ижара шартномасидир. У лизинг фирмаси ва ижарачи ёки лизинг фирмаси ва таъминловчи (ижарага берилувчи мулк эгаси) турли мамлакатларда жойлашганлиги билан тавсифланади. Халқаро лизинг экспорт ва импорт лизинг турларига тақсимланади.

Экспорт лизинг – бунда лизинг фирмаси асбоб-ускуна, машина ва майдонларни миллий фирмадан сотиб олади сўнгра уни чет эллик ижарачига беради.

Импорт лизинг – бунда лизинг фирмаси асбоб-ускуна, машина ва майдонларни чет эллик фирмадан сотиб олади сўнгра уни ўз мамлакатига ижарачига беради.

Амалда халқаро молиявий лизинг ва тезкор лизинг кенг тарқалган.

Халқаро молиявий лизинг дунё мамлакатларида кенг тарқалган типик лизинг тури бўлиб, шуртоманинг ўрта ва узоқ муддатлилиги билан тавсифланади. Уни амалга ошириш жараёнида мулк тўлалигича ёки унинг асосий қисми амортизацияланиб бўлади.

Халқаро тезкор лизинг қисқа муддатли келишув бўлиб, лизинг предмети амортизацияси бир нечта кетма-кетликдаги истеъмолчиларнинг тўловлари ҳисобига амалга оширилишига асосланади. Мазкур лизинг шакли рейтинг деб ҳам аталади ҳамда машина ва асбоб-ускуналарни рейтинг жамияти томонидан ижарачининг сотиб олиш ҳуқуқсиз қисқа муддатли ижарага беришини ифодалайди. Бунда рейтинг жамияти асбоб-ускуналарни таъмирлаш бўйича барча харажатларни тўлайди ва буни лизингга нисбатан юқорида ижара ставкалари ҳисобига қоплайди.

Халқаро молиявий лизинг халқаро тезкор лизингдан фарқ қилади. Унда ижарага берувчи (лизинг компанияси) активларга киритилган капитал қўйилмаларни ягона ижарачидан қониқарли фойда олиш ҳисобига тўлиқ қопланишига ҳаракат қилади. Шу сабабли лизинг даври ушбу активнинг хизмат қилиш муддатининг асосий қисмини қоплайди, ижарачи эса техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлашни ўз зиммасига олади. Бу лизинг тури бекор қилиниши мумкин эмас.

Молиявий ижарачи, ижарага берувчи ва асбоб-ускуналарни етказиб берувчи таъминловчи учун қуйидаги сабабларга кўра фойдали ҳисобланади:

1. Машина ва асбоб-ускуналарни етказиб берувчи тўловни тўлалигича ва дарҳол олади, улар ижарага берувчига берилади ҳамда таъминловчи кафолат ва кафолат муддати бўйича мажбуриятлардан ташқари ушбу активлар билан боғлиқ бўлган барча молиявий муаммолардан озод этилади.

2. Ижарага берувчи таъминловчидан активларни сотиб олиш учун молиявий воситаларни киритади ва ижарачидан олинувчи лизинг тўловлари кўринишидаги даромадга эга бўлади.

3. Ижарачи етарли маблағларга эга бўлмаган ҳолда активларни сотиб олиш имкониятига эга бўлади. Бошқача қилиб айтганда, ишлаб чиқариш асбоб-

ускуналарига муҳтожлик сезаётган тадбиркор лизинг фирмасига бу асбоб-ускуналарни ижарага олиш имкониятини тақдим этиш учун сўров билан мурожаат қилади. Лизинг фирмаси бу сўровни олгандан сўнг лизинг таклифларини ишлаб чиқиш жараёни бошланади. Лизинг фирмаси зарур асбоб-ускуналарни ишлаб чиқариши мумкин бўлган корхоналар доирасини аниқлайди ва уларнинг лизинг битимини амалга ошириш имкониятларини суриштиради. Шу билан бир пайтда у потенциал мижозни (буюртмачини), жумладан, унинг ижара тўловларини тўлаш имкониятлари, зарур кафолатларини баҳолайди. Лизинг таклифларини ишлаб чиқиш жараёнида лизинг фирмаси лизинг битимида иккита фурсатдан иборат бўлган таваккалчиликни баҳолашга катта эътибор қаратади.

1. Мижозни, унинг лизингга олинаётган мулк билан боғлиқ фаолиятини ҳисобга олган ҳолда лизинг тўловларини амалга ошириш имкониятини баҳолаш.

2. Мулкни, унинг алмаштирилиш даражасини баҳолаш: алмаштирилиш даражаси юқори (маънавий эскириши секин, янгича қўлланиши осон бўлган стандарт асбоб-ускуналар) бўлса таваккалчилик кам, акс ҳолда (тез эскирувчан, буюртмага асосан тайёрланган, ўзига хос мақсадларга мўлжалланган асбоб-ускуналар) эса юқори бўлади.

Лизинг таклифларини тайёрлаш босқичида лизинг битими бўйича тўловлар ҳажмини белгилаб берувчи асосий кўрсаткичлар: асбоб-ускуна ёки бошқа мулкни сотиб олиш нархи, мулкни сотиб олишда олинган аванс, лизинг ставкаси, шартнома муддати, тўловлар даврийлиги, ҳажми ва усули таҳлил қилинади.

Лизинг таклифлари ишлаб чиқилгандан сўнг фирма истеъмолчи ва таъминловчига зарур маълумотларни етказиб беради. Агарт шартлар қониқарли бўлса, томонлар лизинг шартномасини имзолайдилар. Шартнома асосида лизинг фирмаси мос келувчи асбоб-ускуналар ишлаб чиқарувчи-таъминловчига буюртма беради. Ишлаб чиқарувчи у ва лизинг фирмаси ўртасидаги шартнома ҳисобланувчи буюртмага асосан асбоб-ускуналарни ишлаб чиқаргач, етказиб беради ва ўрнатиб беради. Лизинг мулки етказиб берилгач, истеъмолчи, лизинг фирмаси ва таъминловчи асбоб-ускуналарнинг ишга яроқлилигини тасдиқловчи қабул қилиш далолатномасини имзолайдилар. Далолатнома имзолангандан сўнг лизинг фирмаси таъминловчининг ҳисоб рақамига асбоб-ускуналарнинг харид нархини ўтказиши ва лизинг шартномаси кучга киради.

Лизинг шартномаси ижарачи (тадбиркор) ва ижара берувчининг (лизинг фирмасининг) асосий ҳуқуқ ва мажбуриятларини белгилаб беради, улар ўртасида лизинг мулки бўйича юзага келувчи муносабатларни тартибга солади. Лизинг фирмаси мулкнинг мутлақ энаси бўлиб, бутун операция давомида уни молияштиришни амалга оширади, бироқ бунда асбоб-ускуналарнинг сифат тавсифномалари учун жавобгар бўлмайди.

8.8. Турли мамлакатларда савдони чеклаш амалиёти ва монополияга муносабат

Корхоналарнинг халқаро бозорга чиқиши ноаниқлик омилини вужудга

келтириб, бу омил корхонанинг фаолият соҳаси кенгайган сари кучайиб боради. Янги муҳит билан боғлиқ таваккалчиликларга (бозорларнинг ўзгариши, янги рақобатчилар, валюта курсининг тебраниши, сиёсий барқарорликнинг йўқлиги) қарамай, импортчи ёки экспортчи мамлакатнинг урф-одатлари, қоидалари ва қонунларини етарлича билмаслиги ва яхши тушунмаслиги ноаниқликка ёки харидор ва сотувчи ўртасида ишончсизликка олиб келади. Буни эса узоқ муддат давомида муваффақиятли амалга оширилган ўзаро ишбилармонлик муносабатлари натижасидагина бартараф қилиш мумкин.

Урф-одатлар ва характерларнинг ҳар хиллиги натижасида юзага келувчи қийинчиликларни йўқотиш йўлларида бири халқаро савдо жараёнини стандартлашдан иборат. *Халқаро савдонинг вазифаси халқаро операцияларни амалга оширишнинг бир хил шаклга келтирилган қоида ва усулларини нашо қилиш ҳисобланади.*

Экспорт ва импорт соҳасига тегишли *ҳукумат қарорлари (чекловлари)* халқаро савдога жиддий тўсиқ бўлиши мумкин. +уйидаги қарор ва чекловларни ажратиб кўрсатиш мумкин:

- *валютани тартибга солиш бўйича қарорлар;*

- *экспортни лицензиялаш;*

- *импортни лицензиялаш;*

- *савдо эмбаргоси*, яъни баъзи товарларни мамлакатдан экспорт қилиш тақиқланиши мумкин; бироқ баъзи товарларни импорт қилишнинг тақиқланиши (чунки бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи маҳаллий ва хорижий компаниялар рақобатчи ҳисобланади) ёки баъзи мамлакатлардан сиёсий сабабларга кўра товарлар импортининг чекланиши ҳақиқатга яқинроқ;

- *импорт квоталари* — бу ҳолатда мамлакат айрим мамлакатлардан келтирилувчи баъзи бир товарлар миқдори ҳар ой ёки йил давомида чеклаб қўйилади;

- мамлакат худудида сотилаётган барча товарлар сифати, ўзига хос хусусиятлари ва хавфсизлик стандартларига оид *қонун ҳужжатлари* (масалан, баъзи мамлакатларда импорт қилинувчи автомобиллар ва юмшоқ ўйинчоқларга қўйилувчи техник талаблар бошқа мамлакатларга қараганда жиддийроқ бўлиши мумкин), соғлиқни сақлаш ва гигиенага (айниқса, озиқ-овқат маҳсулотларига) оид қонун ҳужжатлари стандартлари; патентлар ва савдо маркалари, товарлар ўрови ва унда келтирилган маълумотлар ҳажми (масалан, баъзи бир консерваланган озиқ-овқат ва ичимликларда соғлиқ учун хавф тўғрисидаги маълумотлар); импорт қилинувчи товарлар учун божхона клирингида зарур бўлган ҳужжатлар (божхона клирингида ушланиб қолиш халқаро савдода қийинчиликлар туғдириши мумкин) га тегишли ҳукумат қарорлари.

Валютани тартибга солиш бўйича қарорлар мамлакатга кириб келаётган ва мамлакатдан чиқиб кетаётган валюта оқимини назорат қилиш тизимини ифодалайди. «Валютани тартибга солиш бўйича қарорлар» ва «валютани тартибга солиш бўйича чекловлар» атамалари одатда камдан-кам амалга оширилувчи чора-тадбирларга мансуб бўлиб, бунда мамлакат ҳукумати томонидан миллий валютани ҳимоя қилиш кўзда тутилади. Ҳар бир мамлакат

хукумати қуйидагича қарорларни қабул қилиши мумкин:

- хорижий валюта олувчи фирма ёки алоҳида шахслардан уни ҳукуматга бериш ёки сотишни талаб қилувчи, шунингдек, хорижий валюта захираларини нормалаштирувчи қарорлар;

- чет элга тўловларни хорижий валютада амалга оширишга тўсқинлик қилувчи қарорлар, масалан, валюта ҳажми чеклаб қўйилиб, бозор субъекти чет элда ҳоҳлаганича товар харид қила олмаслиги мумкин. Масалан, Нигерияда товар сотаётган инглиз фирмаси Нигерия ҳукумати томонидан киритилган валюта чекловлари сабабли нигериялик харидордан тўловларни ўз вақтида олмаслиги мумкин.

Ҳукуматларнинг валютани тартибга солиш бўйича чекловларни йўқотиши чет эллик фирмаларга бу мамлакатларда қуйидагиларга имкон беради:

- бу мамлакатлар банкларида хорижий валютада ҳисоб рақамларига эга бўлиш;

- товарларни импорт қилиш ва тўловни исталган валютада (тўлов суммасидан қатъи назар) амалга ошириш;

- исталган мақсад учун хорижий валютада ссуда олиш;

- хорижий валютани исталган мақсадда ёки «спот» битимлари бўйича, яъни валютани форвард битими воситасида дарҳол сотиб олиш ва сотиш;

- чет элда ўз бизнесини очиш.

Шу билан бир пайтда чет элдаги мамлакат ҳукумати фирма очик филиалининг акциядорлик капитали ва бизнесининг бир қисми мамлакат фуқароларига тегишли бўлиши ва мамлакатнинг айрим фуқаролари фирманинг директорлар кенгашига аъзо бўлишини талаб қилиб туриб олиши мумкин. Ҳукуматнинг бундай филиалларга таъсир кўрсатиш даражаси турли мамлакатларда турличадир.

Таянч сўзлар: олди-сотди битими, товар алмашиш битимлари, бартер, йирик кўламли операциялар, эскирган маҳсулотни қайтариб сотиб олиш, агент, конрагент, брокерлик операциялари, буюртма, тижорат счёти, счёт-фактура, счёт-спецификация, дастлабки счёт, проформа-счёт, спецификация, техник ҳужжатлар, ўраш-қадоклаш варағи, бутлаш қайдномаси, сифат сертификати, кафолат мажбурияти, синаб кўриш баённомаси, юклаб жўнатишга рухсатнома, банк жўнатмаси бўйича йўриқнома, товар аккредитивини очишга ариза, товар аккредитиви, товар аккредитиви бўйича ҳужжатларни тўлов учун қабул қилиб олганлик тўғрисидаги хабарнома, товар аккредитиви бўйича тўлов ўтказилганлиги ҳақидаги хабарнома, инкассо тўлови ҳақидаги хабарнома, банк кафолати, банк траттаси, ўтказма васиқаси, божхона декларацияси, импорт ва валюта лицензиялари, товарнинг қаердан келиб чиққанлиги тўғрисидаги гувоҳнома, консуллик фактураси, транзит ҳужжатлари, ветеринар, санитар ва карантин гувоҳномалари.

Назорат учун саволлар:

1. Халқаро савдода битим деганда нима тушунилади?
2. Халқаро савдода битимларнинг қандай турлари мавжуд?

3. Халқаро савдода олди-сотди битимларининг вазифаси қандай?
4. Товар айирбошлаш операциялари, уларнинг турлари ва ўзига хос хусусиятларини тавсифлаб беринг.
5. Бартер савдоси нимани ифодалайди?
6. Халқаро савдода клиринг ва агентлик келишувчларини тавсифлаб беринг.
7. Турли мамлакатларда ҳукуматларнинг савдони чеклаш амалиёти ва монополияга муносабати қандай?

Адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислоҳ Каримов: “2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” 2011 йилнинг асосий яқунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19.01.2012 й.
2. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлиги янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услугий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.
4. И.А.Каримов Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/-Т.: Ўзбекистон, 2009.- 56 б.
5. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
6. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2007. С-17
7. Назарова Г.Г., Назарова Р.Р., Юсупов А.С., Жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув: тажриба ва амалиёт. - Т., ТДИУ, 2005. – 114-125 бетлар.
8. Отчет по Программе по продвижению торговли «ЮГ-ЮГ» МТЦ ЮНКТАД, 2008 г.
9. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 11-21 с.
10. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 8-10, 16-37 с.
11. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 39-60 с.
12. Маринич М.А. Введение во внешнюю торговлю. - Мн.: Технология, 2000. – 3-14, 18-42 с.

ГЛОССАРИЙ

Асосий фондлар ва уларнинг баҳоси (capital stock) – турли хўжалик субъектлари ва фуқароларнинг пул маблағларини аниқ бир мақсад йўлида бирлаштириш ва ишлатиш.

Активлар (assets) – иқтисодий фаолият субъектларининг пул ва молиявий маблағлари, асосий ва айланма фондлари қиймати.

Амортизация (depreciation) – фойдаланиш жараёнида асбоб-ускунлар қийматининг эскирган сайин маҳсулот ҳисобига ўтказиш жараёни. Асосий жамғармалар истеъмол нархини тўла ёки қисман тиклаш учун амортизация орқали амалга ошириладиган нархини тўлатиши зарур. Асосий жамғармалар сарфини қоплаш учун уларга кетган сарфларни тайёрланаётган маҳсулотга сингдириб бориш асосий жамғармаларнинг амортизациясини ташкил этади. Асосий жамғармаларнинг амортизацияси маҳсулот таннархини ўз ичига олади. Бу, корхона, ташкилотларга асосий жамғармаларнинг моддий ва маънавий сарфини қоплаш учун маҳсулотларни сотиш орқали маблағ тулаш имконини беради.

Акселератор (accelerator) – иқтисодиётда истеъмолчилик сарф-харажатлар ҳажми ўзгариши билан юзага келадиган капитал қўйилмалар ҳажми ўзгаришини тавсиф этувчи кўрсаткич. Акселерация принципининг моҳияти шундан иборатки, иқтисодиётда истеъмолчилик харажатлари динамикаси инвестициялар ҳажми динамикасига ўз таъсирини кўрсатади: истеъмолчилик харажатларининг сезирарли ўсиши инвестицион фаолликни юзага келтиради, рағбатлантиради ва аксинча.

Альтернатив вариантлардан танлов (tradeoff) – танлаб олинган вариант альтернатив вариантдан воз кечиш эвазига амалга оширилишини тақозо этувчи қарор қабул қилиш зарурати. Макроиқтисодий атамалар доирасида иқтисодий атамалар сиёсатнинг чора-тадбирлар ишлаб чиқиш жараёнида у ёки бу ғояларнинг танлов-муаммоларини белгилаш учун ишлатилади. Масалан, ишсизликнинг ўсиши ва инфляция жадаллиги, фойданинг ўсиши ёки иш ҳақининг ошиши орасидаги танлов муаммоси.

Асосий нарх (base price) – халқ хўжалигини ривожлантириш ва статистик ҳисоб олиб боришда индексларни ҳисоблаш ва тўлашгача ҳисобланган нарх.

Бюджет тақчиллиги (budget deficit) – давлат бюджетида харажатларнинг даромадлардан устун бўлиши.

Банд аҳоли (employees) – ижтимоий ишлаб чиқаришнинг фуқаролик секторида банд бўлган ва мамлакат қонунчилиги томонидан белгиланган нормаларга мос равишда ҳисобга олинадиган меҳнатга лаёқатли ёшдаги аҳоли.

Бандлик даражаси (rate of employees) – бандлар умумий сонининг меҳнатга лаёқатли ёшдаги аҳолига нисбати.

Бартараф этилган инфляция – иқтисодиёт доирасида бошқариладиган ёки табиий, қўйилган нархларни бошқариш давомидаги инфляцион жараёнларнинг ўзига хос кўриниши. Директив тарзда белгиланган нархлар даражаси сақланган ҳолда инфляция муомаладаги пул миқдорининг кўпайиши ва унинг сотиб олиш

курби пасайиши. Буларнинг таъсири талаб кескин ошиб, товар ва хизматлар тахчиллиги ўсиб бориши, аҳолининг вақтинчалик қондирилган талаби ортиши орқали намоён бўлади.

Банк кредити (banking credit) – даромад (%) кўринишида фойда олиш учун банк томонидан қарзга пул бериш.

Белгиланган алмашув курси (fixed exchange rate) – миллий валютанинг чет эл валюталарига нисбатан анъанавий тарзда белгиланадиган қиймати ва ўзгармас тизим.

Бюджет солиқ сиёсати (fiscal policy) – бюджет сиёсатида давлат ўз истаги билан бюджет харажатлари ва даромадларини шакиллантирган ҳолда 3 хил бюджет сиёсати юритади. Бюджет харажатлари, трансфер харажатлари шаклидаги харажатлар. Даромадлар эса уч манбадан келиши мумкин: солиқлардан, хазина томонидан, чиқарилган қимматбаҳо қоғозлар сотилишидан ва бюджет томонидан маълум қисми марказ томонидан банк эмиссияси ҳисобига ёпилишидан. Шунга кўра, давлат харажатлар ва даромадларни бошқариш орқали бюджет сиёсатини юритади.

Бозор муносабати (market clearing) – бозордаги талаб ва таклифларнинг миқдоран ва таркибий жиҳатдан бир-бирига мувофиқ келиши. Агар шундай мувофиқлик бўлмаса, бозор мувозанати издан чиқади.

Банк резервлари (reservers) – банкда сақланаётган нақд пуллар, марказий банкда сақланаётган фоизсиз депозитлар.

Баҳо, нарх (price) – товар қийматининг пулдаги ифодаси. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган харажатларни ва фойдани кўрсатади.

Бозор нархи (market price) – иқтисодиётда жами талабларга кўра ўзгармас ҳолда қолувчи нархлар.

Валюта курси – мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланган баҳоси.

Гиперинфляция (hyper-inflation) – ҳаддан ташқари инфляция, нархнинг шуддат билан ўсиши, пул қадрининг ғоят тез пасайиши, пул топишга интилшнинг минимал даражага келиши билан характерланади.

Давлат бюджету (state budget, local budget) – асосан давлат (вилоят, шаҳар, туман, муассаса, ташкилот ва бошқалар) нинг маълум муддатдаги (йил, квартал, ой) даромадлари ва харажатларининг пул ҳисоби.

Девальвация (devaluation) – мамлакат савдо ва тўлов балансининг кескин ёмонлашуви, валюта курсининг пасайиши билан боғлиқ ҳолда миллий пул бирлиги қийматининг расмий тартибда пасайтирилиши.

Дефляция (deflation) – инфляция даврида муомаладаги қоғоз пулни камайтириш; давлат томонидан муомаладаги пул миқдорини камайтиришга қаратилган молия ва пул-кредит тадбирларини қўллаш билан амалга оширилади.

Депозитлар (deposits) – омонатга асраб қўйилган: 1) банк ва омонат кассаларига қўйилган омонатлар; 2) банк дафтардаги ёзувчилар; 3) кредит муассасаларига сақлаш учун топширилган қимматбаҳо қоғозлар (акция ва облигация).

Дивиденд (dividend) – хиссадорлик жамиятлари фойдасининг бир қисми бўлиб, акциянинг сони ва турига қараб ҳар йили хиссадорлар орасида тақсимланади.

Дисконт (dicount) – марказий банк томонидан тижорат банкларига бериладиган қарзларга қўйиладиган фоиз.

Даромад (income) – ишлаб чиқариш натижасида тушган пул (фойда).

Даромаднинг мавжуд миқдори (disposable income) – сарф-харажатлар ва жамғармалар учун ишлатиш мақсадида иқтисодий секторлар қўлида мавжуд бўлган даромадлар; даромадлар ва тўғри солиқлар орасида фарқ билан аниқланади.

Доимий, давомий инфляция (cronic inflation) – нисбатан юқори ёки паст инфляция даражаси узоқ муддат давомида ушлаб туриладиган иқтисодий вазият. Барқарорликка эришгунга қадар давомли, юқори инфляция даражаси содир бўлган мамлакатларга мисол қилиб, Бразилия, Исроил, Мексика, Перу, Аргентинани келтириш мумкин.

Давлат истеъмоли – давлат истеъмоли учун маҳсулот ва хизматларга, шунингдек, хусусий секторда ишлаб чиқарилган маҳсулот ва хизматларга кетган харажатлар.

Дисконт (discount) – марказий банкнинг тижорат банкларига кредит беришдаги фоиз ставкалари.

Ёпиқ иқтисодиёт (closed economy) – ташқи иқтисодий бозорда кенг савдо-иқтисодий имкониятларга эга бўлмайдиган иқтисодиёт.

Жами таклиф (aggregate supply) – мамлакатда ишлаб чиқарилган ҳамма товар ва хизматларнинг жами қиймати. Бу товар ва хизматлар миллий маҳсулот ҳам деб аталади.

Жамғармага мойиллик (propensity to save) – даромадда жамғарма хиссаси қанчани ташкил этиши.

Жами талаб (aggregate demand) – мамлакатнинг реал харид қобилиятини акс эттирувчи кўрсаткич; жами харажатлар деб ҳам аталади. Унга давлатнинг истеъмол харажатлари, хусусий сектор истеъмоли, жами инвестициялар ва экспорт-импорт харажатлари киради.

Жами банд аҳоли (employees) – банд бўлган аҳоли ва ҳарбий хизматчилар.

Ишсизлик (unemployment) – аҳолининг иқтисодий фаол қисми иш топа олмаслиги, меҳнат резервига айланиши.

Ишсизликнинг даражаси (unemployment rate) – ишсизлар умумий сонининг ишчи кучига бўлган нисбати.

Ишсизликнинг табиий даражаси (natural rate of unemployment) – реал ва потенциал ялпи миллий маҳсулотнинг ўсиши бир-бирига мос келадиган иқтисодий ривожланиш даври оралиқларига хос бўлган ишсизлик даражаси. У иқтисодий ривожланишнинг ҳақиқий ва структуравий ишсизлик кўрсаткичлари йиғиндиси сифатида ҳам ҳисобланиши мумкин. Шунингдек, NARU (natural rate of unemployment) атамаси ишсизликнинг ўсмайдиган даражаси кўрсаткичи тарзида ҳам қўлланилади. Бу кўрсаткич ижтимоий жиҳатдан нисбатан нейтрал бўлиб, инфляциянинг турғун, барқарор даражалари ҳамда реал ва потенциал

ялпи миллий маҳсулот (ЯММ) мос тушган ҳолатидаги ишсизлик даражасини акс эттиради.

Иш ҳақи (wage , nominal) – пул, қиймат шаклидаги иш ҳақи.

Импорт (import) – мамлакат ички бозорларида сотиш учун чет эл молларини, капиталини ва технологиясини олиб келиш. Импорт халқаро меҳнат тақсимоти натижасидир. У вақтни тежашга, халқ хўжалиги, аҳоли эҳтиёжини қондириш вазифаларини муваффақият билан ҳал қилишга кўмаклашади.

Инвестиция (investment) – ишлаб чиқаришни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда иқтисодийнинг турли тармоқларига узоқ муддатли капитал киритиш. Инвестицияларнинг молиявий ва реал турлари мавжуд.

Истеъмол нархлари индекси (consumer price index) – одатда, оила томонидан истеъмол қилинадиган товар ва хизматлар нархи базис даврга нисбатан ўзгаришининг ўртача даражасини акс эттирадиган кўрсаткич, инфляция кўрсаткичи сифатида ишлатилади.

Ишлаб чиқарувчилар нархларининг индекси (producer price index) – базис давр оралиғида хом ашё, материаллар ва оралиқ товарлар нархи ўзгаришининг ўртача даражасини акс эттирувчи кўрсаткич. ЯММнинг максимал даражада деталлаштирилган компонентлари нархини солиштирма нархларга ўтказишда ишлатилади.

Индекслар – ЯММ дефляторлари (GNP deflators) – ЯММ кўрсаткиларини солиштирма нархларда акс эттириш учун ишлатиладиган индекслар гуруҳи. Уларга нархларнинг агрегат индекси, ЯММ дефлятори нархлари индекси, истеъмолчи нархлари индекси, шунингдек, махсус ташкил қилинган индекслар киради.

Индексация (indexation) – иқтисодийдаги нархларнинг ўртача даражаси ўзгаришига боғлиқ равишда иш ҳақи ва бошқа даромадларни тузатиш, келиштириш тизими.

Инфляция (inflation) – пулнинг қадрсизланиши, муомаладаги пулнинг қадрсизланиши, пул массасининг товарлар массасидан устунлиги натижасида товар билан таъминланмаган пулларнинг пайдо бўлиши. Инфляция товар баҳосининг очикчасига ва яширин равишда ошиб кетишига олиб келади.

Инфляция даражаси (rate of inflation) – маълум вақт ичида (ой, йил) нарх даражасининг фоизда ўзгариши.

Истеъмол кредити (consumer credit) – марказий банк томонидан барқарорлик даврида қўлланиладиган пул сиёсати воситаси (инструменти). У банклар томонидан берилиши мумкин бўлган ички кредитнинг максимал миқдори расмий равишда белгиланишини тақозо этади.

Истеъмол (consumption) – кишиларнинг иқтисодий талабларини қондириш жараёнида ижтимоий маҳсулотдан фойдаланиш, ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнининг охири босқичи.

Истеъмол харажатлари – макроиқтисодийда уй хўжалиги ва қурилиш харажатларини қамраб оладиган харажатлар.

Ишлаб чиқариш функцияси (production function) – маҳсулот ишлаб чиқариш учун мазкур корхонага зурур бўлган барча кишилар ва меҳнат қуроллари

ҳаракатлари мажмуи.

Ишчи кучи (labour force) – одамларнинг меҳнат қобилияти, ҳаёт неъматларини ишлаб чиқариш жараёнида ишга солинадиган жами жисмоний ва маънавий кучлар.

Ишчи кучи ҳиссаси (labour force rate) – одамларнинг меҳнат қобилияти, ҳаёт неъматларини ишлаб чиқариш жараёнида ишга солинадиган жами жисмоний ва маънавий кучлар.

Иш вақти (hours of work) – ишлаб чиқаришда банд бўлган аҳолининг ишлаган вақти ҳажми.

Иш вақтининг умумий соатлари сони (total hours of work) – ўртача статистик ишловчи банд бўлган иш вақтининг ўртача соатлари сони.

Иқтисодий ўсиш – реал миллий даромад ёки маҳсулотнинг аҳоли жон бошига ўсиши.

Импорт қилишга мойиллик (propensity to import) – даромадда импортга қаратилган харажатлар ҳиссаси.

Инвестицияларга бўлган мойиллик (propensity to invest) – истеъмол харажатларининг даромаддаги ҳиссаси.

Истеъмол қилишга мойиллик (propensity to consume) – истеъмол харажатларининг даромаддаги ҳиссаси.

Ички истеъмол учун мўлжалланган товарлар (nontraded goods) – ташқи бозорда сотишга мўлжалланмаган, ички истеъмол учун ишлаб чиқарилган товар ва хизматлар (кўчмас мулк, хизматларнинг айрим турлари).

Ишлаб чиқарувчилар нархи (producers price) – товар ва хизматнинг базис нархини, солиқларни қамраб олувчи ва субсидиялар олиб ташланган нарх.

Капитал экспорти – тижорат мақсадида амалга ошириладиган экспорт.

Кутилаётган инфляция даражаси (expected rate of inflation) – мавжуд ижтимоий, иқтисодий ахборотлар, маълумотлар асосида алоҳида шахс ва корхоналар томонидан кутиладиган бўлғуси даврдаги инфляция даражаси.

Ликвидлик (liquidity) – турли корхоналар, бирлашмалар, фирмалар ва банкларнинг ўз қарзини тўлай олиш ёки бошқа мажбуриятларини бажара олиш имконияти.

Марказий банк (Central bank) – мамлакатнинг жами кредит тизимида раҳбарлик қилади, давлат пул-кредит сиёсатини олиб боради, пул ва қимматбаҳо қоғозлар эмиссиясини монопол ҳуқуқида амалга оширади.

Муомаладаги пуллар (currency) – мамлакатнинг пул бирлиги ва унинг типи (олтин, кумуш, қоғоз): пулга тенглаштирилган тўлов воситалари: пул ҳисоб-китобларини тақозо этадиган халқаро иқтисодий айирбошлаш ва бошқа алоқаларда қатнашадиган воситалар.

Миллий даромад (national income) – миллий ишлаб чиқаришда олинadиган даромад ёки иқтисодиётнинг барча турдаги даромади баҳоси.

Меҳнат умумдорлиги (labour productivity) – меҳнат маҳсулдорлигини, ижтимоий ишлаб чиқариш самарадорлигини ифодаловчи умумлашма кўрсаткичлардан бири.

Мулк (property) – муайян қийматга эга бўлиб, бирон бир шахсга қаршли

нарса.

Макроиқтисодиёт (macroeconomics) – барқарорлаштириш, бир бирлик миллий валютамини мустаҳкамлаш, капитал куриш дастури, иқтисодиётнинг таркибий жihatдан янгилаш йўлини давом эттириш режасини ёки мулкдорлар синфини янгилаш, қонунчилик ёки ҳуқуқий таркибни мустаҳкамлаш.

Номинал ЯММ (nominal GNP) – жорий нархларда акс эттирилган ялпи миллий маҳсулот.

Нархлар индекси (price index) – ҳар хил вақт оралиғида товар ва хизматларга нархнинг мувозанати ўзгаришини акс эттирувчи кўрсаткич.

Нархлар коррективовкаси (price adjustment) – нархларнинг бозор вазияти ўзгаришига мослашув жараёни.

Номинал алмашув курси (nominal exchange rate) – миллий валюта ва чет эл валюталари бирликларининг одатда мавжуд бўлган нисбати. Ушбу нисбат ҳам қатъий белгиланган, ҳам чайқалиб турувчи асосда амалга оширилиши мумкин.

Номинал фоиз ставкаси (nominal interest rate) – маълум давр ичида (ой, йил) қарзга олинган пул бирлигига тўланган пул миқдори. Депозит счётларда ва қимматли қоғозларда активларнинг номинал қиймати усимтаси белгиланишига фоиз ставкалари дейилади.

Оралиқ истеъмол (intermediate consumption) – ишлаб чиқаришнинг бир босқичида ишлаб чиқарилган маҳсулотларнинг ишлаб чиқаришнинг бошқа босқичида меҳнат предметлари сифатида ишлатилиши.

Ортиқча таклиф (excess supply) – мавжуд нархларда товар ва хизматлар таклифи уларга бўлган талабдан устун бўладиган иқтисодий вазият, шунингдек, ортиқча ишлаб чиқариш.

Ортиқча талаб (excess demand) – мавжуд нархлар ҳолатида товарлар ва хизматларга бўлган талаб таклифлардан устун бўладиган иқтисодий вазият, шунингдек дефицит деб ҳам аталади.

Очиқ иқтисодиёт (open economy) – ташқи иқтисодий бозорда кенг савдо-иқтисодий ва молиявий алоқаларга эга бўлган иқтисодиёт.

Потенциал ЯММ (potential GNP) – мавжуд сармоя ресурслари ва ишчи кучи ҳисобига эришиш мумкин бўлган ишлаб чиқариш ҳажми.

Паритет (parity) – тенглик, тенг ҳуқуқли, тенг вакиллик асосларида бирон бир иқтисодий (сиёсий) ҳаракатда иштирок этиш.

Пасайиш (recession) – иқтисодий фаолликнинг пасайиши бўлиб, бундай фаолиятнинг ўсиши билан характерланади.

Пулга бўлган талаб (demand for money) – мамлакат аҳолисининг жамғариш ва истеъмол қилиш, олди-сотди ва ҳар хил иқтисодий битимлар тузиш учун эгалик қилмоқчи бўлган миқдори; истеъмол, фоиз ставкаси, операциялар харажатлар ва бошқа функциялар билан ифодаланади.

Пул базаси – МО (monetary base) – муомаладаги нақд пуллар, корхоналарнинг кассадаги пуллари ва тижорат банкларининг миллий банкдаги захираси.

Реал ЯММ (real GNP) – солиштирма доимий нархлар орқали акс эттирилган ЯММ. У жорий нархларда ҳисобланган ЯММни нархларнинг ўзгариши

кўрсаткичи (инфляция даражаси) ҳисобига тўғрилаш йўли билан ҳисобланади.

Реал иш ҳақи (real wage) – нархлар ўзгариши даражаси ҳисобига тузатиш киритилган номинал иш ҳақи (ёки номинал иш ҳақидан нархлар ўзгариши даражасининг ҳисобга олингани).

Реал алмашув курси (real exchange rate) – икки мамлакатдаги нархлар даражасининг ўзаро нисбати, улар ўртасидаги муносабатни ҳисобга олувчи алмашув курси. Муайян мамлакатлардаги номинал алмашув курси нархлари индексларини уларнинг ўзаро нисбатига бўлиш орқали ҳосил бўлади.

Реал фоиз ставкаси (real interest rate) – маълум давр ичида депозит счётлардаги ва қимматли қоғозлардаги активларнинг реал қиймати ўсиши юз берадиган фоиз ставкаси; номинал фоиз ставкасидан шу давр оралиғида кутилаётган номинал фоиз ставкаси.

Рационал кутушлар (rational expectations) – ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўзларида мавжуд бўлган барча ижтимоий-иқтисодий маълумотлар асосида энг рационал тарзда ўз иқтисодий хулқ-атворини режалаштирадилар, деб таъкидловчи назария.

Револьвация (revaluation) – мамлакат пул бирлиги расмий курсини чет эл валюталарига нисбатан ошириш.

Солиқлар (taxes) – миллий даромадни тақсимлаш жараёнида унинг бир қисмини давлат ихтиёрига олиш шакли, солиқ, бюджет ва бюджетдан ташқари пул фондларини ташкил этишнинг асосий воситаси.

Солиқ сиёсати – мамлакат тараққиёти капитал қўйилмаларни молиялаштиришда “мажбурий жамғармалар” ташкил қилувчи асосий омиллардан бири.

Сарф-харажат баланси (spending balance) – макроиқтисодиётда ЯММ ни ишлаб чиқаришга кетган жами харажатлар ва яратилган ялпи миллий маҳсулотнинг охириги истеъмол мақсадида ишлатилиши орасидаги баланс.

Солиштирма афзаллик (comparative advantages) – айрим иқтисодий агентларнинг товар ва хизматларни камроқ харажатлар эвазига ишлаб чиқариш хусусияти. Макродаражада солиштирма афзалликлар принципи ишлаб чиқариш ва экспортнинг самарали структурасини шакллантириш учун қўлланилади.

Субсидия (subsidy) – давлат бюджети ҳисобидан корхоналар, ташкилотлар ва хорижий давлатларга бериладиган маблағ. Субсидия бозор иқтисодиётини тартибга солиш воситаси ҳисобланади.

Савдо баланси (merchandise trade balance) – экспорт ва импорт тушумлари ва тўловларини акс эттирувчи баланс. Унда савдо битимида кўзда тутилган, аммо жорий даврда амалга оширилмайдиган тўловлар ва тушумлар ўз аксини топмайди.

Савдо балансининг дифицити (trade deficit) – иқтисодий суръатларнинг ҳисобот даври охирига келиб, импорт бўйича қилинган жами харажатлар экспорт даромадларидан ошадиган вазиятгача ўсиши.

Савдо балансининг ижобий сальдоси (trade surplus) – ҳисобот даври охирига келиб, экспорт бўйича жами даромадлар импорт бўйича харажатлардан устун

келган вазият.

Саноат цикли (business cycle) – иқтисодиётнинг вақти-вақти билан қайтарилиб турувчи турли ривожланиш босқичлари. Умумий ишбилармонлик фаоллигининг ошиши ва пасайиши, шунингдек, тушумлар билан характерланади.

Соф миллий маҳсулот (net product) – макроиқтисодий кўрсаткич; ЯММ ва амортизация ажратмалари жами миқдорининг айирмаси.

Тижорат банки (Commercial bank) – қўйилмалар шаклидаги пул капиталлари ва жамғармалар ҳисобига барча тармоқ корхоналари учун универсал банк ҳаракатларини амалга оширувчи кредит муассасаси. Тижорат банки кредит системасининг етакчи бўғинидир. Унинг ҳаракатларида саноат ва савдо корхоналарини кредитлаш асосий ўрин эгаллайди. Банк, шунингдек, комиссиян муомалаларни ҳам олиб боради.

Тўлов баланси (balance of payment) – бу шундай иқтисодий тушунчаки, у орқали мамлакатларнинг ташқи иқтисодий муносабатлари ҳолатини, халқаро миқёсда тўловга қобиллигини билиш мумкин. Тўлов баланси шундай ҳужжатки, унда мамлакатлар хорижий давлатларга улашган ва хорижий давлатлардан келган барча тўловлар ва тушумларнинг ҳақиқатдаги суммаси акс этирилади, шартномаларда кўзда тутилган, аммо ҳали келиб тушмаган тўловлар ёки тушумлар суммаси ўз аксини топади.

Таркибий ишсизлик (structural unemployment) – иқтисодиётни таркибий қайта қуриш, эскирган тармоқ ва касблар бартараф этилиши, ишчи малакаси пастлиги ёки умуман йўқлиги натижасида юзага келадиган мажбурий ишсизликнинг кўриниши.

Ташқи дунё – муайян мамлакатни ташқи иқтисодий алоқалар олиб боровчи иқтисодий агентлар билан бирлаштирувчи институционал сектор.

Талаб этилуғунга қадар сақланадиган депозитлар (demand deposits) – банкдаги қўйилмаларда талаб этилуғунга қадар сақланадиган пул воситалари.

Тижорат кредити (commercial credit) – қисқа муддатли қарз (1 йил муддатгача берилади); сотиб олинадиган товарларга тўлаш учун пул шаклида бериладиган қарз.

Трансферт тўловлари (transfer payment) – ўтказма тўловлар, яъни давлат бюджетидан аҳолига ва хусусий тадбиркорларга бериладиган тўловлар.

Товар экспорт қилиш – мамлакат ичкарасида ишлаб чиқарилган маҳсулотларни четга сотиш ҳамда хориждаги шерикларга ишлаб чиқариш ва талаб характерида эга хизматлар кўрсатиш.

Узоқ муддат давомида ишлатилувчи товарлар (durable goods) – истеъмолчиларга узоқ вақт хизмат қиладиган (1 йилдан кам) товарлар. Узоқ вақт хизмат қиладиган товарларга автомобиль, холодильник ва бошқа маиший хизмат товарлари киради.

Фрикцион ишсизлик (frictional unemployment) – бир ишдан бошқа бир ишга ўтиш билан боғлиқ бўлган вақтинчалик ишсизлик. Яширин ишсизлик (hidden, latent, disguised) – ишлаб чиқариш жараёнида объектив ҳолда ишчилар сонини ҳам талаб этадиган, лекин амалда ишлаб чиқаришда ортиқча бўлган ишчилар

соли.

Фактор даромад (factor income) – ишчи кучи, капитал мулк, ишлаб чиқариш омиллари қўлланиши натижасида юзага келадиган даромад.

Фойда (profit) – қўшимча маҳсулотнинг пул шакли; корхона, тармоқ ва бутун халқ хўжалиги ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткич. Корхонанинг молиявий аҳволи, иқтисодий рағбатлантириш фондини шакиллантириш имкониятлари, бюджет ва юқори турувчи органлар бўйича мажбуриятларнинг бажарилиши фойда ҳажмига боғлиқ.

Фоиз (interest) – даромад, ўз мулкани бошқа жисмоний ва ҳуқуқий шахсларга фойдаланишга бериш ва шундан фойда олиш.

Фоиз ставкаси (interest rate) – кредит ёки қарз ставкаси капитали эвазига тўловнинг фоиз кўрсаткичи. Одатда, қарзга олинган пул белгисининг бир бирлигига тўғри келадиган йиллик тўловни акс эттиради.

Филлипс эгри чизиги (Phillips curve) – инфляция даражаси динамикаси ва ишсизлик даражаси динамикаси ёки реал ЯММнинг потенциалдан оғиши орасидаги ўзаро боғлиқликни тафсифловчи ва графикда ифодаловчи восита.

Хусусийлаштириш (privatization) – давлат мулкани, иқтисодиётдаги давлат секторини хусусийлаштириш. Хусусийлаштириш давлат мулки монополиясини тугатиш, эркин соҳиблик ташаббусига йўл очиш, бозор иқтисодиётини рағбатлантириш мақсадида амалга оширилади.

Шахсий даромад (personal income) – жисмоний шахсларнинг солиқ тўлагунга қадар даромади.

Шахс сармояси – капитал сифатида ёндашув икки томонлама хусусиятга эга бўлади. Унинг салбий томони шундаки, бундай қарашлар ижтимоий муаммолар ва меҳнат капитал томонидан эксплуатация қилиниши ҳақидаги фикрларга уланиб кетади. Бундай ҳолларда капитал меҳнатни эксплуатация қилар экан, у ҳолда инсон капитали ҳам меҳнатни эксплуатация қиладими, деган фикрни келтириб чиқаришга уринишади. Инсонга капитал сифатида ёндашувнинг ижобий томони шундан иборатки, бундай ёндашув ресурслардан самарали фойдаланишни ва уларнинг оқилона тақсимланишини таъминлайди.

Экспорт (export) – товарлар, хизматлар ва капиталларни ташқи бозорда реализация қилиш мақсадида четга чиқариш.

Ялпи миллий маҳсулот – ЯПП (gross national product-GNP) – истеъмолчиларнинг йил давомида маҳсулот яратиш учун қилган харажатлари қийматини жамлаш орқали, яъни, маҳсулотни умумий пул қиймати аниқланиши орқали ҳисобланади. Ҳозирги ялпи миллий маҳсулотга давлатнинг товарлар ва хизматларни сотиб олишга қилган харажатлари ҳамда хусусий инвестициялар ҳам қўшилади. Даромадларга, яъни, иш ҳақи, фоиз, рента ва фойда жамият томонидан маҳсулотлар учун қилинган харажатлар сифатида қаралиб, уларни жамлаш орқали ҳисобланади. Ҳозирги вақтда ялпи маҳсулотни ҳисоблашда жамиятда иқтисодий ўсиш аниқланади, «ялпи инвестиция» ва «хусусий инвестиция» тушунчалари қўлланмоқдаки, бунда улар йил давомида қурилган уйлар, фабрика, завод, машиналарни ифода этади.

ЯММ даражасидаги фарқлар (GNP gap) – потенциал ва реал ЯММ

даражалари орасидаги фарк.

ЯММ дефлятори нархлар индекси (GNP implicit price deflator) – жорий нархлардаги ЯММни солиштирма нархлардаги ЯММга нисбатан тафсифловчи кўрсаткич ёки номинал ЯММнинг реал ЯММга нисбати.

Ўзгарувчан алмашув курси (flexible exchange rate) – ички мувозонатни тиклаш мақсадида мамлакат алмашув курсига эга бўладиган халқаро ҳисоб-китоблар тизими.

Қарзлар – “заёмлар” (borrowing) – маълум бир муддатга қайтариб олиш шарти билан берилган маблағлар. Қарзлар қуйидагича бўлиши мумкин: тижорат фойзисиз шаклдаги қарзлар, имтиёзли қарзлар ҳамда ички ва ташқи қарзлар. Жисмоний, юридик шахсларнинг қарзлари ички қарзларга киради.

Қарз бериш (crediting) – пул ёки товарларни қайтариш шарти билан маълум муддатга бериш.

Қадрсизланиш (depreciation) – миллий валютанинг нархи чет эл валюталари баҳосидан пасайиши.

Қимматбаҳо қозғалар (securities) – эгасига қандайдир капитал ёки мол-мулкка эгалик қилиши ҳуқуқини тасдиқловчи ва фойз, дивиденд кўринишда даромад келтирувчи ҳужжат.

АСОСИЙ ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ҚОНУНЛАРИ

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Т.: Ўзбекистон, 2012.
2. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг 2001й. 12 майда қабул қилинган “Амалга оширилиши учун лицензиялар талаб қилинадиган фаолият турларининг рўйхати тўғрисида”ги 222 ИИ-сонли Қарорининг 1-иловасига ўзгартиш ва қўшимчалар киритиш ҳақида 07/17/2007
3. Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий алоқалар агентлиги Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий алоқалар, инвестициялар ва савдо вазирлиги этиб қайта ташкил қилинганлиги муносабати билан Ўзбекистон Республикасининг айрим қонун ҳужжатларига ўзгартишлар киритиш тўғрисида 12/14/2005
4. Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида” Қонуни 1998 йил 24 декабрь, 719-сон

II. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ПРЕЗИДЕНТИ ФАРМОНЛАРИ ВА ҚАРОРЛАРИ

1. “Обод турмуш йили” давлат дастури тўғрисида. №-ПҚ-1920, 14.02.2013.
2. 2011-2015 йилларда Ўзбекистон Республикаси саноатини ривожлантиришнинг устувор йўналишлари тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори ПҚ-1442., 15.12.2010 й.
3. “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик” Давлат дастури. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. 07.02.2011 й. № ПҚ-1474.
4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 24 августдаги “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни янада ривожлантириш учун қулай ишбилармонлик муҳитини шакллантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-4354-сонли Фармони.
5. “Монополияга қарши ишларни тартибга солиш ва рақобатни ривожлантириш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 26 февралдаги ПФ-4191-сон Фармони // Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами – 9 сон – 2010- 9 март.
6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Иқтисодиётнинг реал сектори корхоналарини қўллаб-қувватлаш, уларни барқарор ишлашнинг таъминлаш ва экспорт салоҳиятини ошириш чора-тадбирлари дастури тўғрисида. 2008 йил 28 ноябрь, ПФ-4058-сон.
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. Ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфратузилмани янада ривожлантириш юзасидан қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2009 йил 20 январь, ПҚ-1041-сон.
8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. Маҳаллий ноозик-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқариш кенгайтирилишини рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2009 йил 28 январь, ПҚ-1050-сон.

9. «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сон Фармони.
10. «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ—3618-сон Фармони.
11. «Экспорт-импорт операцияларини тартибга солиш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 мартдаги ПҚ—26-сон қарори.
12. Ташқи иқтисодий ва савдо алоқалари, хорижий инвестицияларни жалб этиш соҳасида бошқарув тизимини такомиллаштириш тўғрисида Ўзбекистон Республикаси президентининг фармони 07/21/2005

III. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВАЗИРЛАР МАҲКАМАСИНИНГ ҚАРОРЛАРИ

13. «Халқаро шартномалар лойиҳаларини тайёрлаш ва Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномалар бўйича мажбуриятларини бажариш тартиби тўғрисида» 12.12.2000 й. 473-сонли Қарори.
14. «Тўғридан-тўғри хорижий инвестицияларни ҳуқуқий ҳимоя қилишни кучайтиришга доир кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» 02.05.2003 й. 205-сонли Қарори.
15. Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк манфаатларини ҳимоя қилиш ва тадбиркорликни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида (ЎзР Президентининг 21.01.1994 й. ПФ-745-сонли Фармони)
16. "Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини амалга киритиш ҳақида (ЎзР Олий Мажлисининг 25.05.2000 й. 70-II-сон қарори)
17. Реэкспорт божхона режими тўғрисидаги Низомга ўзгартиришлар киритиш тўғрисида (ЎзР АВ 17.11.2003 й. 1134-1-сон билан рўйхатга олинган ЎзР ДБҚ 10.11.2003 й. 01-02/20-47-сон Қарори)
18. ЎзР Давлат божхона кўмитаси фаолиятини ташкил этиш борасидаги кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида (ЎзР Президентининг 09.03.2006 й. ПҚ-302-сон Қарори)
19. Импорт шартномаларини ҳисобга қўйиш ва улар тўловини хўжалик субъектларининг ўз маблағлари ҳисобидан амалга ошириш тартиби тўғрисида Низом (ЎзР АВ 04.10.2005 й. 1514-сон билан рўйхатга олинган ЎзР МББ 24.09.2005 й. 268-В-сон, ЎзР ИВ 64-сон, ЎзР МВ 94-сон ва ЎзР ДБҚ 01-02/19-22-сон Қарори билан тасдиқланган)

IV. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ПРЕЗИДЕНТИНИНГ АСАРЛАРИ

20. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. Халқ сўзи, 2013 йил 19 январь.
21. Ислом Каримов. 2012 йил Ватанамиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади. Т.: Ўзбекистон, 2012. – 36 б.
22. Каримов И.А. «Юксак билимли ва интеллектуал ривожланган авлодни тарбиялаш – мамлакатни барқарор тараққий эттириш ва модернизация қилишнинг энг муҳим шarti» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқ // Халқ сўзи, 2012 йил 18 февраль.
23. Асосий вазифамиз – Ватанамиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлиги янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 34-50 б.
24. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанамиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010. – 63-85 б.
25. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

V. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВАЗИРЛИКЛАРИНИНГ МЕЪЁРИЙ ҲУЖЖАТЛАРИ

26. Постановление Агентства по внешним экономическим связям, Министерства финансов, Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан от 11 ноября 2004 года №№ ЭГ-01/10-4238, СР/13-01/3-46/128, 01-02/20-35 «О внесении дополнений в Перечень стран, с которыми подписаны Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с предоставлением режима наибольшего благоприятствования». Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан 14 января 2005г. Регистрационный № 426-4.

VI. ДАРСЛИКЛАР

27. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2011 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2012 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларга бағишланган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги “2012 йил Ватанамиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма. – “Ўқитувчи” НМИУ, 282 б.
28. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг БМТ саммитининг Мингйиллик ривожланиш мақсадларига бағишланган ялпи мажлисидаги нутқини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. Тошкент: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2010. – 146 б.

29. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг 2010 йил 12 ноябрдаги қўшма мажлисидаги “Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа, Т.: “Иқтисодиёт” 2010.-281 б.
30. Б.Ю.Ходиев, А.Ш.Бекмуродов, У.В.Ғофуров, Б.К.Тухлиев: Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг «Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари» номли асарини ўрганиш бўйича ўқув қўлланма/ “Иқтисодиёт” 2009.
31. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. ТДИУ, 2008. –28-31 бетлар.
32. Тенденции развития международного торговля. Г.Мухамеджанова., Д.Эргашев: ТГЭУ, Ташкент. 2009. С-17
33. Миллий ва халқаро иқтисодиёт. Ишмухамедов А.Э., Юсупов А.С.. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007й
34. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х., Акбаров М. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007й
35. Назарова Г.Г., Халилов Х., Эштаев А., Хакимов Н.З., Салихова Н., Бобожонов Б.Р. “Жаҳон иқтисодиёти ва ХИМ”. – Т., 2006. - 216 б.
36. Шодиев Р.Х. “Жаҳон иқтисодиёти”. – Т.: “Ғофур Ғулом”, 2005.- 215 б.
37. Назарова Г.Г., Халилов Х., Эштаев А., Ахмедов И.А., Хакимов Н.З., Мухаммедрахимов У.Х. “Жаҳон иқтисодиёти” – Т., 2005. - 220 б.
38. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 474 с.
39. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авторов ; под общ. Ред. д-ра экон. Наук, проф. В.В.Полякова и д-ра экон. Наук, проф.р.к.Щенина.- 5-е изд., стер.- М.:КНОРУС, 2008.-688 с.
40. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008-196 б.
41. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.
42. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.
43. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник /Под ред. Л.Н. Красавиной. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 576 с.
44. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений / [Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др.]; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: «Академия», 2007. — 304 с.

45. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В. Попкова. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 295 с.
46. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник. — М.: ЗАО «Экономика», 2007. — 359 с.

VII. ЎҚУВ ҚЎЛЛАНМАЛАР

47. Международный маркетинг. Назарова Г.Г., Адилова З.Д., Мухамедрахимов У.Х. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007 й
48. Международная бизнес стратегия. Назарова Г.Г., Адилова З.Д., Розметова Н.Б., Исмаилова Н.С. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007 й
49. Жахон иқтисодиёти. Назарова Г.Г., Халилов Х.Х., Ханова И.М., Хакимов Н.З., Бобожонов Б.Р. Т.: МЧЖ “RAM-S”, 2007 й
50. Экономика зарубежных стран. Назарова Г.Г., Адилова З.Д., Мухамеджанова Г.А. Т.: ТГЭУ, 2007 й
51. Хорижий мамлакатлар иқтисодиёти. Назарова Г.Г., Хакимов Н.З., Бобожонов Б.Р., Эргашев Д.Р., Султанова Н.А. Т.: ТГЭУ, 2007 й
52. Ўзбекистоннинг халқаро иқтисодий муносабатлари. Хайдаров Н.Х. Т.: ТГЭУ, 2007 й
53. Муаллифлар гуруҳи. Ўзбекистонда бизнес кейслар: Ўзбекистон Республикасидаги бизнес таълимотида “Кейс - Стади” услубининг қўлланилиши. – Т.: Академия, 2006. – 645 б.
54. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. – Т.: ТДИУ, 2005.-273 б.
55. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. Пособие. – М.: РИОР, 2007. – 128 с.
56. Ломакин В.К. Мировая экономика. Практикум: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 223 с.
57. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. — 5-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2008. — 688 с.

VIII. ИНТЕРНЕТ САЙТЛАР

58. www.gov.uz
59. www.tseu.uz
60. www.cer.uz
61. <http://www.mfa.uz>
62. <http://facebook>
63. www.custom
64. <http://www.russia.uz>
65. www.belgium.fgov.be ;
66. www.belgium.com ;
67. www.premier.fgov.be ;

68. www.fed-parl.be;
 69. www.ires.ucl.ac.be ;
 70. www.statbel.fgov.be,
 71. www.europa.eu ;
 72. www.nbb.be .
-