

M.Yu.Saidkarimova

XALQARO TIJORAT ISHI



65
C-21
O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI

TOSHIKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

M. SAIDKARIMOVA

XALQARO TIJORAT ISHI

O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi oliy o'quv yurtlararo ilmiy-uslubiy birlashmalar faoliyatini muvofiqlashtiruvchi kengash tomonidan oliy o'quv yurtlarining iqtisodiy ta'lim yo'nalishlari (5 340300 - «Marketing» — sohalar bo'yicha) talabalari uchun o'quv qo'llanma sifatida tavsiya etilgan

O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi nashriyoti
Toshkent — 2005



Saidkarimova M.Yu. Xalqaro tijorat ishi. O'quv qo'llanma. -T.: O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi nashriyoti, 2005. 160 b.

«Xalqaro tijorat ishi» fanidan tayorlangan o'quv qo'llanma «Marketing» (sohalar bo'yicha) mutaxassisliklarida ta'lim olayotgan bakalavrlar uchun moljallangan bo'lib, ijtimoiy yo'naltirilgan bozor iqtisodiyotining shakllanishi va xalqaro tijorat ishining rivojlanishi davlatimiz iqtisodiy siyosatining strategik vazifasidir.

Shuningdek, mazkur o'quv qo'llanmadan kollej va biznes-maktablari talabalari hamda tashqi iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanuvchilar foydalanishlari mumkin.

Mas'ul muharrirlar:

M.S. Qosimova,

Toshkent Davlat iqtisodiyot universiteti

«Xalqaro biznes» fakulteti dekani,

iqtisod fanlari doktori, professor;

Sh.J.Ergashxodjayeva,

iqtisod fanlari nomzodi, dotsent, Toshkent Davlat

iqtisodiyot universiteti «Marketing» kafedra mudiri

vazifasini bajaruvchi.

Taqrizchilar:

F.Q.Komilova,

Toshkent Davlat iqtisodiyot universiteti

«Turizm va marketing va servis» kafedra mudiri

iqtisod fanlari doktori, professor;

G.P.G'ulomova,

Toshkent Davlat sharqshunoslik instituti dotsenti,

iqtisod fanlari nomzodi.

Ekspertlar:

O.T.Abduvaxabov,

Toshkent Davlat iqtisodiyot universiteti

ichki nazorat va monitoring

bo'lim boshlig'i, iqtisod fanlari nomzodi, dotsent;

B.J.Safarov,

Toshkent Davlat iqtisodiyot

Universiteti «Marketing» kafedra dotsenti,

iqtisod fanlari nomzodi.

Саидкаримова М.Ю. Международное коммерческое дело. Учебное пособие. -Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2005. 160 с.

Учебное пособие, подготовленное по дисциплине “Международное коммерческое дело” предназначено для бакалавров специальности “Миркейтинг”(по отраслям). В период социального направления формирования рыночной экономики и развития международного коммерческого дела является стратегической задачей экономической политики государства.

Наряду с этим данное учебное пособие рекомендуется для слушателей колледжей, школ-бизнеса а также специалистов, занятых в сфере внешнеэкономической деятельности.

Ответственный редактор:

М.С.Касимова,
доктор экономических наук, профессор, декан факультета “Международный бизнес”Ташкентского Государственного Экономического Университета;
Ш.Д.Эргашходжаева,
кандидат экономических наук, доцент, заведующей кафедры “Маркетинг” факультета “Международный бизнес”, Ташкентского Государственного Экономического Университета.

Рецензенты:

Ф.К.Камилова,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедры “Маркетинг и сервис туризма ” факультета “Международный туризм” Ташкентского Государственного Экономического Университета;
Г.Р.Гулямова,
кандидат экономических наук, доцент, Ташкентског Государственного Восточного института.

Эксперты:

О.Т.Абдувахобов,
кандидат экономических наук, доцент, начальник отдела контроля и мониторинга Ташкентского Государственного Экономического Университета;
Б.Ж.Сафаров,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг» Ташкентско Государственного Экономического Университета.

Saidkarimova M. Yu. «International commercial business» manual - T.: pub. LFUWU 2005, 160 p.

This manual is intended for undergraduate students with «Marketing» specialty. The development of social oriented market based economy and international commercial business are considered as a strategic economic policy of our country.

As well as above mentioned manual will be beneficial for college, business school students and readers who are interested in foreign economic relations.

Responsible editors:

M.S.Kasimova,

doctor of economic science, professor, dean of faculty of «International trade» of Tashkent state economic university;

Sh.D.Ergashhodjaeva,

Candidate of economic sciences (PhD), dotsent, head of department of «Marketing» of faculty of «International trade» of Tashkent state economic university

References:

F.Q.Kamilova,

Doctor of economic sciences, professor, head of department of «Turizm and marketing» of Tashkent state economic university;

G.P.Gulyamova,

Candidate of economic sciences, dotsent of Tashkent state institute of oriental studies.

Experts:

O. T. Abduvahobov,

Candidate of economic sciences, dotsent, hade of department of internale controlle and monitoring;

B.J.Safarov,

Candidate of economic sciences (PhD), dotsent of department of «Marketing» of Tashkent state economic university.

KIRISH

Fanni o'rganishning dolzarbligi. Mamlakatimizga bozor iqtisodiyotini kirib kelishi uni hayotimizga tobora kengroq ko'lam olayotgan sharoitda iqtisodiyot sohasida ta'lim olayotgan mutaxassislar ko'p qirrali bilimga ega, chuqur mulohaza asosida faoliyat olib borishda qodir, o'z ishini puxta egallagan mutaxassis bo'lishi shart. Ayniqsa, xalqaro mig'yosdagi oldi-sotdi jarayonlarini amalga oshiruvchi amaliyotchilariga juda yuqori talablar qo'yiladi. Negaki mavjud holatlardan maqbul darajada foydalanish mamlakatning iqtisodiy o'sishiga xalqaro tijorat ishini ham ta'siri juda kattadir.

Xalqaro tijorat ishi mamlakatlararo o'zaro iqtisodiy aloqalarni boshqarish, xalqaro mehnat taqsimoti asosida vujudga kelayotgan va rivojlanayotgan ayrim mamlakatlar va mamlakatlar guruhlarini o'rtasidagi obyektiv mustahkam munosabatlarni o'rganishga bag'ishlangandir.

Xalqaro tijorat munosabatlari moddiy tovarlar, ilmiy - texnik bilimlar va boshqa xizmatlar va mamlakatlar o'rtasidagi ishlab chiqarish - texnik hamkorlik natijalari bilan almashuv shakllarida namoyon bo'ladi.

Xalqaro tijorat ishini amalga oshirish mexanizmi xalqaro iqtisodiy munosabatlarning muayyan shakllariga mos keladigan ma'lum tijorat operatsiyalarini turli mamlakatlar kontragentlari tomonidan o'tkazilishini o'z ichiga oladi.

Jahon xo'jaligi aloqalarini rivojlanishi ilmiy-texnik taraqqiyotning tezlanishi bilan belgilangan ishlab chiqarish kuchlarini o'sib borishiga tayanadi. Shuning uchun ham ishlab chiqarishni konsentratsiyalash va uni miqdorini yiriklashtirish xo'jalik hayotini baynalminallashuvini tezlashtiradi, Xalqaro ishlab chiqarishni ixtisoslashuvi va kooperatsiya asosida rivojlanishga yordam beradi. Buning natijasida xalqaro mehnat taqsimoti va bozorlarni yanada kengayishi jarayonlari sodir bo'ladi va xalqaro xo'jalik aloqalarini barcha shakllarini rivojlanishi uchun imkoniyat tug'iladi.

Iqtisodiy rivojlanishni zamonaviy bosqichini asosiy

xususiyatlaridan biri bo‘lib, ilmiy - texnik bilimlar va ishlab chiqarishdagi hamkorlik natijalari asosida savdoni tez sur‘atlar bilan o‘sib borishi hisoblanadi. Shu bilan birga, xalqaro oldi-sotdi jarayonlari tovarlar ayriboshlashuvi bilan bog‘liq bo‘lgan savdo xizmatlarini shakllanishi va rivojlanishi kuzatiladi.

Jahon xo‘jaligi tizimiga O‘zbekistonning ham kirib kelishi, bu yerda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar natijasi hisoblanadi, tashkilotlar, birlashmalar, konsernlarni xo‘jalik mustaqilligini ta‘minlash va mas‘uliyatini oshirish bilan belgilanadi.

Xalqaro tijorat ishi fani yuqorida bayon qilingan jarayonlarni o‘rganish, amalda qo‘llash va xorij tajribalaridan yanada keng foydalanish qirralarini ochib beradi.

O‘zbekiston iqtisodiyotini rivojlanishida firma va korxonalarni tashqi bozorga mustaqil chiqish huquqini berish muhim ahamiyatga ega. Shu munosabat bilan jahon tizimi xo‘jaligida amalga oshadigan ayrim firmalardagi haqiqiy iqtisodiy jarayonlarni chuqur bilish zaruriyati paydo bo‘ldi. Prezident Islom Karimov 2005 yil 28 yanvardagi Oliy Majlis qonunchilik palatasining birinchi yig‘ilishida so‘zlagan nutqi hamda Oliy Majlis qonunchilik palatasi va Senatining qo‘shma majlisidagi ma‘ruzasida bozor islohotlarini yanada chuqurlashtirishning asosiy yo‘nalishlari hamda mustaqillikni mustahkamlash, jamiyatni demokratlashtirish va yangilashga hamda O‘zbekiston Respublikasi tashqi siyosatining ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan nutqida demokratik va bozor iqtisodiyoti islohotlarini amalga oshirish natijasida qo‘lga kiritilayotgan ulkan ijobiy o‘zgarishlar Xalqaro hamjamiyat tomonidan e‘tirof etilishi, barcha mamlakatlar bilan faol hamkorlik qilishga tayyor ekanligimizdan dalolat beradi deb takidlab o‘tdi.¹ Firma va korxonalarni tashqi bozorlarga chiqishini amalga oshirish jarayoni tashqi iqtisodiy faoliyatini Xalqaro tijorat kelishuvlariga mos holda amalga oshirishni talab qiladi va bu malakali mutaxassislar tomonidan o‘rganilishi katta samaralarga olib kelishi mumkin.

¹ И.А. Каримов. 2005 йил 28 январдаги Олий Мажлис Қонунчилик палатасининг биринчи йиғилишида сўзлаган нутқи ҳамда Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси.// "Халқ сўзи", 2005йил 29 январ.

O'zbekiston Respublikasi bozor iqtisodiyoti jarayonlarini amalga oshirish, o'z iqtisodiyotini yuqori darajaga chiqarish, uning ishlab chiqarish hamda sotish holatlariga katta ahamiyat berilishi zarur. Shu bilan birga TDIU da yuqori bilimli talabalarni chiqarish ham muhim kasb etadi.

Fan bo'yicha o'quv adabiyotlarining qiyosiy tahlili. Xalqaro tijorat ishi fanidan o'quv qo'llanma tayyorlash jarayonida qiyosiy tahlilni amalga oshirish maqsadga muvofiq deb hisoblanadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida ta'lim jarayonida o'ziga xos o'zgarishlar mavjud. Ushbu o'zgarishlarni to'liq sifatli yuqori darajada amalga oshirish uchun o'zbek tilida dars beruvchilar albatta Moskvada rus tilida dars beruvchilar tajribasidan foydalanishlari zarur. Buning uchun esa Rossiyada chop etilayotgan, ayniqsa, xalqaro savdoga tegishli bo'lgan barcha adabiyotlar bilan tanishib chiqqan holda o'z dasturimizni hamda o'quv qo'llanmalarini ularga asoslangan holda o'zgartirishimizni talab etadi.

TDIU da «Xalqaro tijorat ishi» fanidan namunaviy dastur va o'quv qo'llanma tayyorlashda juda ko'p Rossiya adabiyotlari asosiy adabiyot sifatida qo'llanilgan va shu fan bo'yicha eng asosiy adabiyot bo'lib hisoblanadi.

Xalqaro tijorat sohasidagi dolzarb masalalar ko'plab chet el olimlarining orasida eng mashhurlari A.Smit, Xeksher Olin, J.B.Sey, Y.Shumpeter, F.Xayek, N.Aksoff kabi olimlardir.

Bu masalalar MDH mamlakatlarida iqtisodchilarning asarlarida ham o'z aksini topgan bo'lib, ulardan Ulin.B, A.V.Danilsev, O.I. Degtyaryova, T.N.Polyanova, Sarkisov S.V. va boshqalarni alohida ko'rsatish mumkin.

O'zbekistonlik olimlar, xususan S.S.Gulomov, M.S.Qosimova, R.T. Dalimov, J.Jalolov, Sh.J.Ergashxodjayeva va boshqalar ham xalqaro savdoga oid nazariyaga katta e'tibor berishgan.

B.Ulinning «Межрегиональная и международная торговля» nomli darsligida eksport-import operatsiyalari, savdo qilish usullari, har xil xizmatlar sohasidagi savdo qilish holatlari nazariy va amaliy jihatdan yoritib berilgan.

A.V.Danilsevning «Международная торговля. Инструменты

регулирования” nomli darsligida xalqaro savdoning ko‘proq amaliy jihatlariga e‘tibor berilgan, ya‘ni xalqaro ayirboshlash va oldi-sotdi jarayonidagi tartibga solish qurollari, bojxona tartib-qoidalariga, sug‘urta, transport talablariga amal qilinishi ko‘rsatib berilgan.

«Xalqaro tijorat ishi» fanidan tayyorlangan o‘quv qo‘llanmaning qiyosiy tahlil shuni ko‘rsatadiki, xalqaro savdo sohasidagi tadqiqotlarning metodologik asoslari, bozor sharoitlarini o‘rganilishi va tahlili, bozor tadqiqotlarini o‘tkazish va tanlash usullari, shartnoma tuzish batafsil yoritib berilgan.

Shu bilan birga O‘zbekiston Respublikasining normativ materiallari, yangi qonunlari har darsda qo‘llanilishi nazarda tutiladi.

Qiyosiy tahlilni yakunida shunday xulosa qilish mumkinki, nafaqat ko‘rib chiqilgan fanlar bo‘yicha, balki barcha marketing yo‘nalishi talabalariga o‘tiladigan fanlarni o‘zlashtirishda va taqdim etishda albatta Rossiya hamda xorijiy mamlakatlar adabiyotlaridan keng va o‘rinli foydalanish maqsadga muvofiqdir.

I BOB

XALQARO TIJORAT OPERATSIYALARINING MAZMUNI VA MOHIYATI

1.1.Xalqaro tijorat ishi haqida tushuncha

Xalqaro tijorat ishi - bu moddiy boyliklar va xizmatlarni xalqlararo almashuvida amalga oshirish orqali xalqaro tijorat operatsiyalarini tashkil etish va o'tkazish texnologiyasi bilan bog'liq bo'lgan nazariy va amaliy bilimlar yig'indisidan iboratdir.

O'zaro ayirboshlashni ta'min etish jarayonida bir-biri bilan bog'lik bo'lgan aniq bir harakatlarni amalga oshirish zaruriyati tug'iladi va u quyidagilarni taqozo etadi:

- haridorni topish;
- tomonlar manfaatini ifodalovchi shartnomani tuzish, shartnomada hamma shartlarni kelishish, ya'ni tovar, uning miqdori, sifati, narxi, yetkazib berish muddati va hokazo;
- shartnomani bajarish.

Bu elementlar tijorat xususiyatiga ega bo'lib, ayirboshlash operatsiyalarini normal tashkil etish juda muhim bo'lib hisoblanadi. Ayirboshlash - bu moddiy boyliklar va xizmatlarni insonlar faoliyatini tartibga solish, yo'naltirish va tashkil etish borasida amalga oshirilayotgan ishdir va shu orqali tijorat faoliyatini yo'lga qo'yadi va uning mazmunini anglatadi.

Tijorat faoliyati firma bilan iste'molchilarning bozordagi aloqasini ro'yobga chiqarishda namoyon bo'ladi.

Agar aloqalar chet el kontragentlari bilan amalga oshirilsa, bu firmaning tashqi iqtisodiy faoliyati bo'lib hisoblanadi.

Demak, xalqaro tijorat operatsiyalari - bu xalqaro bozorda tovar ayirboshlash operatsiyalarini amalga oshirish bilan bog'liq bo'lgan masalalarni hal qilishni ta'minlovchi tashkiliy tarkiblar va alohida firmalar faoliyatidan iborat bo'lib, turli davlatlardagi kontragentlarning xalqaro amaliyotdagi shakl va usullaridan foydalanib bajariladi.

Shunday qilib xalqaro tijorat ishi mazmuni deganda, xalqaro tovar ayirboshlash, xizmatlar ko'rsatish, ilmiy-texnika yutuqlari va ishlab chiqarishda hamkorlik qilishni xalqaro tijorat operatsiyalari orqali

amalga oshirilishi tushuniladi.

Xalqaro tijorat operatsiyalarining subyekti - bu firmalar va davlat tomonidan tashqi bozorga chiqish uchun ruxsat berilgan tashkilotlardir.

Hozirgi zamon sharoitlarida tijorat faoliyatining asosiy subyektlari bo'lib, xalqaro transmilliy korporatsiyalar (TMK) hisoblanmoqda. Ularning faoliyati jahon bozoridagi xalqaro tijorat operatsiyalar xususiyatlarini va tamoyillarini belgilamoqda.

Xalqaro tijorat operatsiyasi obyekti - bu tovarning va xizmatlarning ayirboshlashdagi, ishlab chiqarish va ilmiy-texnik hamkorlikdagi moddiy jarayonlar hisoblanadi va bu jahon bozorida amalga oshirilayotgan tijorat operatsiyalari turini belgilaydi².

1.2. Xalqaro tijorat operatsiyalarining turlari

Xalqaro tijorat operatsiyalari quyidagicha turlanadi:

I. Asosiy tijorat operatsiyalari.

II. Ta'minlovchi tijorat operatsiyalari.

I. Asosiy tijorat operatsiyalariga quyidagilar kiradi:

- moddiy shaklda tovar ayirboshlash (eksport, import);
- ilmiy-texnik bilimlar bilan almashish (patentlar, litsenziyalar va nou-xau bilan savdo qilish);
- texnik xizmat ko'rsatish bo'yicha operatsiyalar (maslahat, qurilish);
- ijaralar;
- xalqaro turizm bo'yicha;
- boshqaruv va axborot tizimi bo'yicha xizmatlar ko'rsatish (kinofil'm, teleeshittiruvlar).

II. Ta'minlovchi tijorat operatsiyalariga quyidagilar kiradi:

- xalqaro miqyosda tovar tashish;
- transport-ekspeditorlik;
- yuklarni sug'urta qilish;
- xalqaro tashishda yuklarni saqlash;
- xalqaro hisob-kitob ishlarini olib borish.

Bu operatsiyalar tovar harakatini ta'minlovchi operatsiyalari

² Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити - Дана, 2001.

hisoblanadi.

Xalqaro tijorat aloqalarda ishlab chiqarish bo'yicha va ilmiy-texnika bo'yicha hamkorlik alohida e'tiborga sazovordir.

Bu hamkorlikni amalga oshirish uchun quyidagi shartnomalar tuziladi:

- ishlab chiqarishni maxsuslashtirish va kooperativlashtirish;
- qurilish va ekspluatatsiya bo'yicha hamkorlik;
- yirik ishlab chiqarish inshootlarini ishga tushirish, bundagi harajatlarni ishlab chiqarilgan tovar bilan qoplash;
- ilmiy izlanishlar sohasida hamkorlik.

Bu hamkorliklar xalqaro savdo bitimlari orqali amalga oshiriladi.

Xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalarida iqtisodiy mexanizmlardan samarali foydalanish quyidagilarni talab qiladi:

- korxonalarni tashqi iqtisodiy aloqalar bo'yicha o'tkazgan operatsiyalari tajribalaridan unumli foydalanish;
- asosiy va ta'minlovchi operatsiyalarni bog'lash;
- ishlab chiqarish, savdo-iqtisodiy va ilmiy-texnik xalqaro aloqalarni rivojlanish natijalaridan unumli foydalanish;
- xalqaro savdo usullari va shakllarini har xil tovarlar va xizmatlar ko'rsatishga tatbiq etish.

Xalqaro savdoni tashkil etish asoslarini mukammal bilish xalqaro tijorat ishini amalga oshirishni ta'minlaydi va yirik xalqaro firmalarni jahon bozoridagi faoliyatini o'rganishni asosiy maqsad qilib qo'yadi.

Xalqaro tijorat ishini o'rganish quyidagi masalalarni ko'rib chiqishni taqozo etadi:

- xalqaro savdoning yangi usul va shakllarini;
- xalqaro tijorat ishini o'tkazish texnikasini;
- jahon bozori operatsiyalarini amalga oshirishda savdo-vositachilik pog'onasi vazifalari va roli, savdo vositachilari bilan tuzilgan shartnomalar mazmunini;
- xalqaro tovar birjalari, auksionlari, savdolari, yarmarka va ko'rgazmalar operatsiyalarini texnikasini va tashkil etilishini;
- ilmiy-texnik bilimlar va xizmatlar bilan xalqaro savdoni tashkil etish, patent va litsenziyalar bilan savdo qilish operatsiyalari, ijara

operatsiyalari, xalqaro turizm bo'yicha operatsiyalarni amalga oshirishni tashkil etishni;

- xalqaro ishlab chiqarish-texnik chet el firmalarining aloqalarini o'rnatishni tashkil etishni;

- firmalarni tashqi iqtisodiy faoliyatini boshqarish va tartibga solishning asosiy shakl va vositalarini;

- xalqaro aloqalarni rivojlantirish usullari va yo'llarini izchillik bilan amalga oshirishi zarur.

1.3. Xalqaro savdo bitimlarining mohiyati va mazmuni

Xalqaro savdo operatsiyalarini bajarish ma'lum huquqiy usul va shakllar bo'lishini taqozo etadi.

Xalqaro tijorat operatsiyasining huquqiy shakli - bu chet el kontragenti bilan tuzilgan xalqaro savdo bitimidir.

Xalqaro savdo bitimi deb, turli davlatlarda joylashgan ikki yoki bir nechta tomonlar o'rtasida tuzilgan shartnoma tushuniladi, bunda tovarlar va xizmatlar o'rtasida kelishilgan shartlarga ko'ra son va sifat bo'yicha tovar yetkazib berish nazarda tutiladi.

Xalqaro savdo bitimining xalqaro xususiyati, tomonlarning tijorat firmalari bo'lib hisoblanganligi va har xil davlatlarda joylashganligidandir.

Agar savdo shartnomalari har xil davlatga tegishli va ularning tijorat firmalari bir mamlakat hududida joylashgan tomonlar o'rtasida tuzilgan bo'lsa, bitim xalqaro bo'lib hisoblanmaydi. Agar savdo shartnomalari bir mamlakat milliy qaramog'iga kirgan, lekin har xil mamlakat hududlarida joylashgan tijorat firmalari orqali tuzilgan bo'lsa, bitim xalqaro hisoblanadi. Shartnomalarni bunday talqini BMTning tovarlarni xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqidagi Konvensiyasida (Vena Konvensiyasi 1980 yil) hamda 1985 yilda xalqaro oldi-sotdi shartnomasiga qo'llangan huquq Yangi Gaaga Konvensiyasida qabul qilingan.

Savdo bitimidagi tomonlar tadbirkorlarning alohida bir kategoriyasiga mansub bo'lib, **tijoratchi** deb ataladi. Ularning ish faoliyati alohida bir huquqiy rejimga bo'ysunadi. Shuni ta'kidlash lozimki, bu rejim ba'zi rasmiyatchiliklarni susaytiradi, xususan,

shartnomalarni qabul qilishdagi qator qiyinchiliklardan tijoratchilar ozod bo'ladilar. Bu esa savdo shartnomalarini nafaqat yozma, balki og'zaki (telefon, teletayp orqali) ham qabul qilish imkoniyatini beradi.

Xalqaro savdo bitimlarining hozirgi zamonaviy xususiyati moddiy ishlab chiqarishdagi va ilmiy-texnik hamkorlikdagi aloqalardan iborat bo'lib, bu xususiyatlar quyidagi asosiy alomatlardan iborat:

- xalqaro tovar aylanmasidagi mahsulot nomenklaturasini va xususiyatini o'zgartirish, yangilash, boshqasiga almashtirish; assortimentni kengaytirish; oraliqdagi mahsulotni yetkazishni kengaytirish;

- mahsulotlarni murakkablashtirish (samolyot, paroxod); shartnomalarni bajarish muddatini cho'zish;

- kompleks bitimlar tuzish (komplekt jihozlarni korxonalariga yetkazib berish), asbob-uskuna va mashinalarni texnologiya va ularga tegishli xizmatlarni kompleks ravishda yetkazib berish. Tegishli xizmatlarga quyidagilar kiradi: muxandislik-maslahat xizmatlari, korxonani vujudga keltirish bo'yicha qurilish ishlari, korxonani faoliyatini normal ta'minlab beruvchi infratarkibni rivojlantirish bo'yicha xizmatlarni tashkil etish;

- bitimlar hajmini kengaytirish, mablag' bilan ta'minlash, sug'urtalash, hisob-kitob qilish kabi xizmatlar ko'rsatish;

- korxonani qurilish ishlarini kompleks holda amalga oshirib, «kalitni qo'lga topshirish» («Под ключ») deb nomlangan bitimlarni amalga ko'paytirish. Bu usuldagi shartnomalar oddiy importga nisbatan, yetkazib beriladigan texnika va texnologiyalar noyob bo'lganligi tufayli, samaraliroq bo'lib hisoblanadi;

- har xil mamlakatlar kompaniyalari bilan birgalikda konsorsiumlarni vujudga keitirish yo'li bilan keng qamrovli bitimlar tuzishdan iborat³.

Xalqaro savdo bitimlarining asosiy xususiyatlaridan yana biri ishlab chiqarish uchun mo'ljallangan mahsulotni ma'lum maqsadga

³ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

yo'naltirilganligidir. Faoliyatni ma'lum maqsadga yo'naltirilganligi milliy hamda chet el muayyan iste'molchiga qaratilganligini bildiradi. Bu o'z navbatida iste'molchi bilan oldindan buyurtma olish asosida bevosita to'g'ridan-to'g'ri aloqa o'rnatishni taqozo etadi. Bunda 30% harajatlar tejiladi.

Iste'molchi bilan bevosita aloqa o'rnatilganda ishlab chiqaruvchi tomonidan xom ashyo va boshqa zarur komponentlar yetkazib beruvchilar bilan uzoq muddatli doimiy aloqalar o'rnatish lozim. Bu esa mablag'larni avvaldan kerakli sohalar va ishlab chiqarish turlari bo'yicha taqsimlashni taqozo etadi.

Hozirgi zamonda firmalararo aloqalarning quyidagi shakllari keng yoyilmoqda: birgalikdagi ilmiy faoliyat; iste'molchilarga texnik maslahatlar ko'rsatish; buyurtmachilarni yangi turdagi mahsulotlarini ishlab chiqarishda tashabbuskor bo'lish; yangi texnologiya asosida kichik firma ishlab chiqargan mahsulot uchun uning texnologiyasiga yirik firmalar yordamida litsenziyalar olish yo'li bilan yirik va mayda firmalarning ishlab chiqarishini kooperatsiyalash rejalani bormoqda.

Iste'molchilar bilan to'g'ri aloqalarni bo'lishi, turli yo'nalishda faoliyat yuritayotgan kompaniyalarni bozor bilan bo'ladigan aloqalarini mustahkamlaydi, iqtisodiy jihatdan quvvatli bo'lishini ta'minlaydi. Haridorlarni talab va ehtiyojlarini yaxshi o'rganish, ishlab chiqarish dasturlarini aniq iste'molchiga qaratishga imkon beradi. Bu esa, o'z navbatida, xalqaro bozorda raqobatning keskinlashuvi sharoitida juda dolzarbdir.

Qisqa xulosalar

Xalqaro tijorat ishi mazmuni, xalqararo tovar ayirboshlash, xizmatlar ko'rsatish, ilmiy-texnika yutuqlari va ishlab chiqarishda hamkorlik qilishni xalqaro tijorat operatsiyalari orqali amalga oshirilishidir.

Xalqaro tijorat operatsiyalari tovar ayirboshlash operatsiyalarini amalga oshirish bilan bog'liq bo'lgan masalalarni hal qilishni va alohida firmalar faoliyatidan iborat.

Xalqaro tijorat operatsiyalari asosiy va ta'minlovchi tijorat operatsiyalariga bo'linadi.

Xalqaro savdo bitimining xalqaro xususiyati, tomonlarning tijorat firmalari deb hisoblanganligi va har xil davlatlarda joylashganligi va ishlab chiqarish uchun mo'ljallangan mahsulotni milliy hamda chet el muayyan iste'molchiga qaratilganligini bildiradi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Xalqaro tijorat ishinining mazmuni va mohiyati nimadan iborat?
2. Qanday xalqaro tijorat operatsiyalari turlarini bilasiz?
3. Xalqaro savdo bitimlarining mohiyati nimadan iborat?
4. Asosiy tijorat operatsiyalariga qanday operatsiyalar kiradi?
5. Ta'minlovchi tijorat operatsiyalari qanday vazifalarni bajaradi?
6. Xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalarda iqtisodiy mexanizmlarga qanday talablar qo'yiladi?
7. Xalqaro savdo bitimlarining asosiy xususiyatlari nimalardan iborat?
8. «Kalitni qo'lga topshirish» («Pod klyuch») deb nomlangan bitimlar qanday tushuniladiqi?
9. Faoliyatni ma'lum maqsadga yo'naltirilganligi deganda qanday iste'molchilar nazarda tutiladiqi?
10. Hozirgi zamonda firmalararo aloqalarning qanday shakllari mavjud?

Asosiy adabiyotlar

1. Бекмуродов, Ш. Таиров, Э. Махмудов, М. Исаков, Н. Тўраев. Ташқи иқтисодий сиёсат: савдо ва инвестициялар оқимлари. 5-қисм. -Т.: ТДИУ, 2005.

2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити — Дана, 2001.

3. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палестин, 2004.

4. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.

5. www.dis.ru. Маркетинг.

6. www.4p.com.ua/books/4.html

II BOB

XALQARO TIJORAT OPERATSIYALARI KONTRAGENTLARINING TASNIFLANISHI

2.1. Firma kontragentlari jahon amaliyotida

Konragentlar - bu xalqaro tijorat operatsiyasidagi tovarlar va xizmatlar oldi-sotdi shartnomasida ishtirok etuvchi tomonlar bo'lib hisoblanadi.

Jahon bozorida qatnashayotgan kontragentlarni bajarayotgan ish faoliyati va maqsadiga ko'ra 4ta kategoriyaga bo'lish mumkin: firmalar, tadbirkorlik uyushmalari, davlat tashkilotlari va korxonalari, BMT tizimiga kiruvchi xalqaro iqtisodiy tashkilotlar.

Xalqaro tijorat operatsiyalarining asosiy qismi firmalar tomonidan amalga oshiriladi.

Firma tushunchasi ishlab chiqarishda, savdoda, qurilish sohasida, transportda qishloq xo'jaligida foyda olish maqsadida xo'jalik faoliyati yurituvchi korxonalar mavzusida tushuniladi. Har bir firmaning o'z nomi va davlat tomonidan qayd qilingan savdo registri bor. Firma nomi shu firmaning bir yoki bir nechta egalarining ismi yoki familiyasini («Krupp», «Manessman», «Ford», «Kraysler»), firma faoliyati harakterini («Jeneral motors», «Jeneral elektrik», Imperial kemikal industriz») va shunga o'xshash boshqalarni o'zida aks ettiradi («Dau kemikal», «Farbverke Xyoxsts»).

Firma nomi xat blankalarida, hisoblarida, muhrda, tovar belgilarida, reklamada ko'rsatiladi. Firma nomi firmaning huquqiy holatini o'z ichiga olishi shart.

Jahon bozorida qatnashayotgan firmalar quyidagi hisoblarga ko'ra: xo'jalik faoliyatining turi, amalga oshirayotgan operatsiyalari, huquqiy holati, mulkchilik shaklining turi, mablag'ining tegishliligi va nazorati, faoliyat ko'rsatish sohasi bilan bir-biridan farqlanadi.

2.2. Tadbirkorlar uyushmalari, ularning turlari va amalga oshirayotgan xalqaro tijorat operatsiyalari

Tadbirkorlar uyushmasi - bu alohida guruhdagi ishbilarmonlarning birlashmasidir. Tadbirkorlik uyushmasining asosiy

maqsadi foyda olmaslik hisoblanagnligi uchun ham, u boshqa firmalardan farqlanadi. Uyushmaning oldida turgan asosiy vazifa unga kirgan ishbiarmonlar manfaatlarini davlat idoralari oldida ifoda etish va tadbirkorlarning eksport faoliyatini rivojlantirishda yordam berishdan iborat.

Uyushmaning rasmiy maqsadi, ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarni standartlashtirish, maslahatlar berish xizmatlarini tashkil etish, kadrlar tayyorlash, soha statistikasini olib borish kabi umumsohaviy ishlarni amalga oshirishdan iborat. Yaponiya, Fransiya, Shvetsiya kabi mamlakatlarda tadbirkorlik uyushmalari davlat idoralari bilan yuzaga kelgan savollarni hal qilishda hamma sohaning rasmiy vakili sifatida chiqadilar.

Tadbirkorlik uyushmasi assotsiatsiya, federatsiya va hokazo shakllarda bo'lishi mumkin. Birlashmalar o'z xususiyatiga ko'ra 2 xil bo'ladi: soha uyushmasi (ishbiarmonlarning bir soha bo'yicha birlashtiruvchi uyushma); ish faoliyatiga ko'ra tadbirkorlik uyushmalaridan iborat.

Aslida tadbirkorlik uyushmasi bozorga va narx-navoga ta'sir ko'rsatmasligi kerak, lekin amalda buning aksi. Ular kartellar funksiyasini bajarib, bozorga ta'sir ko'rsatish doirasini, ular faoliyatini boshqaradilar. Buni ular o'z a'zolariga kvotalar o'rnatish orqali amalga oshiradilar. Shunday qilib, assotsiatsiya va federatsiya odatda nafaqat narxni boshqaradilar, balki o'z ichidan chiqadigan biror firmadagi chet ellik haridorlar talabiga javob beradigan tovar, taklif qiluvchi firmaning tovarlar sonini ham boshqaradilar. Agarda ushbu firma qabul qilingan eksport kvotasini tasdiqlanmagan miqdorini qo'llay olmasa, assotsiatsiyaning ko'rsatmasiga binoan boshqa yetkazib beruvchilarga taklif qilinadi. Shu yo'l bilan kompaniya o'z a'zolari o'rtasidagi raqobatni kuchsizlantirishga erishadi⁴.

Tadbirkorlik uyushmalarining ko'pchilik qismi bevosita xalqaro tijorat operatsiyalarida ishtirok etmaydi, demak tashqi bozorga kontragent sifatida chiqmaydilar. Lekin Skandinaviya davlatlari

⁴Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб.-М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.



qatoridagi mamlakatlarda alohida turdagi tovarlarni tashqi bozordagi yagona yetkazib beruvchisi hisoblanadi, ularni eksport qilishda monopol huquqqa ega. Masalan: Finlyandiyada o'rmon-qog'oz mahsulotlarini ishlab chiqarib, ularni monopol eksport qilish huquqi 4ta tadbirkor uyushmalariga berilgan: «Qog'oz va kartonlarni qayta ishlovchi Finlyandiya fabrikalari uyushmasi» («Konverta»), «Finlyandiya karton fabrikalari uyushmasi», «Finlyandiya yog'och tayyorlash zavodlari egalari uyushmasi», «Yog'och yashik to'plamlari ishlab chiqaruvchi korxonaga egalari uyushmasi».

Shvetsiya va Norvegiyada sellyuloza-qog'oz mahsulotlari ishlab chiqarilib, eksport qilish ishlab chiqaruvchilar birlashmalari orqali amalga oshiriladi, lekin ularga monopol huquq berilmagan. Shunday qilib, Shvetsiyadagi barcha qog'oz va karton ishlab chiqaruvchilarni birlashtiruvchi «Shvetsiya qog'oz fabrikalari birlashmasi» ko'pgina mamlakat bozorlarida ishtirok etadi.

Tijorat operatsiyalari bilan shug'ullanadigan birlashma a'zolari mustaqil ravishda ish olib boradi. Birlashma o'ziga a'zo korxonalarini xom ashyo, transport va boshqalar bilan ta'minlash masalalari bilan ham shug'ullanadi. Uning faoliyati firmalar tomonidan to'langan a'zolik badali hisobidan qoplanadi.

2.3. Jahon bozoriga chiqish huquqiga ega bo'lgan davlat organlari va tashkilotlari

Davlat idora va tashkilotlari xalqaro tijorat operatsiyalarida qatnashuvchi uchinchi kontragent hisoblanadi. Jahon bozoridagi tijorat operatsiyalarida qatnashish huquqiga faqat maxsus ruxsatnomasi bo'lgan vazirlik va tashkilotlar egadir. Masalan: AQShda Davlat mulki qo'mitasi, tashqi bozorga chiqishda strategik materiallarni sotish va sotib olish, shuningdek tashqi bozorda AQSh hukumatining kumush zahiralarni sotishda («Djeneral servis administreyshn») davlat mulkini boshqarish qo'mitasidan foydalaniladi.

Angliyada bu huquqdan savdo va sanoat vazirligi foydalanadi; Xindistonda mudofaa vazirligi qishloq xo'jalik mahsulotlarining 90

foizini ularni import qiluvchi qishloq xo'jalik vazirligi orqali amalga oshiradi.

Argentinada g'alla eksporti milliy qo'mita tomonidan amalga oshiriladi.

Argentinaning ijtimoiy ta'minot va umumsog'liqni saqlash vazirligi dori-darmonlar, meditsina instrumentlari va jihozlar bilan ta'minlashni amalga oshiradi.

Argentinaning davlat ta'minoti bo'yicha bosh boshqarmani davlat muassasasiga kerakli bo'lgan tovarlarni sotib oluvchi sifatida tashqi bozorga chiqadi.

Argentinaning avtomobil yo'llari milliy boshqarmasi - yo'l qurilish va boshqa jihozlar importi bilan shug'ullanadigi.

Argentina qonunchiligi bo'yicha chet eldan tovarni mustaqil ravishda qishloqdagi tashkilotlar va boshqarmalar, shuningdek Argentina shaharlarining maishiy xizmat qo'mitalari o'zlarining uy-joy va yo'l qurilishlaridagi ehtiyojlari uchun xorijdan asbob-uskunalar, shahar xo'jaligining turli ehtiyojlari uchun suv quduqlarini qazish, irrigatsiya va melioratsiya uskunalarini sotib oladilar.

Davlat o'rganlarining bir qismi tashqi bozor, jumladan Misr Arab Respublikasi, Aljir, Shri-Lanka va boshqalar rivojlangan davlatlar bozorlariga chiqish huquqiga ega. Davlat, tashqi va ichki korxonalarini tijorat ishlari, ilmiy-texnika almashuvlar, ijara va boshqa ishda ham kontragent sifatida qatnashadi.

BMT tizimidagi xalqaro tashkilotlar jahon bozorida tovarlar va xizmatlar savdosida yirik haridor bo'lib qatnashmoqda. Investitsion obyektlar qurilishini tashkil etuvchi PROON va YUNIDO xalqaro tashkilotlar shular jumlasidandir. PROON 1966 yilda tashkil etilgan bo'lib, ko'p tomonlama iqtisodiy va texnikaviy yordam beruvchi maxsus moliyaviy fondlarga egadir. Bu moliyaviy fondlar BMTda texnik hamkorlik tizimida qatnashuvchi davlatlarning maqsadli quyilmalari hisobiga hosil qilinadi⁵.

⁵ Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. перераб. и дополн. -М.: Юнити - Дана, 2001.

PROON bu tizimning texnik yordami uchun yo'naltirilgan mablag'larning miqdori va yo'nalishini tartibga soluvchi asosiy o'rgan hisoblanadi.

Ko'pchilik hollarda loyihani bajaruvchi sifatida BMT-ning maxsuslashtirilgan tashkilotlari tizimi ishtirok etadi: YUNIDO, YUNKTAD, YUNEP (tashqi muhitni muhofaza qilish bo'yicha BMT-ning dasturi), FAO, MOT (mehnatni tashkil qilish xalqaro tashkiloti). Bu tashkilot loyihani sub pudrat, ya'ni tijorat shartnomalari asosida bajaradi. PROON mablag'lari hisobiga qurilgan obyekt oldindan qilingan shartlar asosida beriladi.

Qisqa xulosalar

Konragentlar xalqaro tijorat operatsiyasidagi tovarlar va xizmatlar oldi-sotdi shartnomasida ishtirok etuvchi tomonlar: firmalar, tadbirkorlik uyushmalari, davlat tashkilotlari va korxonalari, BMT tizimiga kiruvchi Xalqaro iqtisodiy tashkilotlar.

Davlat idora va tashkilotlari Xalqaro tijorat operatsiyalarida qatnashuvchi uchinchi kontragent hisoblanadi. Jahon bozoridagi tijorat operatsiyalarida qatnashish huquqiga faqat maxsus ruxsatnomasi bo'lgan vazirlik va tashkilotlar egadir.

BMT tizimidagi Xalqaro tashkilotlar jahon bozoridagi tovarlar va xizmatlar savdosida yirik haridor bo'lib qatnashadi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Konragentlar necha xil kategoriyalarda bo'ladi?
2. Firma tushunchasi qanday ma'noni anglatadi?
3. Tadbirkorlar uyushmasi deb nimaga aytiladi?
4. Skandinaviya davlatlaridagi tadbirkorlik uyushmalari qanday faoliyat ko'rsatadi?
5. Xalqaro tijorat operatsiyalarini bajarish huquqiga qaysi tashkilotlar ega?
6. BMT tizimidagi qaysi kontragentlarni bilasiz?
7. Kompaniya o'z a'zolari o'rtasidagi raqobatni qanday yo'llar bilan kuchsizlantirishga erishadi?
8. PROON qachon tashkil etilgan?

9. Argentinada g'alla eksporti qaysi qo'mita tomonidan amalga oshiriladi?

10. PROONning ish faoliyati nimadan iborat?

Asosiy adabiyotlar

1. Бекмуродов, Ш. Таиров, Э. Ма4мудов, М. Исаков, Н. Тураев. Ташқи иқтисодий сиёсат: савдо ва инвестициялар оқимлари.5-қисм.-Т.: ТДИУ, 2005.

2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.

3. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

4. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.

5. www.dis.ru. Маркетинг.

6. www.4p.com.ua/books/4.html

III BOB

TIJORAT OPERATSIYALARIDA BOZOR TADQIQOTLARINING METODOLOGIK ASOSLARI

3.1. Bozorlar tushunchasi va sinflanishi

Bozor - bu tovar almashuvi doirasini tashkil etuvchi tovar xo'jaligini iqtisodiy kategoriyalaridan biri bo'lib, tovar xo'jaligini faol elementi hisoblanadi. Bozor sotuvchi va haridor o'rtasidagi muayyan iqtisodiy munosabatlarni aniqlovchi tizim bilan harakterlanadi. Bozor mexanizmini asosiy elementlari bo'lib talab, taklif va narx hisoblanadi. Talab ijtimoiy ehtiyojlar hajmi va tuzilishini aks ettiradi va aholini sotib olish qobiliyati bilan chegaralanadi. Taklif bozorga almashish yoki sotish maqsadida kelib tushadigan tovarlar yig'indisini tashkil etadi. Bir tomondan talab va taklif o'rtasidagi munosabat narh darajasini shakllanishiga ta'sir ko'rsatsa, boshqa tomondan bozor narxlarini dinamikasiga bog'liq holda o'zgartiradi.

Tovar aylanish doirasida bozorda tovarga bo'lgan ehtiyojlar talab shaklida chiqadi, ularni miqdori, asosan, tovarlarni narhiga va aholini sotib olish qobiliyatiga bog'liq. Tovar-pul munosabatlari barcha ehtiyojlarni qondirishni emas, balki pul ekvivalentini ta'minlay oladigan ehtiyojlarni qondirishni nazarda tutadi.

Bozor tahlili tovar ishlab chiqaruvchilari va iste'molchilari (sotuvchilar va haridorlar) o'rtasidagi iqtisodiy aloqalarni aniqlovchi talab va taklifni shakllanishiga ta'sir etuvchi omillar va tovar aylanish doirasida tadqiqot jarayonlarini yanada to'liq rivojlanishiga qaratilgan faoliyat yig'indisini tashkil etadi.

Bozorni tadqiqot etishda o'rganish obyektini to'g'ri tanlash muhim rol o'ynaydi. Buning uchun bozorlarga nisbatan qo'llanadigan sinflanishni yaxshi anglab olish zarur va tovar almashuvi harakteri va qamrab olish chegaralari tamoyillarini o'rganish kerak. Tovar almashuvi harakteri deganda almashuv obyektlari va almashuv ishtirokchilari o'rtasidagi iqtisodiy munosabatlar tushuniladi.

Bozorlarni sinflanishi quyidagi xislatlariga qarab bo'linadi:

Tovarni almashuv obyekti sifatida qaysi sohaga tegishligiga ko'ra. Bunday bozorlar tovar bozorlari deb ataladi va bor ehtiyojni

qondirishga xizmat qiladigan yoki o'zaro ishlab chiqarish xislati bilan bog'liq bo'lgan tovarlar guruhi yoki ma'lum bir muayyan tovar bozorini qamrab olishi mumkin (masalan, oyoq kiyimlar bozori, qora rangli metallar bozori, avtomobillar bozori, xom ashyo tovarlari bozorlari).

Tovar almashuvi harakteri va qamrab olish chegaralariga ko'ra. Buni asosida almashuv obyektlarini mamlakat yoki mintaqaviy sohaviy qaramliligi yotadi. Bunday bozorlar **mamlakat tovar bozorlari** yoki **regional tovar bozorlari** deb nomlanadi va bir mamlakat yoki hududning ma'lum sohasidagi tovarlarini, tovarlar guruhlarini, yoki muayyan tovarlar bozorini qamrab olishi mumkin (masalan, Italiyani oyoq-kiyimi bozori, Yaponiyani maishiy elektrotexnika bozori, AQShni avtomobillar bozori, G'arbiy Yevropa mamlakatlarini avtomobillar bozori).

Xalqaro tovar ayirboshlash va ayirboshlash obyektini sohaviy tegishliligiga ko'ra. Bunday bozorlar jahon tovar bozorlari deb ataladi, ularni obyekt bo'lib muayyan tovarlar va tovarlar guruhlari bo'lishi mumkin.

Ayirboshlash sohasini milliy chegaralarini nisbatiga ko'ra. Bozorlar ichki (mahalliy) va tashqi (chet el)ga bo'linadi.

Ichki bozor muayyan mamlakatni chegaralari bilan cheklangan tovar ayirboshlash sohasini qamrab oladi. Uni qatnashchilari bo'lib mahalliy tadbirkorlar kabi boshqa mamlakatlarni firma va tashkilotlari ham hisoblanadi. **Tashqi bozor** muayyan mamlakatni milliy chegaralaridan tashqariga chiqadigan tovar muomalasini barcha sohasini qamrab oladi. Xalqaro bozor, mamlakatlar bozori, jahon tovar bozorlari faqat bir muayyan mamlakat uchun tashqi (chet ellik) bo'lib hisoblanadi⁶.

Tovar ayirboshlash obyektini harakterlariga ko'ra. Tovar ayirboshlash sohasidan qat'iy nazar xizmatlar va tovarlar, kapital, ishchi kuchi, qimmatbaho qog'ozlar bozorlariga bo'linadi.

Bozordagi talab va taklif darajasi va harakteriga ko'ra. Haridor va sotuvchi bozoriga bo'linadi. Agar talab taklifdan oshib ketsa bunday

⁶ 4. Карпухина Е.А.. Международные стратегические альянсы. -М.: Дело и Сервис, 2004.

bozorni **sotuvchi bozori** deyiladi, teskarisi bo'lgan holda, ya'ni taklif talabdan oshsa, haridor **bozori** deb ataladi.

Sotuvchi bozori tovarni tanqisligi, tovarni son va tovar assortimenti taklifi chegaralanganligi bilan harakterlanadi, bu holatda haridor tovarni sifati va texnik-iqtisodiy tavsifiga maxsus talablar qo'ymasdan borishi, taklif qilinganini sotib olishga chorlaydi.

Haridor bozori har xil ishlab chiqaruvchilar ishlab chiqaradigan tovarlar assortimentini ko'pligi bilan harakterlanadi, bu o'z yo'lida raqobatni vujudga keltiradi. Haridor bozorida haridor o'ziga narx, sifat jihatidan har tomonlama tanlash imkoniyatiga ega. Sanoati rivojlangan mamlakatlarni tovar bozorlari va zamonaviy Xalqaro bozor monopol raqobat, iste'molchi uchun kurash, mahsulotni yangilash, sifati, texnik darajasini va sotilgandan keyin xizmat ko'rsatish darajasini oshirish bilan harakterlanadi.

Haridor va sotuvchi o'rtasidagi o'zaro munosabatlar harakteriga ko'ra. Bozorlar erkin, tutashgan va tartibga solinadigan holda bo'ladi. **Erkin (ochiq) bozorlarida** kontragentlar o'rtasidagi tijorat bitimlarini tuzishda cheklashlar bo'lmaydi. Ochiq savdoda har xil tovarlar bilan savdo qilish darajasi bir xil emas. Jahon neft bozorida uning darajasi 70 foizni, jahon bozorida temir rudasi 30 foizni, bozordagi qand 30 foizni tashkil etadi.

Tutashgan (yopiq) bozorlar deganda, korporatsiya ichidagi TMK ta'minoti, xalqaro tovar aylanishini 40 foizini tashkil etadi.

Tartibga solinadigan bozorlarga mustahkamlashga yo'nalgan xalqaro tovar kelishuvlarini faoliyatiga mos tushadigan bozorlarni kiritamiz.

Tovar ayirboshlash obyektlari va usullariga ko'ra. Ularga xalqaro vositachi bozorlar, ya'ni tovar birjalari, auksionlar, tovarlarini savdo-sotiq bitimlari yordamida amalga oshiradigan bozorlar kiradi.

Tovar birjalarida bir-birini almashtiruvchi, sifat jihatdan o'xshash, urug'doshlik xususiyatlariga ega bo'lgan tovarga bitimlar tuziladi (donlar, rangli metallar, kauchuk, kofe, kakao, qand va boshqalar). **Auksionlarda** maxsus xususiyatga ega bo'lgan tovarlarga bitimlar tuziladi (mo'yna, choy, sabzavot, baliq, chorva va boshqalar). Savdo shartnomalarida oldindan kelishuvlarni talab qiladigan komplekt

obyektlar, jihoz va mashinalarni qiyin, noyob turlariga bitimlar tuziladi.

3.2. Tovarlarini ishlab chiqarish va iste'mol qilish xarakteriga, muddatiga, belgilangan maqsadiga ko'ra sinflanishi

Tovarlarini sinflanish asosiga qo'yilgan tamoyillarga ko'ra quyidagi turlarga bo'linadi:

- belgilangan maqsadiga ko'ra: iste'mol talabi tovarlari va ishlab chiqarishga mo'ljallangan tovarlar;

- ishlatish muddatiga ko'ra: qisqa muddatda ishlatiladigan tovarlar va uzoq muddatli tovarlar;

- tovarning maqsadi va narxi bo'yicha: kundalik talab tovarlari, tanlangan talab tovarlari, obro'-e'tiborli tovarlar, qimmatbaho tovarlar;

- iste'mol harakteriga va ishlov darajasiga ko'ra: xom ashyo, yarimfabrikatlar, tayyor mahsulotlar, oraliq mahsulotlar, (komplektlashtiriladigan mahsulotlar, qismlar, detallar);

- ishlab chiqarish usuliga ko'ra: standart va noyob mahsulotlar.

Iste'mol qilish tovarlari shaxsiy, yakka yoki oilaviy iste'mol uchun mo'ljallangan. Ularga juda keng nomenklatura va assortimentdagi tovarlar kiradi: yengil avtomobillar, maishiy sovutgichlar, televizorlar, radiopriyomniklar, kir yuvish mashinalari va boshqalar.

Qisqa muddatli tovarlar yoki bir marta (go'sht, shakar) yoki uzoq bo'lmagan muddat ichida (kiyim, oyoq kiyim) iste'mol qilinadi. Uzoq muddatli tovarlar uzoq muddat davomida ko'p marta ishlatiladi (sovutgichlar, magnitafonlar, avtomobillar).

Tanlov asosida talab tovarlarini haridor o'xshash tovar iste'molini qoniqtirish darajasi, sifat va narx darajasi, dizayni, xizmatlarni solishtirgandan keyin sotib oladi (maishiy elektr asboblari, televizorlar, velosipedlar). Noyob tovarlar moda bilan belgilanadigan, qimmatbaho narsalardir: tilladan, brilliantdan, qimmatbaho toshlardan bo'lgan buyumlar kundalik iste'molidan birmuncha ortib qolgan pulga ega bo'lgan odamlarni shaxsiy ehtiyojlarini qondiradi.

Noyob mahsulotlarga nisbatan standart mahsulotlari noma'lum iste'molchi uchun chiqariladi.

Noyob mahsulotlar haridorni oldindan bergan buyurtmasiga asosan chiqariladi va oldindan ishlab chiqaruvchi va haridorni texnik-iqtisodiy parametrlarini kelishilganligini e'tiborga olib tayyorlanadi.

3.3. Mahsulotlarning texnikaviy-iqtisodiy ko'rsatkichlari tavsifi

Mahsulotni texnikaviy-iqtisodiy ko'rsatkichlari tovar xususiyatini sonli tavsifini beradi va tovarni raqobatbardoshligini baholashda qo'llaniladi.

Texnik ko'rsatkichlar mahsulotni texnik darajasini, uni asosiy qo'llash doirasini aniqlab beruvchi xususiyatlarini va iste'mol jarayonida mahsulotni bajaradigan funksiyalarini tavsiflaydi.

Bunga quyidagi ko'rsatkichlar kiradi: vazifasi, mustahkamligi va chidamliligi, texnologik, ergonomik, ekologik va boshqalar.

Mahsulotni vazifalari bo'yicha ko'rsatkichlari mahsulotni muayyan mamlakatda mos sharoitda ishlatilishini qo'llash imkoniyatini ta'minlab beruvchi texnik xususiyatlarini tavsiflaydi. Ularga quyidagilar kiradi:

- mahsulotni maxsus xususiyatlarini aniqlab beruvchi sinflanish ko'rsatkichlari, uni muayyan turiga va tipiga qarashlilik (chunki raqobatbardoshligini bir sinf yoki guruhga kiruvchi mahsulotlar bo'yicha baholash mumkin). Bunday ko'rsatkichlarga, masalan, avtomobil, avtobus, vertoliet, samolyotlar passajirlarini sig'imi; yuk avtomobillari, temir yo'l vagonlari, vertolyot, samolyotlar uchun yuk ko'tarish qobiliyati; har xil tipdagi elektr jihozlar uchun quvvati, tezligi;

- mahsulotni texnik samarasi va texnik yechimlari yangiligini tavsiflovchi texnik iqtisodiy ko'rsatkichlar, masalan, jihozlarga ishlov beruvchi stanoklar; o'lchov asboblari uchun aniqlik; EXMLar uchun ma'lum bir vaqtda ishlov beriladigan ma'lumot hajmi;

- buyumlarni chiqarishda qo'llaniladigan asosiy loyiha-konstruktorlik yechimlarini tavsiflab beruvchi konstruktiv ko'rsatkichlar. Ularga, masalan gabarit razmerlari, yig'uv, o'zaro almashuv koeffitsiyenti. Bunday ko'rsatkichlar mahsulotlarni sinflanishida qo'llaniladi.

Mustahkamligi va chidamliligi ko'rsatkichlari mahsulotlarni

ishlashda sinalishi, ma'lum vaqt ichida to'xtovsiz ta'mirlash ishlarisiz ishlashi natijalari asosida baholanadi.

Texnologik ko'rsatkichlari bitta mahsulotni ishlab chiqarishga sarflanadigan vaqt, xom ashyo va materiallarni optimal taqsimlashni ta'minlab boradigan sermehnatlik, ketgan material hajmi xususiyatini harakterlab beradi.

Ergonomik ko'rsatkichlar mahsulotni inson organizmining xususiyat va fazilatlariga muayyan mahsulotni iste'mol qilish jarayonida mos kelishini ta'riflab beradi. Bunday ko'rsatkichlarga gigiyenik (shovqinlik, tebranuvchanlik, chang yutishlik), antropometrik (inson badanining tuzilishi va razmerlariga mosligi), fiziologik, psixologik va boshqalar. Odatda bunday ko'rsatkichlarni ahamiyati milliy qonunchilik yoki xalqaro normalar bilan aniqlanadi.

Estetik ko'rsatkichlar mahsulotni tashqi shaklini: uni jozibaliligi, ifodaliligi, muayyan iste'molchiga emotsional ta'sirliligini harakterlab beradi.

Ekologik ko'rsatkichlar atrof-muhitni muhofaza qilish va tabiatdan odilona foydalanish doirasida xalqaro va milliy tashkilotlar tomonidan belgilangan standartlar, normalar va qoidalar aniqlab beradigan atrof-muhitni muhofaza qilish bo'yicha talablar mosligini harakterlab beradi. Bunday ko'rsatkichlarni natijalari (qayta ishlov berilgan moddalarda zararli aralashmalar tarkibi, xovuzlarga yoki atmosferaga zararli moddalarni chiqarilishi) texnik va boshqa milliy reglamenti bilan aniqlanadi va jiddiy nazoratdan o'tkaziladi. Bunday holatlarga amal qilinmasa mahsulot o'z raqobatdoshligini yo'qotadi.

Iqtisodiy ko'rsatkichlar muayyan mahsulotni harid qilib olish va qo'llash bilan bog'liq bo'lgan haridorlar harajatlarini qiymat jihatdan baholashni beradi. Bu harajatlar mahsulotning iste'mol qiymati deyiladi⁷.

Ishlab chiqarishga mo'ljallangan texnik mahsulotini tijoratda qo'llash qiymati quyidagi harajatlardan iborat: transportda tovarlarni tashish va masofa tariflarini hisobga olgan holda qo'llash manziliga transportirovka qilishga ketgan harajatlar; mahsulotni

⁷ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

ishlatish uchun o'rnatishga, sozlashga va ishga tushurishga ketadigan harajatlar; mahsulotni ishlatish jarayonida texnik xizmatlariga, muomala harajatlari, mahsulotni qo'llashda texnik hujjatlarni sotib olish va xodimlarni o'rgatish uchun ketadigan harajatlar; mahsulotni mustahkamliligini va ishonchliligini, tez ishdan chiqadigan qismlarni qiymatini, zahira qismlar bilan uzluksiz ta'minlash imkoniyatini, ta'mirlash ishlarini bajarish muddatlari va qiymatini hisobga olgan holda ishlatish jarayonida ta'mirlashga ketadigan harajatlar; yoqilg'iga, elektrquvvatiga sarflanadigan harajatlar; soliqlarni, tushimlarni to'lashga, mahsulotlarni sug'urta qilishga sarflanadigan harajatlar.

3.4. Mahsulotlarni bozordagi sifati va raqobatbardoshligi tushunchalari va ko'rsatkichlari

Sifat - bu iste'molchilarni ma'lum ehtiyojlarini foydali va layoqatli qondirish, mahsulotning fazilatlarini, belgilangan maqsadini harakterlab beruvchi xususiyatlarining yig'indisidir. Mahsulotni sifati xom ashyo va materiallarni sifatiga; texnika va ilmni rivojlanish darajasiga; qo'llaniladigan texnologiyani ilg'orligida; ishlab chiqarishni va mehnatni tashkil etilishiga; kadrlarni malakasiga bog'liq.

Mahsulot sifatini harakterlovchi ko'rsatkichlarni uning sifati, ishlab chiharish sifati va ishlatish sifati ko'rsatkichlariga ajratish mumkin. Masalan, «Soni» yapon firmasi AQShni San Diego shahrida televizorlar ishlab chiqarish uchun zavod qurib, texnologiyani shunday darajasiga erishdiki, hatto yilning 200 ish kunida bitta ham yirik nuqson ro'yxatdan o'tmagan.

Mahsulot sifatini baholash quyidagilarni mo'ljallaydi: mahsulot sifatini ko'rsatkichlari iste'mol talablariga mos kelishini bajarish; uni sifatini yaxshilash yo'nalishlarini zarur bo'lgan holatda tanlash.

Raqobatbardoshlik deganda mahsulotni yakka iste'molchining muayyan ehtiyojlarini qondirish darajasi va uni sotib olishga va keyinchalik ishlatilishiga sarflanadigan harajatlar darajasiga ko'ra uni o'xshash-mahsulotlardan ajratuvchi harakteristikalar

yig'indisi tushuniladi.

Mahsulotni raqobatbardoshligi - bu tovarlarni texnik-iqtisodiy parametrlariga va yuqoriroq iste'mol xususiyatlari tufayli raqobatchi firmalar tomonidan tavsiya qilinadigan o'xshash tovarlar guruhlaridan haridor tomonidan tanlanish qobiliyatiga ega bo'lishi.

Aynan bozorda o'zaro raqobat qiluvchi tovarlar uni iste'mol qilishga mosligini haridor tomonidan taqqoslash va tekshirishdan o'tadi.

Mahsulotni raqobatbardoshligi muayyan bozorda talabga ega bo'lgan o'xshash mahsulotlar bilan taqqoslanadi. Bu mahsulotlar analoglaridan haridorni ma'lum ehtiyojlarini qondirish darajasi va ularning mahsulotga bo'lgan individual talablarini, ya'ni tovarni sotilish narxi va iste'mol qiymati (tovarni tijorat qo'llanilishi yoki ishlatilishiga sarflanadigan harajatlar: texnik xizmati va ta'mirlash) ko'rsatkichlari bilan farqlanadi. Bu harajatlar qo'shilgan holda iste'mol narxini tashkil etadi. Mahsulotni raqobatbardoshlik darajasini aniqlashda texnik-iqtisodiy ko'rsatkichlaridan tashqari normativ va patent-huquq ko'rsatkichlari muhim rol o'ynaydi.

Normativ ko'rsatkichlarga quyidagilar kiradi:

- tayyor mahsulot qismlari va mahalliy ishlab chiqarish detallari ichida belgilangan qonunchilik nisbatidagi hissasi;

- mahsulotni unifikatsiyalash darajasi va unda standart detallarini ishlatilishi;

- ko'pgina mamlakatlar qonun chiqaruvchi aktlarida, hamda xalqaro norma va qoidalarida ko'zda tutilgan xavfsizlik choralari.

Patent - huquq ko'rsatkichlari mahsulotni patent jihatidan sofligini aniqlaydi va shu bozorda mahsulotni sotilishi uchun to'siqlar bor-yo'qligini haqiqatda ko'rsatib beradi.

Mahsulotni patent sofligini yo'qligi tegishli bozorda uni raqobatbardosh qilolmaydi.

Qisqa xulosalar

Bozor tovar almashuvi doirasini tashkil etuvchi tovar xo'jaligini iqtisodiy kategoriyalari bozor sotuvchi va haridor o'rtasidagi

muayyan iqtisodiy munosabatlarni aniqlovchi tizim bilan karakterlanadi.

Bozorlarni sinflanishi quyidagi hislatlariga qarab bo‘linadi: tovarni almashuv obykti sifatida qaysi sohaga tegishligiga ko‘ra; tovar almashuvi karakteri va qamrab olish chegaralariga ko‘ra; xalqaro tovar ayirboshlash va ayirboshlash obyektini sohaviy tegishlilikiga ko‘ra; ayirboshlash sohasini milliy chegaralarini nisbatiga ko‘ra; tovar ayirboshlash obykti karakterlariga ko‘ra; bozordagi talab va taklif darajasi va karakteriga ko‘ra; haridor va sotuvchi o‘rtasidagi o‘zaro munosabatlar karakteriga ko‘ra; tovar ayirboshlash obyektleri va usullariga ko‘ra.

Mahsulotni texnikaviy-iqtisodiy ko‘rsatkichleri texnik ko‘rsatkichleri, mahsulotni vazifalari bo‘yicha ko‘rsatkichleri, mustahkamliligi va chidamliligi ko‘rsatkichleri, texnologik, ergonomik, estetik, ekologik va iqtisodiy ko‘rsatkichlardan iborat.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Bozor mexanizmini asosiy elementleri bo‘lib nimalar hisoblanadi?

2. Bozor obyektlerini sinflanishi va tanlash qanday amalga oshiriladi?

3. Tovarlar ishlab chiqish va iste‘mol qilish karakteriga ko‘ra qanday sinflanadi?

4. Texnik-iqtisodiy ko‘rsatkichlarni qo‘llash qanday amalga oshiriladi?

5. Mahsulotlarni texnik-iqtisodiy ko‘rsatkichleri qanday tavsiflanadi?

6. Sifat va raqobatbardoshlik bir biriga qanday ta‘sir ko‘rsatadi?

7. Mahsulotni raqobatbardoshligi muayyan bozorda talabga ega bo‘lganligi qanday aniqlanadi?

8. Qanday bozorlar jahon tovar bozorleri deb ataladi?

9. Tovar birjalarida qanday tovarga bitimlar tuziladi?

10. Tovarleri sinflanish asosiga qo‘yilgan tamoyillarga ko‘ra qanday turlarga bo‘linadi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.
2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.
4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы.М.: Дело и Сервис, 2004.
5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.
6. www.dis.ru. Маркетинг.
7. www.4p.com.ua/books/4.html

IV BOB

TIJORAT OPERATSIYALARIDA BOZOR TADQIQOTLARINING MOHIYATI VA MAZMUNI

4.1. Bozor tadqiqotining asosiy masalalari

Bozor tadqiqoti marketing tadqiqotini tarkibiy qismi bo'lib hisoblanadi. Bozor tadqiqotini asosiy masalalaridan biri bozordagi tovarlar talabi va taklifi o'rtasidagi optimal nisbat sharoitlarini aniqlashdir. Talab va taklifni tahlil tadqiqot davridagi va istiqboldagi talab va taklifni shakllanishi va rivojlanishi tendensiyasi qanday sharoitlarni aniqlab berishi, tovar ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar o'rtasidagi munosabatlar muayyan bozorda qanday amalga oshiriladi degan savollarga javob berish imkoniyatini beradi.

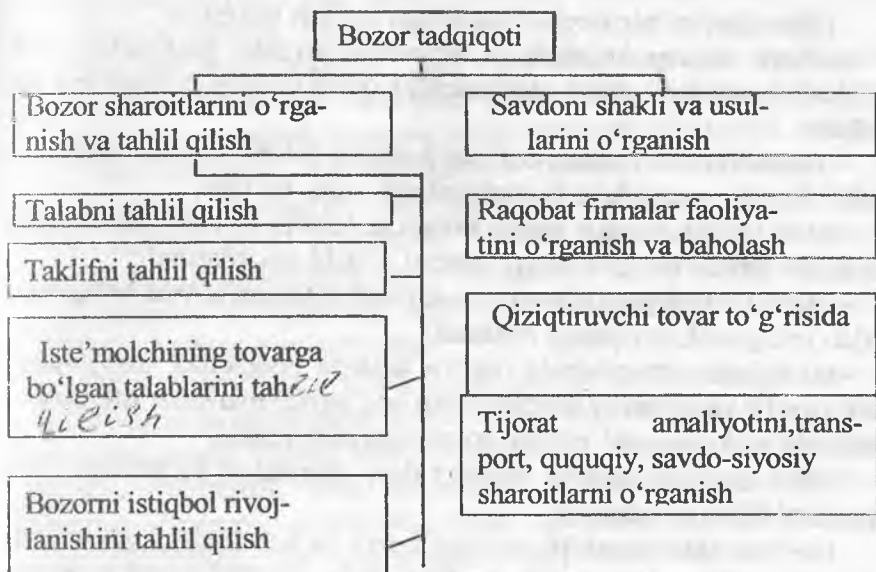
Bozor tadqiqotining maqsadi quyidagilardan iborat:

- bozorni o'zaro bog'liqligi va o'zaro qaramligida bozorni o'rganish uchun muayyan tanlangan munosabatlar характери, tuzilishi, rivojlanish tendensiyasiga ta'sir ko'rsatuvchi barcha omillarni o'rganish, tahlil qilish va baholash;

- tegishli tovar bozorlari kon'yunkturasini va tegishli mamlakatni umumxo'jalik kon'yunkturasini rivojlanish holati va tendensiyasi bilan o'zaro bog'langan holda bozor sharoitini o'rganish. Bozor tadqiqoti mazmuni uni tuzilishida aks ettiriladi va tanlangan tadqiqot obyektiga - muayyan tovar bozoriga muvofiq nimani tadqiqot qilish kerak degan savolga javob beradi. Tadqiqot usuli esa izlanishni maqsadga muvofiqligini, qanday vosita va usullarni qo'llash afzalligini, bozor tadqiqotini o'tkazishda qayerda va qanday ishlarni tashkil etishni ko'rsatib beradi⁸.

Shu bilan birga qiziqtirayotgan mamlakat maydonini hajmini, aholi soni, milliy resurslari, davlat tizimi iqtisodiyotini o'sish darajasini va tuzilishini, pul tizimini, valyuta holatini, soliq qonuniyatlarini, ijtimoiy-madaniy xususiyatlarini, aholini yashash darajasini, aholini bilim va madaniyat darajasini tahlil qilish zarur bo'lgan usullarini, ishlab chiqarish kuchlarini rivojlantirish darajasini aks ettiruvchi masalalar ham muhim ahamiyatga ega.

⁸ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.



1-rasm. Bozor tadqiqotining tuzilishi⁹.

4.2. Bozor sharoitlarini o'rganilishi va tahlili

Talab sotib olish qobiliyati shaklida chiqadi, ammo unga teng emas, sotib olish qobiliyati talabni faqat nomigagina namoyon etilishidir. Talab jamoat ehtiyojlarini tuzilishi va hajmini aks ettiradi va aholini sotib olish qobiliyati bilan chegaralanadi.

Ehtiyoj talabni mazmunini tashkil etadi, iste'mol qilishdagi qobiliyatni aks ettiradi va ishlab chiqarishga to'g'ridan-to'g'ri bog'liq. Ehtiyojni qondirish iste'mol qiymatiga ega bo'lgan muayyan tovarni iste'mol qilish yo'li bilan amalga oshiriladi. Ehtiyoj bu ishlab chiqarish ta'sirida rivojlanadigan, o'zgarishlarga duchor bo'ladigan zaruriyat tushunchasidir.

Talabni o'sishi jamoa ehtiyojini tovarlarga yoki xizmatlarga qoniqishidan kelib chiqadi.

⁹ . Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити – Дана, 2001.

Talab davrini bir necha bosqichga bo'lish mumkin:

-sohani vujudga kelishda va bir necha firmalar peshqadamlikka erishish maqsadida o'zaro raqobatchilik qilish jarayonida talab yuzaga keladi;

- raqobatchilar foydasi oshishi holatida talabni o'sishi taklifdan oshib ketish maqsadida tezlashtirilishi sodir bo'ladi;

-taklif talabdan oshib ketish holatida, talabni to'yintirish birinchi belgilari paydo bo'lishi bilan talabni o'sishi sekinlashadi;

-talab to'yinishiga erishganda va sezilarli oshiqcha quvvat bo'lganda, talab yetilganlik darajasiga erishadi;

-talab hajmi pasayishida (ayrim holatda nolgacha), uzoq vaqtli demografik va iqtisodiy shartlar bilan bog'lanadi mahsulot iste'molini eskirishi va kamayishi talabni so'nishiga olib keladi.

Talab darajasi tovarni hayotiy davr sharoitlari va davom etish muddati bilan aniqlanadi.

Iste'mol talabni tahlili, talabni holati va uni dinamikasiga ta'sir etuvchi muhim demografik omillar, ya'ni aholini yoshi bo'yicha tarkibi va aholini geografik taqsimlanishini bo'yicha aniqlik kiritishni talab qiladi.

Aholini sotib olish qobiliyatini tahlil qilishda uning daromad darajasi, iste'mol kreditini (uzoq muddat ishlatiladigan tovarlarga) taqdim etish hajmi va shartlari, aholini jamg'armalarini yig'indisi, aholini ta'lim darajasi va professional tarkibi aniqlanadi. Tovarning sonli ko'rsatkichlari o'tgan davrdagi tovarning iste'moli haqida statistik ma'lumotlar asosida aniqlanadi.

Agar statistikada bunday ma'lumotlar bo'lmasa, ularni ushbu tovarni o'tib boradigan zahiralari va eksport, import, ishlab chiqarish haqidagi ma'lumotlar asosida iste'mol balansini tuzish yo'li bilan ularni hisoblab chiqiladi. Bunday ko'rsatkich «bozor siqimi» deb ataladi. Ayrim tovarlar uchun, masalan avtomobillar uchun, ma'lum kunga, yoki ma'lum davrga avtomobillarni ro'yxatdan o'tkazish ma'lumotlari asosida iste'mol baholanish amalga oshiriladi. Talabni iste'mol hajmini yoki iste'mol tovarlari bozor sig'imini tahlil qilishda xizmatchilar va ishsizlarni ish haqi, boshqaruv xodimlarining daromadlari, soliq solish hajmi, uy to'lovlari qiymati va har hil

turdagi xizmatlar, iste'mol tovarlari narxlari to'g'risidagi ma'lumotlar asosida aholini sotib olish qobiliyati o'rganiladi.

Bozordagi tovar taklifini tahlil qilishni o'tkazishda quyidagilar muhim ahamiyatga ega: muayyan tovarni son jihatidan baholash; assortimentni yangilash darajasi, yangi tovarlarni ahamiyati, istiqboli va yangi tovarlarni texnik-iqtisodiy tavsifi; har xil model' va modifikatsiya tovarlarini narx darajasi; bozorga tovar yetkazib beruvchilarni, ya'ni firmalarni hissasi, ularni ishlab chiqarish imkoniyatlarini baholash; jahon xo'jaligini va tegishli tovarning jahon tovar bozorini rivojlanishga intilishini hisobga olgan holda taklif istiqboli rivojlanishini baholash.

Bozor sharoitlarini tahlil qilish uchun qo'llaniladigan asosiy ko'rsatkichlarga quyidagilar kiradi: butun soha bo'yicha yoki alohida firmalarni asosiy mablag'larini yangilash va kengaytirishda mablag' qyilmalarini hajmi; tovar zahiralari, iste'molchilarga tovarlarni jo'natish o'lchami, mahsulotni ishlab chiqarish hajmi; butun soha va alohida firmalar bo'yicha buyurtmalar portfeli va kirimi.

Talabni tahlil qilishda haridor o'zini muayyan ehtiyojiga taklif qilinayotgan tovarning mosligini o'zi aniqlaydi. Shuning uchun, bozorni o'rganishda bozorda aylanadigan va iste'molchi uchun qo'yiladigan muayyan tovarga iste'molchi talabini batafsil o'rganib chiqish kerak.

Bundan tashqari, iste'molchilar mahsulotni assortimenti va sifatiga, uni tashqi ko'rinishiga, o'rami va markirovka turlariga, tovar belgilarini qo'llanilishiga qo'yiladigan maxsus talablar (ishonchlilik va yengilligi, nuqsonsizligi, mustahkamligi, ularni tashqi ko'rinishlari) uni ham bilishi kerak. Iste'mol afzalliklarini tahlil qilishda iste'molchi eng avvalo tovarni harakteri va uni ishlatish mo'ljalini hisobga olgan holda tovarni baholaydi va tanlaydi.

4.3. Savdo shakllari va usullarini o'rganish va bozorni rivojlanish istiqbollari

Savdo shakllari va usullarini o'rganish jahon tovar bozorida yoki sohaviy bozorda muayyan tovarni yoki tovar guruhlarini haridori va sotuvchisi sifatida chiqadigan, bozordagi tovar, sotish usullari va

kanallari, ushbu tovar bilan savdo qilishda tijorat amaliyoti vaziyatlarini tahlil qilish va baholash maqsadida olib boriladi.

Savdo shakllari va usullarini tahlil qilishda ushbu bozorga tovarlarni yetkazib beruvchi firmalar tadqiqot etiladi (o'z mamlakatidagi firma-ishlab chiqaruvchilar, chet el ishlab chiqarish firmalari yoki ularni shu'ba kompaniyalari; o'z mamlakatini savdo-vositachi firmalari yoki boshqa mamlakatlar tadbirkorlariga tegishli firmalar); o'rganilayotgan tovarlar bo'yicha bozorda raqobat bo'lib chiquvchi firmalar soni; potensial haridorlar; qiziqtiruvchi tovarlarni bevosita iste'molchilari bo'lib chiqadigan firmalar, yoki savdo vositachilari; bozorni monopolizatsiyalash darajasi, kartel' kelishuvlarini mavjudligi va ularda firma-raqobatlarini ishtiroki; kartel' kelishuvini har bir ishtirokchisiga birlashtirilgan yoki alohida firmalarni muayyan va kuchlar nisbati natijasida yuzaga kelgan bozor hissasi.

Bozor hajmining istiqbollarini aniqlash uchun muayyan tovarni importi va eksportini o'sish tendensiyasi, tashqi talabni tuzilishini o'zgarishi, yangi tovarlar o'rnini bosuvchi tovarlarni paydo bo'lishi, iste'molchi sohasini rivojlanishi, yangi ishlab chiqarish quvvatlarini ishga tushirilishi, xom ashyo ta'minot manbai bilan ta'minlanishi, mamlakatda shu tovarni chiqarish, umumiy ishlab chiqarishni rivojlantirish tendensiyalarini o'zgartiradi.

Bozorni rivojlanish istiqbollarini tahlil qilishda muhim rolni kon'yunktura holatini kuzatish o'ynaydi, ya'ni: omborlar va tashkilotlarda, savdo tarmog'ida tovar zahiralarni va bozor narxlarini joriy tebranishlarini kuzatish, hamda qiziqtiruvchi va iste'mol qiluvchi tarmoqlar davrini qaysi fazodaligini aniqlash.

Bozor kon'yunkturasini tahlil muayyan tovar yoki tovar guruhlarning xalqaro savdosini, narx dinamikasi va darajasini, iste'molni, ishlab chiqarishni rivojlantirish istiqbollarini aniqlashni mo'ljallaydi.

Qisqa xulosalar

Bozor tadqiqotini asosiy masalalaridan biri bozordagi tovarlar talabi va taklifi o'rtasidagi optimal nisbat sharoitlarini aniqlash. Ehtiyoj talabni mazmunini tashkil etadi, iste'mol qilishdagi qobiliyatni aks ettiradi va ishlab chiqarishga to'g'ridan-to'g'ri bog'liq. Talab darajasi

tovarni hayotiy davr sharoitlari va davom etish muddati bilan aniqlanadi.

Bozorni o'rganishda bozorda aylanadigan va iste'molchi uchun qo'yiladigan muayyan tovarga iste'molchi talabi o'rganib chiqiladi.

Bozorni rivojlanish istiqbollarini tahlil qilishda muhim rolni kon'yunktura holati o'ynaydi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Bozor tadqiqoti qanday asosiy masalalardan iborat?
2. Talab tadqiqoti qanday amalga oshiriladi?
3. Taklifni sonli baholanishi qanday amalga oshiriladi?
4. Bozor sharoitlarini tahlil qilishda qanday asosiy ko'rsatkichlar foydalaniladi?
5. Tovarlariga iste'molchilarni qanday talablari qo'yiladi?
6. Bozorni istiqbol rivojlantirilishini tahlil qilishda qanday ko'rsatkichlardan foydalaniladi?
7. «Bozor sig'imi» deganda qanday ko'rsatkich tushuniladi?
8. Bozor hajmining istiqbollarini aniqlash yo'llari.
9. Iste'molchini tovarga bo'lgan talablari.
10. Savdo shakllari va usullarini tahlil qilishda qanday firmalar tadqiqot etiladi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.

2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.

4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.

5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.

6. www.dis.ru. Маркетинг.

7. www.4p.com.ua/books/4.html

V BOB

TIJORAT ALOQALARIDA BOZOR TADQIQOTLARINI O‘TKAZISH USULLARI

5.1. Bozorni o‘rganish uslublari

Bozorni o‘rganish uslubining turlari va usullari aniq tovar bozorini tahlil qilishni o‘zida aks ettiradi. Bozorni o‘rganish uslubida har bir tovar uchun alohida yoki tovar guruhi uchun quyidagilar asoslanadi: maqsadli bozorni tanlash; bozor kon’yunkturasi tahlil qiluvchi va bashorat qiluvchi ko‘rsatkichlar; bozorni o‘rganish uchun axborot manbalari; bozor tadqiqotini o‘tkazishni tashkil etish.

Maqsad va vazifalariga ko‘ra bozor tadqiqoti ikkiga bo‘linadi: bir martalik va kundalik.

Bozorni **bir martalik tadqiqoti** quyidagi hollarda amalga oshiriladi: aniq muomalarni hal qilishda; ilmiy izlanishlar bo‘yicha strategik qarorlarni qabul qilishda; yangi tovarlarni ishlab chiqarishda; firmani ishlab chiqarish va sotuv faoliyatini diversifikatsiyasi, ya’ni birlashtirish maqsadida.

Bozorni **kundalik tahlili** uzluksiz olib borilib, bozor bilan qayta aloqani ta’minlaydi.

O‘rganilayotgan asosiy ko‘rsatkichlar EHM bankiga kiritiladi; xulosalar va natijalar esa firma rahbariyati tomonidan kerakli qarorlar qabul qilish uchun tayinlangan muddatlarda yetkaziladi. Bulardan yana marketing dasturlarini ishlab chiqishda, byudjet va o‘rta muddatli rejalar qabul qilishda asos sifatida foydalaniladi.

Bir martalik va kundalik bozor tadqiqotida murakkab matematik analiz va oddiy izlanishlar ko‘zda tutiladi.

5.2. Maqsadli bozorni tanlash

Maqsadli bozorni tanlash, bozorni tadqiqot qilish maqsadi va vazifalaridan hamda firmaning strategiyasi va faoliyati ko‘lami bilan aniqlanadi.

Bozor tadqiqotida uning shunday ko‘rsatkichlarini aniqlash zarurki, bunda firma eng yuqori rentabellikka ega bo‘lishni ta’minlash va ishlab chiqarishni shunga qaratish imkoniyatiga ega bo‘lishi kerak.

Maqsadli bozorni tiklashda asosiy e'tiborni tovarni yashash siklini qaysi bosqichdiligiga qaratiladi. Chunki tovarni yashash siklini qaysi bir bosqichi, qaysi bozorda bo'lishiga qarab, shu bozorga tovar chiqariladi.

Zamonaviy sharoitlarda, jahon bozori va milliy bozorlar ularning qatnashchilari tomonidan taqsimlanmaganligi tufayli, bozorning alohida segmentlarini o'rganish dolzarbdir. Chunki bunda firma ishlab chiqarishini aniq bir haridorlar talabiga qarata oladi. Shuning uchun firmalar bozorni segmentlash usullarini ishlab chiqishga qaratmoqdalar.

Segment- bu aniq tovar bozorini bir qismi bo'lib, unda ma'lum haridorlar guruhining talabi aniq bir modifikatsiyadagi mahsulotga qaratilgan bo'ladi. Bir taraflama raqobat sharoitida aniq bir tovarga bo'lgan hamma talablarni qondira olmaydi. Shuning uchun firma o'zining ishlab chiqarish, moliyaviy va sotuv imkoniyatlaridan kelib chiqqan holda, bozorning ma'lum bir segmentida faoliyat ko'rsatishiga qaratilishi lozim. Segmentlash turlari: geografik, demografik, ijtimoiy-psixologik omillarga ko'ra aniq haridorlar guruhlari bo'yicha segmentlash amalga oshiriladi.

Segmentni baholash uchun ko'rsatkichlar: qiziqtiruvchi mahsulotning sotuv sur'atini o'sishi; firmaning bozordagi ulushi; firmaning sotuv hajmida va foydasida segmentning ulushi; (har bir segment uchun aniqlanadi)¹⁰.

Iste'mol tovarlari segmentini baholash uchun quyidagi ko'rsatkichlardan foydalaniladi: yoshi, jinsi, iste'molchining shug'ullanish sohasi; oilasining bor-yo'qligi; bilim darajasi; mablag'i; iste'molchi tomonidan tovarni ishlatish harakteri; aholining ko'pchilik qismini gapiradigan tili; aholining madaniy saviyasi; odat va udumlar; tovarni tashqi bezagiga bo'lgan talab; qo'llanilayotgan reklama manbalari.

Ishlab chiqarishga kerak bo'lgan tovarlar segmenti quyidagi ko'rsatkichlar orqali baholanadi: firma faoliyatining xususiyati; buyurtmalarning hajmi; texnik xizmat ko'rsatish hajmidan iborat.

¹⁰Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб.-М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

Segmentlarning bozor sharoitlarini baholash ko'rsatkichlari: qiziqtiruvchi segmentlar uchun iqtisodiy, ijtimoiy, siyosiy va texnologik bashoratlar; segmentni rivojlanish stabiligi; rentabellikni avvalgi o'sish an'alarini ekstropolyatsiyasi; talabni aniqlovchi omillarni tahlil asosida baholash; ekstropolyatsiyani korrektilovkalash va talabni miqdor ko'rsatkichlarini aniqlash.

Segmentni kelajakda rivojlanish tendensiyalarini aniqlovchi ko'rsatkichlar: iqtisodni mos sektorini o'sish sur'atlari; shu sektor iste'molchilarining o'sishi; bozorni geografik kengayish dinamikasi; mahsulotni eskirish darajasi; mahsulotni yangilanish darajasi; texnologiyani yangilanish darajasi; talabni kuchaytirish darajasi; tovarlarning ijtimoiy ahamiyati; ishlab chiqarish harajatlarini davlat tomonidan tartibga solinishi; o'sish templarini davlat tomonidan tartibga solinishi; rentabellikni o'sishi uchun qulay va noqulay omillar.

Segmentni tanlashni aniqlovchi ko'rsatkichlar: mahsulotni bozor talablariga javob berishi; talabni sotib olish imkoniyati bilan qondirilgan hajmi; haridning maqsadi va motivi; tovarning sifatiga va texnik darajasiga bo'lgan talab; iste'molchiga tavsiya etilayotgan xizmatlar hajmi; narxlarning mo'ljallangan darajasi; bozordagi tovar ayirboshlash tizimi; talabni rag'batlantirish tizimi; kutilayotgan haridlar soni; talabni rivojlanish tendensiyasi; mavjud usullari bilan segmentga erishish imkoniyati.

Maqsadli bozorni tanlash oxir pirovardda quyidagilarni aniqlaydi: sotuvning hajmini va strukturasi; raqobat darajasini; kutilayotgan bozor ulushini; qisqa muddatli va uzoq muddatli rejada ko'zda tutilgan sotuvning o'sishini; potensial haridor va yangi iste'mol ko'lamlarini.

Bozorni segmentlashni amaliy natijalari quyidagilar: firma tomonidan chiqarilayotgan har xil modifikatsiyadagi mahsulotlarga iste'molchi bo'lishi mumkin bo'lgan haridorlar kategoriyalarini aniqlash; foydani o'sishi, sotuvni barqarorligini, texnologiyani mukammalligi nuqtai nazaridan, aniq bozor segmentida kelajak uchun va hozirgi vaqt uchun mahsulotni rentabelligini baholash.

5.3. Bozor tahlilni o'tkazish usullari va turlari

Axborotning xususiyatiga ko'ra, uni olish usuliga ko'ra, izlanishni o'tkazish texnikasi va uning oxirgi natijalariga ko'ra, tahlilni o'tkazish usullari bir nechta turlarga bo'linadi:

«Kabinet» tahlili (desk researeh) rasmiy nashr qilingan manbalar asosida olingan ma'lumotlarga ko'ra amalga oshiriladi. Bundan maqsad, alohida bozorlarning rivojlanish tendensiyasi va umumxo'jalik kon'yunkturasi holati to'g'risida; jahon tovarlar bozorining rivoji va umumiy muammolari, uning hajmini o'zgarishi, alohida ishlab chiqarish sohaslarining rivojlanishi va alohida davlatlarning iqtisodiy holati to'g'risida umumiy tasavvur beruvchi axborotlarni olish va tahlil qilishdir.

«Kabinet» tahlil quyidagi savollarga javob beradi: bozorga erishishning mumkinligi; hududining uzoq-yaqinligi; transport vositalarida tashishning narxi; o'rganilayotgan davlatning savdo-siyosiy sharoiti; o'rganilayotgan savollar bo'yicha statistik ma'lumotlarning borishi. Bu usul uncha qimmat bo'lmay, qisqa muddat ichida qiziqtirilayotgan savollarga javob olish imkoniyatini beradi.

Bozorni joyida o'rganish (feld researeh) - eng murakkab va qimmat usul bo'lib, bozorni o'rganishni eng samarali uslubi hisoblanadi. Bu usuldan asosan yirik firmalar foydalanadilar. Bu usulning afzalliklari quyidagilardir: bozor talablarini, savdo-sotiqni tovar ayriboshlash usullarini, narx-navo shartlarini har tomonlama va tez o'rganish imkoniyatini beradi. Shu bilan birga potensial haridor bilan aloqa o'rnatishga, shu bozorda yuqori talabga ega bo'lgan tovar namunalari sotib olishga juda qulaydir.

Bozorni joyida o'rganish dastlabki axborotni olish va uni ishlab chiqish imkoniyatini beradi. Bunda firma mahsulotiga bo'lgan bozor va haridorlarning talabi real aniqlanadi. Tahlil natijalari asosida firmani bozorga kirish taktikasi, narx-navo siyosati va tovar ayriboshlashni tashkil etish ishlab chiqiladi.

Sotib ko‘rish usuli. Bu usuldan bozor haqida kerakli axborotlar bo‘lmaganda, firmani, bozorni har tomonlama o‘rganishi uchun vaqti bo‘lmaganda, o‘rganilayotgan bozorda yangi va noyob tovarlarni realizatsiya qilishda foydalaniladi¹¹.

Chet el firmalari noyoblighi bilan shaxsiy ishbilarmon aloqalarda bo‘lishi bozorni tahlil qilishda muhim rol o‘ynaydi. Bu aloqalar boshqa firmalarni ziyorat qilish davrida, xalqaro yarmarkalardagi, ko‘rgazmalardagi, xalqaro auksionlardagi, tovar birjalaridagi o‘zaro uchrashuvlarda o‘rnatiladi. Mashina va jihozlar bozorini tahlil qilishda, firma noyoblarining shaxsiy aloqalari muhim o‘rin tutadi.

Bozorni tahlil qilish maqsadida keng ko‘lamdagi axborot manbalaridan foydalaniladi.

Bularga bosma nashrlar, rasmiy tashkilotlar va firmalardan olingan maxsus so‘rovnomalar, savdodan olingan ma‘lumotlar, kredit so‘rov idoralari va iste‘molchilarni so‘rov qilish natijasida olingan ma‘lumotlar kiradi.

Bosma nashrlar quyidagi nashriyotlar tomonidan berilishi mumkin. Ro‘znomalar, ixtisoslashgan jurnallar, iqtisodiy byulletenlar, monografiyalar, bozorlar obzori, savdo palatalari va tadbirkorlar ittifoqi nashrlari, savdo shartnomalari to‘plami, banklar nashri, reklama agentligi nashri, davlat korxonalari to‘plami, statistik so‘rovnomalár, brokerlik firmalar axboroti, telegraf agentligi byulletenlari.

Ijtimoiy tahlil natijalari va haridorlar so‘rovi. Bu tovarlar sotilayotgan joylarda, ko‘rgazma va yarmarkalarda, simpozium va konferensiyalarda o‘tkazilib, qiziqtirayotgan savol bo‘yicha aniq axborot beradi. O‘tkazish tartibi telefon orqali, firmada yozma yoki o‘zaro suhbatda bo‘lishi mumkin.

5.4. Firmalarni o‘rganish usullari va manbalari

Firmalarni o‘rganish bozor tahlilning asosiy vazifalaridan biridir. Firmalarni o‘rganish asosan uch guruhga bo‘linadi: faoliyat ko‘rsatayotgan mijoz(kontragent), mo‘ljallanayotgan mijoz, raqobatchilar. Har bir qiziqtirayotgan firma haqida quyidagi ikki

¹¹ Карпухина Е.А.. Международные стратегические альянсы. -М.: Дело и Сервис, 2004.

yoʻnalishda maʼlumotlar toʻplanadi: firmalar haqida umumiy maʼlumotlar; firmani iqtisodiy, moliyaviy va raqobatdoshlik holatini harakterlovchi statistik koʻrsatkichlar.

Firma haqida umumiy maʼlumotlarga quyidagilar kiradi: firmani nomi, firmani manzili, registratsiya qilingan davlat, teleksi va telefon nomeri.

Firmani tavsiflash uchun quyidagi koʻrsatkichlar beriladi :

- aksionerlik kapitalining miqdori, aktivlari, sotuvi, oʻz davlatidagi yetakchi kompaniyalar orasida tutgan oʻrni, jahondagi yetakchi kompaniyalar orasidagi oʻrni;

- xoʻjalik faoliyatining turi (ishlab chiqarish, savdo, transport);

- mulkchilik xususiyati (xususiy, davlatniki, kooperativ);

- huquqiy holati (aksionerlik jamiyati va h.k.);

- kapitali va nazorati (milliy, xorijiy aralash);

- tarixi va rivojlanish xususiyatlari;

- firma kirgan monopolistik birlashma turi (firmali, shuʻba firma va h.k.);

- ishlab chiqargan yoki ayriboshlagan tovar nomenklaturasi boʻyicha mamlakatni eksport va importidagi ulushi;

- tashqi iqtisodiy faoliyatining harakteri va mohiyati;

- firmani ishlab-chiharish va moddiy-texnik bazasi;

- asosiy firmalar-kontragentlar, raqobatchilar;

- boshqa firmalar bilan ishlab chiqarish va xoʻjalik aloqalari;

- aksionerlik kapitali, aksiyadorlar oʻrtasida taqsimlanishi, aksiyalarning nazorat paketi va ularning egalari;

- firmaning banklar bilan aloqasi va bu aloqa harakteri.

Firmani oʻrganishda quyidagi axborot manbalaridan foydalaniladi.

Firma toʻgʻrisida maxsus axborotni nashr qiluvchi davriy matbuot.

Davr matbuotida - jurnal va gazetalarda (roʻznomalarda) firmaning joriy faoliyati toʻgʻrisida bir qancha maʼlumotlar nashr qilinadi. Ayniqsa umumiy va batafsil axborotlar «Fortun» («fortune») Amerika jurnalida nashr qilinadi. Bu jurnal har yili mamlakatda ishlab chiqarish sohasiga tegishli boʻlgan sotish hajmi boʻyicha ranjir oʻtkazuvchi (ранжирование) dunyoning 500ta yirik firma va

banklarining jadval to'plamini nashr qiladi. Firmaga tegishli bo'lgan aktivlar, daromad, foyda to'g'risida ma'lumotlar beriladi. Ba'zi bir iqtisodiy va sohaviy jurnallarda ko'proq yirik firmalarning yillik hisobotlari, shuningdek ularning joriy faoliyati to'g'risida ma'lumotlar beriladi.

Firma tomonidan nashr qilinuvchi axborotlar: firma faoliyati to'g'risida yillik hisobotlar aksionerlarning yillik yig'ilish tarafidan tuziladi va direktorlar majlisi tarafidan tasdiqlanadi.

Yillik hisobotda o'tgan moliyaviy yil uchun ishlab chiqarish bo'limi va (butun) firma faoliyati bo'yicha to'liq tavsifnoma beriladi. Uning ichiga ishlab chiqarish va savdo faoliyati natijalari, kapital quyilmalar hajmi, ilmiy izlanish uchun harajatlar va boshqalar kiradi; **firmaning balans hisoboti** - kompaniya tomonidan taqsimlanadigan mablag'lar va moliya manbalari to'g'risida axborot beradi va har yilda yoki har kvartalda chiqariladi. Yillik balansdan firmaning aksionerlik kapitalining hajmi, obligatsiyalar bo'yicha kompaniya majburiyatlari, asosiy kapital hajmi va boshqarish haqida ma'lumot olish mumkin; **kredit ma'lumot haqida idoralarining ma'lumotnomalari** huquqiy holatidan qat'iy nazar barcha firmalar haqidagi oldindan sotib olingan abonentlar asosida ma'lum haq evaziga beriladi. Bu hujjatlarda odatda firmaning moliyaviy holatlari haqida ma'lumot (e'lon qilinmagan va nashr qilinmagan ma'lumotlar), uning aylanma mablag'lari, shuningdek aksionerlik kapital to'g'risida ma'lumotlar ko'rsatiladi; **qoidaga muvofiq yirik firmaga beriladigan ma'lumotnoma** o'z ichiga firma tashkil bo'lishining qisqacha ta'rifini, ishlab chiqarish korxonalarini va sho'ba korxonalari ro'yxatini o'z ichiga oladi va kompaniyani boshqaruvchi shaxslarning tarkibi va ularning qisqacha tarjimai holi haqida ham ma'lumot beriladi; **kredit idorasining ma'lumotnomalarida** ko'rsatilgan axborotlar ommaviy tarzda e'lon qilinmaydi. Bu ma'lumotlar asosan ushbu firmaga yaqin bo'lgan tadbirkorlar guruhidan olinadigan ma'lumotlar asosida to'planadi; **firma prospektlari** firmaning ishlab chiqarish faoliyatini bir butun va alohida korxonalarining to'liq ta'rifini, shu bilan birga texnologik jarayonlar va yangi texnik muvaffaqiyatlar ta'rifini beradi. Bunda firmaning rivojlanish tarixi

to'g'risida ma'lumotlar, ularning boshqa firmalar bilan aloqalari, balans hisoboti yoki firmaning moliyaviy faoliyatining alohida ko'rsatkichlari va boshqalar ko'rsatiladi; **firma kataloglari** firma tomonidan chiqarilgan mahsulot to'g'risida, mahsulotning barcha nomenklaturasi yoki tanlangan nomenklaturasining texnik tavsifini beradi. Kataloglar jo'natuvchi savdo uchun belgilangan bo'lishi mumkin. Ko'rgazma va yarmarka kataloglari tarkibiga ma'lum ko'rgazma va yarmarkada ishtirok etuvchi firma to'g'risidagi ma'lumotlar kiradi; firma to'g'risida ixtisoslashgan firmalar (kredit-ma'lumotnoma idorasi; tadbirkorlar ittifoqi; savdo palatalari; maslahat firmasi; davlat tashkilotlari) tomonidan taqdim etiladigan axborotlar talab asosida ma'lum haq evaziga shuningdek tekinga ham ular tomonidan beriladi; tovar firma ma'lumotnomalari bir davlatning turli tarmoqlariga yoki Xalqaro darajadagi barcha yoki ayrim firmalarning ro'yxatini o'z ichiga oladi.

Ma'lumotlar tushunarli ko'rinishda beriladi, unda firma nomi, manzili va faoliyat sohasi ko'rsatiladi.

Alfavit tartibida har bir tovar bo'yicha bu tovarni ishlab chiqarish va sotish bilan shug'ullanadigan firmalarning nomi ko'rsatiladi.

Tovar firma ma'lumotnomalari ichida quyidagi ma'lumotlar ancha mashhurdir.

«Kompas» («Kompass») bu Shveysariyada ikki (uch) tomda harbiy Yevropa mamlakatlari bo'yicha nashr qilinadi. Bu ma'lumotnomada sanoat, savdo, moliya va iqtisodiyotning boshqa sohalarida faoliyat yuritadigan firmalar haqida ma'lumotlar beriladi. Bu ma'lumotnomaning birinchi tomida tovarlarning umumiy alfavit ko'rsatgichi to'rt tilda bo'lim (tarmoq) nomerini ko'rsatish orqali beriladi.

Ma'lumotnomaning ikkinchi tomida firma haqida ancha aniqroq va to'laroq ma'lumotlar ko'rsatiladi. Firmaning nomi va adresini bilgan holda, alfavit tartibida berilgan shaharlar bo'limida shu firmani topish mumkin.

«Kelliz direktori of myorchents, menyufekchurers end shippers» («Kelly»s Direktory of merchants, Manufacturers and Shippers») Angliyada ikki tomda chiqariladi. Bunda kompaniyalar sohalar

bo'yicha guruhlashtirilgan va har bir firma nomi va adresi keltirilgan bo'ladi.

Har bir mijoz bo'yicha firma alohida papka yoki kartochka yuritadi. Bunda ushbu mijoz bilan munosabatlar to'g'risida yozuvlar tizimli ravishda yozib boriladi. Shuningdek u haqidagi yangi ma'lumotlar muntazam ravishda kirib boriladi.

Adresli ma'lumotnomalar firmalarning telegraf va pochta adreslarini o'z ichiga oladi. Telefon va teleks nomerini nashr qiluvchi ma'lumotnomalar ham mavjud.

Ancha mashhur adresli ma'lumotnomalar Germaniyada chiqariladigan «Tel'yurope» («Teleurope»), Angliyada chiqariladigan «Markonis interneshnl redjister» («Marconis internashonal register»).

Aksionerlik jamiyati bo'yicha ma'lumotnomalari aksionerlik jamiyati shaklida amal qiladigan firmalar to'g'risida aniq ko'rsatmalar beradi.

Aksionerlik jamiyatlari tomonidan nashr qilinadigan balanslar, foyda va zararlar, yillik hisobot asosida bunday turdagi ma'lumotnomalar firma haqidagi ancha ko'p, to'liq axborotlarni o'z ichiga oladi¹².

Firma to'g'risida ancha to'liq axborot AQSH tarafidan 5 ta tomida chiqariladigan «Mudi» («Moody») nomli ma'lumotnomada beriladi. Ma'lumotnomaning 1-chi to'mida «Moody's industrial Manual» AQSHning ba'zi bir savdo va sanoat kompaniyalari, shuningdek boshqa mamlakatlarning alohida ancha yirik firmalar haqidagi ma'lumotlar, AQSHning fond birjalarida kopirovka qiluvchi aksiya yoki obligatsiya to'g'risida ma'lumotlar beriladi.

Firma nomlari alfavit tartibida ko'rsatiladi. Firma to'g'risidagi ma'lumotlar: tashkil topish tarixi, sho'ba kompaniyalari, faoliyat turi, korxonalar, boshqaruv shaxslar, kapitali, balansi va xorijdagi faoliyatidir.

Sohaviy ma'lumotnomalar - xo'jalikning ma'lum sohalariga ixtisoslashgan firmalar to'g'risida ma'lumot beradi. Bu xalqaro ma'lumotnoma bo'lib, bunda xalqaro miqyosdagi bozorlarning firma

¹² Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити – Дана, 2001.

tizimini aniqlashga yordam beruvchi barcha mamlakatlarning bir sohasiga tegishli firmalar to'g'risida ma'lumotlar yig'iladi. Ma'lumotnomalarning ko'proq qismi sohaviy ma'lumotnomalarga tegishli, ular firmaning ishlab chiqarish bazasi ta'rifi va chiqarilayotgan mahsulotlar to'g'risida ba'zi bir texnik ma'lumotlarni beradi. Ularga quyidagilar kiradi: masalan, - AQSH va Kanadaning metallurgiya kompaniyasi to'g'risida ma'lumotlar nashr qiluvchi «Iron and Steel Works of He United States and Canada» ma'lumotnomasi . Angliyada nashr qilinuvchi «Internatsional Shipping and Shipbuding Direktory» ma'lumotnoma tarkibiga qurilish va kema tuzatish bilan shug'ullanuvchi dunyoning bir qancha mamlakatlari to'g'risidagi ma'lumotlar kiradi.

Ko'pgina rivojlangan mamlakatlarda nashr qilinadigan «Whois Who» ma'lumotnomalar seriyasi katta mashhurlikka ega.

Qisqa xulosalar

Bozorni o'rganish uslubida har bir tovar yoki tovar guruhi uchun alohida maqsadli bozorni tanlash, bozor kon'yunkturasini tahlil qiluvchi va bashorat qiluvchi ko'rsatkichlarni va bozorni o'rganish uchun axborot manbalarini aniqlash zarur.

Maqsadli bozorni tanlash, bozorni tadqiqot qilish maqsadi va vazifalaridan hamda firmaning strategiyasi va faoliyati ko'lami bilan aniqlanadi.

Bozorni tahlil qilishda quyidagi usullar qo'llaniladi: «Kabinet» tahlil; bozorni joyida o'rganish; sotib ko'rish usuli.

Bozorni tahlil qilish maqsadida bosma nashrlar, rasmiy tashkilotlar va firmalardan olingan maxsus so'rovnomalar, savdodan olingan ma'lumotlar, kredit so'rov idoralari va iste'molchilarni so'rov qilish natijasida olingan ma'lumotlar manbalaridan foydalaniladi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Bozorni o'rganish qanday usullari bor?
2. Maqsadli bozor qanday ko'rsatkichlar asosida tanlanadi?
3. Bozorni segmentlashdan maqsad nima?

4. Qaysi ko'rsatkichlar orqali segment baholanadi?
5. Segmentni tanlashni aniqlovchi ko'rsatkichlarni ayting.
6. Bozorni tahlil qilishda qanday manbalardan foydalaniladi?
7. Firmalarni o'rganishdan maqsad nima?
8. Firmalarni o'rganish manbalariga qaysilar kiradi?
9. Firmaning balans hisobotida nimalar aks etiladi?
10. «Mudi» nomli ma'lumotnoma qayerda chiqarilgan?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.

2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.

4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.

5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.

6. www.dis.ru. Маркетинг.

7. www.4p.com.ua/books/4.html

VI BOB
EKSPORT-IMPORT OPERATSIYA
OSHIRISH MAZMUNI VA

LA RINI AMALGA
US ULIARI

6.1. Eksport-import operatsiyalarining turlari

Moddiy-ashyoviy shakldagi tovarlarni bo'lgan tijorat faoliyati eksport-import operatsiyalari deb tushuniladi. Bunda eksport-import operatsiyalari deb, chet mulk egaligiga o'tkazish uchun chetga chiqarish va sotish bilan bog'liq bo'lgan faoliyat tushuniladi; chet el tovarlarini o'z mamlakatini bozorida, ularni keyinchalik sotish uchun sotib olish va keltirish bo'lgan faoliyat import operatsiyalari deb tushuniladi.

Eksport - import operatsiyalari statistik ma'lumotlar taqdim etish qatoriga kirgan. Rasmiyatchiliklari va protseduralarini bajarishdan keyin bo'lgan kontragent mamlakati davlat chegarasidan tovarlarni o'tkazib yuborgan bo'lsa, takomillashgan bo'lib hisoblanadi.

Xalqaro savdo amaliyotida ishlatiladigan to'xtalib o'tamiz.

Eksport. Statistika tomonidan hisobga olinadi deb quyidagilari tushuniladi:

- mamlakatda ishlab chiqarilgan yoki qazib olingan hamda avval chetdan keltirilgan va ishlov berilgan tovarlarni mamlakatda chiqarish;

- avval keltirilgan, bojxona nazorati ostida ishlov berilgan tovarlarni chiqarish;

- avval keltirilgan va eksport mamlakatida hech qanday ishlov berilmagan tovarni chetga chiqarish. Bunday eksport deyiladi. Xalqaro auksionlarda va tovar birjalarida sotiladigan tovarlar odatda reeksport predmeti bo'lib chiqadi: o'z mamlakatiga kiritilmasdan bajariladigan operatsiyalar ham reeksport operatsiyalariga kiradi. Bunday operatsiyalar deyarli bojxona statistikasi tomonidan hisobga olinganligiga qaramay, bu mamlakatni eksporti yoki importiga kirmaydi. Har xil bozorlarda bir xil tovarni o'ziga, narxlardagi farqi tufayli foyda olish maqsadida, savdo firmalari tomonidan ular tashkil etiladi. Erkin zona va omborlar hududlaridan tovarlarni chiqarish operatsiyalari ham reeksport

operatsiyalari deb ataladi.

Ular bojxona statistikasi tomonidan eksport operatsiyalari sifatida hisobga olinadi.

Import. Statistika tomonidan hisobga olinadi va import deb quyidagilar tushuniladi:

- bevosita mamlakat - ishlab chiqaruvchidan yoki mamlakat - vositachidan shaxsiy iste'mol uchun, sanoat, qurilish, qishloq xo'jalik va boshqa tashkilotlar yoki mamlakat ichida iste'mol maqsadida ishlov berish uchun yoki undan olib chiqish maqsadida chet el tovarlarini mamlakatga keltirish;

- erkin zona yoki omborlardan tovarlarni keltirish;

- avval o'z mamlakatidan olib chiqilgan, u yerda ishlov berilmagan tovarlarni chetdan keltirish. Bunday import **reimport** deb ataladi. Reimportga auksionda sotilmagan haridor tomonidan yaroqsiz deb hisoblanadi, konsignatsiya omboridan qaytarilgan tovarlar va boshqalar;

- bojxona nazorati ostida ishlov berish uchun kiritilgan tovarlar. Bunda ishlov berilgan yoki o'zgargan holda ushbu tovardan tashkil topgan tayyor mahsulotni ishlov berish maqsadida mamlakatga keltiriladigan tovarlar kiradi.

Masalan, sardinadan tayyorlangan konservalarni ishlab chiqarish uchun zaytun yog'ini chetdan keltirish. Bunday hollarda, qoida bo'yicha bojxona nazorati ostida ishlov berish uchun tovarlarni kiritishda bojxona boji to'lovlaridan importyor ozod qilinadi¹³.

Shuni bilish muhimki, bojxona hisobi barcha yirik kompaniyalar boshqa mamlakatlar hududida joylashgan o'z sho'ba kompaniyalariga jo'natadigan barcha tovarlarni eksport va import qiymatiga kiritadi. Amaliyotda faqat shu yo'l bilan xalqaro tovar almashuviga kiritiladigan firma ichidagi almashuv hisobga olinadi.

Bundan tashqari, tovar eksportini va importini qiymatiga quyidagilar kiritiladi:

- texnik xizmatlari qiymatini kiritish bilan birga, komplekt jihozlarni yetkazib keltirish qiymati;

¹³ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность.-М.: Дело, 2004

- litsenziya ajratmalari;
- yarmarka va ko'rgazmalarda savdo vositachilari orqali sotilgan va sotib olingan tovarlar qiymati;
- bojxona chegarasidan o'tadigan va chet el kontragentiga ijaraga beriladigan tovarlar qiymati.

Bojxona hududi. Bojxona hududi deganda, bojxona idorasi amalga oshiradigan tovarlarni chiqarilishi va keltirilishini nazorat qiluvchi hudud tushuniladi. Bojxona hududi chegaralari mamlakat davlat chegaralari bilan mos kelmaydi: ikkita yoki bir nechta davlatlarni bojxona uyushmalarida (masalan, Bel'giya va Lyuksemburg), mamlakatda erkin zonalar bo'lganda kelishuvlar asosida chegaradosh davlatlarning bojxona chegaralarini to'g'rilashda (chegara hududida geografik shartlar bo'yicha bojxona nazoratini belgilash mumkin bo'lmasa yoki qulay bo'lmasa) bojxona hududini chegarasi har bir mamlakatni hukumati tomonidan belgilanadi va maxsus bosmada chop etiladi. Hukumatlar mamlakatni bojxona hududidan, bojxona nazorati tegishli bo'lmagan qo'shimcha yozilgan omborlarni va erkin zonalarni chiqarib tashlash savollarini hal etadi.

Qo'shimcha yozilgan omborlar - bu bojxona nazorati ostida ma'lum bir bojxonaga qo'shimcha yozilgan barcha xonalar va maydonlar tushuniladi.

Tashish vositalaridan tushirilgan va to'g'ridan-to'g'ri tranzit usulida boshqa mamlakatga jo'natish yoki ombor uchun xona, yoki bojxona ko'rigidan o'tishni poylayotgan tovarlar boshqa tovarlar bilan birgalikda saqlanishi mumkin emas.

Qo'shimcha yozilgan bojxona omborida bojxona inspeksiyasi ostida tovarlar qayta o'ralishi, ochilishi, qayta sortlanishi mumkin. Qo'shimcha yozilgan omborga joylangan tovar bojxona protsedurasidan o'tmagan hisoblanadi. U barcha bojxona rasmiyatchiliklari bajarilgandan keyin bu mamlakatni hududiga undirilishi lozim bo'lgan bojlar solinishi va yig'implarni to'langandan keyin o'tkazilishi mumkin.

Tranzit operatsiyalar. Mamlakatdan boshqasiga, uchinchi mamlakatni hududidan yoki havo bo'shlig'idan o'tib borishini, tovarlarni to'g'ridan-to'g'ri tranziti deb tushuniladi. U na eksportga, na importga qo'shilmaydi va transport vositalarini turlari, tashilgan

yuklarni soni, jo'natish mamlakatlari va yo'nalish mamlakatlari bo'yicha hisobga olinadi. Boshqa mamlakatga tovarlarni ishlov berilgan holatda chiqarish maqsadida bojxona omborlariga joylashtirishni egri tranzit deb tushuniladi.

6.2. Erkin zonalar

Erkin zonalar hududidagi operatsiyalar. Erkin zona deb, shu mamlakatning bojxona hududidan tashqarida joylashgan portning hududi hisoblanadi. Bu zonalar ni hududiga kiritiladigan tovarlar bojxona bojlari bilan jarima solinmaydi va reeksport uchun kiritilishda importdan, tovar aylanishidan, iste'mol qilish va ishlab chiqarishdan har qanday bojlardan, yig'implardan va soliqlardan u yerda bo'lgan vaqtda ozod etiladi.

Erkin zonalarda joylashgan omborlarda tovarlar ularni reeksportigacha yoki bojxona chegarasidan mamlakatni ichkarisiga kurguncha saqlanadi. Birinchi holatda tovarlar hech qanday bojxona rasmiyatchiliklarisiz chiqariladi, ikkinchida - mos bo'lgan bojxona bojlari to'lanadi.

Erkin zonalar hududlarida quyidagi operatsiyalar amalga oshiriladi: xom ashyo tovarlarini tozalash va quritish, etiketka va konserva bonkalarini kalitlar bilan ta'minlash, ochish va chakana idishlarga ichimliklarni quyish, tovarlarni assortimenti, sortlanishi va yuk o'tkazilishi bo'yicha tanlash, tovar namunalari bo'yicha tanlash va ular bilan haridorlarni tanishtirish. Iqtisodiy jihatdan rivojlangan mamlakatlarda taxminan 235 ta ishlayotgan erkin zonalar mavjud, shu jumladan AQSHda - 145, G'arbiy Yevropa mamlakatlarida - 90, ulardan Shveysariyada - 26, Ispaniyada - 22, Italiyada - 11, Fransiyada - 10, Finlyandiyada - 7, Germaniyada - 6. Kanadada - 3 ta Yaponiya va Avstraliyada - 1 tadan erkin zonalar mavjud.

Dengizga chiqish yo'liga ega bo'lmagan mamlakatlar, xalqaro kelishuvlar asosida yaqin joyda joylashgan erkin zonalardan foydalanadilar.

Amerikada eng ko'p erkin zonalar joylashgan. Birinchilari, N'yuu-Orleandda, Los-Andjelesda, Siyetlda, San-Fransiskoda, San-Antonioda tuzilgan. Har bir portda tashqi savdo zonolari bo'yicha Kengash - muassasalararo organi, AQSHning savdo vaziri uning

raisi bo'lib, uni ruxsati bilan shunday zona tuzilishi mumkin.

Xohlagan firma uni tarifi qayta malaka oshirishni talab qilmaydigan o'zgarishlarga yoki ishlovdan o'tmagan chet el uchun zona doirasida unga «imtiyozli statusini» taqdim etish haqida AQSHning hukumatiga turojat qilishi mumkin. Shu statusga binoan bojxona hukumati tovarni AQSHning bojxona hududiga kiritish holatida olinadigan boj va soliqlarni aniqlash uchun oldindan baholaydi va sinflaydi. Bu shuni bildiradiki, tovarni AQSH bojxona hududiga emas, balki zona hududiga kiritish paytida baholash va sinflash amalga oshiriladi. AQSHning chegarasi orqali aniqlangan ta'minlashda, zona doirasida o'zgarishlarga yoki ishlov berishga duchor bo'lsa ham oldindan ma'lum bo'lgan pul miqdorini importyor to'laydi. Bunday statusga ega bo'lmagan tovar AQSHning bojxona hududiga kirish paytida baholanadi¹⁴.

Erkin zonalar rejimini qo'llashda tovarlarni ham eksportyorlari, ham importyorlari - Amerika firmalari sifatida manfaatdor, chunki nakladnoy harajatlarida bu bir muncha samara berishi mumkin. Masalan, importyor bitim tuzilishidan oldin chakana savdo uchun qayta o'rashi, tajribalar o'tkazishi, zarur bo'lgan namunalarni olishi, tovarni ko'ruvdan o'tkazishi mumkin. Erkin zonalar AQSH bozoriga kirib kelmaguncha, chet el tovarlariga bojxona bojlarini to'lashni keyinga qoldirish maqsadida qo'llaniladi. Reeksportda bojxona bojlari umuman to'lanmaydi. Chet el firmalari AQSHda kvotalar o'rnatilgan mahsulot kiritishda keyingi davrning kvota ta'siri boshlanguncha belgilangan kvotalarni oshig'i bilan kiritilgan tovarlarni cheklanishi uchun odatda zonalardan foydalanishadi. Kvotalar bilan limitlashtirilgan zonalarini keltirilgandan keyin ularni kiritilishi chegaralanmagan har xil mahsulotlarni ishlab chiqarish uchun qo'llanilishi mumkin.

Amerika qonuniga asosan importyor o'zi komponentlar va xom ashyolardan yoki ulardan ishlab chiqarilgan tayyor mahsulotlar qiymatidan bojlar to'lashni tanlash imkoniyatiga ega bo'lganligi tufayli, u yuqori bojlar bilan soliq solinishda komponentlardan tayyor mahsulotlar yig'ilishi yoki ishlab chiqishi jarayonida bojlar miqdorini qisqartirishga haqli.

¹⁴ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

6.3. Xalqaro tijorat operatsiyalarini amalga oshirish usullari

Xalqaro savdo amaliyotida tijorat operatsiyalari ikkita asosiy usulda amalga oshiriladi: to'g'ri va egri. **To'g'ri usul** yakunlovchi iste'molchi va ishlab chiqaruvchi (ta'minlovchi) o'rtasidagi to'g'ri aloqalar o'rnatilishini ko'zda tutadi; yakunlovchi iste'molchiga bevosita tovarlarni yetkazib keltirish va oldi-sotdi shartnomasi asosida mustaqil ishlab chiqaruvchidan bevosita tovarlarni sotib olish. **Egri usul** sotuvchi tovarini sotilishi bilan bog'liq bo'lgan aniqlangan majburiyatlarini bajarilishini ko'zda tutiladigan savdo vositachini maxsus shartnomani tuzish asosida savdo vositachi pog'onasi orqali tovarlarni sotishni va sotib olishni ko'zlaydi.

To'g'ri usul ko'pincha firmalarda qo'llaniladi:

- uzoq muddatli shartnoma asosida sanoat xom ashyosini bozorlarda sotish va sotib olishda;

- qimmatbaho va katta gabaritli jihozlarni eksportida;

- ko'p seriyali standart jihozlarni o'zini chakana tarmog'iga ega bo'lgan shu'ba kompaniyalari va o'zining chet el filiallari orqali eksportida;

- rivojlanayotgan mamlakatlarni bevosita fermer - ishlab chiqaruvchilaridan qishloq xo'jalik tovarlarini sotib olishda;

- to'g'ri eksport va import, rivojlanayotgan mamlakatlar, sanoati rivojlangan mamlakatlari kabi davlat tashkilotlari va korxonalari tomonidan amalga oshiriladigan operatsiyalarni ahamiyatli qismini tashkil etadi.

Bevosita tijorat operatsiyalarini amalga oshirilishi, ayniqsa eksport operatsiyalar qator afzalliklarga ega: chet el iste'molchilari bilan yaqinroq aloqalar o'rnatishga imkon tug'diradi, chet el bozorlari talablariga va o'z ishlab chiqarish dasturlarini talabga tezroq moslashtirish va bozor sharoitini yaxshiroq o'rganish nazarda tutiladi.

To'g'ri aloqalar quyidagi xususiyatlari bilan tavsiflanadi:

- oldindan aniqlangan kelishilgan mahsulot turlarini muayyan chet el iste'molchilarini (yoki iste'molchilar guruhini) maxsus talab va so'roqnomalariga mo'ljallangan holda yetkazib berish ko'zda tutiladi;

- yo'nalgan maqsad tavsifiga ega, chunki asosan komplekt va murakkab jihozlarni tashib keltirishda, oldindan kelishilgan holda

yetkazib keltirishda yoki tovar yetkazib beruvchidan oldindan olish amalga oshiriladi¹⁵.

To'g'ri aloqalar usulini qo'llanilishi zamonaviy xalqaro tijorat amaliyotida keng tarqalgan. Ayrim hisoblar bo'yicha amerika firmalarida sanoat yo'nalishidagi barcha tijorat mahsulotlarini uchdan ikki qismdan ortig'i to'g'ri sotish hissasini tashkil etadi, ingliz firmalarida - 70 foizga yaqin. To'g'ri sotishni o'sishi sanoat yo'nalishidagi mahsulotlarni sotishda tovarlarni bozorga chiqarilayotgan texnik darajasini va murakkabligini, ayniqsa mashina va jixozlarni, komplekt tashkilotlarini, yirik kemalarini, yangi konstruksiyadagi samolyotlar jihozlarini, noyob jixozlarni hissasini o'sishi bilan bog'liq.

To'g'ri xalqaro tijorat aloqalarini rivojlanishi butun savdo-vositachi pog'onasini roli o'ta yuqori bo'lib qolayotganiga qaramay, egri eksport va import ahamiyatini birmuncha kamayishiga olib keladi. Savdo vositachilari yordamida xalqaro tovar oborotiga kirib keladigan barcha tovarlarni yarmidan ko'pi sotiladi.

6.4. Savdo vositachilari xizmatlari

Iste'mol tovarlarini va standart sanoat jixozlarini sotishda, ayniqsa savdo vositachilarining o'rni katta. Yirik sanoat kompaniyalari savdo vositachilar xizmatidan yirik savdo-vositachilari firmalari tomonidan monopolizatsiyaga olib kelgan ma'lum tovarlarni mamlakatga kirib kelganida va importyor mamlakatlarda o'z sotish tarmoqlari bo'lmaganida, yangi tovarlarni kirib kelishida, kichik hajmdagi bozorlarda, uzoqlashtirilgan, borish qiyin bo'lgan va kam o'rganilgan bozorlar hamda ikkinchi darajali mahsulotlarni sotilishida foydalaniladi. Muntazam bo'lmagan tashqi savdo operatsiyalarini amalga oshiruvchi kichik va o'rta firmalar hamda eksport-import hajmi uncha katta bo'lmagan yirik savdo firmalarida xizmatlaridan foydalaniladi.

Savdo vositachilarini qo'llash sanoat firma-eksporterlariga ma'lum avzalliklarni ta'minlaydi. Ular ayniqsa sotilgandan keyingi texnik xizmatni talab etuvchi mashina va jihozlarni sotilishida ahamiyatlidir. Savdo - vositachilari firmalarida o'z texnik xizmati (zahira qismlari omborlari, ta'mirlash xonalari, mutaxassis kadrlar)ning mavjudligi yangi bozorlarni

¹⁵ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

ochishni ancha yengillashtiradi. Savdo-vositachi firmalari qoidaga binoan yarmarka va ko'rgazmalarda ishtirok etishda, reklamani tashkil etishga oid katta imkoniyatlarga ega, hujjatlarni rasmiylashtirish va tovarni ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan barcha faoliyatni amalga oshiradi, mustahkam ishbilarmon aloqalari mavjud, milliy bozorni talablarini yaxshi biladilar.

Savdo vositachilari zamonaviy sharoitlarda o'zini yuridik mustaqilligini saqlagan holda ularni faoliyat harakterini va sohasini oldindan aniqlaydigan yirik firmalarni ta'siriga borgan sari ko'proq duchor bo'ladi. Shu tufayli savdo vositalarini ma'lum tovar guruhlarini operatsiyalarida ixtisoslashtirish sezilarli kuchaydi. Bu ayniqsa sotilgandan keyin xizmatni talab qiluvchi texnik jihatdan murakkab mahsulot bilan savdo qiladigan chakana firmalari hamda ma'lum xom ashyo turlari bilan savdoni amalga oshiruvchi ulgurji firmalarga tegishli. Ishlab chiqaruvchi eksporter va savdo vositachisi o'rtasidagi munosabatlar harakterini o'zgarishi muhim hislatlardan biridir.

Bo'layotgan o'zgarishlarni harakterli hislati bo'lib muayyan tovar turlarini sotishga mo'ljallangan chet el diller tarmog'ini yirik firmalarni bo'ysinish tendensiyasini kuchaytirish hisoblanadi. Dillerlar o'z mustaqilligini formal ravishda saqlasada, ular faoliyati onalik kompaniyani shtab-kvartirasidan boshqariladi, moliyalashtiriladi va nazorat qilinadi. Yirik firmalar raqobatdan voz kechish maqsadida mamlakatlarni ayrim rayonlarini yoki ma'lum bozorlarini ularga biriktirish yo'li bilan hamda boshqa firmalarni raqobatbop tovarlarni sotishni man etish yo'li bilan ularga ishlaydigan agentlar faoliyatini koordinsiyalashga intilishadi.

Qisqa xulosalar

Moddiy-ashyoviy shakldagi tovarlarni oldi-sotdisi bilan bog'liq bo'lgan tijorat faoliyati eksport-import operatsiyalari bo'lib hisoblanadi. Eksport-import operatsiyalari bojxona va erkin zona hududlarida amalga oshiriladi. Bojxona hududida bojxona idorasi amalga oshiradigan tovarlarni chiqarilishi va keltirilishini nazorat qilinadi. Erkin zona bo'lib mamlakatning bojxona hududidan tashqarida joylashgan portning hududi hisoblanadi. Xalqaro savdo amaliyotida tijorat operatsiyalari ikkita asosiy usulda amalga oshiriladi: to'g'ri va egri.

Savdo vositachilarini qo'llash sanoat firma-eksporterlariga ma'lum

avzalliklarni ta'minlaydi. Ular ayniqsa sotilgandan keyingi texnik xizmatni talab etuvchi mashina va jihozlarni sotilishida ahamiyatli.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Eksport operatsiyalari deganda nimalar tushiniladi?
2. Import operatsiyalari qanday amalga oshiriladi?
3. Bojxona hududiga qanday hududlar kiradi?
4. Qo'shimcha yozilgan omborlarning vazifalariga nimalar kiradi?
5. Erkin zonalari qanday vazifalarni bajaradi?
6. Tijorat operatsiyalaridagi to'g'ri usullar qanday amalga oshiriladi?
7. Rivojlangan mamlakatlarda erkin zonalarning mavjudligi.
8. Eksport tijorat operatsiyalarini amalga oshirilishi qanday afzalliklarga ega?
9. To'g'ri aloqalar qanday xususiyatlari bilan tavsiflanadi?
10. Tijorat operatsiyalarining to'g'ri usulda amalga oshirilishi qanday hollarda qo'llaniladi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.
2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.
4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.
5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.
6. www.dis.ru. Маркетинг.
7. www.4p.com.ua/books/4.html

VII BOB

EKSPORT- IMPORT OPERATSIYALARINI TARTIBGA SOLISHDA SAVDO-SIYOSIY VOSITALARI

7.1. Bojxona tarifi orqali tartibga solish

Bojxona tarifi savdo oqimini tartibga solishning muhim omili bo'lib hisoblanadi. Bojxona tariflari dunyodagi hamma mamlatlarda qo'llaniladi. Bu tarifga ko'ra davlat chegarasidan olib kirilayotgan yoki olib chiqilayotgan tovarlarning ro'yxati qayd qilingan va olinadigan yig'imlar ko'rsatilgan bo'ladi.

Milliy tariflar bilan bir qatorda hududlararo savdo-iqtisodiy davlatlar birlashmasi miqyosida yagona bojxona tariflari mavjud.

Bunday birlashma ishtirokchilari o'zaro savdoda bojxona bojarini bekor qiladi va uchinchi davlatlar bilan savdoda umumiy bojxona tarifini belgilaydi.

G'arbiy Yevropa davlatlarining hududiy iqtisodiy birlashmasi muhim ahamiyatga ega - Yevropa Ittifoqi (EI) (1993 yilgacha Yevropa hamjamiyati), 15ta davlatdan iborat bo'lib ular quyidagilar: Germaniya, Fransiya, Italiya, Bel'giya, Lyuksemburg, Gollandiya, Angliya, Irlandiya, Daniya, Gretsiya, Portugaliya, Ispaniya, Avstriya, Finlyandiya va Shvetsiya.

Bu davlatlar tomonidan milliy bojxona qonun qoidalarini o'rni bosuvchi yagona norma va qoidalar qabul qilingan. Bu qoida va normalar bojxonada tovarlarga baho berish, tovarlarning kelib chiqishini aniqlash, tovarlarni olib kirish va olib chiqish qoidalarini belgilashda qo'llaniladi.

Yevropa Ittifoqi (EI) yagona ichki bozorini yaratish jarayonida Yevropa Ittifoqi komissiyasi (EIK) Evropa Ittifoqi (EI) miqyosida xo'jalik aloqalarini huquqiy tartibga solishni unifikatsiyalashgan mexanizmini shakllantirishga yo'naltirilgan 300 ga yaqin dirrektivalar ishlab chiqdi.

Uchinchi davlatlar va Yevropa Ittifoqiga a'zo davlatlar o'rtasidagi savdo kelishuvida bojxona bojarini yo'q qilish bilan bir paytda, 1968 yilning 1 iyulida savdo aloqalarida qo'llaniladigan Yagona Bojxona tarifi (YABT) o'z ishini boshladi. Rim shartnomasining 28 moddasiga muvofiq yagona bojxona tarifi (YABT) bojarining barcha o'zgarishlari

yoki ular faoliyatini vaqtinchalik tugatilishi Yevropa Ittifoqi komissiyasi (EIK) taklifi asosida Yevropa Ittifoqi kengashi qaroriga muvofiq bo'ladi.

Yagona bojxona tarifiga ko'ra uchinchi mamlakatlaridan olib kirilayotgan tovarlar maxsus bojlar bilan yuklanadi. Yagona bojxona tarifida qayd etilgan tovarlar tizimi maxsus kodlar bilan kodlashtirilgan.

Yagona bojxona tarifida bojxona bojlarining ko'p qismi sanoat tovarlarini kiritish bahosi (advaler) foizda ko'rsatiladi va kichik qismi hajmi va og'irlik birligi bahosini ko'rsatib beruvchi maxsus bojlarga to'g'ri keladi.

Yagona bojxona tarifi tarkibida bojxona bojlarni 2 turi mavjud - avtonom va shartlashilgan. Avtonom bojlar boshlang'ich darajani aks ettiradi. Avtonom bojlar Yevropa Ittifoqi (EI)ga kirgan davlatlar tomonidan yagona bojxona (YABT) tarifi tuzilayotgan vaqtda tasdiqlangan.

Shartlashilgan bojlar avvalambor Yevropa Ittifoqi (EI) tomonidan tariflarga yon berish natijasida paydo bo'ldi. Umumjahon Savdo tashkiloti miqyosidagi har tomonlama bir qancha o'zaro muzokaralar olib borish tufayli yaratildi. Yagona bojxona tarifidagi bojlar meyori ko'p tovarlarga unchalik yuqori emas, lekin mahalliy ishlab chiqaruvchilar tovarlari bilan ko'pchilik raqobatdosh tovarlar uchun yuqori bojlar mavjud, ular ayrim hollarda 20 foizni tashkil etadi.

Yevropa Ittifoqi (EI) davlatlarida qayta ishlash uchun yoki keyin reeksport qilish uchun Yevropa Ittifoqi (EI) davlatlariga olib kirilayotgan tovarlar bojxona bojlaridan, soliqlardan ozod etiladi, va Yevropa ittifoqi (EI) kvotalari bilan hisoblashmaydi. Bu Yevropa Ittifoqi (EI) a'zo davlatlar tarkibidan Rossiya va chet el firmalarida yoki mahalliy firmalarda yig'ilayotgan avtomobillar, stanoklar va boshqa tovarlarga tegishli va bu tovarlar Yevropa Ittifoqi (EI) tashqarisiga uchinchi davlatlarga sotiladi.

7.2. Antidemping bojlarini qo'llash

Bojxona tarifini shakllantirish va antidemping bojlarini qo'llash asosiy vazifa bo'lib hisoblanadi. Ular eksport tovarlari past bahoda yoki demping bahosi bilan sotilganda belgilanadi. Antidemping qoidalari barcha sanoati rivojlangan davlatlarda mavjud.

Demping deb - bir davlat tovarini ikkinchi davlat bozorida normal narxidan past narxda sotilishiga aytiladi. Bunday sharoitda ikkinchi davlat bu tovar uchun kamaytirilgan eksport bahosi va o'rtacha tovar bahosi o'rtasidagi farqi miqdorida qo'shimcha antidemping bojlarini kiritish huquqiga ega.

Yevropa Ittifoqi kengashining «2473/88 reglamentiga muvofiq» tovarning hamdo'stlik davlatlariga yetkazib berishdagi eksport bahosi o'xshash tovarlarning normal bahosidan past bo'lganda tovar demping predmeti deb ko'rilishi mumkin.

Yevropa Ittifoqi komissiyasi (EIK) keyingi yillarda antidemping faoliyatidan keng foydalanmoqda. Buning sababi ichki bozorga Osiyo mamlakatlarini, hususan, Janubiy Koreya va Yaponiya mahsulotlarini kiritmaslik. Yevropa Ittifoqi (EI) ichida demping faoliyati ko'llanilmaydi. Yevropa Ittifoqi antidemping faoliyatini ko'rsatishda quyidagilarga amal qiladi:

- tovarning normal bahosini va tannarxini qo'yish;
- shu turdagi tovarlarni Yevropa Ittifoqi (EI) miqyosida ishlab chiqarilishiga zarar yetkazishining oldini olish.

Yevropa Ittifoqida (EI) ko'llaniladigan hisob-kitob uslubiga asosan tovarning normal bahosi deganda import qiluvchi davlat ichki bozorida o'xshash tovarlar sotilishi yoki Yevropa Ittifoqi davlatlaridan tashqari uchinchi davlatlar ichki bozorida sotilishi tushuniladi.

Eksport qiluvchi baho va normal bahoni bitta bazada taqqoslanishi lozim va tijorat operatsiyalari bir davrda qo'llanilishi kerak. Ikkala narx tovar sifatiga, miqdori va yetkazib berish sharoitiga taqqoslangan bo'lishi kerak. Bunga tashish, ortish, tushirish kirmaydi.

Mahalliy ishlab chiqaruvchilarning ziyon va yo'qotishlari haqida aniq hisobot bo'lishi zarur. Bularni umumiy qismi Yevropa Ittifoqi (EI)da ishlab chiqariladigan tovarlarga to'g'ri keladi. Bundan tashqari demping bahosida import hajmi va ishlab chiqarish hajmiga nisbatan katta-kichikligi, shu tovarning Yevropa Ittifoqida iste'mol hajmi, importning narxga va ishlab chiqarishga ta'siri hisobga olinadi.

Yevropa Ittifoqi qoidalariga asosan antidemping prosedurasi bir yil ichida muhokama qilinishi lozim. Agar dalil isbotlanmagan bo'lsa bu savol quyidagilar bilan hal qilinadi:

- eksport qiluvchi bahoni oshirish majburiyatini oladi yoki tovar

yetkazib berish miqdorini kamaytiradi;

- antidemping bojlarini o'rnatadi.

Birinchi galdan eksport qiluvchi tovarlarni kelishilgan miqdorda va kelishilgan minimal bahodan kam bo'lmagan bahoda Yevropa Ittifoqi davlatlariga yetkazib berish majburiyatini oladi va Yevropa Ittifoqi komissiyasiga (YeIK) tovar miqdori va yetkazib berish bahosi haqida ma'lumot beradi. **Antidemping bojlari** ko'p hollarda vaqtinchalik kiritiladi, lozim bo'lgan vaqtlarda esa ular o'zgartiriladi.

Vaqtinchalik bojlar antidemping protsedurasini o'tkazish davrida to'rt oyga belgilanadi. Ayrim hollarda yana 2 oyga cho'zilishi mumkin. Bu davr mobaynida tovar import qiluvchi davlat bojxonasidan bimalol o'tkaziladi. Yevropa Ittifoqi (EI) qoidalariga asosan antidemping bojlari meyor belgilangan demping miqdoridan ko'p bo'lishi mumkin emas. Ba'zi hollarda undan past ham bo'lishi mumkin.

Antidemping bojlari miqdori quyidagi usullar yordamida belgilanadi:

- bojxona bojlarini to'lagunga qadar Yevropa Ittifoqi chegarasidagi tovarning eksport bahosi foizida;

- mahsulot birligi uchun EKYu summasini amal qilish muhlatining o'zgaraydigan ko'rinishida;

- Yevropa Ittifoqi (YEI) chegarasidagi (bojxona bojisiz) eksport bahoning o'rtasidagi farqi sifatida va Yevropa Ittifoqi komissiyasi (YeIK) tomonidan tovarning normal bahosi belgilanadi¹⁶.

Bunday hollarda bojlar miqdori EKYu'da sirqaluvchan bo'ladi: eksport bahosi ko'tarilgan sari bojlar qiymati kamayib boradi va oxirgi kamayishda ular ko'tariladi. Buning natijasida Yevropa Ittifoqi Komissiyasi (YeIK) belgilagan minimal meyordan past o'rnatilgan bahoda tovar olib kirishning iloji bo'lmaydi.

Antidemping bojlari 5 yil muddatga kiritiladi. Bu davr ichida Yevropa Ittifoqi Komissiyasi (YeIK) hohishi yoki boshqa tegishli davlatlar tomonidan qayta ko'rilmaydi, eksport qiluvchidan tashqari. 5 yillik muddati tugashi bilan, agarda mahalliy ishlab chiqaruvchilar tomonidan boshqa imkoyatlar bo'lmasa, antidemping o'z ta'sirini to'xtatadi.

¹⁶ Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити – Дана, 2001.

Yevropa Ittifoqi (YeI) qoidalariga asosan, unga a'zo davlatlarda, agar import mahsulotlari va komplektlash qismlari bahosi tayyor mahsulot bahosining 50 foizdan yuqori bo'lsa, ishlab chiqarilgan tovarlarga antidemping bojlari solinadi.

Bu eksport qiluvchiga qarashli korxonalarda tovar yig'ilsgina yoki mahalliy ishlab chiqaruvchilar bilan kooperatsiya holatlarida bo'lishi mumkin.

7.3. Eksport-import operatsiyalarini litsenziyalash

Eksport-import operatsiyalarini litsenziyalashtirish xalqaro savdo shartnomalarini davlat tomonidan boshqarish va nazorat qilish imkoniyatini yaratadi. Litsenziyalashtirish bu eksport-import operatsiyalarini o'tkazish uchun davlat tashkilotlari tomonidan berilgan maxsus ruxsatnomadir.

Eksport operatsiyalarini litsenziyalashtirish olib chiqilayotgan tovarlar haqida statistik ma'lumot olishga va ularni nomenklaturasini aniqlashga imkoniyat beradi.

Litsenziya **bosh** va **yakka** tartibdagi turlarga bo'linadi.

Bosh litsenziya bu ma'lum davr mobaynida faoliyat ko'rsatib eksport va import operatsiyalarini unda qayd qilingan tovarlar nomenklaturasi bo'yicha amalga oshiriladi. Bunda qayd qilingan tovarlarining miqdori chegaralanmaydi.

Yakka litsenziya bu xalqaro savdo shartnomasi bo'yicha ma'lum bir tovar uchun bir marta berilgan ruxsatnoma. Yakka litsenziyada tovar oluvchi, tovarning narxi va miqdori, hamda litsenziyaning muddati qayd qilingan bo'ladi.

Litsenziya har bir davlat tomonidan o'rnatilgan qonun - qoidalar asosida olinadi. Litsenziyalashtirish vaqtinchalik faoliyat bo'lsa ham eksport va import operatsiyalarini ma'lum tartibda va ma'lum miqdorda amalga oshirishga imkoniyat beradi. Litsenziyalashtirish chet el valyutasini nazorat qilish, sarflash va tovarlar sotib olishni boshqarish imkonini beradi. Mahsulot eksportini chegaralashda ichki bozorda tovar bahosining ko'tarilishini oldini olishda litsenziyalashtirish muhim rol o'ynaydi. Bundan litsenziyalashtirish davlatning to'lov va savdo balansini tartibga solishda, davlat valyutasini harajatini kamaytirishda, iqtisodiyotdagi vaqtinchalik qiyinchiliklarni,

hosilsizlikni va boshqalarni bartaraf qilishda katta ahamiyatga ega. Litsenziyalashtirish yana savdo hamkorlaridan qarama-qarshi siylov va savdoning pasayishini oldini olish vositasi bo'lib ham hisoblanadi.

Hozirgi sharoitda Yevropa Ittifoqiga (YeI) a'zo harbiy Yevropa davlatlarida o'zaro tovar aylanmasida tovarlar eksportiga litsenziyalashtirish ayrim tovarlarga ko'llaniladi. Asosan bo'larga ichki bozorda vaqtincha tanlab olingan tovarlar kiradi. Ichki bozorda ko'proq raqobatli tovarlarga litsenziyalar beriladi. Bunday tovarlarga to'qimachilik va qora metallardan ishlangan mahsulotlar misol bo'la oladi.

Rivojlangan davlatlarda litsenziyalashtirish muomaladagi valyuta harajatlarini nazorat qilish maqsadida foydalaniladi.

Soliqlar va yig'imlar Xalqaro tijorat operatsiyalarini tartibga solishning asosiy vositasi bo'lib hisoblanadi. Zamonaviy sharoitda ularning roli oshib bormoqda. Soliqlar va yig'imlar ichki va chegaraviy bo'ladi.

Chegaraviy soliq va yig'imlarga mahalliy tovarlardan olinadigan, o'zining belgilanishiga qarab taqqoslanadigan soliqlar qiyosiy soliqlarga muvofiq bo'lishi kerak. Bu soliqlar bahodan chegirilgan ayrim yig'imlar va bojxona bojlari ham shular jumlasidan. Yig'imlarga statistik, gerb yig'imlar, fitosanitar, statistik yig'imlar ro'yxatdan o'tkazishdagi bojxona rasmiyatchilik harajatlarini qoplash maqsadida olinadi.

Yevropa Ittifoqi (EI)ning yagona agrar siyosatiga kiritilgan qishloq xo'jalik tovarlarini import qilishda sirg'aluvchan qo'shimcha yoki bojxona sirqaluvchi yig'imlar olinadi.

Ichki soliqlar aksiz yig'imlar, ro'yxatlash uchun bojlar va yo'l yig'imlaridan iborat.

Qisqa xulosalar

Bojxona tariflari dunyodagi hamma mamlatlarda qo'llaniladi. Bu tarifga ko'ra davlat chegarasidan olib kirilayotgan yoki olib chiqilayotgan tovarlarning ro'yxati qayd qilingan va olinadigan yig'imlar ko'rsatilgan bo'ladi.

Yagona bojxona tarifiga ko'ra uchinchi mamlakatlaridan olib kirilayotgan tovarlar maxsus bojlar bilan yuklanadi.

Antidemping bojlari ko'p hollarda vaqtinchalik kiritiladi, lozim bo'lgan vaqtlarda esa ular o'zgartiriladi.

Ekspost-import operatsiyalarini litsenziyalashtirish davlat tashkilotlari tomonidan berilgan maxsus ruxsatnoma asosida amalga oshiriladi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Ekspost import operatsiyalarini tartibga solishda qaysi manbalardan foydalaniladi?

2. Yevropa Ittifoqi yagona bojxona tarifining maqsadi nima?

3. Avtonom va shartlashilgan bojlar qanday farqlanadi?

4. Demping va antidemping nima?

5. Yevropa Ittifoqi qoidalariga asosan antidemping muolajasi qanday o'tkaziladi?

6. Litsenziyalashtirishdan maqsad nima?

7. Qanday litsenziya turlarini bilasiz?

8. Yevropa Ittifoqi davlatlarida litsenziyalashtirish qanday qo'llaniladi?

9. Yevropa Ittifoqi qaysi davlatlardan iborat?

10. Bosh va yakka tartibdagi litsenziyalashning farqlari.

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.

2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.

4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.

5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.

6. www.dis.ru. Маркетинг.

7. www.4p.com.ua/books/4.html

VIII BOB

XALQARO SAVDO BITIMLARINI TAYYORLASH TEKNOLOGIYASI

8.1. Oldi-sotdi shartnomalarini tuzish tartibi

Eksport-import operatsiyalarni amalga oshirishning xalqaro tajribasi ma'lum bir tijorat faoliyatini amalga oshirishni ko'zda tutadi. Bu faoliyat alohida bosqich va davrlardan iborat, bular o'z ichida kelishuvni bajarishga kerak bo'lgan hujjatlarni to'ldirish, qayta to'latish va qayta ishlash bilan bog'lik bo'lgan aniq masalalarni qamrab oladi.

Bevosita eksport-import operatsiyalarini amalga oshirish bir necha bosqichga bo'linadi: oldi-sotdi shartnomalarni tuzishga tayyorlash; oldi-sotdi shartnomalarini tuzish; oldi-sotdi shartnomalarni bajarish. Har bitta bosqich o'z navbatida bir nechta ketma-ket bosqichlarga bo'linadi. Eksport qiluvchining ham import qiluvchining ham asosiy vazifasi kontragentni izlash va tanlash hisoblanadi. Kontragentni tanlashda bir nechta savollar vujudga keladi: qaysi bozorda tovarni sotish va sotib olish; qaysi xorijiy haridor yoki yetkazib beruvchi bilan bitim tuzish bitimni tuzishga tayyorlanish davrida mo'ljallanayotgan kontragentga aloqani tanlash va o'rnatish amalga oshiriladi. Kontragentni tanlashda ko'pgina omillar inobatga olinadi. Birinchi navbatda bozorning monopolizatsiya darajasi; qaysi firmalar bilan savdo aloqalarini davomiyligi; firma faoliyatini turi.

Kontragentlarni aniqlashdan keyin eksport qiluvchi yoki import qiluvchi ular bilan aloqa o'rnatishga kirishadi.

Tijorat bitimlarni tayyorlash jarayonida sotuvchi haqqoniy haridor bilan aloqalarni o'rnatishning turli usullarini qo'llashi mumkin:

a) bitim yoki bir nechta xorijiy haridorlarga bevosita taklif (oferta) yuborish;

b) haridorning buyurtmasini qabul qilish va taqsimlash;

v) haridorga uning talabiga javoban kelajakdagi shartnomaning muayyan shartnomalarni ko'rsatib javob xati yuborish;

g) milliy va xalqaro savdo sanoat ko'rgazma va yarmarkalarda ishtirok etish;

d) bo'lajak haridorga muayyan bitimni tuzish bo'yicha o'zingizni muzokaralarga tayyorligingiz to'g'risida axborot berish;

e) aniq haridorga shartnoma matnini yuborish (telefon, teletayp yoki teleks orqali erishilgan kelishuvlar asosida);

j) e'lon, reklama, kataloglarni import qiluvchi mamlakatning bozorida tarqatish.

Muzokaralarga kirish taklifi sotuvchi tomonidan chiqsa, u holda sotuvchi haridorga oferta jo'natishi mumkin.

Oferta deganda tijorat amaliyotida sotuvchining haridorga tovarning ma'lum bir partiyasini sotuvchi tomonidan qo'yilgan ma'lum shartlar asosida yozma ravishdagi taklifidir. Bunday taklifni jo'natgan shaxs firma oferenti deb ataladi.

Oferta tuzilmoqchi bo'lgan bitimning hamma asosiy shartlarni o'z ichiga oladi: tovarning nomi, miqdori, sifati, narxi, yetkazib berish sharti, yetkazib berish muddati, to'lov shartlari, tara va upakovka xarakteri, qabul qilish-topshirish tartibi, yetkazib berishning umumiy shartlari.

Aniq bo'lmagan shaxslarga yuborilgan takliflar tijorat amaliyotida oferta deb yuritilmaydi balki oferta qilishga taklif deb hisoblanadi. Xalqaro savdo amaliyotida ofertaning ikki xili bor: **qat'iy oferta** va **erkin oferta**.

Qat'iy oferta - bu oferent tomonidan bitta haridorga ko'rsatilgan muddat ichida shunday taklifni boshqa bir haridorga taklif qilmasligi to'g'risida ma'lum bir partiyadagi tovarlarni sotish uchun yozma ravishdagi taklifi. Agarda haridor oferta shartlariga rozi bo'lsa u sotuvchiga yozma ravishda tasdiqnoma **e'tirozsiz aksept** yuboradi¹⁷.

Taklifni jiddiy ravishda o'zgartiradigan shartlarning o'zgarishi yoki to'ldirilishi quyidagilar orqali amalga oshiriladi: narx, miqdor, sifat, yetkazib berish joyi va muddati, tomonlarning javobgarligi bahslarning hal qilish tartibi.

Agarda sotuvchi kontrofertaning barcha shartlariga rozi bo'lsa u holda sotuvchi kontrofertani akseptlaydi va bu haqda haridorni yozma ravishda ogohlantiradi. Agarda sotuvchi kontroferta shartlariga rozi bo'lmasa, u o'zini majburiyatlaridan ozod deb hisoblaydi. (bu haqda yozma ravishda haridorga bildiradi) yoki haridorga yangi ofertani, haridor taklifini inobatga olib, jo'natadi yoki yangi shartlar asosida oferta jo'natiladi.

Haridordan ofertada belgilangan muddat ichida javob olmaslik haridorning

¹⁷ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. - М.: Дело, 2004.

rad javobi sanaladi va sotuvchini u qilgan taklifdan ozod qiladi.

Qat'iy oferta: qachonki haridor sifatida bozorda «birinchi qo'l» deb yuritiladigan taklif qilamayotgan tovarni sotib olish yoki sotish huquqiga ega bo'lgan firma bo'lsa bu holda birinchi oferta deb sanaladi. Bunday hollarda sotuvchi tovarning har yangi partiyasini sotish taklifini faqat o'sha haridorga yuboradi va taklif qilingan shartlarga ko'nmagan taqdirdagina sotuvchi shu shartlar asosida boshqa haridorlarga taklif qiladi.

Erkin oferta: odatda bitta yoki bir nechta haridorlarga taqdim qilinadi, unda javob uchun muddat ko'rsatilmaydi va oferentni o'z taklifiga bog'lab qo'ymaydi, haridorning roziligi qat'iy kontroferta bilan tasdiqlanadi. Kontrofertani sotuvchi tomonidan tasdiqlangandan so'ng bitim tuzildi deb hisoblanadi.

Sotuvchi eng birinchi olgan kontrofertani yoki u hoxlagan haridorning kontrofertasini akseptlaydi.

Haridor sotuvchisiga aynan u bilan emas, balki boshqa kontragent bilan bitim tuzganligi uchun e'tiroz bildirishga haqli emas.

Erkin oferta hozirgi sharoitlarda juda kam ishlatiladi. Sotuvchilar erkin bozorga yo'llanmasdan, o'zlarining ishlab chiqarish faoliyatini aniq talabdan kelib chiqqan holda amalga oshirishadi.

Kelishuv shartnoma tuzilmaganda adresat-xaridor tomonidan aksept yubormasdan oldin xabarnoma olinsa, u holda taklif sotuvchi tomonidan qaytarib olinishi mumkin.

Ikkita holat bundan istisno:

1) agarda taklifda qaytarib olinmaslik sharti yoki aksept muddati belgilangan bo'lsa;

2) qachonki adresat uchun taklifni qaytarib olinmaydigan sifatida ko'rish to'g'ri deb qarasa va shunga loyiq harakat qilsa.

Oferent bu haqda adresatga xabar qilsa, kechiktirilgan aksept o'zini kuchini yuqotmaydi.

Ayrim vaqtlarda oferta haqiqiy tovarning sotish maqsadida amalga oshirilmaydi, balki monopolistik birlashmalar a'zolari o'rtasida bozorni bo'lib olish uchun ishlatiladi. Bunday oferta amaliyotda himoya ofertasi nomini oladi. Uning ma'nosi quyidagicha: agarda monopolistik birlashmaning a'zosi boshqa a'zo faoliyat ko'rsatayotgan hududdagi haridorning ofertani jo'natish talabini olsa, u holda haridorga uning

uchun manfaatsiz taklif beradi - ataylab oshirilgan narxlar yetkazib berish muddatining uzoqligi va hokazolar haridorni o'sha bozorni egasi ya'ni birlashmaning a'zosi bo'lishga chorlaydi.

Eksport bitimini tayyorlashning boshqa keng yoyilgan shakli bo'lib, haridordan olingan **buyurtma** shartlarini o'rganish yoki uni tasdiqlash va amalga oshirishni, yoki sabablarni tushuntirmay bosh tortishni o'rganish hisoblanadi.

Buyurtmani tasdiqlash tijorat hujjati bo'lib, eksporterni shartlarga so'zsiz roziligi to'g'risidagi ma'lumotni beradi.

Sotuvchi buyurtmaning quyidagi namunalari ishlatishi mumkin:

- «Sizning 50 ta tokar-karusel' stanokdan yetkazib berish to'g'risidagi№ buyurtmangizni olganimizni tasdiqlaymiz va uni bajarishga kirishamiz. Sizning buyurtmangiz puxtalik bilan va kelishilgan muddatda bajariladi».

- «Sizning 50 ta tokar-karusel stanokdan yetkazib berish to'g'risidagi№ buyurtmangizni olganimizni tasdiqlaymiz va uni bajarishga kirishamiz».

Agar muzokaralarga haridor tomonidan hohish bildirilsa, oferta yuborish uchun sotuvchiga bo'lgan murojaati talabnoma deb aytiladi. Talabnomada haridor qaysi muddatgacha taklifni kutishi mumkinligi ham yoziladi.

Savdo-sanoat ko'rgazma va yarmarkalarida ishtirok etishdan maqsad, firmaning erishgan yutuqlarini ko'rsatish bilan birga, tijorat shartnomalarni tuzishdan iboratdir.

Ko'rgazma va yarmarkalarda tuziladigan shartnomalarning asosiy turi, bu ko'rsatilgan namunalar bo'yicha ularni keyinchalik yetkazib berish bitimlari hisoblanadi.

Kelishuvning boshqa turi bu eksponatlarning o'zlarini sotish.

Bunday bitimlarni tuzishda, haridor sotib olingan tovarni yarmarka yoki ko'rgazma tugagandan keyin olib ketishi mumkinligi haqida qayd etilishi ko'zda tutiladi. Bunday bitimlar odatda franko-yarmarka sharti asosida tuziladi. Ayrim holatlarda sotuvchi (eksponent) tovarni yetkazib berishni o'z bo'yniga olishi mumkin.

Ushbu yarmarka yoki ko'rgazmaning, yoki hukumatlararo kelishuvlarni umumiy qoidalariga asosan eksponentlar yarmarka yoki

ko'rgazma hududiga olib kirishi va ma'lum tovar miqdorini belgilangan kontingentga sotishi mumkin. Bu kontingentlar miqdori mahalliy valyutada, yarmarkada yoki ko'rgazmada band qilingan stendlar maydonini, transport harajatlarini va vakillarning harajatlarini qoplashi mumkin bo'lgan summada o'rnatiladi.

8.2. Eksport bitimini tayyorlash uchun zarur hujjatlar

- **Taklif (oferta)** - bu shunday hujjatki, unda shartnoma tuzish maqsadida tovarlarni taklif qilish shartlari aks ettiriladi.

- **Shartnoma:** haridor va sotuvchi o'rtasidagi tovarlarni yetkazib berish kelishuvi to'g'risida dalolat beruvchi hujjat.

- **Buyurtmani tasdiqlash:** buyurtmani bajarish majburiyatini hamda shartlarni yoki shartlarni qabul qilinishini tasdiqlovchi hujjat.

- **Hisob-proforma:** haqiqiy hisobdagi axborotni o'z ichiga oluvchi va dastlabki yakuniy hisob sifatida sanaladigan hujjat. Lekin to'lov uchun asos bo'la olmaydi.

- **Tender** - buyurtmachining talablariga javob beradigan savdolarida ishtirok etayotgan oferentning taklifi bo'lib unda aks ettirilgan texnik shartlarni oferent tomonidan unda ko'rsatilgan ishlarni bajarishni o'z zimmasiga olishi roziligi va xizmatlarning narxi aks ettiriladi.

8.3. Import bitimini tayyorlash tartibi

Import bitimini tayyorlash jarayonida haridor potensial sotuvchi-eksport qiluvchi bilan aloqa o'rnatishning quyidagi usullardan foydalanishi mumkin:

- a) potensial yoki ma'lum sotuvchiga buyurtmani yuborish;
- b) ishlab chiqarishga import qiluvchini qiziqtirgan tovarlarga talabnoma yuborish;

- v) ishlab chiqarishga uning reklama yoki axborotiga javoban o'zining munosabatini tijorat xati orqali bildirish;

- g) potensial eksporterga uning taklifiga javoban muzokaralarga tushish istagini tijorat xati orqali bildirish;

- d) eksporter taklifiga e'tirozsiz aksept jo'natish.

To'g'ridan-to'g'ri import kelishuvni tayyorlashning keng tarqalgan uslubi bo'lib, ishlab chiqarishda haridorni qiziqtirgan tovarlarga bo'lgan buyurtmasini o'rnatish hisoblanadi.

Buyurtma qilayotgan tovarning ishlab chiqarish va tayyorlashning hamma shartlarini hamda tashqi savdo kelishuvini tuzish uchun zarur ahamiyatli elementlarni haridor tomonidan belgilangan tijorat hujjati, amalda buyurtmani doimiy kontragentlarga berish qo'llaniladi. Shuning uchun ko'p hollarda buyurtmada faqatgina tovarning nomi, uning hajmi, yetkazib berish muddati aks ettiriladi. Haridor buyurtmaga qo'shimcha qilib, eksportchiga tovarni upakovka va markirovkalari bo'yicha instruksiya bilan yetkazib berishning aniq shartlarini spetsifikatsiyalashni yetkazib berish va hujjatlarni rasmiylashtirish bo'yicha axborot yuborishi mumkin. Agarda zarur bo'lsa buyurtmachi bo'lak - bo'lak yetkazib berishning razmer va hajmlarini va ularga xos shartlarini ko'rsatishi mumkin. Shu bilan birga tovarni yetkazish topshirilgan ekspeditorga tegishli shartlar: firma-ekspeditorining nomi, manzili, telefon va teleks nomerlari, transport vositasi ko'rsatilgan bo'ladi.

Agarda eksportchi buyurtma shartlari bilan va ularga qo'shimcha qilingan spetsifikatsiyaga rozi bo'lsa, u buyurtmani tasdiqlaydi va bitim tuzilgan deb hisoblanadi.

Odatda importchi oldi-sotdi shartnomasi bilan mujassamlangan va birhillashtirilgan buyurtma hujjatlariga ega.

Haridor buyurtmani quyidagi namunasidan foydalanishi mumkin:

Buyurtma № _____

_____ yil uchun Sizga buyurtma beramiz.

Buyurtma predmeti : _____

Narxi doll. _____ (yozuvda) bitta birlik uchun.

Butun partiya narxi _____ doll (yozma).

Etkazib berish muddati _____

To'lov shartlari _____

Boshqa hollarda «Inkoterms 1990» amal qiladi.

Imzolar :

Sotuvchi _____

Haridor¹⁸ _____

8.4. Savdo bitimini tartibi va uni tayyorlash

Rivojlanayotgan davlatlardagi haridorlar import shartnomalarini tayyorlashni ayniqsa mashina va asbob uskunarlar savdosida keng qo'llashadi.

¹⁸ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

Import bitimini tayyorlashda quyidagi hujjatlar to'ldiriladi:

- **talabnoma:** unda aks ettirilgan tovarlarga bo'lgan qiziqishni bildirgan hamda yetkazib beruvchiga taklif olish maqsadida jo'natiladigan hujjat.

- **mo'ljallar haqida xat:** haridor sotuvchining uning taklifi qabul qilganligi va shartnomani tuzishga tayyorligi haqida ma'lum qiladigan hujjat.

- **buyurtma:** o'z ichiga quyidagilarni oladi:

- 1) yetkazib berish instruksiyasi: haridor tomonidan ekspeditorga buyurtma qilingan tovarlarni yetkazib berish shartlariga qarashli instruksiyalarni o'z ichiga oladigan hujjat;

- 2) upakovka instruksiyasi: o'z ichiga yetkazib berish hajmlarni, ularga qarashli shartlar, ekspeditorning nomi, manzilgohi, telefon nomerlari, transport vositasi, tashuvchining nomi.

Tenderli hujjatlantirish buyurtmachining savdoda kutilayotgan takliflarning tuzilishiga bo'lgan talabini belgilaydi va o'z ichiga quyidagilarni oladi:

- 1) tender shartlari, tenderning proformasi, savdolarni o'tkazish shartlari, texnik-iqtisodiy hujjatlashtirish va boshqalar;

- 2) buyurtmachining savdo ishtirokchisiga tender shartlariga bo'lgan talablari: tovarning nomi va hajmi, uning texnik - iqtisodiy karakteristikasi, asosiy tijorat va texnik shartlar, yetkazib berish muddati, to'lov shartlari, narxi, arbitraj shartlari, jarimalar, kafolatlar.

Tender proformasi - oferent tomonidan tenderli hujjatlashtirish shartlar asosida ma'lum bir ishlarni amalga oshirishga rozilik berganda to'ldirilishi va imzolanishi kerak bo'lgan formulalar.

Qisqa xulosalar

Eksport-import operatsiyalari bir necha bosqichda amalga oshiriladi: oldi-sotdi shartnomalarini tuzishga tayyorlash; oldi-sotdi shartnomalarini tuzish; oldi-sotdi shartnomalarni bajarish.

Muzokaralarga kirish taklifi sotuvchi tomonidan chiqsa, u holda sotuvchi haridorga oferta jo'natishi mumkin.

Xalqaro savdo amaliyotida ofertaning ikki hili mavjud: qat'iy oferta va erkin oferta.

Eksport bitimini tayyorlashning boshqa keng yoyilgan shakli bo'lib, haridordan olingan buyurtma shartlarini o'rganish yoki uni tasdiqlash va amalga oshirishni, yoki sabablarni tushuntirmay bosh tortishni o'rganish hisoblanadi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Xalqaro oldi-sotdi shartnomlari tuzishni tayyorlashda qanday ishlar amalga oshiriladi?

2. Bevosita eksport-import operatsiyalari amalga oshirishda qanday bosqichlardan o'tiladi?

3. Tijorat bitimlari tayyorlashning qanday usullari bor?

4. Oferta va oferent deganda nimani tushunasiz?

5. Qat'iy ofertaning, erkin ofertadan qanday farqi bor?

6. Eksport va import bitimlarini tayyorlash uchun qanday hujjatlar kerak?

7. Savdo bitimini tayyorlashda qanday ishlar bajariladi?

8. Tenderli hujjatlashtirish qanday maqsadni ko'zlaydi?

9. Import bitimini tayyorlashda to'ldiriladigan hujjatlar.

10. Qanday holatlarda sotuvchi kontrofertani akseptlaydi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити -- Дана, 2001.

2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.

4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.

5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.

6. www.dis.ru. Маркетинг.

7. www.4p.com.ua/books/4.html

IX BOB

XALQARO OLDI-SOTDI SHARTNOMALARINING MAZMUNI

9.1. Oldi-sotdi shartnomalarini moddiy - buyumlashgan shakllari

Xalqaro tijorat amaliyotida oldi-sotdi shartnomasini moddiy-buyumlashgan shakli tovarlar **oldi-sotdi shartnomasi** deb ataladi.

Oldi-sotdi shartnomasi - bu tijorat hujjati bo'lib, import qiluvchi va eksport qiluvchi tomonidan imzolangan tovarni yetkazib berish shartlarini aks ettiruvchi shartnomani bildiradi. Hujjatning nomidan ma'lumki, shartnomani bir tomoni sotib olishni, ikkinchisi - shartnoma predmetini sotishni amalga oshiradi. Oldi-sotdi shartnomasining zaruriy sharti shuki, bunda tovarga bo'lgan mulkchilik huquqi sotuvchidan haridorga o'tadi. Shu bilan oldi-sotdi shartnomasi boshqa shartnomalar turlari - ijara, litsenziya, sug'urta va boshqalardan farqlanadi, bunday shartnomalarda mulk huquqi tovarga o'tish shartlarini o'z ichiga olmaydi, shartnoma predmeti bo'lib yoki tovarni iste'mol huquqiga ega bo'lish yoki xizmatlarni ko'rsatish hisoblanadi.

Oldi-sotdi shartnomalarida shartnoma shartlari, ularni bajarish tartibi va bajarilishi uchun javobgarlik mazmuni yoritiladi.

Oldi-sotdi shartnomalari eng oddiy quyidagi asosiy shartlardan iborat: predmet va yetkazib beriladigan tovar hajmi (tovarning nomi va miqdori); tovar sifatini aniqlash usullari; tovar yetkazib kelish joyi va muddati; tovar yetkazib kelishning bazis shartlari; narx va yetkazib kelishning umumiy qiymati; to'lov shartlari; tovarni topshirish va qabul qilish tartibi; kafolat, arbitraj, yengilmas kuchlar shartlari (kafolat) haqidagi shartlar; transport shartlari; tomonlarning yuridik manzillari; sotuvchi va haridor imzolari.

Oldi-sotdi shartnomasi tomonlari - sotuvchi va haridor o'z zimmalariga barcha shartnomalarida bo'lgan muayyan majburiyatlarini oladilar. Sotuvchi uchun asosiylari bo'lib quyidagilar hisoblanadi; tovar yetkazib berish, unga tegishli hujjatlarni berib yuborish va tovarga xususiy huquqni berish; haridor uchun, tovar uchun haq to'lash va yetkazib berilgan tovarni qabul qilib olish. Shartnomaga odatda haridor va sotuvchi uchun umumiy bo'lgan holatlar ham kiritiladi, xususan, quyidagi muhim savollar bo'yicha:

- zararni hisoblash tartibi va tushunchasi, ularni qoplanishi, majburiyatlar

bajarilmaganda talab qilinishi mumkin bo'lgan to'lovlar;

- to'lov kechiqishi tufayli foizlarni olish uchun huquqi;

- mas'uliyatdan voz kechish tamoyili;

- shartnomalar bekor qilish oqibatlari;

- bajarishni to'xtatish huquqi;

- boshqa tomonga tegishli bo'lgan tovarni saqlash bo'yicha majburiyati¹⁹.

Shartnomani barcha shartlarini to'liq va aniq ifodalash juda qiyindir. Amaliyotda shartnomani tuzishda, uning bajarilishida vujudga kelishi mumkin bo'lgan barcha savollarni ko'zda tutish imkoniyati yo'q. Shu tufayli shartnomalar bajarilishida umumiy shartnomani mazmuni yoki ayrim shartlari munosabati bilan tamoyillar o'rtasida kelishmovchiliklar paydo bo'ladi. Bu tortishuvlar tomonlarni

huquq va majburiyatlarini aniqlab beruvchi sud yoki arbitraj tomonidan yechiladi.

Shuni ko'zda tutish kerakki, xalqaro savdo aylanmasida munosabatlarni tartibga soluvchi milliy qonunlar keskin farq qilishida va ba'zi bir masalalarni yechishda qarama-qarshiliklarga ega. Shuning uchun ko'p holatlarda bahslarni yechishda qaysi mamlakatni huquqi qo'llanishidan, umuman shartnoma tuzilganligiga, tovarga tegishli xavfi bir tomondan ikkinchi tomonga o'tib ketishida, bir tomon ikkinchi tomonga arz qiladigan talablar hajmi qanchaligiga bog'liq bo'lib qoladi.

9.2. Oldi-sotdi shartnomasining kirish qismi

Shartnomani kirish qismi shartnomani matnidan oldin yozilgan bo'ladi va odatda quyidagi mazmunga ega: shartnomani nomi va tartib raqami; shartnomani tuzish joyi va sana; bitimni tuzuvchi tomonlarni aniqlashda ularning o'z davlatining savdo reestirida qayd qilingan firma nomi, huquqiy ahvoli, manzilgohi (davlat yoki shartnomaning nomi) hamda shartnoma matnidagi tomonlar nomi (masalan, sotuvchi va haridor yoki ta'minlovchi

¹⁹ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

va buyurtmachi). Ayrim paytda preambulada shartnomadan oldin bo'lgan muzokaralarga ularni o'tkazish joyi va muddati ko'rsatilishi bilan yoki sotuvchini tartib raqami va jo'natilgan sanasi ko'rsatilgan taklifga tayanish holatlari beriladi.

Shartnoma predmeti

Shartnoma predmetini tariflashda tovarni nomi, uning tavsifi, assortimenti ko'rsatiladi. Jihozlarni yetkazib berishda tovar tavsifiga masalan, uning unumdorligi, quvvati, yoqilg'ini yoki energiyani va boshqa ko'rsatkichlarni aniqlanishi kiradi, assortimentni aniqlashda tovarni turlari, fasonlari, sortlari, markalari va modellari ta'kidlanadi, agar shartnomada tovarlarni yetkazib berishda har xil sifat tariflari yoki har xil assortimentni ko'zda tutilgan bo'lsa, ular shartnomaga qo'shib qo'yilgan va asosiy qismi bo'lib hisoblangan spetsifikatsiyasida qayd qilib o'tiladi va bu haqida shartnomada tegishli tushuncha beriladi.

9.3. Oldi-sotdi shartnomalarida tovar miqdorini aniqlash

Oldi-sotdi shartnomasida tovar miqdorini aniqlash quyidagilar orqali belgilanadi: miqdoriy o'lchash birligi, miqdorini aniqlash tartibi, o'lchash tizimi.

Miqdorni o'lchash birligi. Shartnomada tovar miqdorini og'irligini, hajmini, uzunligini, maydonini, sonini o'lchash bilan ifodalash mumkin. U yoki bu o'lchov birligini tanlash tovarning o'ziga xos xususiyatlaridan va xalqaro savdo amaliyotidan kelib chiqadi. Masalan, don, kauchuk, shakar, ko'mir, kon, rangli metall kabi mahsulotlarni o'lchashda odatda og'irlik o'lchov birligi ishlatiladi. Yog'och mahsulotlari bilan savdo qilishda esa uzunlik va hajm (kub.metr) birliklari ishlatiladi. Neft mahsulotlari savdosida ham og'irlik, ham hajm (barrel') og'irlik o'lchov birligi ishlatiladi. Paxta savdosida asosiy o'lchov birligi og'irlik hisoblanadi, ammo tovar yetkazishning razmeri paxta toylarining o'rtacha og'irligi bilan ifodalanadi. Mashina va jixozlar, kiyimlar, kitoblar, soatlar bilan savdo qilishda donalarni soni bilan belgilanadi. Boshqa tovarlar bilan savdo qilishda (simob, gugurt, kofe) o'lchov birligi sifatida ma'lum bir o'ramda-korobkada, qopda, butilkada, pachkada bo'lgan tovarlar soni hisoblanadi. Ayrim maxsus tovarlarni miqdori

shartnomalarda shartli birliklarda o'lchanadi. Masalan, bir qator kimyoviy tovarlarni miqdori ulardagi asosiy moddani 100 foiz tarkibiga aylantirilish yo'li bilan aniqlanadi.

Miqdorni aniqlash tartibi. Yetkazib berishga taaluqli tovar miqdori yoki qat'iy qayd qilinmagan son bilan yoki belgilangan chegaralar bilan aniqlanishi mumkin.

Bu hisob-kitob kelishuv bajarish paytida ham bozordagi mavjud narxdan va shartnomadagi narxdan kelib chiqadi.

Ohirgi holatda tovar yetkazib berishda bozor kon'yunkturasini holatiga nisbatan sotuvchi bu narxni o'z foydasiga qo'llaydi.

Oldi-sotdi shartnomasida o'lchash va tortish tizimini belgilash zarurdir, chunki ayrim mamlakatlarda umumiy qabul qilingan o'lchash va tortish tizimidan farq qiladigan tizim qo'llaniladi. Masalan, G'arbiy Yevropa mamlakatlari, Markaziy va Lotin Amerika, Afrika va Janubiy-Sharqiy Osiyoni ko'p mamlakatlari metrik tizimini ishlatishadi, shu bilan birga o'zini milliy o'lchash tizimini qo'llashadi. AQSH Amerika tizimni hamda o'lchash metrik tizimini ayrim o'zgarishlar bilan qo'llaydi.

Har xil o'lchash tizimini qo'llovchi mamlakat firmalari shartnoma tomonlari bo'lib chiqqanida anglashilmovchilikni oldini olish maqsadida miqdor ikkita tizimda ko'rsatiladi.

Nomlanishi bir xil bo'lgan o'lchov birliklari (bushel', qop, qanor, bochka) turli mamlakatlarda turli xil miqdorni ifodalaydi. Shuning uchun bunday o'lchov birliklaridan foydalaniladi va uning metrik tizimiga teng bo'lgan ekvivalenti ko'rsatiladi.

Oldi-sotdi shartnomasida idishlarni va o'ramni yetkazib kelinayotganda tovarni miqdoriga kirish-kirmasligi haqida qayd etiladi va shunga muvofiq quyidagilar belgilanadi: brutto og'irligi (gross weight) - o'rovchi materiallarni tovarni tashqi va ichki o'rami bilan birgalikdagi og'irligi: metall netto og'irligi (legel net roeight) - hech qanday o'ramsiz tovarni og'irligi: brutto og'irligi netto og'irligiga kengligi-idishni tovar qiymatiga teng bo'lgan holatdagi tovarni idish bilan og'irligi (tarani og'irligi tovar og'irligiga nisbatan 1-2 foizni tashkil qilgan va idish narxi tovarni o'lcham birligidan deyarli farqlanmagan holatlarda - qoplar, polietilen paketlar). Bunda idishni og'irligi nazarda tutilmaydi va brutto nettoda qabul qilinadi.

9.4. Oldi-sotdi shartnomasida tovar sifatini aniqlash

Oldi-sotdi shartnomasida tovar sifatini aniqlash tovarni sifat tavsifini belgilashni, ya'ni tovarni yo'nalgan maqsadida ishlatish uchun loyiqqligini aniqlovchi xususiyatlar yig'indisini ko'zda tutadi.

Sifatni aniqlash usullarini tanlash tovarni harakteriga, xalqaro savdoda yuzaga kelgan amaliyotiga va boshqa shartlarga bog'liq.

Standart bo'yicha. Bu usul ma'lum standartga mos bo'ladigan sifat bo'yicha tovarni yetkazib berishni ko'zda tutadi.

Standart - bu tovarning sifatli tavsifi beriladigan hujjat. Chet elda standartlar har xil hukumat tashkilotlari (milliy standart deb nomlangan), tadbirkorlar uyushmalari tomonidan, ilmiy-texnik assotsiatsiyalari va institutlari, sug'urta kompaniyalari va boshqalar tomonidan tuziladi. Chet elda milliy standartlarni qo'llash majburiy emas. Shu boisdan, har xil assosatsiya va tadbirkorlar uyushmalari tomonidan tuzilgan standartlar ko'proq tarqalgan. Ayrim hollarda savdo amaliyotida yirik sanoat firmalari tomonidan tuzilgan standartlar qo'llaniladi. Standartlarni mavjudligi unifikatsiyalashgan mahsulotlar va o'xshash belgilarga ega bo'lgan tovarlar oldi-sotdi shartnomalarida tovarlarni sifatini belgilashni bir muncha yengillashtiradi. Bu holatlarda shartnomada standartni tartib soni va sanasiga dahil qilish va uni tuzgan tashkilotni ko'rsatish yetarli. Standart asosida xalqaro savdoda aylanadigan ko'p tovarlarni sifati aniqlanadi, xususan, mashina va jixozlarni, qora metallarni, don mahsulotlarini, kauchuk, paxta va ko'p boshqa tovarlarni sifatini aniqlash mumkin.

Texnik shartlari bo'yicha. Tovarga standartlar bo'lmasa va uni sifatiga mahsus talablar belgilangan zarur bo'lgan tovarni ishlab chiqarish va ishlatilishi mumkin bo'lgan hollarda bu usul qo'llaniladi. Texnik shartlar tovarni batafsil texnik tavsifini, ularni ishlab chiqarishda qo'llanadigan materiallar ta'rifi, tekshirish va tajriba qilish usuli va qoidalarini ko'rsatib beradi. Texnik shartlar odatda yakka buyurtmalar asosida ishlab chiqariladigan tovarlar sifatini aniqlab beradi, xususan, noyob jihozlariga, murrakkab sanoat jihozlar va apparaturalariga, kemalar va boshqa tovarlarga. Mashina va jihozlariga texnik shartlar buyurtmachi tomonidan taqdim etilishi va oldi sotdi shartnomasini qo'l qo'yishda ta'minotchi tomonidan qabul qilishi yoki firma-

ta'minlovchi tomonidan tuzilishi va buyurtmachi tomonidan tasdiqlanishi mumkin. Texnik shartlar yoki shartnomani matnida yoki shartnoma ilovasida keltiriladi.

Shartnomada ko'rsatilgan **spetsifikatsiya bo'yicha**. Spetsifikatsiya odatda tovarni tavsiflab beradigan zarur bo'lgan texnik parametrlarini o'z ichiga oladi.

Spetsifikatsiya eksportyor, importyor, har xil assotsiatsiya va boshqa, ham milliy ham xalqaro tashkilotlar tomonidan tuzilishi mumkin. Bu holatda shartnomada spetsifikatsiyani tuzgan tashkilotni ko'rsatilishi va bu spetsifikatsiyani asosiy ko'rsatkichlarini keltirilishi zarur.

Namunalar bo'yicha. Bu usul etalon bo'lib hisoblangan va tomonlar bilan kelishilgan va tasdiqlangan ma'lum namunalarga mos keladigan tovar sifatini shartnomada belgilab beradi. Shartnomaga qoida bo'yicha, tanlab olingan namunalar miqdori va qo'yilgan tovarni namuna bilan solishtirish tartibi bo'yicha ko'rsatmalar kiritiladi. Odatda uchta namuna tanlash qabul qilingan.

Namunani bittasi haridorda, ikkinchisi - sotuvchida, uchinchisi - shartnomada ko'rsatilgan qaysidir betaraf tashkilotda (masalan, savdo palatasida) bo'ladi. Odatda shartnomada ko'rsatilgandek, tovarni ohirgi partiyasi keltirishidan boshlab ma'lum muddatga namunalar tomonlar tomonidan saqlaniladi. Tovarni sifatini namunalar bo'yicha aniqlash usuli kam qo'llaniladi, asosan iste'mol tovarlarini sotishda hamda yakka tartibda tayyorlangan mashina va jihozlarni ayrim turlarida

qo'llanilishi mumkin. Bu usul ko'pincha o'ziga hos xususiyatlarga ega bo'lgan (masalan, ho'l mevalar) tovarlar sifatini aniqlashda ishlatiladi.

Oldindan ko'rikdan o'tkazish bo'yicha. Shartnomada bu usul «ko'rildi- tasdiqlandi» (рус. осмотрено-одобрено) (ing.- inspected-approved; frans. - vu et approuve; nem- besichtigt-genehmigt). Bu usulda haridorga belgilangan muddatda tovarning barcha partiyasini ko'rib chiqish huquqi beriladi. Haridor qaysi ahvolda tovarni ko'rib tasdiqlagan bo'lsa huddi shu ahvolda sotuvchi uning sifatini kafolatlab beradi. Agarda bitim tuzilguncha haridor tovarni ko'rikdan o'tkazish paytida mahfiy kamchiliklarini ko'rmagan bo'lsa yoki xabardor qilinmagan bo'lsa,

bu holda sotuvchi haqiqatda yetkazib berilgan tovarning sifatiga javob bermaydi.

Oldindan ko'rikdan o'tkazish bo'yicha tovarlar auksionlarida va omborlardan sotiladi.

Tovarlarda ayrim moddalarni tartibi bo'yicha. Sifatni bu aniqlash usuli shartnomada foydali moddalarni foiz hisobida eng kam ruxsat etilgan tartibi va eng ko'p ruxsat etilgan nomaqbul elementi yoki aralashmalar tartibini aniqlab berishini mo'ljallaydi. Masalan, metallar va rudalar bo'yicha shartnomalarida sifat ko'rsatkichi bo'lib asosiy moddalarni va ayrim aralashmalarni tarkibi hisoblanadi; qand bilan savdo qilishda saxarozani tarkibi; yog'lar va kunjaralar savdosida -- yog'ni tarkibi va boshqalar.

Tayyor mahsulotni chiqishi bo'yicha. Bu usulda shartnomada xom ashyodan olinadigan yakunlovchi mahsulot miqdorini aniqlash ko'rsatkichi belgilanadi (masalan, qand-ashyodan, qand rafinad, jundan olingan jun ipi, urug'lardan -- yog'), bu ko'rsatkich ham foiz ham absalyut qiymatida belgilanadi.

Xaqqoniy o'rtacha sifat bo'yicha -FAK (1aqr average quality). Bu usul asosan don mahsuloti shartnomalarida qo'llaniladi. Jo'natish joyida belgilangan va ma'lum davrda donni haqqoniy o'rtacha sifatiga tovarni sifati mos bo'lishini shartnomada ko'rsatib beriladi. Tabiiy og'irligi bo'yicha. Bu usul bilan don mahsulotlarini sifati aniqlanadi. Tabiiy og'irligi donni bir gektolitni kilogrammga aylangan og'irligi. Tabiiy og'irlik donni ijtimoiy xususiyatini aks ettiradi (shakli, donni katta- kichikligi, to'qligi, solishtirma og'irligi) va undan - un va krupani miqdoriy chiqishligini ko'rsatib beradi. Tabiiy og'irlik boshqa ko'rsatkichlar bilan birgalikda qo'llanadi (masalan, bo'g'doydagi begona aralashmalarni tarkibi).

«Tel'-kel'» usuli tovarni «o'z holatida» yetkazib berishni taqozo etadi (frans-tel guel, telle guelle).

Bu holda sotuvchi yetkazib berilgan tovarni sifatiga javob bermaydi. Haridor, agar tovar o'z nomiga (turi, sortiga) mos kelsa, uni sifatidan qat'iy nazar qabul qilish shart. Bu usul, xususan, don mahsulotlarini hosilini, sitrus mahsulotlarini «на копию» (hali hosili olinmagani) sotilishida, hamda yuklarni dengiz transportida joydan joyga tashishda

ham qo'llaniladi. Sotuvchi yo'lda tovarni sifati o'zgarishiga javobgarlikni o'z bo'yiga olmaydi²⁰.

Yuqorida ko'rib chiqilingan asosiy tovar sifatini aniqlash usullaridan tashqari shartnomada boshqa ayrim usullar ham qo'llanilishi mumkin, masalan, tovarni ayrim qismlarini katta-kichikligi ko'rsatkichlari (ko'mirni, urug'ni tuzilishi) tovarni yo'nalish ko'rsatkichi (paxta, qand, kauchuk), hidi va boshqalar.

Qisqa xulosalar

Xalqaro tijorat amaliyotida oldi-sotdi shartnomasini moddiy-buyumlashgan shakli tovarlar oldi-sotdi shartnomasi deb ataladi.

Oldi-sotdi shartnomasida tovar miqdorini aniqlash quyidagilar orqali belgilanadi: miqdoriy o'lchash birligi, miqdorini aniqlash tartibi, o'lchash tizimi.

Oldi-sotdi shartnomalarida shartnoma shartlari, ularni bajarish tartibi va bajarilishi uchun javobgarlik mazmuni yoritiladi.

Shartnomani kirish qismi shartnomani matnidan oldin yozilgan bo'ladi va odatda quyidagi mazmunga ega: shartnomani nomi, tartib raqami va tuzish joyi, sana, firma nomi, huquqiy ahvoli, manzilgohi hamda shartnoma matnidagi tomonlar nomi.

Oldi-sotdi shartnomasida tovar sifatini aniqlash tovarni sifat tavsifini belgilashni, ya'ni tovarni yo'nalgan maqsadida ishlatish uchun loyiqligini aniqlovchi xususiyatlar yig'indisini ko'zda tutadi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Oldi-sotdi shartnomalari qanday asosiy shartlardan iborat?
2. Haridor va sotuvchining holatlari shartnomada qanday savollar bilan ifodalanadi?
3. Shartnomani kirish qismi qanday mazmundan iborat?
4. Shartnoma predmeti qanday ta'riflanadi?
5. Tovar sifatini aniqlashda qanday usullardan foydalaniladi?
6. Texnik shartlar qanday holatlarda qo'llaniladi?
7. Shartnoma predmetini tariflashda tovarni qanday ko'rsatkichlari ko'rsatiladi?

²⁰ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность.-М.: Дело, 2004

8. Tovarning qaysi ko‘rinishdagi og‘irligi brutto deb nomlanadi?
9. Qanday mahsulot shartnomalarida haqqoniy o‘rtacha sifat bo‘yicha usuli qo‘llaniladi?
10. «Tel’-kel’» usuli tovarni qanday holda yetkazib berishni taqozo etadi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.
2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты . Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.
4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы.М.: Дело и Сервис, 2004.
5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.
6. www.dis.ru. Маркетинг.
7. www.4p.com.ua/books/4.html

X BOB

XALQARO OLDI-SOTDI SHARTNOMALARINI TUZISH USULLARI

10.1. Oldi-sotdi shartnomalarining turlari

Oldi-sotdi shartnoma va bitimlarni kvalifikatsiyasi asoslariga tayangan holda tomonlar bog'liqligiga qarab quyidagi turlarga bo'linadi: bir martalik va davriy yetkazib berish; pulli va tovar shaklidagi (to'la yoki qisman) to'lovi bilan.

Bir martalik va davriy yetkazib berish shartnomasi yetkazib berish harakteriga ko'ra quyidagi turlarga bo'linadi:

-bir martalik yetkazib berish shartnomasi odatda bir martalik shartnoma deyiladi. Unda taklifnomaning kelishuvi bilan kelishilgan aniq muddati va u yoki bu tomon yetkazib beradigan tovarlar soni ko'rsatiladi. Shundan so'ng ularni o'z zimmasiga olgan majburiyatlari huquqiy jihatdan to'xtatiladi.

Bunday bitimlar bo'yicha tovar yetkazib berish ko'rsatilgan muddatlarda bir yoki bir necha marta amalga oshiriladi.

Bir martalik kelishuvlar ikki tipda bo'ladi:

- qisqa muddatli yetkazib berish (xom ashyolarga);
- uzoq muddatli yetkazib berish (komplekt va murakkab jihozlarga).

Bir martalik qisqa muddatli yetkazib berish shartnomasida muddat aniq yoki taxminiy belgilanadi.

Bir martalik uzoq muddatli yetkazib berish shartnomalari(3-5 va undan ko'p yillarga) tuziladi va bu asosan Xalqaro savdoda butlovchi jihozlar, samolyotlar, kemalar bilan savdo qilishda keng tarqalgan. Butlovchi jihozlar savdosi quyidagi sohalarga xizmat qilmoqda va rivojlantirmoqda:

iqtisodiy rivojlangan mamlakatlarda mashinasozlikni tez rivojlanishiga; ilmiy ishlar va ishlab chiqarish ixtisoslanishini chuqurlashishiga; jahon bozorida mahsulot raqobatbardoshligini, yuqori foyda olishga va valyuta qadrini ko'tarishga olib keladi.

Davriy yetkazib berish shartnomasida uzoq davr ichida aniq muddatlarda o'z vaqtida tovar yetkazib berish ko'zda tutiladi. Bu davr bir yillik va uzoq davrni o'z ichiga olib, o'rtacha 5-10 yil ba'zan 15-20 yilni tashkil etishi mumkin. Qisqa muddatga tuzilgan shartnomalar

qisqa muddatli shartnoma, uzoq muddatga tuzilgani esa uzoq muddatli shartnomalar deyiladi. Uzoq muddatli shartnomalar sanoat xom ashyosi va yarim tayyor mahsulotlar uchun tuziladi. Asosan ular neft' va neft' mahsulotlari, tabiiy gaz, ruda, selyuloza, qog'oz va boshqalar uchun tuziladi. Uzoq muddatli shartnomalar tuzilishi sanoat firmalari, tez-tez ta'minlashga muxtoj bozor yoki zavod importerlariga, xom ashyo va yarim tayyor mahsulotlar bilan o'z vaqtida ta'minlanib turishi imkonini beradi, ishlab chiqarishni, sifatini, assortimentini, narxni oldindan belgilash va boshqarishga qulaylik tug'diradi. Masalan, neftni qayta ishlovchi zavodlar o'zini bir necha yil oldin don, neft' xom ashyosi bilan ta'minlashni xohlaydi, metallurgiya zavodi ruda va o'zgarmas strukturali metall bilan, mashinasozlik korxonasi kerakli hajm va o'lchovdagi po'latni, to'qimachilik korxonasi ma'lum uzunlikdagi chidamli tolalar bilan ta'minlanishini xohlaydi.

Ikkinchi tomondan xom ashyo yetishtirib beruvchi korxonalar uzoq muddatli shartnomalar tuzish bilan firmalarni xom ashyo bilan ta'minlashga va shu bilan birga firmalarning bog'liqligini kuchaytirib monopollashga harakat qiladi.

Xom ashyo bozori kon'yunkturasi tez-o'zgarishi bir tomondan savdo sohasidagi uzoq muddatli shartnomalarga qiyinchiliklar tug'dirsa, ikkinchi tomondan bozorda mahsulot taqchilligini keltirib chiqarib korxonalar ishlab chiqarish va moliya faoliyatlarini oshira oladilar.

10.2. Pul, tovar yoki aralash to'lovi shaklidagi shartnomalar

Tovarga to'lanadigan haq to'lash turiga qarab shartnomalar pul shaklida yoki tovar shaklida bo'ladi.

Pul shaklidagi to'lov shartnomasida tomonlar orasida to'lov usuli va shakli kelishiladi va aniq bir valyuta orqali to'lov amalga oshadi.

Tovar shaklidagi to'lov shartnomasida oldi-sotdi bir yoki bir necha tovari boshqa bir tovarga xorijiy valyutada hisoblanadi amalga oshadi. Bunday shartnomalarga tovar almashishi va kompensatsion kelishuvlar kiradi.

Tovar almashuvi yoki barter (barter-inglizcha) kelishuvlarida (tovarlar) bir turdagi ma'lum miqdor tovarni boshqa turdagi ma'lum

miqdor tovarlarga qiymat jihatdan almashtirish tomonlar roziligi bilan amalga oshiriladi.

Oddiy kompensatsion kelishuv tovar almashuviga o'xshab o'zaro tovarlar narxi bo'yicha kelishiladi va amalga oshiriladi. Lekin oddiy kompensatsion kelishuvda tomonlar 2 ta tovarni emas balki bir nechta, ko'plab tovarlarni moslashtiradi va o'zaro 2 tomon bir birlarining tovarlariga narx o'rnatadilar. Odatda bu tomonlar bir birlariga 2 tadan ro'yxat jo'natadilar:

bir tomon - olmoqchi bo'lgan tovarlar ro'yxati, miqdori, narxini ko'rsatadi;

ikkinchi tomon - kompensatsiya qilmoqchi bo'lgan tovarlar ro'yxatini ko'rsatadi²¹.

Munozaralar natijasida kontragentlar 2 ta ro'yxatni bir birlari bilan kelishgan holda moslashtiradi va kompensatsion shartnomani ajralmas qismi tariqasida ilova qilib quyadi. Tovar almashishdan kelishuvning farqi shundaki, kompensatsion kelishuvda kelishuv konvertirlanmaydigan pulda hisoblanishi mumkin, chunki konvertatsiya hamma vaqt ham pulda amalga oshavermaydi, shu holda pullik hisob-kitob kompensatsion harakteridagi kelishuvni buzmaydi.

Aralash shakldagi to'lovli shartnomalar hozirga kelib juda keng tarqalib ketdi.

Bunday shartnomalar asosan qurilishlarda ishlatiladi va korxonalar maqsadli kreditlanadi. Bunda to'lov qisman pulda va qisman tovar shaklida bo'ladi. Bu holda qurilish korxonasidan yetkazib beradigan mahsulot oldindan belgilanadi.

Bunday shartnomalar quyidagi nomlar bilan aytiladi: «Mahsulotni bo'laklash», «Sanoat kompensatsiyasi haqida», «Kompensatsion asosidagi kelishuv», «Import va rivojlanish kelishuvi».

Bunday shartnomalarda 3ta uzoq muddatli kelishuvlar bitta summada ko'rsatiladi (kredit foizi hisoblarisiz):

a) korxonani qurollantirish uchun texnik vositalar va xizmatlarga oldi-sotdi shartnomasi;

b) uzoq muddatli kredit to'g'risida kelishuvi;

v) xom ashyo yetkazib berish uchun uzoq muddatli shartnoma.

²¹ Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити — Дана, 2001.

Hozirda bunday kompleks kelishuv yangi tashkil bo'lgan, rivojlanayotgan mamalakatlariga xorij investitsiyasini jalb qilish bilan xom ashyo uchun kelishuvlarning eng ko'p tarqalgan shakli. Bu shartnoma bo'yicha xom ashyo yetkazib beruvchi eng muhim ishlab chiqarish jihozlarni kredit shaklida qabul qiladi. Bu bilan xom ashyo ishlab chiqaruvchi qurilish jihozlar, injener-texnik xizmatlarga, tog'-kon qazishlariga ega bo'ladi.

10.3. Komplekt jihozlarga oldi-sotdi shartnomalari

Komplekt jihozlarga oldi-sotdi shartnomalari o'zining mohiyatan murakkabligi bilan farqlanadi, shart-sharoitlarning turli-tumanligi, sotuvchi va oluvchi majburiyatlarining nozik shakllanganligi, sotuvchining majburiyatlari ko'pligi, jihozlar yetkazib berishdan oldin va keyingi tomonlarning bir-birlari bilan yaqin aloqadorligi bilan farqlanadi.

Komplekt jihozlar shartnomasi ahamiyatining muhimligi shundaki, bunda nafaqat aloqalar eksporter va importer o'rtasida o'rnatiladi, balki maxsuslashgan firmalar va yetkazib berishda ishtirok etadigan vositachi korxonalar ham aloqa o'rnatadilar. Odatda komplekt jihozlar ishlab chiqarishda nafaqat TMKning shu'ba korxonalari ishtirok etadi, balki ularga rasman bo'ysunmaydigan turli davlatlar firmalari ham ishtirok etadi. Bunda asosiy ishlab chiqaruvchi yetkazib berishni hamda komplektlashni, uni o'z vaqtida va sifatli tashkil etishni sotib oluvchi oldida o'z zimmasiga oladi, ikkinchi tomondan ishlab chiqaruvchi yetkazib beruvchi vositachilar bilan uzviy aloqada bo'lib o'z buyurtmalarini beradi. O'z vaqtida bajarilishini nazorat qiladi.

Shunday qilib murakkab va komplekt jihozlarni yetkazib berishda ishtirok etadigan barcha guruh firmalar o'rtasida butun bir aloqa tizimi o'rnatiladi. Bu firmalar o'rtasida mukammal korporatsion aloqalar yuzaga keladi. Ular orqali ilmiy izlanishlar va loyiha ishlarini boshlash mumkin. Shartnomalarni amalga oshirish jarayonida eksporter va importer o'rtasida uzviy bog'liqlik vujudga keladi. Keyingi davrlarda bunday ishlar sanoati rivojlangan davlatlar bilan bir qatorda Xindiston, Braziliya, Argentina, Meksika va boshqa shu kabi davlatlarda ham amalga oshirilmoqda.

Komplekt jihozlar yetkazib berish shartnoma hajmiga quyidagilar kiradi:

- loyiha hujjatlari, texnik hujjatlar;
- jihozni aniq ishlab chiqarish quvvati, xom ashyo, yoqilg'i sarfi va tayyor mahsulot chiqishi aniq ko'rsatilishi kerak;
- texnik xizmatlar, montaj, jihozni ishga tushirish, mutaxasislarni o'qitish.

Loyihani tuzib chiqish sotib oluvchi tomonidan bajariladi, ko'pincha bu ish texnik-iqtisodiy shartlarga asoslanadi, bundan hulosa qilish mumkinki, bo'lajak mahsulotning parametrlarini ishlab chiqishda sotib oluvchi to'raligicha yoki qisman qatnashadi. Loyihani ishlab chiqishda sotib oluvchi qatnashadi va loyiha ilmiy ishlar va izlanishlarga asoslanadi.

Yetkazib berish tarkibiga texnologik, yordamchi, nazorat-o'lchov va boshqa jihozlar ham kiradi.

Jihozlar va materiallar yetkazib berishdan tashqari yetkazib berish predmetiga texnik xizmatlardan - buyurtmachiga maslahat berish uchun mutaxassislar yuborish, montaj qilish, yig'ish, jihozni ishga tushirish, ishchilar malakasini oshirish ham kiradi.

Yetkazib beruvchi va buyurtmachi o'rtasidagi uzviy aloqalar quyidagi yo'nalishlarda amalga oshiriladi:

- loyihani hamkorlikda ishlab chiqish va hal qilish;
- buyurtmachi texnik loyihani tasdiqlashi;
- sex qurilishlari bilan parallel holda jihozlarni qismlarga bo'lib qabul qilish va ularni o'z vaqtida joyiga o'rnatish aloqalari;
- yetkazib beruvchi tomonidan mutaxassislarni nazorat uchun yuborish bilan birga ekspluatator-mutaxasis va injener-quruvchilarni ham yuborish;
- murakkab jihozlarni o'rnatilishida loyihani amalga oshirish jarayonida loyihaga o'zgarish kiritishda yetkazib beruvchi va shef-montajchilar kelishuvida sotuvchi o'z avtorlik nazoratini o'tkazadi;
- qurilish jarayonida buyurtmachi tomonidan nazorat o'rnatishda, materiall, komplektlarini tekshirishda;
- yetkazib beruvchi tomonidan loyiha amalga oshirilishda buyurtmachiga uzluksiz texnik xizmat ko'rsatishida. Bunda ehtiyot qimslar bilan ta'minlab, ishni to'xtab qolmasligi uchun sharoit yaratiladi.

Shunday qilib komplekt jihozlar oldi-sotdi shartnomasida yetkazib berish tarkibi quyidagilardan iborat: loyihani jihozlash (texnik

hujjatlarni tayyorlash), jihozlarni o'zini yetkazib berish va texnik xizmatlar ko'rsatish va montaj ishlarni olib borish, jihozlarni joyiga o'rnatish va ishga tushirib berish.

Murakkab va komplekt jihozlarni yetkazib berish shartnomasini tuzish uzoq vaqt muzokaralar olib borishini talab etadi. Bunday harakterdagi kelishuvlar uzoq muddat davom etadigan bir martalik shartnoma hisoblanadi.

Komplekt jihozlar shartnomasida «sifat» bo'yicha shartlarda jihozlarning parametrlari, ularni sinab ko'rish tartibi, jihozlarga qo'yilgan texnik shartlar ko'rsatiladi va shu bilan birga ishiab chiqaruvchidan vositachilarga, vositachidan buyurtmachiga yetkazish shartlari ham ko'rsatib o'tiladi.

Shartnomadagi «yetkazib berish muddati» shartida aniq vaqt belgilanadi, qisman yetkazib berish muddatlar grafigi tomonlar o'rtasida kelishiladi. Yetkazib berish kuni deb, topshirish-qabul qilish vaqti hisoblanadi.

Yetkazib berishda muammolar paydo bo'lsa, yetkazib berish narxida ham o'zgarishlar bo'ladi. Kompleks shartnomalarni tuzishda narxlarni o'rnatilishning murakkab usulini qo'llash muhim hisoblanadi:

- shartnoma imzolanish vaqtida har bir qismni yetkazib berishga alohida narx belgilanadi;
- shartnoma shartlari bajarilguncha xom ashyo narxi o'zgarsa, ish haqi o'zgarsa shartnomaga narx o'zgarishlari kiritiladi;
- komplekt jihozlarning muomala harajatlarini baholash 3 komponent orqali amalga oshiriladi;
- mashina, jihoz va materiallar ishlab chiqarish narxi;
- injenerlik-maslahat xizmatlari uchun muomala harajatlari;
- qurilish ishlarini olib borish harajatlari²².

Rivojlangan davlatlar kompaniyalari real harajatlar kal'kulyatsiyasi usulidan ko'proq foydalanadi. Unda asosan jihozlarning narxi va shartnomada ko'rsatilgan buyurtmachiga ko'rsatiladigan xizmatlar hisobga olinadi.

Bunda yetkazib beruvchi sotib oluvchini faqatgina narxlar bilangina emas balki jihozlar bilan ham yetkazib berishda qatnashadigan

²² Карпухина Е.А.. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.

montajchi, texnik, mutaxassisliklarning soatbay ish haqi hisobi bilan tanishtiradi.

Ishlab chiqarish jarayonida muomala harajatlarining o'zgarishi bilan narxning o'zgarishi - sirg'aluvchi narx deb ataladi. Sirg'aluvchi narx - alohida usullar bilan hisoblanadi, shartnomada ko'rsatilib o'tilishi shart.

Narxlar valyuta kursi o'zgarishi bilan o'zgarib boradi.

Hozirgi sharoitda to'lovning murakkab usullari qo'llaniladi. To'lov usullari yetkazib berilgan real tovarga nisbatan hisoblanishiga qarab farqlanadi. To'lov usullarining asosiylari: naqd, avans, kredit katta miqdordagi qimmat baho jihozlarga shartnoma tuzilganda uchchala usul ham ishlatilishi mumkin.

Naqd pul bilan to'lov shartnomalarida asosan tovarni yetkazib berish bo'laklariga qarab qismlarga bo'linib to'lanadi, yoki bo'lmasa tovarni tayyorligiga qarab (masalan kemalarda).

Avans tashqarisidagi to'lov buyurtma bajarilishigacha to'lanadi. Avans to'lovi xom ashyo (tovar shaklida) yoki buyurtmadagi jihoz uchun butlovchi mahsulotlar yetkazib berish bilan amalga oshadi. Naqd pul shaklidagi avans to'lovi umumiy qiymatning ma'lum foiz qismini (odatda 10-15 foizni) tashkil etadi. Ba'zan avans umumiy to'lovning hajmiga teng bo'lishi mumkin, bunda buyurtmachi yangi tovarni tayyorlash va qayta ishlash hamda moliyalashtirishni o'z zimmasiga oladi (masalan, samolyotning yangi modeli).

10.4. Komplekt jihozlarni yetkazib berish

Komplekt jihozlarni yetkazib berish maqsadli kreditlash asosida amalga oshiriladi. Shartnoma katta summaga tuzilganda, shartnomani imzolashdan uni amalga oshirguncha uzoq muddat talab etilsa u holda importer tovar yetkazib berishni moliyalash uchun oldindan qisman mablag' to'laydi. Komplekt jihozlarni yetkazib berishning harakterli jihati shundaki, yetkazib beruvchi tovarlarni asosan kredit shaklida beradi. Bu kreditlar G'arbiy Yevropada 20-30 foizni tashkil etadi. Umumiy kreditning eksportni kreditlashning boshqa shakli bu - bank kreditlari. Bunda asosiy qoida imtiyozli shartlardir, eng muhimi - davlat kafolatlari beriladi.

Keyingi yillarda bozorda raqobatning kuchayishi, rivojlanayotgan mamlakatlardagi iste'mol, qurilish obyektlarini moliyalashtirish uchun eng qulayi kreditlash bo'lgani uchun bu usul kengroq tarqalmoqda.

Komplekt jihozlarni yetkazib berishda rivojlangan mamlakatlarda davlat tomonidan faqatgina moliyalashtirish sohasida emas, balki sug'urta sohasida, eksporterlar kafolati, shu tizimdagi korxonalarni uyushtirish sohasida qo'llab-quvvatlanmoqda.

Eksporter tomonidan importyorga kredit berish tovar shakli, pul shakli bilan birga tovarni yetkazib berish, komplektlarni qurib berish shaklida ham bo'ladi. Komplekt jihozlar shartnomasida quriladigan korxonada ishlab chiqariladigan mahsulotning ma'lum (odatda 20-40 foiz) miqdorda eksporterga yuborilishi qat'iy kelishilishi mumkin.

Kredit uchun to'lov yetkazib beruvchi tomonidan belgilangan kelishuv asosida buyurtmachi tomonidan amalga oshiriladi.

Hozirda kreditni qoplash (to'lash 10-15 yil davomida) umumiy summaning 80 foizini tashkil etishi uzoq muddatli kreditlarda keng tarqalgan.

Kreditni boshlang'ich qoplanishi umumiy summaning 10-20 foizini tashkil etmoqda, imtiyozli muddat davrida kredit foizi hisoblanmaydi. Keyinchalik foiz stavkalari 10-14 foizini tashkil etmoqda.

Firma kreditlari tovar yoki pul shaklida beriladi yoki qoplanadi, kreditni tovar shaklida berish to'lovni keyinga surish yoki materiallar yetkazib berish yo'li bilan amalga oshiriladi. Olingan kreditni tovar shaklida qoplash mahsulotni qismlarga bo'lib yuborish yoki yuqorida aytib o'tganimizdek eksporter qurib bergan obyekti uchun to'lov tariqasida amalga oshirish keng tarqalgan.

Komplekt jihozlar shartnomalarida bitta shartnoma turli shakldagi hisob-kitoblar amalga oshirilishi mumkin: inkassa, akreditivlash, pochta yoki telegraf orqali jo'natiladi, bulardan veksel' eng ko'p qo'llaniladigan to'lash qismi bo'lib hisoblanadi (etkazib berishga qarab).

Jihozlar va mashinalar shartnomalarida topshirish-qabul qilishning ahamiyati quyidagicha: qabul qilish yetkazib beruvchining zavodida amalga oshiriladi, shartnomada qabul qilish tartibi to'la ko'rsatiladi.

Unda jarayonlar, qabul qilish muddati, qabul qiluvchi inspektor majburiyatlari ko'rsatiladi.

Sotuvchi qoidaga binoan ma'lum muddat mobaynida tovarning sifati uchun javobgarlikni o'z ichiga oladi. Bu majburiyat sotuvchiga qo'yilgan «kafolat» shartida o'rnatiladi. Unda kafolat turlari, kafolat muddati, kafolat bo'yicha sotuvchining majburiyati ko'rsatiladi. Komplekt jihozlar shartnomasidagi kafolat shartlari yetkazib beruvchi tomonidan ko'rib chiqiladi va tegishli o'zgarishlar hisoblangan aniq raqamlar asosida ko'rsatkichlar o'rnatiladi. Shundan so'ng shartnomaning umumiy summasidan 5-10 foizi kafolat miqdori sifatida to'lanadi.

10.5. Uzoq muddatli tijorat shartnomalarining ahamiyati

Hozirgi davrda uzoq muddatli tijorat shartnomalari katta ahamiyatga ega bo'lib, uzoq muddatli kelishuvlar bilan harakterlanadi.

Amalda jahonning turli bozorlarida uzoq muddatli shartnomalarni imzolash bir hil ahamiyatga ega emas.

Jahon bozorida qayta ishlanmagan yoqilg'i va sanoat xom ashyosi ko'proq, qayta ishlangan xom ashyo esa kamroq ahamiyatga ega, shunga ko'ra jahon eksportida foydali qazilmalar eksporti uchun uzoq muddatli shartnomalar 50-60 foizini, qayta ishlangan xom ashyo eksporti uchun uzoq muddatli shartnomalar 5-7 foizni tashkil etadi.

Uzoq muddatli shartnomalarda foydali qazilmalar obyektu asosiy o'rinni egallaydi. Bunda: tabiiy gaz 70-80 foiz, temir ruda 60-70 foiz, tosh ko'mir 75 foiz, neft' 10-15 foizni tashkil etadi. Bu obyektlar savdosi umumiy uzoq muddatli shartnomalarning 85-90 foizini tashkil etadi. Qolgan 10-15 foizning tarkibini o'z sohasi bo'yicha uran konsentratlari, qalay konsentratlari, qo'rg'oshin va rux rudalari, platina va palladiy, olmos, boksit, sellyuloza tashkil etadi. Uzoq muddatli shartnomalar 80-chi yillarning o'rtalarida faollashdi. Shu davrlarda temir rudasi bo'yicha uzoq muddatli shartnomalar importning FRGda-70 foiz, Angliyada-50 foiz, Yaponiyada-95 foizni tashkil etdi²³.

Mehnat taqsimoti asosida mahsulotning texnik darajasini o'sishida

²³ Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб.-М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

uzoq muddatli shartnomalarning to'plash, qismlarga ajratish, yiqilish detallariga nisbatan tuzilganlari asos bo'lmoqda.

Uzoq muddatli shartnomalar bilan savdo qilish bir muncha afzalliklarga ega, birinchidan xom ashyo mahsulotlari sanoatda qayta ishlangan mahsulotga o'xshab manaviy eskirmaydi, ularning sifati o'zgarmas bo'lib qolaveradi. O'zgarmas sifatli mahsulotga uzoq muddatli shartnomalar faqatgina sotuvchida emas sotib oluvchida ham qiziqish uyg'otadi. Undan tashqari uzoq muddatli shartnomadagi mahsulot sifatini yangi texnologiya yordamida o'zgartirsa (masalan, tarkibida metall bo'lmagan ruda) ham bu sotib oluvchini unchalik tashvishlantirmaydi. Ikkinchidan, uzoq muddatli tijorat shartnomalari ishlab chiqarishni uzoq muddat davomida xom ashyo bilan bir me'yorda ta'minlab turadi. Shu bilan xom ashyo manbasi va korxonasi istiqboli aniq belgilanadi. Uchinchidan: uzoq muddatli shartnomalar (professional zona) bozori ochiq bozorga nisbatan keng ko'lamga, talab turg'unligiga, narx o'zgarishligiga ega.

Uzoq muddatli shartnomalar munosabati rivojida kontragentlarning roli katta. Ular orqali xalqaro mehnat taqsimotini maxsuslashni, xorijiy firmalar xo'jalik faoliyatini birlashtirishini, xalqaro xo'jalik iqtisodiyotining turg'unligini chuqurlashtirib boradi.

Korxonasi hamkor kompaniya bilan uzoq muddatli, birlashtirib ketgan shartnoma aloqalari tizimi orqali imkon boricha loyihalashtirilgan faoliyatni bozor stixiyasi bilan qarama-qarshiliklarni bartaraf qilishga harakat qiladi.

Uzoq muddatli shartnomalarga talab oshib borishi foydali qazilma konlarining paydo bo'lishi va qayta ishlashga kapital qo'yishni ko'payishiga bog'liq. Qazib chiqaruvchi kompaniyalar investitsiyalangan vositalarni belgilangan muddatlarda olishga hamda ishonchli kafolatga qiziqadilar. Uzoq muddatli shartnomalar bu turdagi kafolatga yangi qurilayotgan konlar mahsulotini sotishda erishadilar.

Hozirgi davrda uzoq muddatli shartnomalar sohalarida umumiy ko'rinishi bo'yicha qisqarishlar yuz bermoqda. Bunga eng muhim sabab bo'lib xo'jalik kon'yunkturasi tebranishi va davrda istiqbolni aniqlab bo'lmashligi (masalan: yaqin 5-10 yil ichida tosh ko'mir uchun uzoq muddatli shartnomalar qisqardi) hisoblanadi. Eng uzoq muddatgacha

tuziladigan shartnoma tabiiy gaz bozorida bo'lib, o'rtacha 20 yilni tashkil etmoqda.

Uzoq muddatli shartnomalarda narx shartnoma imzolanadigan vaqtda bir xil qat'iy belgilanadi yoki yarim, bir yilga o'rnatilib, keyinchalik qayta ko'rib chiqiladi. Uzoq muddatli shartnomalarga narx o'rnatishda joriy va cheklangan o'zgaruvchi narxlarni qat'iy va kam o'zgaruvchi narxlar o'rniqa qo'llash hozirda keng qo'llanilmoqda.

O'n yillar oldin uzoq muddatli shartnomalar tuzishda xom ashyoga nisbatan narxlar qat'iy yoki juda kam foizlarda olib borilar edi. Hozirga kelib uzoq muddatli shartnomalarda narxlarni hisob-kitobni bunday usulda hisoblashlar uzog'i bilan 2-3 yilga tuziladigan uzoq muddatli shartnomalarda ba'zan qo'llanilmoqda.

Qisqa xulosalar

Oldi-sotdi shartnoma va bitimlarining kvalifikatsiyasi asoslariga tayangan holda tomonlar bog'liqligiga qarab quyidagi turlarga bo'linadi: bir martalik va davriy yetkazib berish; pulli va tovar shaklidagi to'loviga qarab.

Tovarga to'lanadigan haq to'lash turiga qarab shartnomalar pul shaklida yoki tovar shaklida bo'ladi.

Komplekt jihozlarga oldi-sotdi shartnomalari o'zining mohiyatan murakkabligi, shart-sharoitlarning turli-tumanligi, sotuvchi va oluvchi majburiyatlarining nozik shakllanganligi, sotuvchining majburiyatlarning ko'pligi, jihozlarlar yetkazib berishdan oldin va keyingi tomonlarning bir-birlari bilan yaqin aloqadorligi bilan farqlanadi.

Komplekt jihozlarni yetkazib berish maqsadli kreditlash asosida amalga oshiriladi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Oldi-sotdi shartnomalari qanday turlarga bo'linadi?
2. Bir martalik va davriy yetkazib berish qanday amalga oshiriladi?
3. To'g'ridan-to'g'ri aloqalar qanday jihozlarga tuziladi?
4. Shartnomalar qanday davrlarni o'z ichiga olgan holda tuziladi?
5. Kompensatsion kelishuvlarni tuzish qanday amalga oshiriladi?

6. Bir martalik kelishuvlar qanday tiplargabo'linadi?
7. Uzoq muddatli shartnomalar bilan savdo qilish qanday afzalliklarga ega?
8. Komplekt jihozlarni yetkazib berish qanday to'lov turi asosida amalga oshiriladi?
9. Komplekt jihozlar shartnomalarida qanday shakldagi hisob-kitoblar amalga oshirilishi mumkin?
10. Kompleks shartnomalarni tuzishda narxlarni qanday murakkab usullarini qo'llash muhim hisoblanadi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити — Дана, 2001.
2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.
4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и сервис, 2004.
6. www.dis.ru. Маркетинг.
7. www.4p.com.ua/books/4.html

XI BOB

XALQARO OLDI-SOTDI SHARTNOMALARINING BAJARILISHINI NAZORAT QILISH

11.1. Tovarni jo'natishga tayyorlash

Oldi-sotdi shartnomalarini ijro etish uchun, tomonlar o'z zimmalariga olgan majburiyatlarni bajarishi ya'ni: sotuvchi tomonidan shartnoma predmeti bo'lmish tovarni haridorga yetkazib berishdan, haridor tomonidan tovarni belgilangan narxini to'lashdan iboratdir.

U majburiyatlarini bajarishi uchun, sotuvchi tovarni jo'natish uchun tayyorlashi, kerakli hujjatlarni yig'ib haridorga yetkazib berishi va mahsulot uchun to'lovlarni qabul qilishi, tayyorgarlik ishlarini nihoyasiga yetkazishi shart. Agar kelishuvda mashinalar va har xil asbob-uskunalar, jihozlar yetkazib berish majburiyati bo'lgan holda shartnomaga, yetkazib bergan tovarni texnik xizmat ko'rsatishini ham hisobga olish kerak.

Tovarni jo'natishga tayyorlash sotuvchi tomonidan ma'lum talablarni bajarilishi ya'ni, tovarni qadoqlanishiga va tamg'alashga talablarni, tovarlar yetkazib berilayotgan davlat bojxona talablarini ham hisobga olish kerak.

Bu talablar xilma-xildir va har xil davlatlar transport turlari, tovarlari uchun o'ziga xos xususiyatlari bor.

Mahsulotni qadoqlash talablari. Tovarni ishlab chiqaruvchidan sotuvchiga yetkazib berishda mahsulotni qadoqlashga aniq talablar asosidagina yondashib, to'g'ri va ratsional qadoqlash mumkin.

Bunda mahsulotning xususiyatlari, masalan, mahsulotning holati, tashqi ko'rinishi, rangi, vazni, miqdori, fizikaviy va kimyoviy ta'siriga aloqasini hisobga olish kerak. Shu sababli qadoqlashga quyidagi talablar qo'yiladi: qadoqni tashqi ko'rinishi, tovarni xususiyatiga javob berishi, mahsulot qadog'i uni yetkazib berish jarayonida mahsulotni yuklash va tushirish ishlarini hisobga olgan holda butunligicha saqlanishiga javob berishi kerak.

Transportda yetkazib berish, qadoqlashni tanlab olish davomida quyidagilarga e'tibor berish zarur: usuliga, masofa va yuklash vaqtiga, yo'lda tovarlarni qayta yuklash mumkinligiga, yuklash davomida tabiiy holatini yo'qotish mumkinligiga, temperatura holatiga, ob-have

sharoitiga, yuklash uchun haq to'lash sharoitiga boshqa turdagi yuklar bilan o'rindoshligiga.

Dengiz orqali yuklarni tashish davomida turli yuklarning bir-biriga ta'siri, hamda dengizdagi chayqalishlarni yukga ta'siri, tryumlarning chuqurligi va yuklarning hajmi va tashqi muqitni ifloslantiruvchi narsa va hidlarning ta'sirini hisobga olinishi kerak.

Temir yo'l orqali yuklarni tashish davomida, yo'l da to'satdan to'xtash natijasida chayqalishni, ko'prik va tunellar o'lchamlari, yuk tushirish joylarining shakli va vaznini hisobga olish lozim. Ochiq turdagi temir yo'l platformalarida yukni tashish davomida ularning tashishga ta'sirini hisobga olish, yuk qadog'ini, namlik ta'sir qilmaslik choralarini ko'rilishi shart.

Yukni aviatashishda yuk qadoqi maksimal darajada yengil bo'lishi kerak, chunki aviatashish narx me'yorlari juda qimmat, avia kompaniyalar tomonidan tez yonuvchan yuklarga alohida talablar qo'yilgan. Umuman bunday yuklar yong'inga chidamli va puxta qadoqlarga qadoqlanishi shart. Shu bilan birga yuklarga chayqalish ta'sirining umuman yo'qligi, tovarlarni ortish va tushirish davomida mahsulot qadoqlariga yuqori talablar ko'yilmaydi.

Avtomobil' bilan yukni tashish davomida, qadoqlash harakteri, tovar turiga, avtomashinaning yuk ortish hajmiga, yo'llarning holatiga va boshqa sharoitlarga bog'liqdir. Ob-havo ta'siri munosabati bilan yuklar qadog'iga talablar o'zgachadir, tropik iqlimli mamlakatlarga yetkazib beriluvchi (o'rtacha temperatura harorati 30-40 daraja) tovarlarni qadoqlash jarayonida alohida talablar qo'yiladi. Bu mamlakatlarga yetkazib beruvchi yuklar qadog'iga alohida talablar: ya'ni, maxsus tayyorlangan materiallar bilan o'ralishi shart, ko'pincha qadoqlash uchun zich yopiladigan eshiklar, yoki temir konteynerlar qo'llaniladi.

Bojxona tartibi bilan belgilangan talablar. Qadoqlashga asosiy talablar, bojxona tarifida belgilangan talablarga maksimal moslashtirilgan bo'lishi shart. Bu tovarni brutto og'irligi uchun olinadigan maxsus bojxona to'lovlarida alohida ahamiyatga ega. Bunday holda tovar qadog'i iloji boricha yengil bo'lishi kerak. Bu ayniqsa yuk qadog'i vazni tovarlarga qaraganda og'ir bo'lgan taqdirda, tovar netto

vaznidagi bojxona to'lovlarini undirishda haqiqiy netto og'irligi hisobga olinadi, bu netto og'irligi brutto og'irligidan qadoq og'irligini ayirish natijasida hosil bo'ladi (bochkalar, qutilar, qafaslar va barabanlar) va qadoq ta'rifi deb ataladi. Qadoq ta'rifida hisobga olinmagan qadoqlar ishlatilganda to'lovlarni hisoblashda tovarni yetkazib beruvchi mamlakat bojxona hujjatlarda ko'rsatilgan netto og'irligi asos qilib olinadi²⁴.

Tamg'alashga oid talablar

Tamg'alash deb - mahsulotda, uning qadog'ida, birkasidagi kerakli yozuvlar, ko'rinishlar, shartli belgilar tushuniladi.

Mahsulot tamg'asi quyidagilardan iborat bo'lishi kerak:

Yuk oluvchi uchun kerakli bo'lgan zarur belgilar.

Transport tashkiloti uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar. Ular yuk tamg'asi deb ataladi:

yuk tashish vaqtidagi zarur belgilar;

yuk tashish davomida kerakli shartli belgilar;

tamg'ada tovar ishlab chiqarilgan mamlakat ko'rsatilishi va bojxona talablariga javob berishi shart.

11.2. Tijorat bitimini rasmiylashtirish uchun kerakli bo'lgan tashqi savdo hujjatlari

Tashqi savdo bitimini bajarilishini tasdiqlovchi, ya'ni, mahsulotni sotuvchiga yetkazib berish, transportda tashish, sug'urta qilish, omborda saqlash, bojxonadan o'tkazish kabilar tashqi savdo hujjatlari deb ataladi.

Bajariladigan ishlar funksiyasiga qarab tashqi savdo hujjatlarini quyidagi guruhlarga bo'lish mumkin:

eksportga mo'ljallangan tovarlarni ishlab chiqarishni ta'minlash uchun hujjatlar;

sotib olish uchun topshiriq - mahsulot ishlab chiqarishga kerakli bo'lgan material va buyumlarni sotib olish uchun korxonada beriladigan hujjat;

ishlab chiqarish yo'riqnomasi - mahsulotni buyurtmaga asosan sotish yoki ishlab chiqarishga mo'ljallangan hujjat;

²⁴ Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити - Дана, 2001.

ombordan olib chiqish uchun naryad - korxonada beriladi va buyurtmachi tomonidan buyurtirilgan tovarlarni ombordan olib chiqish uchun ruxsat hujjati;

faktura jadvali - korxonada beriladigan mahsulotning sotilishi to'g'risidagi ma'lumot beruvchi va tijorat hisoboti uchun asos bo'luvchi hujjat.

qadoqlash bo'yicha yo'riqnoma - korxonada beriladigan tovarni qadoqlash bo'yicha ma'lumot yig'indisi;

korxonada transport ishlari naryadi - korxonada mahsulotni transportda tashish yo'riqnomasi;

statistika va ichki ma'muriyat to'g'risidagi hujjatlar, korxonada ishlab chiqarish bo'yicha statistik ma'lumotlarni yig'ish va boshqa ma'muriy vazifalar uchun qo'llaniladi.

11.3. Tovarni jo'natish uchun tayyorlash hujjatlari

Fraxt talabnomasi - tovar yetkazib beruvchining mahsulot tashuvchiga maxsus jo'natish uchun joy ajratishni, kerakli transport vositasini jo'natish vaqtini belgilovchi hujjat.

Hujjat yo'riqnomasi - eksport qiluvchining mahsulotni transportlash bo'yicha talablari.

Mahsulotni yetkazib berish topshirig'i, tovarni havo bo'ylab yetkazib berish - yuk yetkazib beruvchi tomonidan taqdim qilinuvchi hujjat, bu mahsulot to'g'risida to'liq ma'lumotdir, avia yuk tashish varaqasini tayyorlash uchun qo'llaniladi.

Yuk tashish orderi (mahalliy yuk tashish uchun) - mahalliy yuk tashish bo'yicha yo'riqnoma, masalan, korxonada omboridan yukni yetkazib beruvchining omborigacha tovarni yetkazib berish uchun hujjat.

Jo'natish orderi - yuk yetkazib beruvchining haridorga yuk jo'natilganligi to'g'risidagi beriladigan hujjat.

Jo'natilganlik to'g'risida ma'lumotnoma - sotuvchi yoki yuk yetkazib beruvchining shu hujjat orqali yukni qabul qiluvchiga ma'lum qilishi.

Hujjatlarni taqsimlanishi to'g'risida xabarnoma.

Chet el savdosi hujjatlarini tayyorlash uchun javobgar tomonning bu hujjatlarni asl nusxasi va nusxalarini va ular soni to'g'risida ma'lumot beruvchi xabarlar to'plami.

Yetkazib berish ruxsatnomasi - haridor tomonidan taqdim qilinuvchi hujjat bo'lib, sotuvchining tovarni yetkazib berishga tayyor ekanligini ma'lum qiluvchi ma'lumot olgandan so'ng tovarni jo'natish ruxsatnomasi.

11.4. Tijorat hujjatlari

Bu hujjatlar tovarning narx - navosini miqdoriy va sifat ko'rsatkichlarini belgilab beradi. Bu hujjatlarni o'z bosma ish qog'ozida sotuvchi rasmiylashtiradi, o'z yo'lida haridor esa to'lovlarni to'laydi.

Tijorat hisobi - asosiy hisob-kitob hujjati. Yetkazib berilgan mahsulot uchun ko'rsatilgan pul miqdorini aniqlovchi hujjat, sotuvchi tomonidan haridorga talablar yig'indisidir. Hujjatda tovar birligi va umumiy narxi, tovarni yetkazib berish bazis shartlari, hisob-kitob yo'li va ko'rinishi, bank muassasi haqida ma'lumot, yukni tashish shartlari, sug'urta va sug'urta badallari mukofoti (sifat yetkazib berish sharoitida) hisob varaqalari ko'p nusxada yoziladi.

Bajarish funksiyalariga asosan hisob-kitoblarning quyidagi turlarini kiritish mumkin:

Hisob-kitob-faktura, hisob kitob-spetsifikatsiya, dastlabki hisob-kitob.

Hisob-kitob fakturasi - haridor mahsulotni to'liq qabul qilganidan so'ng yoziladi. Bu hujjatda tovar uchun pul miqdoridan tashqari hisob-kitob-faktura tovar bilan jo'natiladigan hisob-kitob varaqasi sifatida ish qilinishi mumkin. Bojxona organlarining talabiga ko'ra ko'pchilik davlatlarda hisob-kitob-faktura tovar kelib chiqish sertifikati sifatida qo'llaniladi.

Maxsuslashtirilgan hisob - bunda tovarni bahosi va xili, hamda butun tovarning umumiy qiymati ko'rsatiladi.

Oldindan to'lash hisobi - tovarlarni qabul qilib oluvchi mamlakatda yozib berilishi mumkin.

Bunda tovarni bir partiyasining soni va qiymati to'g'risida ma'lumotlar beriladi. Tovarni qabul qilib olgandan yoki jo'natgandan so'ng, schyot-faktura yozib beriladi, shu bo'yicha oxirgi to'lov-hisob amalga oshiriladi.

Proforma-hisob - bu shunday hujjatki, bunda tovar qiymati va

bahosi to'g'risida ma'lumot beriladi, ammo hisob-kitob hujjati bo'lolmaydi, chunki to'lash uchun zarur bo'lgan summa ko'rsatilmagan bo'ladi. Agarda proforma - hisob har bir tovar turi yoki navi berilgan mahsuslashtirilgan proforma hisob deb ataladi. Proforma - hisob hali sotilmagan lekin, jo'natilgan tovarga yozib borilishi mumkin.

Ko'p vaqtda proforma-qisob tovarlarni ko'rgazma va yarmarkaga, kim oshdi savdosiga qo'yilganida yozib boriladi.

Tovar yoki tovar partiyasi tavsilotini beruvchi hujjatlarga, maxsus texnika hujjatlari, qadoqlash varaqasi kiradi.

Maxsuslashtirilgan hisob - bunda tovarlarni hamma turi va navlarining miqdori ko'rsatilgan bo'ladi.

Texnika hujjatlari - uzoq muddat foydalanadigan keng iste'mol tovarlari va yetkazib beriladigan moslamalarda talab qilinadi. Texnika hujjatida uning pasporti, foydalanish yo'riqnomasi, har xil chizmalari, ehtiyot qismlari va boshqalar ko'rsatiladi. Texnika hujjati sotib oluvchi mamlakat tilida tayyorlanadi yoki sotib oluvchini ko'rsatmasiga muvofiq boshqa tilda yozilishi mumkin.

Qadoqlash varog'i har bir tovar ko'rsatmasida tovarlarni navi va hamma turlarini ro'yxati beriladi. Qadoqlash varog'i shu holda zarur bo'ladiki, qachonki bitta qadoqda har xil tovarlar assortimenti berilgan bo'lsa.

Qadoqlash varrog'ini shunday joylashtirish lozimki, uni sotib oluvchi tezda topib oladigan bo'lishi kerak.

Taqdim etilgan tovarlarni sifati to'g'risidagi guvoh hujjatlarga quyidagilar kiradi: sifati to'g'risidagi sertifikat, kafolat majburiyati, sinov bayonnomasi, jo'natishga ruxsat.

Sifat to'g'risida sertifikat - amalda taqdim etilgan tovarlar sifatining guvohnomasi va shartnoma shartlariga muvofiqligi ko'rsatiladi. Unda tovarlarga tavsifnoma yoki tovarlar sifati ma'lum standart yoki texnika shartlari buyurtmasiga muvofiqligi beriladi. Sifati to'g'risidagi sertifikatni kompetent tashkilotlar, davlat organlari, savdo palatasi, eksport va import mamlakatini maxsus laboratoriyalari berishi mumkin.

Kafolat majburiyati yoki kafolat xati ma'lum shartnoma shartlariga muvofiqligini tasdiqlovchi hujjatdir. U xuddi shunday jo'natilgan

moslamalarni to'xtovsiz ishlashini kafolati bo'lib ham hisoblanadi.

Sinov bayonnomasi belgilangan kun va soatda korxonada sotuvchi bilan oluvchilar vakillarini qatnashib borishida to'la sinov o'tkazilgandan keyin tuziladi. Sinov bayonnomasi sinov o'tkazilgandan keyin buyurtmachiga yuboriladi²⁵.

Sinov bayonnomasiga asosan tomonlar qabul qilish dalolatnomasiga imzo chekadilar.

Jo'natishga ruxsat sotib oluvchini vakili bilan qabul qilib olish sinovi o'tkazilib bo'lgandan keyin beriladi. Jo'natishga ruxsatda shartnoma bo'yicha taqdim etish sanasi, o'tkazilgan sinov sanasi, tovar jo'natilishi mumkin bo'lgan mamlakat ko'rsatiladi.

To'lov-bank operatsiyalari bo'yicha hujjatlar

Bank bo'yicha o'tkazish yo'riqnomasi - mijoz o'zining bankiga ma'lum summani to'lash topshirig'i hujjatidir.

Bank to'loviga buyurtma - qaysiki mijozning o'zining bankiga sarf qilish uchun bergan buyurtmasi bo'lib, unda summasi va sarflash valyutasi, to'lovni oluvchi shaxs buyurtmasidir.

Inkassa to'lovi to'g'risida bildirish - inkassa bo'yicha to'lov amalga oshirilganligi to'g'risida bank ma'lumoti.

Tovar akkreditivi bo'yicha to'lov to'g'risida bildirish - tovar akkreditivi bo'yicha to'lov to'g'risida bank ma'lumoti hujjati.

Tovar akkreditivi bo'yicha to'lovga qabul qilingan hujjatlar to'g'risida bildirish - tovar akkreditivi bo'yicha bank to'lovga qabul qilingan hujjatlar to'g'risida bildirish.

Bank kafolatiga buyurtma - mijoz o'zining banki yordami orqali boshqa mamlakatda joylashgan tomondan ko'rsatilgan summa va to'lov valyutasi to'g'risidagi kafolat olish to'g'risidagi hujjatdir.

Bank kafolati- bank kelishilgan pul miqdorini to'lab berish majburiyati to'g'risidagi hujjatdir.

Qarzdorlik majburiyati - bu sotib oluvchi tomonidan amaldagi qonunlar asosida yoziladigan hujjat bo'lib, shu hujjatda ko'rsatilgan muddatda, ko'rsatilgan pul miqdorini bir tomonlama to'lash majburiyati aks ettiriladi.

²⁵ Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб.-М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

11.5. Sug'urta hujjalari

Sug'urtachi va sug'urtalanuvchi orasidagi o'zaro aloqani aks ettiradi. Sug'urtachining burchi sug'urta pulini to'lash emas, balki sug'urtalanuvchining turli baxtsiz hodisalardan ko'rgan zararini qoplashdir. Sug'urta hujjatlariga quyidagilar kiradi:

Sug'urta polisi - sug'urta shartnomasini tasdiqlovchi va shartnoma shartlarini o'z ichiga olgan sug'urtachi tomonidan beriladigan hujjat bo'lib, sug'urtachi sug'urtalanuvchiga muayyan to'lovga asosan baxtsiz hodisa tufayli ko'rgan zararini qoplash majburiyatini o'z zimmasiga oladi. Sug'urta polisi sug'urta jamiyati tomonidan sug'urtalanuvchiga u tomonidan sug'urta mukofoti to'langandan keyin beriladi.

Sug'urta polisi sug'urtani rasmiylashtirish tartibiga ko'ra bir necha xil bo'ladi va har xil nomlanadi. Reysli polisga ko'ra sug'urtalanuvchi obyekt ma'lum vaqt davriga sug'urtalanadi.

Reysli sug'urta polisi tovar jo'natiladigan portda sug'urtachi va sug'urtalanuvchi yoki ekspeditori tomonidan imzolanib sug'urta jamiyati blankalarida rasmiylashtiriladi. Reysli polis quyidagi asosiy ma'lumotlarni o'z ichiga oladi: sug'urtalanuvchi nomi, sug'urta shartlari; sug'urta summasi miqdori (sug'urtalangan tovarning soni yoki shikastlanganida sug'urtachi tomonidan qoplanadigan miqdor); sug'urta mukofoti miqdori - sug'urtachi tomonidan sug'urtalanish uchun to'lov sifatida to'lanadi.

Bosh (генеральный) polis - sug'urtachi va sug'urtalanuvchi tomonidan uzoq muddatga tuziladigan shartnoma. Unda shartnoma muddati, sug'urtachi javobgarligi hajmi va chegarasi, sug'urta mukofoti to'lov muddati va boshqa maxsus shartlar ko'rsatiladi.

Aralash polisda obyekt ma'lum bir reysga yoki ma'lum muddatga sug'urta qilinadi.

Sug'urta sertifikati - sug'urta jamiyati tomonidan beriladigan hujjat bo'lib, sug'urta bo'lganligini va sug'urta polisi berilganligini belgilaydi.

Muayyan yukka berilgan bunday sertifikat asosan bosh (general) polis yoki valyutalanmagan polis shartlariga ko'ra sug'urtalangan tovarlarga ishlatiladi.

Sug'urtachining talabiga ko'ra sertifikat sug'urta polisiga almashtirilishi mumkin, chunki ko'p davlatlarda qonunda sug'urta

hujjati sifatida faqat sug'urta polisi tan olinadi.

Sug'urta e'loni (bordero) - sug'urtalanuvchi tomonidan sug'urtachiga sug'urta shartnomasiga kiradigan alohida jo'natishlar to'g'risida to'liq ma'lumot berganda qo'llaniladi - tomonlar tomonidan tuzilgan valyutalanmagan yoki bosh polis.

Sug'urta hisobi - sug'urtalanish summasi va to'lanishi majburiyligi ko'rsatilgan sug'urtachi tomonidan beriladigan hujjat.

Kovernot - sug'urtachi (sug'urtachi-makler, agent) tomonidan sug'urtalanuvchiga uning sug'urta to'g'risidagi instruksiyalari bajarilganligi to'g'risidagi hujjat.

11.6. Transport hujjatlari

Yuk tashuvchi tomonidan uning yukni tashish uchun qabul qilib olganligi tasdiqlab beriladi. Dengiz orqali yuk tashilganda bu - konosament, dengiz yo'li yuk xati (nakladnaya), shturman tilxati, dok tilxati deyiladi.

Temir yo'li orqali yuk tashilganda - temir yo'li yuk xati (nakladnaya), yo'l qaydnomasi (vedomost') bo'lishi shart.

Aviatsiya orqali yuk tashilganda - avia yuk xati bo'lishi shart.

Avtomobil yo'li orqali yuk tashilganda - avtotransport yuk xati bo'lishi shart.

Ma'lum bir hudud ichida yuk tashilganda - universal transport hujjati, aralash yuk tashish hujjati bo'lishi shart.

Yuk tashishni ta'minlaydigan hujjatlar: yukni qabul qilib olganlik to'g'risida tilxat, kafolat xati; yuk tashish to'g'risida ekspeditorning guvohlik hujjati; yuk tonnajini fraxtlash uchun isbot xati; yukni jo'natish to'g'risidagi ariza-talabnomasi; fraxt hisob-kitobi; yuk kelganligi to'g'risidagi bildirish xati; yukni tashib berishga xalaqit beruvchi to'siqlar to'g'risidagi bildirish xati; yuk tashish manifesti; fraxt manifesti; konteyner manifesti.

Konosament - kema egasi tomonidan yuk egasiga uning yukini dengiz yo'li orqali tashib berishga qabul qilib olganligi to'g'risida beriladigan hujjat.

Konosament uch hil asosiy funksiyani bajaradi:

- yuk tashib beruvchi tomonidan yukni tashib berishga qabul qilib olganligini tasdiqlaydi. Kema egasi tomonidan beriladigan tilxat bo'lib,

ma'lum hajmdagi tovarni ma'lum miqdorda kema yuklanganligini va bu tovar kema egasi tomonidan qo'riqlanishini bildiradi. Konosamentda kema kompaniyasining quyidagi ko'rsatmalari ko'rsatilishi kerak: «yuk bortga olingan», «yuk yuklanish uchun qabul qilindi»;

- tovar tarqatish hujjati. Original yuk egasiga foydalanish huquqini beradi. Bu, konosamentda ko'rsatilgan tovarni kema egasidan faqat konosamentda ko'rsatilgan yoki konosamentga egalik qiluvchi shaxs talab qilib olishligini va shu tovarga egalik huquqini beradi. Konosament tomonidan taqdim etilgan yo'ldagi tovarni sotish uchun tovar tarqatuvchiga konosamentni sotish yoki unga egalik qilish huquqini birovga bo'shatib berishi kifoya;

- mahsulotni dengiz yo'li orqali yetkazib berish to'g'risida shartnoma tuzilganligi to'g'risida guvohlik beradi. Konosament bu funksiyani tovarlarni doimiy yo'nalishlarda yuruvchi kemalarda yoki yuklarni qismlab yetkazib berishda, ularning o'lichamlari kemani butunlay yoki qisman egallashga ega bo'lmagan holda, agar yuk joylashtirish uchun kema butunlay yoki qisman egallansa (fraxtlansa), bunda shartnoma charter-partiya yoki charter sifatida tuziladi. Bunday konosament - kema nomi va uning egasi, kema tonnaji, yuklash va yukni tushirish portlarining nomi, fraxt pul miqdori, to'lanish joyi to'g'risida ma'lumot bo'ladi. Konosament bosmaxonada chop etilgan hujjat bo'lib, unda yuqorida qayd qilingan ma'lumotlar bo'lishi kerak²⁶.

Konosamentni quyidagi turlari mavjud

- tovar ma'lum manzilga, ma'lum shaxsga yetkazib berilish sharti bilan;

- orderli, bunda yuk yetkazib beruvchi o'z huquqlarini uchinchi tomonga berish yo'li bilan;

- talab qiluvchiga konosament, bunda tovar konosamenti bor fuqaroga topshiriladi.

Konosamentning alohida turi to'g'ri konosamentdir. Bunda shartnomada yuk bir joydan ikkinchi joyga bosqichma-bosqich olib boriladi.

²⁶ Карпухина Е.А.. Международные стратегические альянсы. -М.: Дело и Сервис, 2004.

Konosament uch yoki undan ortiq nusxada tayyorlanadi.

Birinchi nusxadan boshqa, konosamentga kerakli nusxalarni tayyorlash mumkin.

Shturman tilxati bu tovarning kema xo'jayini tomonidan qabul qilib olingani to'g'risida guvohnomadir. U kapitan yordamchisi tomonidan berilib, unda olingan tovar partiyasi, uning ko'rinishi to'g'risida ma'lumot beradi.

Shturman tilxati yuk jo'natuvchiga taqdim etilib, konosament tayyor bo'lmagunga qadar yoki tovarning kema borti yonida bo'lgan taqdirda beriladi (fas ko'rinishida).

Temir yo'l yuk xati - yoki Xalqaro xabar berish yuk xati bo'lib, uning kopiya dublikati - Xalqaro temir yo'l bilan yuk tashishda transport hujjati hisoblanadi. Yuk xati bu yuk jo'natuvchi va temir yo'l ma'muriyati o'rtasidagi tashish shartnomasining rasmiylashtirilgan hujjati hisoblanadi. Xalqaro savdo amaliyotida yuk tashish bo'yicha Xalqaro MGK va SMGS Konvensiyasida ishlab chiqilgan yuk xatlar shakli keng qo'llaniladi. Yuk xati ichiga kiradigan asosiy ma'lumotlar quyidagilar belgilangan va chegaradagi (bekat) nomi; yetkazib berish haqi; e'lon qilingan yuk narxi hisoblanadi. Temir yo'l yuk xati, teksti standart blankalarda odatda 2 ta tipda nashr qilinadi.

Temir yo'l yuk xati yuk jo'natuvchi yoki uning ekspeditori tomonidan yuk qabul qiluvchi nomiga yoziladi. Yetkazib beruvchi yuk jo'natuvchida qoladigan yuk xati va dublikatga tamg'a qo'yish bilan yetkazib berish shartnomasini tasdiqlaydi. Har bir yuk xatiga tovar uzatuvchi hujjatlar birlashtiriladi. Ularga: jo'natish tavsilotnomasi; tovar sifati to'g'risida ma'lumot; qadoqlash qog'ozi va boshqalar kiradi.

Yo'l varaqasi. Yo'l varaqasi - har bir yuk xati uchun tuziladi va hisoblash hujjati hisoblanadi, bu hujjat yukni butun yo'l davomida kuzatib boradi va temir yo'l bilan tashishda transport hujjati bo'lib hisoblanadi.

Aviayuk xati - yuk jo'natuvchi tomonidan 3 nusxada to'ldiriladi va tovar bilan birga yetkazib beruvchiga topshiriladi. 1-chi nusxa «etkazib beruvchiga» degan nomga ega; 2-chi nusxa «qabul qiluvchiga» degan belgiga ega bo'lib, yuk jo'natuvchi va tashuvchi tomonidan yoziladi; 3-nusxa esa yetkazib beruvchi tomonidan yoziladi va tovar qabul

qilingandan keyin yuk jo'natuvchiga qaytariladi. Yuk xatida jo'natuvchi va yetib keluvchi aeroport nomi; yuk xatiga birlashtirilgan hujjatlar: belgilangan qiymat: yetkazib berish haqi; yuk xati tuzish vaqti va boshqalar ko'rsatiladi.

Bordero - avtomobil' yo'llarida tashishda qo'llaniladigan hujjat bo'lib, bunda yuk mashinalari bilan tashiladigan yuklar ko'rib chiqiladi. U ko'pincha avtomobil' yo'li bilan tashish yuk xati nusxasiga birlashtirilgan dalilni o'z ichiga oladi.

Daryo yuk xati - bu dengiz yo'li bilan yetkaziladigan yukni tashish uchun qabul qilingan va belgilangan portda yuk qabul qiluvchiga yukni yetkazib beruvchi tomonidan topshirilishi lozim bo'lgan va yetkazib beruvchi tarafidan yuk jo'natuvchiga beriladigan transport hujjati hisoblanadi. Ichki suv yo'llari bo'yicha yuk tashishda konosament ya'ni buyruq bo'yicha yoki ko'rsatilgan holda aniq shaxs nomiga yozilgan va tashuvchi tarafidan imzolangan va yukni qabul qilingandan so'ng jo'natishga berilgan oborot transport hujjati ishlatilishi mumkin.

Universal (ko'p maqsadli) transport hujjati - har bir yuk tashuvchi yoki transport operatori, bu hujjatda qayd etilgan tashishda xalqaro Konvensiya yoki milliy qonunchilik va tashish shartlariga binoan amalga oshirilishi mumkin bo'lgan bir yoki bir nechta mamlakat territoriyasida, bir yoki bir nechta tashish bitimi tuzilganligini ta'kidlovchi hujjat hisoblanadi.

Yukni qabul qilish haqida tilxat. Hujjatda aytib o'tilgan shartlarga binoan yuklarning qabul qilinganligi qayd etilgan, tashuvchiga transport hujjatini yozib berish imkoniyatini beradigan, tashuvchi yoki tashuvchining agenti tomonidan beriladigan hujjatdir.

Kafolat xati - bu yuk qabul qiluvchi yoki uning banki tarafidan beriladigan hujjat bo'lib, bunda transport hujjatlarini rasmiylashtirilmaganligi uchun kelib chiqadigan har qanday oqibatlariga yuk tashuvchining javobgar emasligini ta'kidlaydi.

Transportirovka qilish to'g'risida ekspeditorlik guvohtonmasi (FIATA) - aylanma hujjat bo'lib, quyidagilarni tasdiqlash uchun ekspeditor tomonidan beriladi: ekspeditor aniq partiyani yuk jo'natuvchi instruksiyasiga binoan transport qilish va tashish va o'zlari belgilangan transportda agentligi vositachiligida yukni hujjat egasiga yetkazib berish javobgarligini o'z bo'yniga olishni tasdiqlaydi.

Yukka joy belgilanganligini tasdiqlovchi - bu yetkazib beruvchi tomonidan beriladigan va qandaydir transport vositasida berilgan yuk partiyasi uchun joy belgilanganligini tasdiqlovchi hujjatdir.

Jo'natma bo'yicha bildirish talabnomasi - bu tovarni yetkazib berish yoki jo'natish topshirig'i hisoblanadi.

Frakta schyoti - bu transport operatori tomonidan beriladi va bunda frakta stavkasi va transportirovka harajatlari shuningdek, to'lov shartlari ko'rsatiladi.

Yukni kelib tushganligi haqida xabarnoma - bu yetkazib beruvchining yukni qabul qiluvchiga yozma shaklda bergan ishonchnomasi bo'lib, bunda telefon yoki boshqa vositalar (buyurtma xati, teleks, telegramma va xakozolar) orqali quyidagilarni xabar qiladi, ya'ni unga yo'llangan tovar partiyasi aniq belgilangan punktga yetkazib berilishi kerak.

Yukni yetkazib berishda kelib chiqadigan to'siqlar to'g'risida ma'lumot - tashuvchining jo'natuvchiga yoki kerak bo'lganda yuk qabul qiluvchiga talabi bo'lib, bunda yetkazib berish bilan bog'liq bo'lgan to'siqlar paytida bo'lganda va transport hujjatlarida tovarni qaytarib berish to'g'risida yuk jo'natuvchining instruksiyalari berilmagan bo'lsa shu hollarda nima qilish kerakligi to'g'risida instruksiyalar olinadi²⁷.

Yukni yetkazib berish to'g'risida xabarnoma - bu yuk qabul qiluvchining iltimosiga ko'ra unga yetkazib berishning aniq muddatini xabar qilish maqsadida yetkazib beruvchi orqali yuk jo'natuvchiga yuborilgan yozma ishonchnomasi.

Yuk manifesti - bu hujjat bo'lib, bunda qandaydir transport vositasida yoki transport birligida yetkazib beriladigan yukni tashkil qiluvchi tovarlar ko'rib chiqiladi. Yuk manifestida tovar to'g'risida tijorat ma'lumotlari ko'rsatiladi, ular quyidagilar: transport hujjatlarining nomeri: yuk jo'natuvchi va yuk qabul qiluvchining nomi; markirovka yuk joylarining ko'rinishi va soni; tovar miqdori va ta'rifi va boshqalar.

Frakta manifesti - yuk manifesti kabi ma'lumotlarni va shuningdek tashish harajatlari va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Transport ekspeditorlik hujjatlari

²⁷ Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ.-М.: дело, 2004.

Eksporthi tomonidan turli xil ekspeditsiya qilish operatsiyalarining bajarilishi rasmiylashtiriladi, ya'ni ular: yuklarni tayyorlash; omborga joylashtirish; tashishni tashkil qilish, bunga: tovarni yuklash; saqlash va qayta yuklash; mahalliy transport vositalarini yetkazib berish; upakovka va markirovka holatini tekshirish: kerakli hujjatlarni tayyorlash va boshqalar.

Ekspeditor ko'rsatmalari - bu ekspeditorga beriladigan hujjat bo'lib, u mavjud tovarlarni ekspeditsiya qilish uchun ko'rilishi kerak bo'lgan choralar haqida ko'rsatmalarni o'z ichiga oladi.

Ekspeditor tomonidan importchini xabarlantirish - bu eksporthi mamlakatda ekspeditorlarga beriladigan va importchi mamlakatida ko'rsatilgan yuklarni ekspeditsiya qilish to'g'risida ekspeditorni ogohlantiruvchi hujjat hisoblanadi.

Ekspeditor schyoti - bu ekspeditorga beriladigan hujjat bo'lib, bunda ko'rsatilgan xizmatlar va ularning to'lanish talabi bo'ladi.

Ekspeditor tomonidan eksporthiga xabar qilish - hujjat ko'rsatmalarning bajarilishi to'g'risida eksporthiga xabar qilish uchun ekspeditorga beriladi.

Yukni qabul qilish bo'yicha ekspeditorlik guvohnomasi (FINTA).

Hujjatda qayd qilingan qabul qiluvchiga jo'natish yoki o'zida saqlash to'g'risidagi hujjatlari bir sharoitda aniq bir yuk partiyasi uchun javobgarlik olganligini tasdiqlash maqsadida ekspeditor tarafidan beriladigan noaylanma hujjatdir.

Jo'natish to'g'risida xabarnoma - yuk jo'natuvchi yoki uning agenti tomonidan yetkazib beruvchiga, aralash tashish operatoriga, terminal hokimiyatga yoki boshqa qabul qiluvchilarga beriladi. Bu xabarnoma jo'natishga qo'yilgan eksporth yuklari to'g'risida ma'lumotni kerakli tilxat va javobgarlik to'g'risida arizani o'z ichiga oladi.

Ekspeditorlarning ombor tilxati - bu ombor boshlig'i sifatida faoliyat ko'rsatadigan ekspeditor tomonidan yoziladigan hujjat bo'lib, bunda omborlashtirilgan tovarni qabul qilish qayd qilinadi va omborda tovarni saqlash shartlari va tarqatish usullari ko'rsatiladi.

Tovarni qabul qilish tilxati(ombor kvitansiyasi) - bu port, ombor(depo) yoki terminal operatori tomonidan beriladigan hujjat hisoblanadi. Bu hujjatlar ko'rsatilgan shartlar asosida unda ko'rsatilgan

tovarlarni olish qayd qilinadi. Bu hujjat - saqlashga qabul qilingan tovarlar ombor kitobiga yozib qo'yilgan va faqat o'z egasiga yoki o'tkazish yozuvida o'tilgan shaxsga berilishini tasdiqlaydi.

Tovar-ombor kvitansiyasi - yuk egasiga ombor egasi tomonidan ular yukni saqlashga olishni tasdiqlash uchun beriladi. Lekin tovar-ombor kvitansiyasi ombor kvitansiyasidan farq qilgan holda 2 ta alohida bo'limdan tashkil topgan: ombor guvohnomasi va ombor varranti - bu yukni qabul qilishi to'g'risidagi hujjat bo'lib ombor boshlig'i tomonidan tovarlarni omborlarga joylashtirilgan tovarlar nomi ko'rsatiladi.

Varrantdan omborda turgan tovarlarni garovga qo'yish evaziga bankdan olishni amalga oshirish uchun foydalanishi mumkin.

Bunday hollarda varrantda berilgan summa to'g'risida ma'lumot, ssudani qaytarish muddati beriladi. Varrant egasi berilgan ssuda hajmida tovarni garovga qo'yish huquqiga ega. Ssudani qaytarishda varrant ombor guvohnomasi egasiga beriladi.

Tovarni korxonadan omboridan olish uchun bir vaqtning o'zida ham varrant tovar o'tkazuvchi hujjat hisoblanadi, uni topshirish bilan egalik qilish huquqi tovarga o'tadi. Varrant xalqaro tovar birjalarida o'tkaziladigan operatsiyalarda keng qo'llaniladi.

Tovar berishga order - ko'rsatilgan tovarni yuk qabul qiluvchiga berish to'g'risida buyruq berish huquqiga ega tomonlar tarafidan beriladigan hujjat bo'lib, u tovar saqlovchiga topshiriladi.

Tovar uchun ruxsatnoma - bu port chegarasi territoriyasidan yoki oxirgi punktdan, unda ko'rsatilgan tovarlarni olib chiqish huquqini beruvchi hujjat hisoblanadi.

Port yig'imi uchun hujjat - bu ko'rsatilgan xizmatlar narxi; saqlash va yuklarga ishlov berish; kema to'lovi; tovar egalarining boshqa yig'implari ifodalangan hujjat hisoblanadi.

11.7. Bojxona hujjatlari

Bojxona hujjatlari tovarni bojxona chegarasidan o'tkazishni amalga oshirish uchun ishlatiladi. Bu hujjatga quyidagilar tegishli: bojxona deklaratsiyasi; eksport, import va valyuta litsenziyalari; tovarlarni kelib chiqishi haqida guvohlik; konsul' fakturasi; tranzit hujjatlar; veterinarlik, sanitarlik va karantinlik guvohnomasi va boshqalar.

Bojxona deklaratsiyasi - tovarlarni import yoki eksport qilishda yukka javobgar shaxs tomonidan beriladigan ariza hisoblanadi.

Bojxona deklaratsiyasi quyidagi asosiy ma'lumotlarni o'z ichiga oladi: bojxona qabul qilingan yuk haqidagi hujjat nomeri; (bojxona portlari va tovar kelgan kema nomi); tovarning ta'rif nomi va bojxona ta'rifi moddasiga tegishli dalillar; tovar partiyasining qiymati va narxi.

Bojxona deklaratsiyasida shuningdek ularga birlashtirilgan hujjatlar (schyoti, yuklash sertifikat, sifati to'g'risida sertifikat va boshqalar) ro'yxati beriladi.

Eksport va import litsenziyalar. Mamlakatga ma'lum tovarni olib kirish va olib chiqish ustidan nazorat qilish uchun maxsus davlat organlari tomonidan beriladigan hujjat hisoblanadi. Eksport va import litsenziyalari o'z mamlakatida litsenziya berish bilan shug'ullanadigan organlarga eksporter yoki importer tarafidan ko'rsatilgan ariza asosida beriladi. Bu ariza odatda 2 ta bo'limdan iborat bo'lib maxsus blankalarda rasmiylashtiriladi. Ular ariza va litsenziyadan iborat. Agar litsenziya berilgan bo'lsa, unda arizaning 2-chi bo'limiga litsenziya beruvchi muassasaning shtampi qo'yiladi va u arizachiga qaytariladi.

Litsenziyada quyidagilar ko'rsatiladi: mamlakat nomi (tovar qayerga eksport yoki import qilinmoqda); har bir vaziyatdagi FOB narxi; tovarning saqlash muddatining tayyorligi va uni yetkazib berish muddati. Litsenziya ma'lum muddatga beriladi va undan foydalanmaslik natijasida u o'z kuchini yo'qotadi.

Eksport litsenziyasini berish uchun talabnoma - bu ma'lum narxdagi, ma'lum tovarni ma'lum punktga eksport qilishga ruxsat berish to'g'risidagi talabnomadir.

Import litsenziyasini berish uchun talabnoma - bu hujjat bo'lib, unda qiziqishi bo'lgan tomon kompetent organdan import qilish chegaralangan tovarni import qilishga ruxsat berishni so'raydi.

Import litsenziyasi - import aloqasiga bog'liq bo'lgan qoidalarga (tegishli ko'ra holda) kompetent organ tomonidan beriladi. Ko'rsatilgan tomonga ushbu hujjatda aytilgan shartlarga ko'ra cheklangan davr mobaynida ko'rsatilgan tovarlarni cheklangan yoki cheklanmagan miqdorda olib o'tishga ruxsat beriladi.

Valyuta nazorati deklaratsiyasi (eksport) - sotuvchi eksportchi

tarafidan to'ldiriluvchi hujjat bo'lib, buning yordamida kompetent organ to'lov shartlari va mavjud valyuta nazorati qoidalariga tegishli holda tuzilgan tijorat bitimi natijasida olingan summani chet el valyutasida mamlakatga o'tkazishni nazorat qilishi mumkin.

Valyuta nazorati deklaratsiyasi (import) - bu importyor (xaridor) tarafidan to'ldiriladigan hujjat bo'lib, kompetent organ uchun to'lov shartlari va mavjud valyuta nazorati qoidalariga ko'ra tijorat bitimini amalga oshirish uchun ajratilgan pulni xorij valyutasi asosida mamlakatga o'tkazishda nazorat vositasi hisoblanadi.

Valyuta litsenziyasini berish bo'yicha talabnoma - bu hujjat bo'lib, bunda (xaridor) importyor kompetent organdan tovar uchun ma'lum summani xorij valyutasida (sotuvchi) - importyorga o'tkazish uchun ajratishni so'raydi.

Valyuta litsenziyasi - haridor-importyorning tovar uchun ma'lum summani chet el valyutasida sotuvchi (importyorchiga) o'tkazishga ruxsat beruvchi, kompetent mas'ul organ tarafidan beriladigan hujjat hisoblanadi.

Yuk deklaratsiyasi - kemanding kelish- ketishini davlat organlari tomonidan nazorat qilinadigan, yukka tegishli bo'lgan axborotni o'z ichiga oluvchi asosiy hujjat sifatida, Xalqaro dengizda kema qatnovini yengillashtirish maqsadida qabul qilingan Konvensiya (London, 1965) namunasiga ko'ra tuzilgan.

Ichki iste'mol uchun tovarlar to'g'risida deklaratsiya - import qilish maqsadida olingan tovarlar haqida umumiy ma'lumotlarni ifodalovchi hujjatdir.

Tezkor yetkazib berish haqida bojxona deklaratsiyasi - importyor tomonidan beriladigan hujjat bo'lib, unda tovar importini amalga oshiruvchi transport vositasi bilan tovar yuklab jo'natish haqida ma'lumot keltiriladi. Importchi binosida bojxona organlari tomonidan tasdiqlangan tezkor yetkazib berish to'g'risidagi nizomga muvofiq tovar yuklab jo'natiladi.

Mol yetkazib berish haqida bojxona ma'lumotnomasi - bu hujjatda bojxona organlari tomonidan bojxonadan chiqarilgan tovarlar ko'rsatiladi va shu tovarga qiziqishi bo'lgan tomonlarga taqdim etiladi.

Xavfli yuklar to'g'risida deklaratsiya - bu amaldagi Konvensiya va ko'rsatmalarga muvofiq yukni qabul qiluvchi tomonidan

imzolanadigan hujjatdir. Bu hujjatda xavfli tovar yoki ma'lumotlarni tashishdan maqsadlar va bu tovarlar amaldagi Kovensiya va Nizomga muvofiq qadoqlanganligi va yo'rig'noma bilan ta'minlanganligi to'grisidagi ariza ham ko'rsatiladi.

Tovarning kelib chiqishi haqida sertifikat (guvoqnoma) - bu eksportchi mamlakatda kompetent organ tomonidan beriladigan maxsus hujjatdir. Bu hujjatda tovarlar haqida ma'lumot va ushbu sertifikatga taaluqli tovarlarning qaysi mamlakatdan kelib chiqqanligi aniq ko'rsatiladi. Bu hujjat uni berishga vakolati bo'lgan hukumat organlari va boshqa organlar tomonidan beriladi. Bunday hujjat bojxonada deklaratsiya qilingan tovarning kelib chiqish joyi, imtiyozli rejim bilan bog'liq bo'lgan import qilish jarayonida majburiydir. Imtiyozlar quyidagicha bo'lishi mumkin: imtiyozli tarif, umumiy tarifdagan chegirmalar, boj to'lovlarisiz yukni olib o'tish, qo'shimcha boj to'lovlaridan ozod qilish va boshqalar.

Tovar xom ashyolarning kelib chiqishi to'grisidagi guvohnomada - xom ashyoni qazib olish yoki olish joyi, yarim tayyor mahsulotlar va buyumlar uchun esa ishlab chiqarilgan mamlakat ko'rsatilishi shart. Bu guvohnoma savdo palatalari, eksportchi mamlakatlarning tadbirkorlar uyushmasi tomonidan beriladi. Ayrim hollarda esa bu guvohnoma konsul tomonidan tasdiqlanishi kerak.

Bu operatsiya konsullik legolizatsiyasi deb ataladi. Odatda konsul guvohnoma beruvchi shaxsning imzosini tekshiradi.

Sertifikat (YUNKTAD) - preferensiya umumiy tizim doirasida preferensial rejim ostida bo'luvchi tovarlarning kelib chiqishi to'grisidagi maxsus hujjatdir.

Tovarni kelib chiqishi haqidagi deklaratsiya - tovarni kelib chiqishi haqidagi muvofiq bildirishnoma bo'lib, eksport jarayonida tovarga tegishli bo'lgan tijorat schyoti yoki boshqa hujjatga ishlab chiqaruvchi, yetkazib beruvchi, eksportchi yoki boshqa to'la huquqli shaxslar tomonidan qo'shib qo'yiladi.

Konsul fakturasi - eksportchi yashaydigan davlatda eksportchi tomonidan tayyorlangan hujjat bo'lib, konsullik yig'imlarini to'lashdan ozod ekanligini tasdiqlash maqsadida importchi yashaydigan davlatning diplomatik vakolatxonasiga ko'rsatilgan bo'ladi. Bu hujjat importchi tomonidan tovar kiritayotganligi uchun tanishtirilgan bo'ladi.

Import statistik hujjat - Xalqaro savdo bo'yicha statistik ma'lumotlar yig'adigan mas'uliyatli organga importer o'zining olib kiritayotgan tovari haqida ma'lumot beruvchi hujjat. Veterinar, sanitariya, fitosanitariya va karantin guvoxnomasi olib chiqib ketiladigan tovar sog'lom ahvolda ekanligini tasdiqlash maqsadida eksportyor yashaydigan davlatning to'la huquqli organlariga topshiriladi.

Veterinar guvoxnomasi - eksporter yashaydigan davlatning to'la huquqli organlari tomonidan beriladigan, tirik hayvon yoki qush parazitlarga va kasalliklarga chalinganligi, shuningdek ularning kelib chiqishi va har xil kasalliklardan saqlanganligini tasdiqlovchi hujjat.

Sanitariya guvoxnomasi - eksporter yashaydigan davlatning to'la huquqli organlari tomonidan beriladigan, oziq-ovqat va chorva mahsulotlari, shuningdek go'sht mahsulotlari odamlar iste'mol qilishi uchun yaroqli ekanligini zarur sharoitda nazoratdan o'tkazilganligini tasdiqlovchi hujjatdir.

Karantin guvohnomasi (sertifikat) - eksport qiluvchi davlatning rasmiy organlari tomonidan o'simliklarni himoya qilish va karantin bo'yicha beriladigan, muayyan tovarlar kasalliklar bilan zaharlanmaganligini, bu tovar ishlab chiqarilgan rayonda karantin bilan bog'liq bo'lgan munosabatlar to'g'ri yo'lga qo'yilganligini tasdiqlovchi hujjat.

Karantin nazoratiga jalb qilinadigan mahsulotlar: urug', ildizlar, ko'chatlar, paxta xom ashyolari, paxta tolalari, quruq mevalar, tamakilar, junlar va zararli kasallik yetkazishi mumkin bo'lgan o'simliklar. Veterinar sanitariya va karantin nazorati amaliyoti boshqa davlatlardan maxsus tovarlarni import qilishni ta'qiqlashga xizmat qiladi. Bu holat bir davlatning boshqa davlatlarni kamsitish (diskriminatsiya)ga olib keladi.

Xalqaro bojxona tranzit (MDT) kitobchasi - Xalqaro bojxona tranziti hujjati bo'lib, kafolat beradigan birlashma tomonidan va bojxona muhiri organlari tomonidan beriladi. Bu hujjat orqali yuklar bojxona muhri va plombasiga ega bo'lgan holda avtotransportlarda,

²⁸ Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол.-М.: Юнити – Дана, 2001.

konteynerlarda tashiladi. Bu jarayon yuklarni tashish Xalqaro bitimi talablariga muvofiq amalga oshiriladi²⁸.

Qisqa xulosalar

Sotuvchi tovarni jo'natish uchun tayyorlashi, kerakli hujjatlarni yig'ib haridorga yetkazib berishi va mahsulot uchun to'lovlarni qabul qilishi, tayyorgarlik ishlarini nihoyasiga yetkazishi shart. Agar kelishuvda mashinalar va har xil asbob-uskunalar, jihozlar yetkazib berish majburiyati bo'lgan holda shartnomaga, yetkazib bergan tovarni texnik xizmat ko'rsatishini ham hisobga olish kerak.

Tovarni jo'natishga tayyorlash sotuvchi tomonidan ma'lum talablarni bajarilishi ya'ni, tovarni qadoqlanishiga va tamg'alashga tovarlar yetkazib berilayotgan davlat bojxona talablarini ham hisobga olinadi.

Tovarni jo'natish uchun tayyorlash hujjatlariga quyidagilar kiradi: tijorat hujjatlari, sug'urta hujjatlari, transport hujjatlari, bojxona hujjatlari.

Tijorat bitimini rasmiylashtirish uchun kerakli bo'lgan tashqi savdo hujjatlariga mahsulotni sotuvchiga yetkazib berish, transportda tashish, sug'urta qilish, omborda saqlash, bojxonadan o'tkazish kabilar kiradi.

Nazorat va muhokama uchun savollar

1. Tovarni jo'natishga tayyorlashda sotuvchi tomonidan qanday talablar qo'yiladi?
2. Tijorat bitimini rasmiylashtirishda qanday tashqi savdo hujjatlari zarur?
3. Tovarni jo'natish uchun qanday hujjatlar mavjud bo'lishi shart?
4. Tijorat hujjatlari tovarni qanday ko'rsatkichlarini belgilab beradi?
5. To'lov - bank operatsiyalari bo'yicha qanday hujjatlar to'ldiriladi?
6. Mahsulotni qadoqlash qanday talablarga javob berishi kerak?
7. Mahsulotni tamg'alashga qo'yiladigan talablar.
8. Tijorat hujjatlariga nimalar kiradi?
9. Sug'urta hujjatlari qanday ma'lumotlarni o'z ichiga oladi?
10. Transport hujjatlari va bojxona hujjatlari qanday ma'lumotlardan iborat?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.
2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.
4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы.М.: Дело и Сервис, 2004.
5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.
6. www.dis.ru. Маркетинг.
7. www.4p.com.ua/books/4.html

XII BOB

XALQARO TOVAR BIRJALARI, AUKSIONLARI VA SAVDOLARIDA TIJORAT OPERATSIYALARI

12.1. Birja savdosining asosiy markazlari va mohiyati

Xalqaro tovar birjalari - bu doimo ishlab turadigan bozorni maxsus turidir. Birjalarda ommaviy xom ashyo va oziq-ovqat tovarlariga oldi-sotdi bitimlari amalga oshiriladi. Birjalarda tovarni o'zi bo'lmaydi. U taqdim etilmasdan va ko'rilmagan belgilangan standart va namunalari asosida sotiladi va harid qilinadi.

Bitimlarni tuzish, sifat va ta'minlash muddatlarini qat'iy belgilaydigan namunaviy birja shartnomalari asosida amalga oshiriladi. Birjalarda ma'lum partiya tovarlari emas, balki ma'lum sortiga, tipiga, markasiga ega bo'lgan birja tomonidan belgilangan tovar miqdori sotiladi va sotib olinadi. Birjada sotuvchi haridorga mahsulotni emas, tovarga bo'lgan mulk huquqini tasdiqlovchi hujjatni beradi. Bunday hujjat bo'lib sotuvchi tovarni birja omboriga topshirganligini tasdiqlovchi ombor guvohligi bo'lib hisoblanadi. Bu hujjatning o'rniga haridor birja omboridan tovar olishi mumkin.

Barcha operatsiyalar turlari bo'yicha xalqaro tovar birjalarini aylanma hajmi yiliga 3,5-4,0 trln. dollarda baholanadi. Xalqaro savdo obyektini bo'lib hozirgi vaqtda taxminan 70 ta tovar chiqadi. Bu xalqaro tovar aylanishini 30 foizini tashkil etadi.

Xalqaro birja aylanmasini ko'p miqdori, real tovarni ta'minotini ko'zda tutmaydigan, f'yuchers bitimlariga to'g'ri keladi. F'yuchers bitimlari bo'yicha birjani aylanma hajmi yiliga 5 trln. dollarni tashkil etadi, bu jahon aylanma hajmini 60-70 foiziga teng. F'yuchers bozorlarini umumiy soni 150taga yetgan, jumladan, qishloq xo'jalik mahsulotlari bo'yicha 110 ta va sanoat xom ashyosi va yarim fabrikatlari bo'yicha 40 ta.

Birjalarda aylanadigan tovarlarni deyarli uchdan ikki qismi qishloq xo'jalik va o'rmon tovarlari hissasiga to'g'ri keladi.

Boshqa tovarlar kam ahamiyatga ega. To'qimachilik tovarlariga 18,8 foiz, oziq-ovqat tovarlariga 6 foiz to'g'ri keladi.

Qimmatbaho metallar(tilla, kumush, platina, palladiy) hissasiga shu guruh tovarlarini 30 foizi to'g'ri keladi. Rangli metallar miqdori 20 foizni tashkil etadi.

Xalqaro birja savdosini asosiy markazlari AQSHda va Angliyada mujassamlangan. Ohirgi yillarda Yaponiya birjalarini roli oshib bormoqda.

AQSHdagi yirik birjalardan biri bo'lib «Chikago bord of treyd» hisoblanadi (uning AQSH bo'yicha bitimlar miqdori 46 foizni tashkil etadi), «Chikago merkentayl ikscheyndj» ham shular qatoriga kiradi (30 foizga yaqin), «N'yu-York tovar birjasi (25 foiz), «N'yu-York paxta birjasi», «N'yu-York makentayl ikscheyndj», «N'yu-York kofe va kakao birjasi».

Angliyadan eng yirik birjalardan bo'lib «London f'yuchers va opsiyon birjasi - «FOKS» oldingi «Boltik f'yuchers ikscheyndj» (Angliyadagi birja savdosining 75 foizini tashkil etadi), London Xalqaro neft' birjasi hisoblanadi.

Yaponiyadagi eng yirik birjalardan bo'lib «Tokio tovar birjasi» hisoblanadi.

Xalqaro tovar birjasiga murojaat qiluvchi tovar nomenklaturasi, birja universal yoki mahsuslashtirilgan bo'limiga bog'liqdir.

Universal birjalarda keng doiradagi turli xil tovarlar operatsiyalari o'tkaziladi.

Universal birjalarga quyidagilar kiradi:

1. AQSH da:

«Chikago bort of treyd» - bug'doy, makkajo'xori, tuz, suli va boshqalar;

«Chikago merkentayl ikscheyndj» - chorva mahsulotlari, kartoshka, tuxum, arralangan binokorlik materiallari, «Mid Amerika kommoditi ikscheyndj Chikago» - qishloq xo'jalik mahsulotlari, tirik mol, qand, kumush, tilla;

N'yu-York paxta, neft' va sitruslar birjasi - paxta, yaxlagan apel'sin sharbati konsentrati, neft', propane-gazi.

2. Angliyada:

London f'yuchers va auksion birjasi (FOKS) - kakao, kofe, kauchuk, mazut, neft', o'simlik yog'lari, jun, charm, teri;

«Boltik f'yuchers ikscheyndj»dagi — bug'doy, arpa, kartoshka, yirik qoramol, jo'ja go'shti, fraxt shartnomalari.

3. Yaponiyada:

«Tokio tovar birjasi» - tilla, kumush, platina, kauchuk, paxta ipi, jun ipi. Bundan tashqari universal birjalari bo'lib Sidney va

Syangan (Gonkong) birjalari hisoblanadi.

Maxsuslashtirilgan keng yo'nalishdagi birjalarga quyidagilar kiradi.

1. AQSH da:

«N'yu-York tovar birjasi» - mis, kumush, tilla, alyuminiy, shakar, kofe, jun, apel'sin sharbati konsentrati, shakar, kartoshka, paxta;

«N'yu-York kofe, shakar va kakao birjasi»;

«Don Birjasi» (Minneapolisda) - bo'g'doy, pista urug'i;

«N'yu-York merkentayl ikscheyndj» - palladiy, platina, dizel' yoqilg'isi, benzin, neft', gaz-propan.

2. Angliyada:

«London metallar birjasi» - mis, qo'rg'oshin, qalay, alyuminiy, rux (sink), kumush, nikel'.

Tor ixtisoslashgan birjalarga quyidagilar kiradi:

1. AQSH da «Kanzas siti bord of treyd» - bo'g'doy, arpa, suli, qora bug'doy.

«Vinni peg birjasi» - guruch va zig'ir urug'i.

2. Angliyada:

London jun birjasi - tozalangan jun;

«Xalqaro London neft' birjasi» - dizel' yoqilg'isi, mazut, neft'.

Tor ixtisoslashgan Yaponiya birjalari xususan, don mahsulotlari (Kobe), shakar, kauchuk, tekstil xom ashyosi va don mahsulotlari, ipak (Yokagama) va shuningdek rivojlangan mamlakatlardagi birjalar.

Yirik birjalarda va chet el mamlakatlarida savdo quyidagi tovarlar bilan amalga oshiriladi:

Parij - shakar, kakao, kofe;

Amsterdam - kartoshka, kakao;

Rotterdam - kofe, don mahsulotlari, frakt shartnomalari;

Gamburg - kofe;

Antverpen - jun, paxta.²⁹

Jahon savdosida ishlash faoliyati va bajarish funksiyalari jihatidan birjalar Xalqaro va milliyga bo'linadi. Xalqaro birjalar muayyan jahon tovarlar bozorlariga xizmat ko'rsatadi. Bunday birjalarni birja

²⁹ Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность.-М.: Дело, 2004

operatsiyalarida turli davlatlarning ishbilarmon vakillari qatnashadilar.

Birjalar birja operatsiyalari natijasida olinadigan foydalarni erkin o'tkazib berishni ta'minlashadi; ularda arbitraj operatsiyalari deb ataladigan har xil mamlakatlar birjalarida belgilangan baholar tafovuti (farqi) asosida arbitraj operatsiya deb ataladigan spekulyativ foyda olish maqsadida o'tkaziladi. Birjalarni xalqaro xarakteri: ular qayerda joylashgan bo'lsa, mamlakatga mos bo'lgan valyuta, savdo va soliqlar rejimi bilan ta'minlanadi.

Xalqaro birjalar bo'lib quyidagilar hisoblanadilar: AQSH da Chikago va N'yu-Yorkda joylashgan barcha birjalar; Angliyada - London f'yuchers va opsiyon birjasi, London metall birjasi; Yaponiyada - jahon bozorida aylanadigan tovar bilan barcha birjalarda amalga oshiriladigan bitimlar.

Regional bozorlariga xizmat qiluvchi birjalar ham xalqaro qatoriga kiradi. Ularda birjani ixtisoslashgan tovarlari bo'yicha bitimlar tuziladi. Bunday birjalarga Londondagi «Boltik f'yuchers ikscheyndj», Vinipegsdagi, Parijdagi, Sidneydagi, Singapurdagi, Syangandagi birjalar kiradi.

12.2. Birja bitimlarining maqsadlari

Birjada ikkita asosiy bitimlar turi tuziladi: mavjud bo'lgan tovarlarga bitimlar va muddatli (shoshilinch-f'yuchers) bitimlar.

1. Mavjud bo'lgan tovarlarga bitimlar. Sotuvchidan haridorga haqiqiy tovar o'tishi bilan ya'ni birja omborlarining birida mavjud bo'ladi. Tovarni qabul qilish bilan yakunlanadi.

Bu shuni ma'lum qiladiki, birjada tovar sotgan sotuvchi haqiqatda tovarga ega bo'lishi va uni shartnomada ko'rsatilgan muddatda yetkazib berishi kerak. Mavjud tovarga bitimlar yetkazib berish muddatiga ko'ra darhol yetkazib beradigan bitimlar va kelajakda yetkazib beriladigan bitimlarga bo'linadi.

Darhol yetkazib berish bitimlari. Odatdagidek naqd tovarga bo'lgan bitimlar shunday deyiladi. Birjada keng asosda sotiladigan tovar birja omborlarini birida bo'lib, haridorga bitim tuzishi bilan darhol o'tkazilishi shart (darhol deganda birja qoidasiga ko'ra bu muddat bir kundan 15 kungacha deb tushuniladi).

Kelajakda yetkazib beriladigan tovarga bitim deb, muddatga bitim

yoki «forward» deyiladi. Ular shartnoma tuzish vaqtida belgilangan narxda mavjud tovarni ta'minlashni ko'zda tutishadi. Bu muddatni uzunligi birja tomonidan belgilanadi. Masalan, Londondagi metallar birjasida barcha metallar uchun ketma-ketlik ta'minlash muddati uch oy (kumush uchun - yetti oy).

Mavjud bo'lgan tovar sotuvchisi shartnomada ko'rsatilgan, birja qo'mitasi tomonidan tasdiqlangan omborlardan biriga tovar yetkazib beradi. Tovar omborga kelgandan keyin birja yoki u tomon vakili bo'lib belgilangan ekspeditorlik firma sotuvchisiga ombor yoki saqlash guvohnomasi (warrant)ni beradi. Bu guvohnoma tovarni boshqaruvchi hujjat bo'lib, uning asosida birjadagi bitimlar va hisob-kitoblar amalga oshiriladi. Sotuvchi warrantni o'z bankida saqlaydi va ta'minlash muddati kelishi bilan tovarni omborda saqlash qiymatini to'lab, uni haridorga taqdim etishi shart. Haridor sotuvchining foydasi bo'lgan chek o'rniga warrantlarni oladi.

Kelgusida ta'minlash bitimlariga yo'lda bo'lgan va keyin yetib keladigan tovarlarga tuzilgan bitimlar kiradi. Ko'pincha har bir alohida keyingi keltiriladigan tovarni oxirgi ta'minlash navbati kelguncha ko'p marta sotib yuboriladi.

2. Shoshilinch (f'yuchers) bitimlar mavjud bo'lgan tovar bitimlariga nisbatan mavjud tovarlarni shartnomadagi muddatga binoan ta'minlash va qabul qilishni ko'zda tutmagan holda tovarlarga bo'lgan sotib olish va sotish huquqini mo'ljallaydi (qog'oz bitimlari).

F'yuchers shartnomasi o'zidan-o'zi yo'q bo'lishi mumkin emas. Tuzilgan shartnoma, yoki xuddi shuncha tovarga teng keladigan qarama-qarshi bitim tuzish yo'li bilan yoki shartnomada ko'rsatilgan tovar muddatida ta'minlab berish bilan yo'q qilinishi mumkin. Shoshilinch bitimlarda haridor sotib olmoqchi bo'lgan qadrli tovarlarni olishga, sotuvchi esa bu tovarlarni berib yuborishni umid qilmaydi. Bunday bitimlarni maqsadi mavjud tovarlarni berib yuborish emas, balki shartnoma tuzilgan va bajariladigan kunidagi narx o'rtasida farqni olish yoki to'lash bo'lib hisoblanadi. Masalan, sotuvchi yanvar oyida birjada bir partiya misni 1 tonnasiga 960 funt sterling narxida mart oyida yetkazib berishni o'z zimmasiga olib sotdi. Agar yetkazib berish muddatiga birjada misni narxi oshsa va 1 tonnasiga 965 funt sterling bo'lsa, bunda sotuvchi yutqazgan, haridor esa yutuvchi

hisoblanadi. Sotuvchi yutqazgan tomon sifatida 5 funt sterling, teng farqni qarama-qarshi (ofset) bitim tuzish yo'li bilan to'lash, ya'ni xuddi shuncha tovarni 1 tonnasini 965 funt sterlingdan sotib olishga bitim tuzishi birja terminologiyasiga oid, shartnomani yo'q qilishi kerak. Haridor, o'z yo'lida, mart oyida ofset bitimini tuzadi, ya'ni xuddi shunday tovar partiyasini 1 tonnasini 965 funt sterlingdan sotishga bitim tuzadi va shu bilan 1 tonnasiga 5 funt sterlingdan yutadi.

Muddat bo'yicha tuzilgan bitimlarda bir tomon yutadi, ikkinchi tomon yutqazadi.

F'yuchers bitimlar birja tomonidan belgilangan tovarni bitta standart turiga tuzilishi mumkin. Bu bazis sharti deyiladi. Past sortli tovar uchun belgilangan norma skidkaları (diskont) asosida va yuqori sortli tovarlar uchun ustama (premiya) asosida hisob qilinadi (birja savdosida paxtani sotish skidkasi «offs», ustamasi - «ons» termini bilan nomlanadi.

F'yuchers shartnomasi bo'yicha yetkazib berish muddati pozitsiya muddati bilan aniqlanadi. Masalan, kauchuk bo'yicha har oyda - oylik pozitsiya, shakar, kakao, mis, qo'lomga - uch oylik pozitsiya (standart shartnomasi asosida) belgilanadi.

F'yuchers shartnomalarini tuzishda ikkita asosiy shartlar kelishiladi: narx va pozitsiya (etkazib berish muddati). Barcha boshqa shartlar standart bo'ladi va birja qoidalari bilan aniqlanadi, faqat rangli metallar bo'yicha tovarning miqdori ko'rsatiladi.

Barcha f'yuchers shartnomalari mavjud bo'lgan tovar shartnomalariga nisbatan tezda hisob palatasida ro'yxatdan o'tishi kerak (ular har bir birjada bo'ladi). Endi ular bir-biriga nisbatan shartnomaga qo'l qo'yuvchilar bo'lib chiqmaydilar (sotuvchi va haridor). Ular shuni faqat birja hisob palatasi bilan davom ettiradilar. Har bir tomon ofset bitimini tuzish yo'li bilan f'yuchers shartnomasini yo'q qilishi mumkin. F'yuchers shartnomasini yo'q qilishga hisob palatasiga shartnoma tuzish kunida bo'lgan narx va bugungi narx o'rtasidagi farqni olish yoki to'lashni ko'zlaydi. Bu holat ro'y berilmaganida sotuvchi mavjud bo'lgan tovarni yetkazib berishi mumkin, haridor esa uni shu birja belgilagan qoidalari asosidagi shartlarda qabul qilib olishi kerak va birjani hisob palatasiga broker orqali shoshilinch pozitsiya vaqti kelmasdan 5-6 birja kundan oldin o'zining mavjud bo'lgan tovarini topshirish xohishi haqida xabarnoma yuborishi kerak (xabarnoma AQShda - «notis», Angliyada - «tender» deb ataladi).

Hisob palatasi bu to'g'rida haridorlarga ma'lum qiladi. Shartnoma bo'yicha mavjud bo'lgan tovarni qabul qilmoqchi bo'lgan haridor sotuvchi foydasiga yozilgan chek o'rniga ombor guvohtomasini oladi.

F'yuchers shartnomalarini 2 foizdan kamrog'i shunday yakullanadi.

Birja ishtirokchilari bitimlarni tuzishda quyidagi maqsadlarni ko'zda tutadi: real tovarlarni sotib olish va sotish, spekulyativ va sug'urta operatsiyalarini amalga oshirish. Tovarlarini sotib olish va sotish va spekulyativ operatsiyalarini amalga oshirish maqsadlari shulardan iborat. Bundan tashqari, f'yuchers bitimlari real tovarga bitim tuzishda bozor narxlarini o'zgarish holatida vujudga keladigan yo'qolishlardan sug'urta qilish uchun qo'llaniladi. Xedjirlashtirish mexanizmi bozor narxlarini real tovarga va narxlarni f'yucherslarga o'zgarishi o'zining o'lchami va yo'nalishi bir xillikda asoslangan. Haqiqatda esa, bu narxlar har doim bir xil emas, lekin ularni tebratish chegarasi deyarli bir xil. Real tovarning shartnoma narxi va f'yuchers shartnoma narxi o'rtasidagi farqi xedjer deb ataladi.

Spekulyativ (quruq muhokamaga asoslangan) va xedjer bitimlari hozirgi shartnomada muhim tovar birjalarining asosiy qismini tashkil etadi.

Masalan, London metall birjasida xedjer operatsiyalariga 50-60 foiz va spekulyativ bitimlarga 25-40 foiz to'g'ri keladi.

F'yuchers bitimlari real tovarlar sotib olish bitimlarini shu tovarga bozordagi narxlarni o'zgarishi bilan bog'liq bo'ladigan zararlardan sug'urtalaydi. Bunda sug'urtalash prinsipi: agar bitimda bir tomondan real tovarning sotuvchisi sifatida yo'qotsa, ikkinchi tomondan u xuddi shu tovar miqdoriga f'yuchers sotib olishda yutadi. Shuning uchun real tovar haridori hujjatlashtirishni sotuv bilan amalga oshiradi, real tovar sotuvchisi esa sotib olish bilan hujjatlashtiradi³⁰.

12.3. Tovar birjalarining vazifalari va tashkiliy tuzilishi va maqsadlari

Tashkil etish prinsipi bo'yicha tovar birjalari ikki tipga bo'linadi: ochiq-huquqiy (publichno-pravovoy) va xususiy-huquqiy harakterga ega birjalar.

³⁰ Карпухина Е.А.. Международные стратегические альянсы. -М.: Дело и Сервис, 2004.

Ochiq-huquqiy harakterga ega bo'lgan birjalar davlat nazorati ostida bo'ladi va birjalar haqidagi qonun asosida tashkil etiladi. Bunday birjaning a'zosi savdo reestiriga kiritilgan va ma'lum aylanma hajmiga ega bo'lgan shu joyning xohlagan tadbirkori bo'lishi mumkin. Bunday birjalar Fransiya, Bel'giya, Gollandiya va Yevropa kontinentining boshqa mamlakatlarida tarqalgan.

Xususiy-huquqiy harakterga ega bo'lgan birjalarga don, paxta, kauchuk, rangli metallar, bo'yicha ingliz va amerika birjalari, ya'ni birjalarning ko'p qismi kiradi. Bu birjalarga birja korporatsiyasiga kiruvchi tor chegaralangan shaxslar soni uchungina yo'l ochiq. Birja ustavida ko'rsatilgan asosiy kapital **birja sertifikatlaridan** iborat. Birja ustavida ko'rsatilgan asosiy kapital paylar soniga bo'linadi yoki ular **birja sertifikatlari** deyiladi. Har bir a'zo, birja xonasida bitim tuzish huquqini beradigan bunday sertifikatni hech bo'lmaganda bittasiga ega bo'lishi kerak.

Birja o'z nomidan umuman korporatsiya sifatida hech qanday oldi - sotdi bitimini tuzmaydi. Bitimlarni tuzish birja tovarlariga oldi-sotdi bitimlarini tuzishda professional vositachi (brokerlarni) rolini o'ynagan birja a'zolarining vazifasi bo'lib hisoblanadi. Birja a'zolari bo'lmaganlar, birja a'zolari bo'lgan brokerlar orqali bitimlarni tuzishlari mumkin. Birjalarda narxlar birja a'zolari o'rtasidagi talab va taklifni ochiq to'qnashuvi yo'li bilan belgilanadi.

Birja majburiyatlariga, o'zining sotuvchi a'zolariga operatsiyalarni o'tkazishda, «fizikaviy» vositalarni taqdim etish kiradi, ya'ni: birja savdosini o'tkazish uchun ajratilgan maxsus joyli xona - «chuqurlik»(pqt) yoki pol (flat) bilan «chambar» (rqng) , telefon budka va brokerlar uchun teletayplar va aloqani boshqa vositalari bilan o'z birja a'zolari sonidan boshqaruvchi raisni va birja sessiyalarini o'tkazish uchun klerklarni ajratadi.

Birja sessiyalari davrida (ishlash soatlarida) uni a'zolari «chambar»ga (kol'soga) yoki «chuqurlik»da yig'ilib namunaviy shartnoma shartlarida o'z tovarning har hil pozitsiyalariga taklif va shartnomalar bilan almashishadi. Birja a'zolari o'z hisoblariga belgilangan stavka asosida olinadigan ma'lum mukofot (brohrage) uchun ham broker sifatida oldi-sotdi bitimlarini tuzishadi.

Har bir birja o'zining qattiq ma'lum qoidalariga (Rules) va shu sharoitlardan barcha kelib chiquvchi bitimlarni tuzish tartibini aniqlab beruvchi boshqaruvga ega. Birjalar ularning faoliyatini nazorat qiladigan va tartibga soladigan mos tovarlar bo'yicha sotuvchi assosatsiyalari tomonidan tashkil etilgan.

Tovar birjalari uchta asosiy maqsadda qo'llaniladi: real tovarni oldi-sotdisi, chayqovchilik, xedjerlashtirish (straxovanie). Birjalar qator qo'shimcha vazifalarni ham bajaradilar: narxlarni belgilashni (kotirovka) amalga oshiradi; birja tovarlariga standartlarni belgilaydi, namunaviy shartnomalarni tuzishadi, savdo urf-odatlarini qayd qiladi; arbitraj funksiyalarini bajaradi; tugatish kassalari va hisob-kitob palatalari orqali birja a'zolari o'rtasidagi hisobotlarni amalga oshiradi, ma'lumot faoliyati bilan shug'ullanadigan va klientlariga har xil xizmatlar ko'rsatadi.

Yuqorida qayd qilib o'tilgan birja vazifalarini ichida narxlar belgilash (kotirovanie) katta ahamiyatga ega. U yozib borishdan va narxlarni chop etishdan iborat. Narxlarni belgilash o'z a'zolaridan bittasining ostida birja qo'mitasi tomonidan har doimgidek belgilangan raislik qiladigan mahsus organ bo'lganda kotirovkalash komissiyasi amalga oshiriladi. Belgilash komissiyasiga tarmoqli monopolistlaridan va yirik birjalaridan vakil bo'lgan broker va maklerlar kiradi. Birja kotirovkalari - bozor haqida fikrlashni asosiy ko'rsatkichidir. Shuning uchun, kotirovka qalbaki bitimlar tuzishdan foydalanadigan ham kotirovkalash komissiyasi tomonidan ham birjalar qalbakilashtirish obyektiga aylanib qolishi mumkin.

Kotirovkalash komissiyalari birja anjumani tugashi bilan yig'ilishadi va o'tgan kunni narxlarini yozib olishadi.

Birja narxlarini kotirovkalash har xil shaklda bo'lishi mumkin, xususan: narxni harakteri bo'yicha - tuzilgan bitimlarni narxlari, sotuvchilar narxi, haridorlar narxlari; bitimlarni vujudga kelish momentiga - bitimlar ochilish paytidagi narxlar, birja anjumani o'rtasidagi narxlar, birja yopilish paytidagi narxlar.

Tovarlarni standartlarini belgilash, namunaviy shartnomalar tuzish va savdo urf-odatlarini yozib borish asosan shoshilinch birjalarni muhim vazifalari bo'lib hisoblanadi.

Birja tovarlarni aylanayotgan sortlaridan qaysi birlari shoshilinch bitimga qo'yilishi va qaysi sortlari bu bitimlar bo'yicha topshirilishi mumkinligini belgilab beradi. Qator birjalar tovar markasini o'zini standartlarini belgilaydilar. Ayrim birjalar namunaviy shartnomalar tuzishadi, ular ham birja ichidagi, ham birja tashqarisidagi savdoga qo'yiladi.

Birjaning arbitraj vazifalari ularning kontragentlari va birja a'zolari o'rtasidagi yoki birja a'zolari o'zlarinig o'rtalaridagi baxslarni hal qilishda muhim ahamiyatga ega.

Ko'p birjalar qoshida doimiy ishlaydigan treteysk sudlari (arbitraj komissiyalar) tashkil etilgan. Ularning yechimlari majburiy bo'lib qoladi va ko'pincha sud yechimlari kuchiga ega bo'ladi. Agar arbitrlar o'rtasida kelishmovchiliklar bo'lsa, birja tomonidan superarbitr tayinlanadi.

Har bir birja qoshida **hisoblash palatalari** yoki yo'qotish **kassalari** mavjud. Ular birja a'zolari o'rtasidagi naqd pulsiz hisob-kitobni amalga oshiradilar va birjada tuziladigan barcha shoshilinch bitimlarni ro'yxatdan o'tkazadilar.

Ayrim holatlarda hisoblash palatalari birja tarkibiga kirmasdan faqat uning qoshida mustaqil jamiyatlar bo'lib kiritiladilar. Masalan, N'yu-York paxta birjasida bu funksiyalarni mahsus tashkilotlar «N'yu-York kotton iskcheyndj kliring assosieyshn» bajaradi, ammo bu bilan ishni ma'nosi o'zgaraydi, chunki bu assotsiatsiya a'zolari paxta birjasining a'zolari bo'lib hisoblanadi.

Hisoblash palatasi ma'lum vaqt oralab, shu davrga to'g'ri keladigan tovar keltirish bilan bungacha barcha tuzilgan va yo'q qilingan shoshilinch bitimlarni qayta hisobini amalga oshiradi. Har bir shartnoma sotuvchi va haridorlar o'rtasidagi birinchi qayta hisobida yutgan tomonga qayta hisob kunidan shartnoma qiymatini va uni tuzish davridagi shartnoma qiymati o'rtasidagi farqini to'laydi. Qayta hisob qilish jarayonida, hisob palatasi har bir birja a'zosini moliyaviy holatini aniqlaydi.

F'yuchers shartnomalarini tuzishda ham haridordan, ham sotuvchidan brokerga «marjin»(margin) deb ataydigan pul miqdorini to'lash talab qilinadi.

Birja qo'mitasi qayta hisob kunlaridan keyin, yutqazgan firmalar (shaxslar) hisoblash palatasiga pul topshirishi kerak va yutgan firmalar (shaxslar) ularga tegishli mukofotlarni olish kunlarini belgilaydi.

Birjalar ma'lumot faoliyati o'z a'zolariga har xil ma'lumot materiallarini taqdim etish yo'li bilan amalga oshiriladi. Eng avval birjalar birja zalidan telegraf ma'lumotlari bilan ta'minlaydi. Shu bilan birga ma'lum bozorning kon'yunkturasi bilan tanishtiradigan har xil ma'lumotlar yig'iladi va chop etiladi (eksport va import statistikasi, ushbu tovarni ishlab chiqarilishi va iste'moli, uni zahiralari). Bunday ma'lumotlar har kungi byulletenlarda, davriy ma'lumotlar va spravochniklarda chiqadi.

12.4. Xalqaro auksionlarning mohiyati va uning savdo markazlari

Xalqaro tovar auksion savdolari (inglizcha - auctqon; fransuzcha - vente auxencheres; nem. - Auktqon) bu maxsus tashkil qilingan, vaqti-vaqti bilan ma'lum joylarda faoliyat ko'rsatadigan bozorlardir. Bunday savdolar ommaviy holda oldindan ma'qullangan vaqtda va maxsus belgilangan joyda amalga oshiriladi. Shu bilan birga bu savdolarida haridor tovarni oldindan ko'rgan va shu tovar uchun eng yuqori narx taklif qilgan, tovar to'la-to'kis uning mulkiga aylanadi. Auksion savdolarida oddiy emas, balki qandaydir xususiyatlarga ega bo'lgan tovarlar sotiladi.

Bu bir xil nomdagi tovar partiyalari almashuvini istisno etadi, chunki bu tovarlar (ta'mi, tashqi ko'rinishi, sifati va h.k.) orqali turli xususiyatlarga ega bo'lishi mumkin. Shuning uchun ham haridorlar tovarni kim-oshdi savdolaridan oldin ko'rib yoki degustatsiya qilib savdoga qo'ygan bo'lishi kerak. Oldindan yaxshilab ko'rib olish - bu kim-oshdi savdolarining majburiyat shartlaridan biri hisoblanadi, chunki savdodan so'ng na kim-oshdi savdo tashkilotchilari na sotuvchilari tovarga bo'lgan hech qanday tovar sifati haqidagi da'volarni qabul qilmaydilar (ko'rinmaydigan kamchiliklardan tashqari).

Asosiy xalqaro auksion savdosining tovarlari bo'lib mo'yna tovarlari, (xom ashyo va qayta ishlangan holda), jun, choy, tamaki, sabzavotlar, ho'l-mevalar, gullar, baliq, tropik o'rmon mahsulotlari,

qora mol (asosan otlar) hisoblanadi. Xalqaro bozorda choy, tamaki, jun kabi tovarlar uchun auksion muhim savdo qilish shakli bo'lib hisoblanadi. Masalan, AQSH va Kanada auksion savdolari orqali shu mamlakatlarda sotiladigan mo'yna mahsulotlarini 70 foizi, Daniyada - 90 foizi, Shvetsiya va Norvegiyada 95 foizga yaqini sotiladi. Auksion savdolari orqali dunyodagi sotiladigan choylarning 70 foizi junni 90-95 foizi sotiladi. Har bir auksion tovari o'z ma'lum savdo markaziga ega bo'ladi. Dunyoning 150dan ortig'i auksion savdolarida mo'yna mahsulotlari savdosi amalga oshiriladi. Norka savdosi bo'yicha N'yu-York, Monreal', London, Kopengagen, Oslo, Stokgol'm, Sank-Peterburg auksion markazlari asosiy o'rin tutadi. Oxirgi yillarda shuni kuzatish mumkinki, norka savdosi hajmi Skandinaviya auksionlarida oshgan bo'lsa, Nyu-York va Londonda pasayishi kuzatildi. Asosiy qora ko'l savdosi bo'yicha London va Sank-Peterburg kim-oshdi markazlari hisoblanadi. London va Sank-peterburg kim-oshdi savdolarida Janubiy-Afrika qora-ko'li yaxshi nom olgan. Boshqa shu kabi mahsulotlar savdosi markazi bo'lib Leypsig hisoblanadi. Tulki mo'ynasi, sobol', olmaxon, ondatra va hokazolar Sank-Peterburg kimoshdi savdolarida katta shuhrat qozongan. Mayin va yumshoq mo'ynalar savdosi kengaygan Oslo, London kimoshdi markazlarida amalga oshiriladi, quyon terisi bo'yicha esa London, Germaniya, Italiya, Fransiya, Gonkong, Janubiy Koreya va Yaponiyada ham kimoshdi savdolari keng tarqalgan, lekin mo'yna va tulkilar savdosida ularning ulushi juda katta emas.

Oshirilmagan jun savdosi bo'yicha eng asosiy kim-oshdi markazlari London, Liverpul, Keyptaun, Melburn, Sidney (Avstraliya), Vellington hisoblanadi.

Jahon bozorida kimoshdi savdosi orqali yuqorida aytilgan markazlarda oshirilmagan jun hajmining 75-80 foizi sotiladi.

Eng asosiy gilam jungi bilan savdo qiluvchi kim-oshdi markazlaridan bo'lib Liverpul' hisoblanadi, ular asosan Hindiston va Pokiston junlari bilan savdo qiladilar. Shu bilan birga Liverpulda echki juni ham sotiladi. Kimoshdi savdolarida choy bilan savdo qilishda uning ishlab chiqarilgan choyi muhim ahamiyatga ega. Misol uchun Hindiston Kal'kutta va Kochindagi kim-oshdi savdosi orqali eksport

qilinayotgan choyni 70 foizga yaqini va London auksionlari orqali 30 foizini sotadi.

Shri Lanka 70 foiz chiqariladigan choyini Kolombo auksionlari va 30 foizini London auksionlari orqali sotadi. Indoneziya esa choylarni London, Gamburg va Antverpen orqali o'tkazadi. Afrika davlatlari eksport qilinayotgan choyning asosiy qismini Nayrobi (Keniya) va Malavi auksionlari orqali sotadi. Masalan, Nayrobi kim-oshdi bozorlari orqali Keniya choyining 85-90 foizi sotiladi.

Xuddi shu bozorlarda Tanzaniya, Uganda, ba'zida esa Kongo, Mavrikiya, Rodeziya va Mazombik choylari ham sotilib turadi.

Jahon miqyosida tarqalgan mashhur Singapurdagi choy auksioni o'ziga juda ko'p davlatlarni jalb etgan, ular: AQSH, Yaponiya, Avstraliya, Xitoy kabi davlatlar firmalaridir.

Eng muhim tamaki savdosi bilan shug'ullanuvchi auksion markazlari bo'lib, N'yu-York, Amsterdam, Bremen, Lusaka (Zambiya), Limba (Malavi), kabilar hisoblanadi, gullar bilan - Amsterdam, sabzavot va mevalar bilan - Antverpen va Amsterdam, baliq bilan - AQSH va G'arbiy Yevropa davlatlari portlari (Islandiya va Norvegiyadan tashqari), otlar bilan - Dovil' (Fransiya), London va Moskva shug'ullanadiganlar.

12.5. Xalqaro auksionlarni o'tkazish texnikasi

Tovarlarning turlariga qarab auksionlar o'ziga xos xususiyatlarga ega va ular birinchi navbatda tovarning harakteriga qarab aniqlanadi. Biroq auksionlar o'tkazish tartibi deyarli o'xshash. Ular to'rtta bosqichga bo'linadi va shu bosqichlar orqali farqlanadi: auksionlarga tayyorgarlik, tovarlarni ko'rib chiqish, auksionlar savdosi, auksion bitimini rasmiylashtirish va bajarish.

Tayyorgarlik, misol uchun, mo'yna auksioniga 2-3 oy oldin tayyorgarlik ko'riladi. Auksionda o'z mo'ynasini sotmoqchi bo'lgan odam auksion omborlariga mo'ynasini jo'natadi. So'ngra auksion kompaniyasining mutaxassislari mo'ynasini sortlarga va bir xil sifat xususiyatlariga ko'ra ajratadilar.

Saralangan tovar partiyalarga bo'linadi va u lota deb ataladi. Lotalarga sifati bir xil bo'lgan tovarlar tanlanadi: terilar qanchalik

qimmat bo'lsa, ularni soni lotada kamroq bo'ladi.

Tovarlarni ko'rib chiqish, bu auksion bosqichlarining ikkinchisi bo'lib, u ko'pincha 10 kun yoki bir xafta oldin bajariladi. Ko'rib chiqish kunlari auksion kolleksiyasidagi tovarlar hajmiga emas, balki uning o'tkazilish tartibiga bog'liqdir. Ko'rib chiqish vaqtini qisqartirish tashqi omillar, ya'ni auksion ko'rib chiqish zalining jihozlar bilan ta'minlanganligi, uning yorug' bo'lishi, mo'ynalarni osish uchun qulay bo'lgan ilgichlarni mavjud bo'lishi, maxsus ko'rib chiqish stollari, yoritish lampalari bilan ta'minlanganligi va qokazolar ta'sir etadi. Ko'rib chiqish yuqorida aytib o'tilgandek shartli ravishda amalga oshiriladi. Haridor namunalarni ko'rib chiqadi va kerak bo'lgan lotalarni sotib oladi.

Haridor nafaqat namuna bilan, balki butun lota bilan tanishishi mumkin, lekin u ko'pincha kim-oshdi savdosi tashkilotchilariga ishonganligi tufayli bu ishni qilmaydi. Bundan istisno qimmatbaho terilardir, ularni haridor lotada har bittasini ko'rib chiqadi.

Choy va tamaki kim-oshdi savdosida haridor tanlagan namunalarni tekshirib chiqadi. Bundan tashqari, haridor unga yoqqan namunalarni ko'pincha tekshiruv uchun olib qolishi mumkin.

Auksion savdosi kim oshdi savdosining uchinchi pog'onasidir. U ma'lum bir kun va soatda amfiteatrda o'xshagan kim-oshdi zalida ochiladi. Tepalikda, stol atrofida haridorlar oldida auksionning prezidiumi - auksionator, ya'ni savdoni olib boruvchi va haridorlar hulqini kuzatuvchi savdoda ishtirok etayotgan yordamchilari joylashadi. Stol ustida sotuvchiga taklif qilinayotgan lotalarning ketma-ket raqamlarini ko'rsatuvchi tablo turadi. Haridorlar amfiteatr shaklida alohida joylashgan stollar atrofida o'tiradilar. Har bir haridorning oldida auksion tashkilotchilari tomonidan ro'yxatlashtirilgan raqami turadi.

Kim-oshdi savdosi texnikasi quyidagicha bo'ladi. Auksion olib boruvchi navbatdagi lotalar partiyasi raqamini o'qiydi va shu bilan birga tabloda aytilgan raqam paydo bo'ladi. Boshqaruvchi tovarning bosh narxini aytib o'tadi. Agar haridorning birontasi bu tovarni sotib olishni xohlamasa unda olib boruvchi tovar narxini pog'onama-pog'ona haridor topilmaganiga tushuradi. Agar biron bir haridor

yoki bir nechta haridor sotib olish xohishini namoyish etsa, unda boshqaruvchi narxni ko'taradi. Savdo boshlanadi. Haridor ishora qiladi, olib boruvchi narxni ko'taradi.

Agar kim-oshdi savdosi olib boruvchining «kim ko'proqq» (Any moreq «Anu advanceq») degan savolidan keyin yangi takliflar chiqmasa, unda olib boruvchi bolg'ani urib ushbu tovarning sotilgani haqida xabar beradi.

Kelishmovchilik hollarida auksion boshliqlari xohlagan lotani sotish huquqiga egadir. Barcha davolar navbatdagi lota sotilishidan oldin aytilishi kerak.

Auksion boshliqlari har qanday lotani sababini tushuntirmasdan, sotuvdan olib tashlashi mumkin. Barcha lotalar sotilgandan so'ng, sotilmagan lotalar savdoga qo'yilishi mumkin.

Auksion savdosi tezligi juda yuqori va bitta lota-partiyasini sotishga 30 sekund vaqt ketadi. Shunday qilib 1 soat ichida 300 lota sotilishi mumkin. Sank-Peterburg auksionlarida 9 soat ichida 1 ming teri sotilishi mumkin.

Boshqa tovarlar auksionlarining o'tkazilishi mo'yna auksionlaridan deyarli farq qilmaydi. Shu bilan birga ba'zi auksionlarda auksion o'tkazishning boshqa usullari ham ishlatiladi. Ko'pincha ko'tarish usulidan foydalaniladi, bunda olib boruvchi tovarning boshlang'ich narxini imkoni boricha yuqori narxga chiqarishga intiladi va bu narxda bitim amalga oshadi. Ba'zi davlatlarda auksionlarda narx tushunchalari usulidan keng foydalaniladi. Bu auksionlar «Gollandiya» auksionlari degan nomni qo'lga kiritadi. Bu turning mohiyati quyidagicha: bunda olib boruvchi tovarga bo'lgan eng maksimal narxni aytadi va keyinchalik haridor topilmaganiga qadar tovar narxini tushiradi. Birinchi haridordan keyin xabar berilgan sotib oluvchi hisobga kirmaydi. Haridor raqamini yozib olgandan so'ng auksionator siferblatni o'chiradi va keyingi lotani sotilishiga o'tadi. Ushbu tur auksion savdosi sur'atini soatiga 600 lotagacha sotish imkoniyatini beradi. Bunday tizim ko'pincha sabzavot va mevalar, baliqlar auksionida qo'llaniladi.

Auksionning oxirgi bosqichi - bu auksion bitimlarini tuzish va

rasmiylashtirish va tovarni haridorga topshirish. Aukcion o'tkazish paytida yoki ertasiga aukcion ma'muriyati haridorga sotib olingan tovarga shartnomani topshiradi.

12.6. Xalqaro savdolarning tushunchasi, ahamiyati, turlari va ularni o'tkazish tartibi

Xalqaro savdo - bu tovarlar sotib olish usuli, ma'lum bir tovarga bir qancha vositachilar yoki turli davlatlar buyurtmachilari oldindan belgilangan taklif muddati va savdo tashkilotchilarga qulay vositachilar bilan shartnoma tuzish. hozirgi zamon sharoitida savdolar keng tarqalmoqda, ular shartnoma tuzish uchun kontragentlarni topish va tanlashda asbob-uskuna sotib olish, qurilish obyektlarini (под ключ) tayyor holda topshirishda muhim rol' o'ynaydi.

Rivojlanayotgan davlatlarda savdolar ko'pincha sotib olish usuli sifatida qo'llanadi. Asbob-uskunalar savdosi o'tkazilishining 80 foizi rivojlanayotgan davlatlar zimmasiga to'g'ri keladi.

Birma va Misr davlatlari tashqi savdoda davlat monopoliyasiga ega va deyarli barcha import tovarlari va unga tegishli operatsiyalar savdolar orqali amalga oshiriladi. Lotin Amerikasining ko'pgina davlatlarida, masalan, Urugvayda sotib olish, ommaviy ishlarni bajarish ham savdolar orqali amalga oshiriladi. Sotib olishning bu shaklini Hindiston, Pokiston, Eron, Iroq, Shri-Lanka kabi davlatlar ham keng qo'llaydilar. Barcha rivojlangan davlatlarda import tovarlari savdosi 20 dan - 40 foizgacha ko'proq davlat tashkilotlari tomonidan amalga oshiriladi.

O'tkazilish uslubiga qarab savdolar:

- ochiq savdolar;
- yopiq savdolar bo'ladi.

Ochiq savdolarda ishtirok etishga chet davlatlarning barcha xohlovchi firmalari jalb qilinadi. Ko'pincha ochiq savdolarga standart va universallarga bo'lgan buyurtmalar joylashtiriladi.

Yopiq savdolarda ishtirok etishga faqatgina taklifnoma yuborilgan firmalar haqli. Yopiq savdolarga noyob, murakkab va maxsuslarga bo'lgan buyurtmalar joylashtiriladi.

Savdolarning turiga qarab savdolar bo'lish haqidagi axborotlar har xil qilib ko'rsatiladi. Ochiq savdolarni o'tkazishda rasmiy davlat

organlari matbuotida e'lonlar beriladi. E'londa savdolar haqidagi barcha kerakli ma'lumotlar to'plangan hujjatlar, chizmalar, spetsifikatsiyasi, olinadigan shartlari ko'rsatilgan bo'ladi. Bunday e'lonlar savdolar o'tkazilishdan 1-2 oy oldin beriladi. Yirik savdolar bo'yicha e'lonlar 2-3 oy oldin e'lon qilinadi. O'tkaziladigan ochiq savdolar haqidagi axborotlar milliy manbalardan tashqari rivojlangan mamlakatlar iqtisodiy axborot manbalarida ham chop etiladi. Chet el manbalarida firma-eksportyorlarining bunga tayyorgarligi cho'zilishi mumkinligi tufayli ma'lumotlar ancha oldindan beriladi. Yopiq savdolarda axborot tarqalish tartibi boshqacha. Bunday axborotlar shu sohada katta obro'ga ega bo'lgan yoki oldingi savdolardagi buyurtmalar savdolar tashkilotchilariga yaxshi tanish bo'lgan firmalargagina tarqatiladi.

Savdolarni o'tkazishda bir qancha bosqichlar mavjud: savdolarga tayyorgarlik; savdolar ishtirokchilari beradigan takliflarni qabul qilish; yetkazib beruvchini tanlash.

Savdolarga tayyorgarlik - tender hujjatlari deb nomlangan savdolarni tijorat va texnik shartlarini ishlab chiqish va savdo ishtirokchilarini ular bilan tanishtirishdan iborat.

Importyor tashkilotchi va buyurtmachi sifatida chiqadi. Tender qonunlari asosida tender turi va shaklini ularning to'ldirilishini, muddatini, e'lon qilingan kundan boshlab berilgan takliflarni baholash kategoriyasini va savdolarda yutib chiqish bilan shartnoma tuzish tarkibiga o'tkazish bilan shug'ullanadigan.

Shuni nazarda tutish kerakki, tender so'zi xalqaro tijorat amaliyotida turlicha qo'llanadi:

- bo'lajak savdolarga ma'lum texnik va moliyaviy qudratga ega firmalarni oldindan tanlab taklif etish;

- importyor davlatning tender qonunlari talablarini o'zida aks ettiruvchi tender hujjatlarini komplekti sifatida;

- savdo tashkilotlari tomonidan tuzilgan tender hujjatlariga kiruvchi taklif shakli;

- savdolarda ishtirok etmoqchi bo'lgan firma yoki tashkilotning taklifi;

- ko'pincha texnik murakkab uskunalarga savdo ishtirokchilarini taklif qilmay yopiq holda kontragentni aniqlash.

Savdolar bo'lishining e'loni haqidagi axborot olgan va unda ishtirok etmoqchi bo'lgan firmalar buyurtmachining takliflarga bo'lgan barcha talablarni tender hujjatlari to'plamidan olib ko'rishi mumkin.

Ba'zida tender shartlarida savdolar o'tish sanasini belgilashdan tashqari, 3-4 oyga cho'ziladigan savdolar mo'ljaldagi muddatda o'tish 2-nci bosqich qarori ham bo'lishi mumkin. Savdo ishtirokchilaridan savdo shartlarida ko'rsatilgan talablarga to'liq rioya qilib, takliflarni aniq shaklda tuzish talab qilinadi.

Yuqoridagi talablarga rioya qilmaganlar savdo tashkilotchilari nafaqat chetlatilganiga, bajarilishida ko'rib chiqmaslikka ham haqlidirlar.

Oferent tender hujjatlaridagi barcha bandlari bilan tender topshirilgunga qadar tanishib chiqmasa, tanlov asosida o'tayotganda, hujjatlardagi narx ishni bajarilish vaqti va boshqa talablar bilan muammolar chiqishi mumkin. U o'ziga tavakkal nom va majburiyatlar olishi mumkin.

Taklifda ishtirokchilar tomonidan berilishi, savdolar o'tishining 2-bosqichi savdoga tushadigan takliflar «tender» yoki «bid» taklif berishning tartibi va usuli tashkilotchilar tomonidan kuzatiladi.

Xalqaro amaliyotda taklif berishning turli usullari bor. Birinchi usulda, oferent tender shaklining barcha varaqalarida o'zining narxi (sonda)ni qo'yishi bilan to'ldiradi.

To'ldirilgan tender shaklini tanlash uchun tashkilotchilarga jo'natadi.

Ikkinchi usulda oferent tender shakliga to'g'ri keladigan qilib o'zining tenderiga tuzatish kiritadi. Tenderda oferent o'z firmasining nomi, manzili, savdo o'tayotgan davlatlarda vakili bo'lsa, uning manzilini ko'rsatadilar.

Agar oferent tenderda texnik qismiga o'zgarishlar kiritmoqchi bo'lsa, u tenderga ilova qilib kiritishi mumkin.

Topshirilgan tenderga o'zgartirishlarni kiritish mumkin emas.

Savdo o'tkazish davlat qonunlari tashkilotchilar oferentidan tenderga qo'shimcha qilib, firmasi haqidagi ustavi, texnik imkoniyati, oldingi bajarilgan buyurtmalari, savdoda ishtirok etishi, majburiy holda ma'lumotlar bitish shartlari to'g'risida talab qilish, kelishuvlar

o'tkazishi to'g'risidagi bitim tanlovda yutib chiqqanidan so'ng imzolanadi. Ochiq savdolarida qoida bo'yicha tenderlar yozma ravishda topshiriladi. Takliflar yopiq so'rg'ichlangan konvertlarda topshiriladi. Konvertning ichki qismida savdolarning nomeri savdoda e'lon qilingan tovar va xizmatlarning nomlanganligi sanasi, taklif qabul qilingan sana ko'rsatdi. Tashqi konvertda savdo tashkilotchilarining yoki taklif qabul qilingan manzili ko'rsatiladi. Imzolar matni savdo shartlarida joylashadi. Agar taklif, mahalliy firma yoki vakillik orqali berilayotgan bo'lsa, u holda ular savdoda e'lon qilgan tashkilotlariga yozma ravishda topshiriladi.

Belgilangan muddatdagi tender hujjatlari muhim ahamiyatga ega. Hamma davlatlarda ma'lum shartlarga ko'ra belgilangan muddatdan so'ng kelgan takliflar savdoda ishtirok etmaydi. Savdo ishtirokchilari taklif etilgan tenderda o'zining narxlarini belgilaydi. Qurilish ishlari savdosi shartlarida harajatlar smetasi mavjud bo'ladi. Bu holda tenderda ko'rsatilgan narxlar belgilangan chegirma miqdorida ko'rsatiladi.

Qisqa xulosalar

Jahon savdosida ishlash faoliyati va bajarish funksiyalari jihatidan birjalar xalqaro va milliyga bo'linadi. Xalqaro birjalar muayyan jahon tovarlar bozorlariga xizmat ko'rsatadi. Birjalarni xalqaro harakteri: ular qayerda joylashgan bo'lsa, mamlakatga mos bo'lgan valyuta, savdo va soliqlar rejimi bilan ta'minlanadi.

Birjada ikkita asosiy bitimlar turi tuziladi: mavjud bo'lgan tovarlarga bitimlar va muddatli (shoshilinch-f'yuchers) bitimlar.

Xalqaro tovar auksion savdolari maxsus tashkil qilingan, vaqti-vaqti bilan ma'lum joylarda faoliyat ko'rsatadigan bozorlar.

Xalqaro auksionlarni o'tkazish texnikasi to'rtta bosqichga bo'linadi va shu bosqichlar orqali farqlanadi: auksionlarga tayyorgarlik, tovarlarni ko'rib chiqish, auksionlar savdosi, auksion bitimini rasmiylashtirish va bajarish.

Xalqaro savdo - bu tovarlar sotib olish usuli, ma'lum bir tovarga bir qancha vositachilar yoki turli davlatlar buyurtmachilari oldindan belgilangan taklif muddati va savdo tashkilotchilarga qulay vositachilar bilan shartnoma tuzish. Hozirgi zamon sharoitida savdolar keng

tarqalmoqda, ular shartnoma tuzish uchun kontragentlarni topish va tanlashda asbob-uskuna sotib olish, qurilish obyektlarini (под ключ) tayyor holda topshirishda muhim rol' o'ynaydi.

Nazorat va muhokama uchun savollari.

1. Xalqaro tovar birjalarida qanday tovarlarga bitimlar tuziladi?
2. Birjalarda tovarlar qanday holatda ishtirok etadi?
3. F'yuchers bitimlari deb qanday bitimlar aytiladi?
4. Birjalarda qanday bitim turlari tuziladi?
5. Aukcion savdosi qanday amalga oshiriladi?
6. Aukcion savdosi orqali qanday tovar turlari sotiladi?
7. Xalqaro savdolarni roli va vazifasi nimadan iborat?
8. Savdolarni o'tkazilishi va ular haqida ma'lumotlarga nimalar kiradi?
9. Tender so'zi xalqaro tijorat amaliyotida qanday qo'llanadi?
10. O'tkazilish uslubiga qarab savdolar qanday turlarga bo'linadi?

Asosiy adabiyotlar

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.
2. Данильцев А.В.. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд.2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
3. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.
4. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. М.: Дело и Сервис, 2004.
5. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. Пер. с англ. -М.: дело, 2004.
6. www.dis.ru. Маркетинг.
7. www.4p.com.ua/books/4.html

**«Xalqaro tijorat operatsiyalarining mazmuni va mohiyati» mavzusida
pedagogik texnologiyani qo'llash bo'yicha uslubiy ko'rsatma**

	"Xalqaro tijorat ishi" o'quv predmetining kirish-tematik ma'ruzasida texnologiyani qo'llash yordamida o'qitish. 1-mavzu. "Xalqaro tijorat operatsiyalarining mazmuni va mohiyati"	
Fakultet, kafedra, O'qitish bosqichi	O'quv predmeti	O'quv dasturida o'quv mashg'uloti mavzusining o'rni
Kafedra: "Marketing" Balakavriat, 3 kurs	Xalqaro tijorat ishi	Xalqaro tijorat ishi kirish-tematik mashg'uloti ma'ruza - 2 soat
Sana: fevral	O'quv guruhi: MR-75,76,77 Talabalar soni: 50 tagacha	O'qituvchi: dots. Saidkarimova M. Yu.
O'quv mashg'ulotining mavzusi	"Xalqaro tijorat operatsiyalarining mazmuni va mohiyati" mavzusi bo'yicha kirish mashg'uloti	
Ma'ruza rejasi	<p>Kirish</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Predmetni o'rganishning tuzilmaviy shakli. 2. Test variantlari va amaliy topshiriqlar hamda yakuniy nazorat va ularni baholash mezonlari haqida ma'lumot berish. 3. Xalqaro tijorat ishining mazmuni va mohiyati. 4. Xalqaro tijorat operatsiyalarining turlari. 5. "Xalqaro savdo bitimi" tushunchasining mazmuni. 6. Xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqidagi Konvensiya. 	
Asosiy tushunchalar va terminlar:	Asosiy tushunchalar va terminlar xalqaro tijorat operatsiyalari, firma-kontragentlar, xalqaro savdo bitimlari, jahon bozorlari, bozorlar tadqiqoti, eksport-import operatsiyalari, shartnomalar, birjalar, auksionlar.	
Mustaqil o'qish uchun adabiyotlar ro'yxati	<ol style="list-style-type: none"> 1. И.Н.Герчикова. Международное коммерческое дело. Учебник. Москва: ЮНИТИ, 2001 2. И.Н.Устинов. Мировая торговля. Москва: Экономика, 2000. 3. В.И.Фомичев. Международная торговля. Учебник. Москва: ИНФРА-М, 2001. 4. Kurs bo'yicha ma'ruza matnlari. 	

O'quv fani haqida tasavvurga ega bo'lish, xalqaro tijorat ishi haqida ma'lumot olish.	
Pedagogik masalalar: Xalqaro tijorat ishi tarixi bilan tanishtirish. Predmetni o'rganishning tuzilmaviy shaklini berish. Predmetni o'rganishning zarurligini va uni kelajakdagi amaliy ishlab chiqarish faoliyatini ko'rsatib berish.	<u>O'quv faoliyatining natijalari:</u> Xalqaro hamda O'zbekistondagi tijorat ishining asosiy tarixiy davrlari aytiladi. Talabalar o'quv predmeti tuzilmasida hamda o'rganishida bema'lol o'z qobiliyatlaridan foydalanadilar. Predmetni o'rganish zarurligi va uni kelajakdagi amaliy bog'liqligi nimadan iboratligi.
O'qitish vositalari.	Chizmalar, testlar, jadvallar
O'qitish sharoitlari	Tipik audito'riya
Ushbu o'quv mashg'uloti uchun talabalarga zarur bo'lgan o'qitishdan avvalgi bo'lgan bitimlar va o'quv mahoratlari.	Makro- va mikro- iqtisodiyot asoslarini bilish, «Xalqaro iqtisodiy munosabatlar» fani bo'yicha bilimga ega bo'lish.

«Xalqaro tijorat ishi» fani bo'yicha kirish-tematik ma'ruzasining texnologik kartasi

1-mavzu. Xalqaro tijorat operatsiyalarining mazmuni va mohiyati

Texnologik bosqichlar	<i>Faoliyat mazmuni</i>	
	<i>O'qituvchining</i>	<i>Talabaning</i>
1-bosqich Motivatsion o'quv faniga kirish (10 min.)	<p>Fanning nomini e'lon qiladi.</p> <p>O'quv fani haqida dastlabki to'liq tushunchani beradi, ish jarayoni tizimida o'quvchilarni yonaltiradi: ushbu fan bo'yicha uslubiy va tashkiliy ish xususiyatlarini ochib beradi.</p> <p>1.2. Kursning tuzilmaviy- mantiqiy chizmasini namoyish etadi (1-ilova), ushbu kurs bo'yicha o'rganiladigan mavzular ro'yxatini beradi.</p> <p>Ayrim mavzularni qisqacha tavsiflagan holda ularda to'xtalib o'tadi, o'tadigan mavzularni seminar, amaliy, referatlarni yozilishi bilan bog'liqligini keltiradi. Chet el firmalarini u yoki bu ish usullarini qo'llash misollarini aytib o'tadi.</p> <p>Kursning reytingi, joriy, oraliq, yakuniy va o'tish ballarni baholash mezonlari bilan tanishtiradi, kurs bo'yicha asosiy o'quv-uslubiy adabiyotlarni tavsiya etadi, ularni sharhlab beradi.</p> <p>1.3. Bir qator yonaltiruvchi savollar beradi: 1.Xalqaro tijorat faoliyati haqida nimalar bilasiz?</p>	<p>Avval o'rnatilgan iqtisodiy fanlardan kelib chiqqan holda asosiy tushunchalarni aytib o'tishadi</p> <p>Eshitishadi, yozib borishadi</p>

<p>II – bosqich «Xalqaro tijorat operatsiyala rini mazmuni va mohiyati» mavzusi bo'yicha axborot berish. (60 min.)</p>	<p>2.O'zbekiston iqtisodiyotini xalqaro darajaga ko'tarish uchun respublika tadbirkorlari qanday hissa qo'shishlari zarur? 3.Sizning fikringizcha O'zbekistonning tashqi iqtisodiy faoliyatining hozirgi holati qanday?</p> <p>2.1. Kursning 1 –mavzusini aytib guruh sardoriga ma'ruza matnlarini disket variantini beradi hamda 1 –mavzuning ma'ruza matnini tarqatadi va uning rejasi, tayanch iboralari va adabiyoti bilan tanishib chiqishni taklif etadi. Xalqaro tijorat ishiga, O'zbekistonda xalqaro savdoni rivojlanishiga qisqacha tavsif beradi va hozirgi vaqtda kursni o'rganish zarurligini aytib o'tadi. 2.2. Xalqaro tijorat operatsiyalarini mohiyati va mazmunini o'rganish maqsadini, ya'ni nimani bilishi va o'rganishi zarurligi, ularni amaliyotda qo'llanishi hamda olingan bilimlar bitiruv malakaviy ishini yozilishida qanday yordam berishini tushuntiradi</p>	<p>Javob berishadi, yozib borishadi</p> <p>Tarqatma materiallarini o'rganishadi</p>
<p>III – bosqich Yakuni (10 min.)</p>	<p>2.3. O'zining tashkiliy talablari bilan tanishtiradi: har doim mashg'ulotlarda o'qituvchi tomonidan berilgan ma'ruza matnlarining disket variantini qog'ozga chiqarilgan holati mavjudligini. 2.4.Mavzuning ma'ruza matnida qayd etilgan tayanch iboralariga yana e'tibor berilishini ta'kidlaydi. Talabalar bilan birgalikda ularni ko'rib chiqib zarur bo'lgan iboralarni qo'shishni taklif etadi. 3.1. Mashg'ulotga yakun yasaydi. Talabalar diqqatini keyingi mashg'ulotda o'tiladigan 2 – nchi mavzuga qaratadi.</p>	<p>Tarqatma material – larni o'rganishadi Har bir tayanch ibora tushun – chasini muhokama qilishadi. Savollar berishadi</p>

«Xalqro tijorat ishi» kursini o'rganishning tuzilmaviy-mantiqiy chizmasi



Referat yozish

IZOHLI LUG'AT

Aralash polisda - obyekt, ma'lum bir reysga yoki ma'lum muddatga sug'urta qilinadigan hujjat.

Aralash tashish hujjati - operator yukni qabul qilib olganligi hamda bitim shartlariga binoan yukni tashib berish javobgarligini oluvchi hujjat.

Auksionlar - individual xususiyatga ega bo'lgan tovarlarga bitimlar tuziladigan bozorlar.

Bank kafolati - bank pul miqdorini to'lab berish majburiyati to'g'risidagi hujjat.

Bank kafolatiga buyurtma - mijoz o'zining banki yordamida boshqa mamlakatda joylashgan tomondan ko'rsatilgan summasi va to'lov valyutasi to'g'risidagi kafolat olish hujjati.

Bojxona deklaratsiyasi - tovarlarni import yoki eksport qilishda yukka javobgar shaxs tomonidan beriladigan ariza.

Bojxona hududi - bojxona idorasi amalga oshiradigan tovarlarni chiqarilishi va keltirilishini nazorat qiluvchi hudud.

Bojxona tranziti uchun tovar deklaratsiyasi - bojxona tranziti uchun yuk jo'natuvchi tovar haqida ma'lumot beradigan hujjat.

Bordero - avtomobil' yo'llarida tashishda qo'llaniladigan hujjat.

Bosh (general'naya) litsenziya - ma'lum davr mobaynida faoliyat ko'rsatib eksport va import operatsiyalarini unda qayd qilingan tovarlar nomenklaturasi bo'yicha beriladigan litsenziya.

Bozor sig'imi - tovar zahiralari va eksport, import, ishlab chiqarish haqidagi ma'lumotlar asosida iste'mol balansini hisoblash.

Buyurtma - eksport bitimini tayyorlashning keng yoyilgan shakli.

Buyurtmani tasdiqlash - buyurtmani bajarish majburiyatini yoki shartlarini qabul qilinishini tasdiqlovchi hujjat.

Chegaraviy soliq va yig'imlar - mahalliy tovarlardan olinadigan, o'zining belgilanishiga qarab taqqoslanadigan soliqlar.

Daryo yuk xati - dengiz yo'li bilan yetkaziladigan, yukni tashish uchun qabul qilingan va belgilangan portda yuk qabul qiluvchiga yukni yetkazib beruvchi tomonidan topshirilishi lozim bo'lgan va yetkazib beruvchi tarafidan yuk jo'natuvchiga beriladigan transport hujjati.

Demping - bir davlat tovarini ikkinchi davlat bozorida normal narxidan past bahoda sotilishi.

E'tirozsiz aksept - haridor oferta shartlariga rozi bo'lganda sotuvchiga yozma ravishda yuboradigan tasdiqnoma.

Ekologik ko'rsatkichlar - atrof-muhitni muhofaza qilish va tabiatdan odilona foydalanish doirasida xalqaro va milliy tashkilotlar tomonidan belgilangan standartlar, normalar va qoidalar aniqlab beradigan talablar mosligi.

Ekspeditorlarning ombor tilxati - ombor boshlig'i sifatida faoliyat ko'rsatadigan ekspeditor tomonidan yoziladigan hujjat.

Ergonomik ko'rsatkichlar - mahsulotni inson organizmining xususiyat va fazilatlariga muayyan mahsulotni iste'mol qilish jarayonida mos kelishi gigiyenik (shovqinlik, tebranuvchanlik, chang yutishlik), antropometrik (inson badanining tuzilishi va razmerlariga mosligi), fiziologik, psixologik va boshqalar.

Erkin (ochiq) bozorlar - kontragentlar o'rtasidagi tijorat bitimlarini tuzishda cheklashlar bo'lmaydigan bozor.

Erkin oferta - odatda bitta yoki bir nechta haridorlarga taqdim qilinadi, unda javob uchun muddat ko'rsatilmaydi va oferentni o'z taklifiga bog'lab qo'ymaydi, haridorning roziligi qat'iy kontroferta bilan tasdiqlanadi.

Erkin zona (erkin savdo zonasi, erkin iqtisodiy zonasi) - shu mamlakatning bojxona hududidan tashqarisida joylashgan portning hududi.

Estetik ko'rsatkichlar - mahsulotni tashqi shaklini: uni jozibaliligi, ifodaliligi, muayyan iste'molchiga emotsional ta'sirliligi.

Faktura jadvali - korxonada beriladigan mahsulotning sotilishi to'g'risidagi ma'lumot beruvchi va tijorat hisoboti uchun asos bo'luvchi hujjat.

Fitosanitariya guvohnomasi - eksportchi yashaydigan davlatning to'la huquqli organi tomonidan beriladigan, meva, o'simlik va sabzavotlarni zararlanmaganligi, ularni iste'molga yaroqliligi shuningdek ular yo'liqadigan kasalliklarni oldi olinganligi va dezinfeksiya qilinganligini tasdiqlovchi hujjat.

Fitosanitariya guvohnomasiga talabnoma - manfaatdor tomonidan fitosanitariya guvohnomasini berishni iltimos qilib to'la huquqli organga yo'llangan hujjat.

Frakt deklaratsiyasi - tijorat transport vositasida tashiladigan yukka tegishli bo'lgan va bojxona uchun zarur hujjat.

Frakta manifesti - yuk manifesti kabi ma'lumotlarni va shuningdek tashish harajatlari va boshqalarni o'z ichiga oladigan hujjat.

Frakta schyoti - transport operatori tomonidan beriladigan va bunda frakta stavkasi va transportirovka harajatlari shuningdek, to'lov shartlari ko'rsatiladigan hujjat.

Fraxt talabnomasi - mol yetkazib beruvchining mahsulot tashuvchiga

maxsus jo'natish uchun joy ajratishni, kerakli transport vositasini jo'natish vaqtini belgilovchi hujjat.

General polis – sug'urtachi va sug'urtalanuvchi tomonidan uzoq muddatga tuziladigan shartnoma.

Xaridor bozori - taklif talabdan oshib ketadigan bozor.

Hujjat yo'riqnomasi - eksport qiluvchining mahsulotni transportlash bo'yicha talablari.

Ichki bozor - muayyan mamlakatni chegaralari bilan cheklangan tovar ayirboshlash sohasini qamrab oladigan mahalliy tadbirkorlar, hamda mamlakatlarning firma va tashkilotlari.

Import statistik hujjat - xalqaro savdo bo'yicha statistik ma'lumotlar yig'adigan mas'uliyatli organga importchi o'zining olib kiritayotgan tovari haqida ma'lumot beruvchi hujjat.

Individual litsenziya - Xalqaro savdo shartnomasi bo'yicha ma'lum bir tovar uchun bir marta berilgan ruxsatnoma.

Inkassa to'lovi to'g'risida bildirish - inkassa bo'yicha to'lov amalga oshirilganligi to'g'risida bank ma'lumoti hujjati.

Ishlab chiqarish yo'riqnomasi - mahsulotni buyurtmaga asosan sotish yoki ishlab chiqarishga mo'ljallangan hujjat.

Jahon tovar bozorlari - xalqaro tovar ayirboshlash va ayirboshlash obyekti sohasiga tegishli bozorlar.

Jo'natish to'g'risida xabarnoma - yuk jo'natuvchi yoki uning agenti tomonidan yetkazib beruvchiga, aralash tashish operatoriga, terminal hokimiyatga yoki boshqa qabul qiluvchilarga beriladigan hujjat.

«**Kabinet**» tahlili - rasmiy nashr qilingan manbalar asosida olingan ma'lumotlar tahlili.

Kafolat xati - yuk qabul qiluvchi yoki uning banki tarafidan beriladigan hujjat.

Karantin guvohnomasi (sertifikat) - eksport qiluvchi davlatning rasmiy organlari tomonidan o'simliklarni himoya qilish va karantin bo'yicha beriladigan, muayyan tovarlar kasalliklar bilan zaharlanmaganligini, bu tovar ishlab chiqarilgan rayonda karantin bilan bog'liq bo'lgan munosabatlar to'g'ri yo'lga qo'yilganligini tasdiqlovchi hujjat.

Kombinatsiyali tashish hujjati - kombinatsiyali tashishni bajarish yoki ta'minlash maqsadida tuzilgan bitim mavjudligini tasdiqlaydigan aylanma yoki noaylanma hujjat.

Konosament - kema egasi tomonidan yuk egasiga uning yukini dengiz yo'li orqali tashib berishga qabul qilib olganligi to'g'risida beriladigan hujjat.

Kontragentlar - xalqaro tijorat operatsiyasidagi tovarlar va xizmatlarni oldi-sotdi shartnomasida ishtirok etuvchi tomonlar.

Konsul fakturasi - eksportchi yashaydigan davlatda eksportyor tomonidan tayyorlangan hujjat.

Konsul fakturasi yoki konsul inyoysi - eksportyor yashaydigan davlatdagi importyor elchixonasi tomonidan tovarlar narxlari va hamma partiyalarni qiymatini tasdiqlash maqsadida rasmiylashtirilishi mumkin bo'lgan hujjat.

Kovernot — sug'urtachi (sug'urtachi-makler, agent) tomonidan sug'urtalanuvchiga uning sug'urta to'g'risidagi instruksiyalari bajarilganligi to'g'risidagi hujjat.

Litsenziyalashtirish - eksport-import operatsiyalarini o'tkazish uchun davlat tashkilotlari tomonidan berilgan maxsus ruxsatnoma.

Mahsuslashtirilgan hisob - tovarlarni hamma turi va navlarining miqdori ko'rsatilgan hujjat.

Mo'ljallar haqida xat - haridorni sotuvchini uning taklifi qabul qilganligi va shartnomani tuzishga tayyorligi haqida ma'lum qiladigan hujjat.

Oferta - tijorat amaliyotida sotuvchining haridorga tovarning ma'lum bir partiyasini sotuvchi tomonidan qo'yilgan ma'lum shartlar asosida yozma ravishdagi taklifi.

Port yig'imi uchun hujjat - ko'rsatilgan xizmatlar narxi; saqlash va yuklarga ishlov berish; kema to'lovi; tovar egalarning boshqa yeg'implari ifodalangan hujjat.

Oldindan to'lash hisobi - tovarlarni qabul qilib oluvchi mamlakatda yozib berilishi mumkin bo'lgan hujjat.

Preambula - shartnomani kirish qismi.

Proforma-hisob - tovar qiymati va bahosi to'g'risida ma'lumot beriladigan hujjat.

PROON - tizimning texnik yordami uchun yo'naltirilgan mablag'larning miqdori va yo'nalishini tartibga soluvchi asosiy organ.

Qadoqlash bo'yicha yo'riknoma - korxonada beriladigan tovarni qadoqlash bo'yicha ma'lumot yig'indisi.

Qarzdorlik majburiyati - sotib oluvchi tomonidan amaldagi qonunlar asosida yoziladigan hujjat bo'lib, bunda uning shu hujjatda ko'rsatilgan muddatda ko'rsatilgan pul miqdorini bir tomonlama to'lash majburiyati aks ettiriladi.

Qat'iy oferta - oferent tomonidan bitta haridorga ko'rsatilgan muddat ichida shunday taklifni boshqa bir haridorga taklif qilmasligi to'g'risida ma'lum bir partiyadagi tovarlarni sotish uchun yozma ravishdagi taklifi.

Qo'shimcha yozilgan omborlar - bojxona nazorati ostida ma'lum bir bojxonaga qo'shimcha yozilgan barcha xonalar va maydonlar tushuniladi.

Reimport - avval o'z mamlakatidan olib chiqilgan, u yerda ishlov berilmagan tovarlarni chetdan keltirish.

Reysli sug'urta polisi - tovar jo'natiladigan portda sug'urtachi va sug'urtalanuvchi yoki ekspeditori tomonidan imzolanib sug'urta jamiyati blanklarida rasmiylashtiriladigan hujjat.

Sanitariya guvoohnomasi - eksportchi yashaydigan davlatning to'la huquqli organlari tomonidan beriladigan, oziq-ovqat va chorva mahsulotlari, shuningdek go'sht mahsulotlari odamlar iste'mol qilishi uchun yaroqli ekanligini zarur sharoitda nazoratdan o'tkazilganligini tasdiqlovchi hujjat.

Segment - aniq tovar bozorini bir qismi.

Shartnoma - haridor va sotuvchi o'rtasidagi tovarlarni yetkazib berish kelishuvi to'g'risida dalolat beruvchi hujjat.

Shturman tilxati - tovarning kema xo'jayini tomonidan qabul qilib olganligi to'g'risida guvoohnoma.

Sinov bayonnomasi - belgilangan kun va soatda korxonada sotuvchi bilan oluvchilar vakillarini qatnashib borishida to'la sinov o'tkazilgandan keyin tuziladigan hujjat.

Soliq deklaratsiyasi (qo'shilgan qiymat solig'i) - importyor kompetent organga kerakli bo'lgan qo'shimcha qiymat solig'i (NDS)ni undirish uchun ishga tegishli ma'lumotlar ko'rsatiladigan hujjat.

Sotuvchi bozori - talab taklifdan oshib ketadigan bozor.

Spetsifikatsiya - tovarni tavsiflab beradigan zarur bo'lgan texnik parametrlarini o'z ichiga oluvchi hujjat.

Sug'urta e'loni(bordero) - sug'urtalanuvchi tomonidan sug'urtachiga sug'urta shartnomasiga kiradigan alohida jo'natishlar to'g'risida to'liq ma'lumot berganda qo'llaniladigan hujjat.

Sug'urta polisi - sug'urta shartnomasini tasdiqlovchi va shartnoma shartlarini o'z ichiga olgan sug'urtachi tomonidan beriladigan hujjat.

Tadbirkorlar uyushmasi - alohida guruhdagi ishbiarmonlarning birlashmasi.

Taklif (oferta) - shartnoma tuzish maqsadida tovarlarni taklif qilish shartlari aks ettirilgan hujjat.

Talabnoma - unda aks ettirilgan tovarlarga bo'lgan qiziqishni bildirgan hamda yetkazib beruvchiga taklif olish maqsadida jo'natiladigan hujjat.

Tamg'alash - mahsulotda, uning qadog'ida, birkasidagi kerakli yozuvlar, ko'rinishlar, shartli belgilarni qo'yish.

Tartibga solinadigan bozorlar - mustahkamlashga yo'nalgan xalqaro tovar kelishuvlarini faoliyatiga mos tushadigan bozorlar.

Tashqi bozor - muayyan mamlakatni milliy chegaralaridan tashqariga chiqadigan tovar muomilasini barcha sohasini qamrab oladigan bozor.

Tender - buyurtmachining talablariga javob beradigan savdolarda ishtirok etayotgan oferentning taklifi.

Tender proformasi - oferent tomonidan tenderli hujjatlashtirish shartlar asosida ma'lum bir ishlarni amalga oshirishga rozilik berganda to'ldirilishi va imzolanishi kerak bo'lgan formulalar.

Tenderli hujjatlantirish - buyurtmachining savdoda kutilayotgan takliflarning tuzilishiga bo'lgan talabini belgilashi.

Texnika hujjatlari - uzoq muddat foydalanadigan keng iste'mol tovarlari va yetkazib beriladigan moslamalarda talab qilinadigan hujjatlar.

Tijorat hisobi - asosiy hisob-kitob hujjati.

TMT deklaratsiyasi - bojxona hujjati bo'lib, uning namunasi 1971 yil 7 iyunda Venada tuzilgan yuklarni xalqaro tranzit tashish haqidagi bojxona bitimi (TMT bitimi).

Tovar akkreditivi bo'yicha to'lov to'g'risida bildirish - tovar akkreditivi bo'yicha to'lov to'g'risida bank ma'lumoti hujjati.

Tovar berishga order - ko'rsatilgan tovarni yuk qabul qiluvchiga berish to'g'risida buyruq berish huquqiga ega tomonlar tarafidan beriladigan hujjat.

Tovar birjalari - bir birini almashtiruvchi, sifat jihatdan o'xshash, urug'doshlik xususiyatlariga ega bo'lgan tovarga bitimlar tuziladigan bozorlar.

Tovar uchun ruxsatnoma - port chegarasi territoriyasidan yoki ohirgi punktdan, unda ko'rsatilgan tovarlarni olib chiqish huquqini beruvchi hujjat.

Tovarni qabul qilish tilxati(ombor kvitansiyasi) - port, ombor(depo) yoki terminal operatori tomonidan beriladigan hujjat.

Tovar-ombor kvitansiyasi - yuk egasiga ombor egasi tomonidan yukni saqlashga olishni tasdiqlash uchun beriladigan hujjat.

Tutashgan (yopiq) bozorlar - korporatsiya ichidagi TMK ta'minoti, xalqaro tovar aylanishining 40 foizini tashkil etadigan bozorlar.

Valyuta litsenziyasi - haridor-importchining tovar uchun ma'lum summamni chet el valyutasida sotuvchi (importchiga) o'tkazishga ruxsat beruvchi, kompetent mas'ul organ tarafidan beriladigan hujjat.

Valyuta litsenziyasini berish bo'yicha talabnoma - bunda (xaridor) importchi kompetent organdan tovar uchun ma'lum summamni xorij valyutasida (sotuvchi) importchiga o'tkazish uchun ajratishni so'raydigan hujjat.

Valyuta nazorati deklaratsiyasi(eksport) - sotuvchi eksportchi tarafidan to'ldiriluvchi hujjat.

Valyuta nazorati deklaratsiyasi(import) - importchi (xaridor) tarafidan to'ldiriladigan hujjat.

Varrant - omborda turgan tovarlarni garovga qo'yish evaziga bankdan olishni amalga oshirishda foydalanadigan hujjat.

Veterinar guvohnomasi - eksportchi yashaydigan davlatning to'la huquqli organlari tomonidan beriladigan, tirik hayvon yoki qush parazitlarga va kasalliklarga chalinganligi, shuningdek ularning kelib chiqishi va har xil kasalliklardan saqlanganligini tasdiqlovchi hujjat.

Xalqaro bojxona tranzit(MDT) kitobchasi - xalqaro bojxona tranziti hujjati bo'lib, kafolat beradigan birlashma tomonidan va bojxona vakolatli organlari tomonidan beriladi.

Xalqaro tijorat operatsiyalarining subyekti - firmalar va davlat tomonidan tashqi bozorga chiqish uchun ruxsat berilgan tashkilotlar.

Xalqaro tijorat operatsiyasi obyeksi - tovar va xizmatlar ayirboshlashdagi, ishlab chiqarish va ilmiy-texnik hamkorlikdagi moddiy jarayonlar.

Xavfli yuklar to'g'risida deklaratsiya - amaldagi Konvensiya va ko'rsatmalarga muvofiq yukni qabul qiluvchi tomonidan imzolanadigan hujjat.

Yo'l varaqasi - har bir yuk xati uchun tuziladigan hisoblash hujjati.

Yuk deklaratsiyasi - kemaning kelish-ketishini davlat organlari tomonidan nazorat qilinadigan, yukka tegishli bo'lgan axborotni o'z ichiga oluvchi asosiy hujjat.

Yuk manifesti - qandaydir transport vositasida yoki transport birligida yetkazib beriladigan yukni tashkil qiluvchi tovarlar ko'rib chiqiladigan hujjat.

Yukka ishlov berish bo'yicha order - yukka ishlov berish bilan shug'ullanadigan tashkilotlar tarafidan tashish uchun yoki ular javobgar bo'lgan yukka ishlov berish uchun beriladigan hujjat.

Yukni qabul qilish bo'yicha ekspeditorlik guvohnomasi (FINTA) - hujjatda qayd qilingan qabul qiluvchiga jo'natish yoki o'zida saqlash to'g'risidagi hujjatlari bir sharoitda aniq bir yuk partiyasi uchun javobgarlik olganligini tasdiqlash maqsadida ekspeditor tarafidan beriladigan noaylanma hujjat.

Yukni qabul qilish haqida tilxat - aytib o'tilgan shartlarga binoan yuklarning qabul qilinganligi qayd etilgan, tashuvchiga transport hujjatini yozib berish imkoniyatini beradigan, tashuvchi yoki tashuvchining agenti tomonidan beriladigan hujjat.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. O‘zbekiston Respublikasi qonunlari, Vazirlar mahkamasining qarorlari, Prezident farmonlari, qarorlari, farmoyishlari va I.A. Karimov asarlari

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Тошкент: Ўзбекистон, 2003.

2. Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятининг кафолатлари тўғрисида” ги қонуни. 1999 йил 14 апрель.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 апрелдаги ПФ 3594- сон “Тўғридан-тўғри хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Фармони.

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ 3618– сон “Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётини эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони.

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ 3619 - сон “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора тадбирлари тўғрисида”ги Фармони.

6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 5 октябрдаги ПФ – 3665-сон “Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Фармони.

7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 5 октябрдаги ПФ – 3665-сон “Тадбиркорлик субъектларини текширишни янада қисқартириш ва унинг тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони.

8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 5 январдаги “Йирик саноат корхоналари билан касаначиликни ривожлантириш асосидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасида кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони.

9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Мева – сабзавотчилик ва узумчилик соҳасида иқтисодий ислохотларни

чуқурлаштириш чора – тадбирлари тўғрисида”ги Фармони. 2006 йил 9 январь. Халқ сўзи газетаси, 2006 йил 10 январь.

10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 21 сентябрдаги ПҚ – 16 сон “Тадбиркорлик фаолияти юритиш учун рухсатнома турларини қисқартириш ва уларни бериш тартиб–қоидаларини соддалаштириш тўғрисида”ги қарори.

11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 15 июндаги ПҚ – 100 – сон “Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида”ги қарори.

12. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Бозорни истемол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ва савдо ташкилотларининг ўзаро муносабатларини такомиллаштириш чора–тадбирлари тўғрисида” ги 2002 йил 13 ноябрдаги 390 – сонли қарори.

13. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Тижорат фаолияти учун мўлжалланган товарларни олиб келувчи жисмоний шахсларни рўйхатдан ўтказишни тартибга солиш чора-тадбирлари тўғрисида” ги 2004 йил 12 августдаги 387 – сонли қарори.

14. Каримов И.А. Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир. –Т.: “Ўзбекистон”, 2005.

15. Каримов И.А. Инсон, унинг ҳуқуқи ва эркинликлари ҳамда манфаатлари – энг олий қадрият. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Ўзбекистон Республикаси Конституциясининг 13 йиллигига бағишланган тантанали маросимда сўзлаган маърузаси. // Халқ сўзи 2005, 8 декабр.

16. Каримов И.А. Ўзбекистон демократик тараққиётининг янги босқичида – Т.: “Ўзбекистон”, 2005.

17. Каримов И.А. Ислоҳатлар стратегияси – мамлакатимиз иқтисодий сиёсатини юксалтиришдир. // Халқ сўзи – 2003, 18 феврал.

II. Mahalliy darsliklar, o'quv qo'llanmalar va ma'ruza matnlari

18. Ахунова Г. Образовательная технология по курсу “Маркетинг в сфере образования”. – Т.: Иқтисод – молия, 2005.

19. Ахунова Г. Исследование рынка образовательных услуг в Узбекистане. – Т.: Финансы, 2005.

20. Голиш Л.В. Технология обучения на лекциях и семинарах в экономическом вузе. – Т.: ТГЭУ, 2005
21. Далимов Р.Т. Международная экономическая интеграция: Учеб.пособие. – Т.: «Университет», 2004.
- Иқтисодий масалаларни шахсий компьютерларда ечиш технологиялари: Услубий қўлланма. – Т.: ТДИУ, 2005.
22. Косимова М.С., Эргашхужаева Ш.Ж. Маркетинг. Ўқув қўлланма. – Т.: ТДИУ, 2004.
23. Қосимова М.С., Эргашхужаева Ш.Ж., Абдухалилова Л.Т. “Стратегик маркетинг” фанидан маърузалар матни. – Т.: ТДИУ, 2005.
24. Косимова М.С., Эргашхужаева Ш.Ж., Абдухалилова Л.Т., Муҳитдинова У.С., Юлдашев М.М. Стратегик маркетинг. Ўқув қўлланма. – Т.: “Ўқитувчи”, 2004.
25. Новосардова С., Атаджанов У. Иқтисодиётда ахборотлар технологияси. – Т.: ТДИУ, 2005.
26. Иватов И., Саидкаримова М., Юсупов А. Халқаро савдо. – Т.: ТДИУ, 2005.
27. Ф.М.Назарова. Образовательная технология по учебному предмету «Лизинговые операции». – Т.: ТГЭУ, 2005.
28. Якубова Ш.Ш., Тожиев Р.Р. Халқаро валюта-кредит муносабатлари: фанидан услубий кўрсатмалар ва масалалар тўплами. – Т.: ТДИУ, 2004.
29. Ўзбекистон иқтисодиётини либераллаштириш йилларида 1-қисм. А. Бекмуродов, М. Болтабаев, Б. Ғойибназаров, М. Аманбаев, М. Тошхужаев. Макроиқтисодий сиёсат ва иқтисодий ислохотлар. Т.: ТДИУ, 2005.
30. Ўзбекистон иқтисодиётини либераллаштириш йилларида 2-қисм. А. Бекмуродов, Р. Ҳакимов, Б. Сафаров, Г. Захидов. Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотлар ва фермерлик ҳаракати. Т.: ТДИУ, 2005. Т.: ТДИУ, 2005.
31. Ўзбекистон иқтисодиётини либераллаштириш йилларида, 3 – қисм. Бекмуродов А.Ш., Сатторов С. Тўраев Ж., Солиев К., Рўзиев С. Кичик бизнес ва тадбиркорлик ривожини – давр талаби. - Т.: ТДИУ, 2005.
33. Ўзбекистон иқтисодиётини либераллаштириш йилларида 4-қисм А.Бекмуродов, Р.Тожиев, Х. Қурбонов, М. Алимардонов. Молия ва банк тизимидаги ислохотлар самараси. Т.: ТДИУ, 2005.
34. Ўзбекистон иқтисодиётини либераллаштириш йилларида 5-қисм. А. Бекмуродов, Ш. Таиров, Э. Махмудов, М. Исаков, Н. Тўраев.

Ташқи иқтисодий сиёсат: савдо ва инвестициялар оқимлари. Т.: ТДИУ, 2005.

III. Mustaqil davlatlar hamdo'stligi va Yevropa davlatlarida chop etilgan darsliklar, o'quv qo'llanmalar va maruza matnlari

35. Бекмуродов, Ш. Таиров, Э. Махмудов, М. Исаков, Н. Тўраев. Ташқи иқтисодий сиёсат: савдо ва инвестициялар оқимлари. 5-қисм. Т.: ТДИУ, 2005.

36. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник. Изд. 2-е перераб. и допол. -М.: Юнити – Дана, 2001.

37. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. -М.: Финпресс, 2003

38. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования. Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. -М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

39. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.. Внешнеэкономическая деятельность. -М.: Дело, 2004.

40. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. -М.: Дело и сервис, 2004.

41. Стив М. B2B – маркетинг: Разный подход к разным типам клиентов, -М.: Вильямс, 2004.

42. Стоун М., Вудкок Н., Мэчтингер Л. Маркетинг, ориентированный на потребителя. / пер. с англ. М. Веселковой. -М.: Фаир-пресс, 2003.

43. Устинов И.Н. Мировая торговля. Статистическо-энциклопедический справочник. -М.: ЗАО Экономика, 2002.

44. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. / Пер. с англ. -М.: Дело, 2004.

IV. Mahalliy, Mustaqil davlatlar hamdo'stligi va Yevropa davlatlarida chop etilgan monografiya, jurnal va gazetlardagi ilmiy maqolalar

45. Ахунова Г.Н. Ўзбекистонда таълим хизматлари маркетинги муаммолари. -Т.: Иқтисод ва молия, 2005.

46. Назарова Г.Г. Жаҳон иқтисодиётида интеграциялашув: Тажриба ва амалиёт.

47. Эргашхўжаева Ш.Ж. Маркетинг – бозор шароитларида

кооперация миссиясини амалга оширишнинг асоси. “Ўзбекистон қишлоқ хўжалиги” журнали 2005 йил 2 – сон.

48. Эргашхўжаева Ш.Ж. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари рақобатбардошлигини баҳолаш. “Бозор, пул, кредит” журнали 2005 йил 7 – сон.

49. “Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси” журнали, 2003-2004-2005 йил сонлари.

50. “Бозор, пул, кредит” журнали 2004-2005 йил сонлари.

51. Солиқ тўловининг журнали 2005 йил сонлари.

V. Nomzodlik, doktorlik dissertatsiyalari va bitiruv malakaviy ishlar

52. Ахунова Г.Н. Таълим тизимида маркетинг ва уни такомиллаштириш йўллари. Докторлик диссертацияси 2004 апрель.

53. Абдухалилова Л.Т. Гўшт ва сўт маҳсулоти маркетинги стратегияси. Номзодлик диссертацияси. 2005 йил апрель.

54. Сайфутдинов М. Тўқимачилик корхоналарида маркетинг стратегияси. Номзодлик диссертацияси 2004 йил декабрь.

55. Туртаев М.Р. Маркетинг медицинских услуг в условиях рыночных реформ и пути его совершенствования. Номзодлик диссертацияси. 2005.

VI. Magistrlik dissertatsiyalari va bitiruv malakaviy ishlar

56. Хошимов Ж.Т. Ўзбекистонда халқ товарлари бозорини ривожлантириш йўллари. Магистрлик диссертацияси. Тошкент. ТДИУ, 2005.

57. Юлдашев А. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда маркетинг тамойилларидан фойдаланиш самарадорлиги. Битирув малакавий иши. -Т.: ТДИУ, 2005.

58. Оллоёров С. Корхонанинг янги товар ишлаб чиқариш стратегияси Битирув малакавий иши. -Т.: ТДИУ, 2005.

59. Қўйлиев Ў. Корхоналарда маркетинг фаолиятини такомиллаштириш йўллари Битирув малакавий иши. -Т.: ТДИУ, 2005.

60. Раҳматжонов З. Товар сотиш бўйича маркетинг фаолиятини ташкил этиш ва уни такомиллаштириш. Магистрлик диссертацияси. -Т.: ТДИУ, 2005.

61. Турдибоев А. Маркетинг концепцияси ва уни корхоналар фаолиятида амалга ошириш. Магистрлик диссертацияси. -Т.: ТДИУ, 2005.

VII. Ilmiy – amaliy anjumanlar ma’ruzalar to’plami

62. Тўраев Ш. Кичик бизнесни ривожлантиришда солиқларнинг роли. Иқтисодий эркинлаштириш шароитида Ўзбекистон Республикасида корхоналари ва ташкилотларида маркетинг тадқиқотларини ташкил этиш масалалари мавзусидаги илмий – амалий анжуман. -Т.: ТДИУ, 2005.

63. Абдукаримов Б. Эргашев Б. Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарида маркетинг фаолиятини самарали ташкил этиш. Илмий- амалий анжуман маърузалар тезислари. -Т.: ТДИУ, 2005 йил март.

64. Эргашхўжаева Ш.Ж., Тўхтасинов Ж. Товари силжитишда қўшимча дастурларини корхона фаолиятидаги аҳамияти. Илмий- амалий анжуман маърузалар тезислари. -Т.: ТДИУ, 2005 йил март.

65. Мухитдинов Д.М. Маркетинг - иқтисодийнинг устувор йўналиши.

Илмий- амалий анжуман маърузалар тезислари. – Т.: ТДИУ, 2005 йил март.

VIII. Me’yoriy hujjatlar

66. Ўзбекистон Республикаси Савдо-саноат палатасининг хорижий мамлакатлардаги ваколатхоналарини ташкил этиш тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси меъёрий ҳужжатлар тўплами, 2005.

67. Ўзбекистон Республикасининг хўжалик юритувчи субъектлари томонидан хорижий мамлакатлардаги улар ташкил этган савдо уйлари, ваколатхоналар, корхоналар орқали, шунингдек Ўзбекистон Республикаси Савдо-саноат палатасининг хорижий мамлакатлардаги савдо-инвестиция уйлари орқали олиб чиқилаётган товарларни божхонада расмийлаштириш тартиби тўғрисида низомни тасдиқлаш ҳақида. Ўзбекистон Республикаси меъёрий ҳужжатлар тўплами, 2005.

68. Озонни бузувчи моддаларни ва таркибида улар мавжуд бўлган маҳсулотларни Ўзбекистон Республикасига олиб киришни ва Ўзбекистон Республикасидан олиб чиқишни тартибга солишни такомиллаштириш тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси меъёрий ҳужжатлар тўплами, 2005.

IX. Педагогик ва ахборотлар технологиялари бўйича ўқув адабиётлар, услубий кўрсатмалар

69. Ахунова Г. Образовательная технология по курсу “Маркетинг в сфере образования”. – Т.: Иқтисод – молия, 2005.

70. Ходиев Б.Ю., Хўжаев Н.Х., Бегалов Б.А. Илғор педагогик технологиялар асосида дарс ўтиш йўллари бўйича ўқув-услубий ишламалар тўплами. Т.: ТДИУ, 2005.

71. Ф.М.Назарова. Образовательная технология по учебному предмету «Лизинговые операции». – Т.: ТГЭУ, 2005.

72. Голиш Л.В. Технология обучения на лекциях и семинарах в экономическом вузе. – Т.: ТГЭУ, 2005

73. Янги педагогик технологиялар. Жалолова, Тошбаева. – Т.: 2005.

X.Статистик тўпламлар, интернет янгиликлари, веб сайтлар

74. Промышленность республики Узбекистан 2004: статистический сборник. – Т.: Госкомитет РУ по статистике, 2005.

75. Ўзбекистон Республикасининг 2004 йилдаги ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш бўйича яқунлари. – Т.: Статистика давлат қўмитаси, 2005.

76. www.dis.ru. Маркетинг. Журнал в России и за рубежом. Merder, David.

77. Marketihg .—Oxford : Blachwell ,1992.

78. www.4p.com.ua/books/4.html

79. www.bci-marketing.aha.ru/pm03_02.htm

80. www.bizbook.ru/detail.html?book_id

81. www.bookhouse.com.ua/_data/p_9/9442.phtml

82. www.classis.ru/pages/classis/6/48/

83. www.finansy.ru/publ/mark/

84. www.marketing.al.ru/index_0007.shtml

85. www.marketing.uef.ru/students-news.php

86. www.marketologi.ru/docs/teaching.html

87. www.marketologi.ru/lib/50books/50books1.html

MUNDARIJA

KIRISH	5
I BOB XALQARO TIJORAT OPERATSIYALARINING MAZMUNI	9
VA MOHIYATI	9
1.1. Xalqaro tijorat ishi haqida tushuncha	9
1.2. Xalqaro tijorat operatsiyalarining turlari	10
1.3. Xalqaro savdo bitimlarining mohiyati va mazmuni	12
Qisqa xulosalar	14
Nazorat va muhokama uchun savollar	15
Asosiy adabiyotlar	15
II BOB XALQARO TIJORAT OPERATSIYALARI KONTRAGENTLARINING TASNIFLANISHI	16
2.1. Firma kontragentlari jahon amaliyotida	16
2.2. Tadbirkorlar uyushmalari, ularning turlari va amalga oshirayotgan xalqaro tijorat operatsiyalari	16
2.3. Jahon bozoriga chiqish huquqiga ega bo'lgan davlat organlari va tashkilotlari	18
Qisqa xulosalar	20
Nazorat va muhokama uchun savollar	20
Asosiy adabiyotlar	21
III BOB TIJORAT OPERATSIYALARIDA BOZOR TADQIQOTLARINING METODOLOGIK ASOSLARI	22
3.1. Bozorlar tushunchasi va sinflanishi	22
3.2. Tovarlarini ishlab chiqarish va iste'mol qilish xarakteriga, muddatiga, belgilangan maqsadiga ko'ra sinflanishi	25
3.3. Mahsulotlarning texnikaviy-iqtisodiy ko'rsatkichlari tavsifi	26
3.4. Mahsulotlarni bozordagi sifati va raqobatbardoshligi tushunchalari va ko'rsatkichlari	28
Qisqa xulosalar	30
Nazorat va muhokama uchun savollar	30
Asosiy adabiyotlar	31
IV BOB TIJORAT OPERATSIYALARIDA BOZOR TADQIQOTLARINING MOHIYATI VA MAZMUNI	32
4.1. Bozor tadqiqotining asosiy masalalari	32
4.2. Bozor sharoitlarini o'rganilishi va tahlili	33
4.3. Savdo shakllari va usullarini o'rganish va bozorni rivojlanish istiqbollari	35
Qisqa xulosalar	36
Nazorat va muhokama uchun savollar	37
Asosiy adabiyotlar	37
V BOB TIJORAT ALOQALARIDA BOZOR TADQIQ OTLARINI O'TKAZISH USULLARI	38
5.1. Bozorni o'rganish uslublari	38
5.2. Maqsadli bozorni tanlash	38
5.4. Firmalarni o'rganish usullari va manbalari	42

Qisqa xulosalar	47
Nazorat va muhokama uchun savollar	47
Asosiy adabiyotlar	48
VI BOB EKSPORT-IMPORT OPERATSIYALARINI AMALGA OSHIRISH	
MAZMUNI VA USULLARI	49
6.1. Eksport-import operatsiyalarining turlari	49
6.2. Erkin zonalar	52
6.3. Xalqaro tijorat operatsiyalarini amalga oshirish usullari	54
6.4. Savdo vositachilari xizmatlari	55
Qisqa xulosalar	56
Nazorat va muhokama uchun savollar	57
Asosiy adabiyotlar	57
VII BOB EKSPORT- IMPORT OPERATSIYALARINI TARTIBGA SOLISHDA	
SAVDO-SIYOSIY VOSITALARI	58
7.1. Bojxona tarifi orqali tartibga solish	58
7.2. Antidemping bojlarini qo'llash	59
7.3. Eksport-import operatsiyalarini litsenziyalash	62
Qisqa xulosalar	63
Nazorat va muhokama uchun savollar	64
Asosiy adabiyotlar	64
VIII BOB XALQARO SAVDO BITIMLARINI TAYYORLASH TEXNOLOGIYASI	65
8.1. Oldi-sotdi shartnomalarini tuzish tartibi	65
8.2. Eksport bitimini tayyorlash uchun zarur hujjatlar	69
8.3. Import bitimini tayyorlash tartibi	69
8.4. Savdo bitimini tartibi va uni tayyorlash	70
Qisqa xulosalar	71
Nazorat va muhokama uchun savollar	72
Asosiy adabiyotlar	72
IX BOB XALQARO OLDI-SOTDI SHARTNOMALARINING MAZMUNI	73
9.1. Oldi-sotdi shartnomalarining moddiy - buyumlashgan shakllari	73
9.2. Oldi-sotdi shartnomasining kirish qismi	74
9.3. Oldi-sotdi shartnomalarida tovar miqdorini aniqlash	75
9.4. Oldi-sotdi shartnomasida tovar sifatini aniqlash	77
Qisqa xulosalar	80
Nazorat va muhokama uchun savollar	80
Asosiy adabiyotlar:	81
X BOB XALQARO OLDI-SOTDI SHARTNOMALARINI TUZISH USULLARI	82
10.1. Oldi-sotdi shartnomalarining turlari	82
10.2. Pul, tovar yoki aralash to'lovi shaklidagi shartnomalar	83
10.3. Komplekt jihozlarga oldi-sotdi shartnomalari	85
10.4. Komplekt jihozlarni yetkazib berish	88
10.5. Uzoq muddatli tijorat shartnomalarining ahamiyati	90
Qisqa xulosalar	92

Nazorat va muhokama uchun savollar	92
Asosiy adabiyotlar	93
XI BOB XALQARO OLDI-SOTDI SHARTNOMALARINING BAJARILISHINI NAZORAT QILISH	94
11.1. Tovarni jo'natishga tayyorlash	94
11.2. Tijorat bitimini rasmiylashtirish uchun kerakli bo'lgan tashqi savdo hujjatlari	96
11.3. Tovarni jo'natish uchun tayyorlash hujjatlari	97
11.4. Tijorat hujjatlari	98
11.5. Sug'urta hujjatlari	101
11.6. Transport hujjatlari	102
11.7. Bojxona hujjatlari	108
Qisqa xulosalar	113
Nazorat va muhokama uchun savollar	113
Asosiy adabiyotlar	114
XII BOB XALQARO TOVAR BIRJALARI, AUKSIONLARI VA SAVDOLARIDA TIJORAT OPERATSIYALARI	115
12.1. Birja savdosining asosiy markazlari va mohiyati	115
12.2. Birja bitimlarining maqsadlari	118
12.3. Tovar birjalarining vazifalari va tashkiliy tuzilishi va maqsadlari	121
12.4. Xalqaro auksionlarning mohiyati va uning savdo markazlari	125
12.5. Xalqaro auksionlarni o'tkazish texnikasi	127
12.6. Xalqaro savdolarining tushunchasi, ahamiyati, turlari va ularni o'tkazish tartibi ..	130
Qisqa xulosalar	133
Nazorat va muhokama uchun savollari	134
Asosiy adabiyotlar	134
«XALQARO TIJORAT OPERATSIYALARINING MAZMUNI VA MOHIYATI» MAVZUSIDA PEDAGOGIK TEXNOLOGIYANI QO'LLASH BO'YICHA USLUBIY KO'RSATMA	135
IZOHLI LUG'AT.....	140
ADABIYOTLAR RO'YXATI.....	147
MUNDARIJA.....	154

CONTENS

Introduction	5
Capter 1. Contents and importance of international commercial operations	9
1.1. The meaning of international commercial busines.....	9
1.2. The forms of international commercial operations.....	10
1.3. The importance and meaning of international trade transactions	12
Short conclusions.....	14
Questions for discussion and control.....	15
List of main literature.....	15
Capter 2. Classification of international trade operation counteragents	16
2.1. Company-counteragents in world practice	16
2.2. Entrepreneurship unions, its types and carried out international commercial operations.....	16
2.3. The government bodies and organizations which got official access to foreign markets.....	18
Short conclusions.....	20
Questions for discussion and control	20
List of main literature.....	21
Capter 3. Methodological bases of market investigations in commercial operations.....	22
3.1. The meaning and classification of market.....	22
3.2. The classification of market by its objective, cyclic period, preparing and consumer characteristics.....	25
3.3. The description of technical-economical indicators of goods.....	26
3.4. The quality of goods in the market and the meaning of competitiveness and its features.....	28
Short conclusions	30
Questions for discussion and control.....	30
List of main literature.....	31
Capter 4. The meaning of market investigations in the commercial operations	32
4.1. The main issues of market investigations.....	32
4.2. The study and analyze of market circumstance.....	33
4.3. Studying trade types and methods; the perspectives of market development	35
Short conclusions.....	36
Questions for discussion and control.....	37
List of main literature.....	37
Capter 5. The methods of market investigations in commercial operations	38
5.1. The method of market investigations.....	38
5.2. The chose of market orientation.....	38
5.3. The methods of market analyze and its forms.....	41
5.4. The study methods of companies and its sources.....	42
Short conclusions.....	47

Questions for discussion and control.....	47
List of main literature.....	48
Chapter 6. Export-import operations <i>амалга ошириш мазмуни ва усуллари</i>	49
6.1. The types of export-import operations.....	49
6.2. Free trade zones.....	52
6.3. The methods of international commercial operations.....	54
6.4. The service of trade stockholders.....	55
Short conclusions.....	56
Questions for discussion and control.....	57
List of main literature.....	57
Chapter 7. Trade policy in organizing export-import operation.....	58
7.1. 1 Custom tariffs.....	58
7.2. 2 Antidumping dues.....	59
7.3. 3 License in export-import operations.....	62
Short conclusions.....	63
Questions for discussion and control.....	64
List of main literature.....	64
Chapter 8. Preparation of trade transactions and its technique.....	65
8.1. 1 Preparation for trade transactions.....	65
8.2. 2 Groundwork of export contracts.....	69
8.3. 4 Preparation of import transaction documents.....	69
8.4. The method of trade transaction and its preparation.....	70
Short conclusions.....	71
Questions for discussion and control.....	72
List of main literature.....	72
Chapter 9. The meaning of international trade transactions.....	73
9.1. The material forms of trade contracts.....	73
9.2. Introduction to trade contracts.....	74
9.3. The definition of goods quantity in trade contracts.....	75
9.4. The definition of goods quality in trade contracts.....	77
Short conclusions.....	80
Questions for discussion and control.....	80
List of main literature.....	81
Chapter 10. The methods of preparing trade contracts.....	82
10.1. The types of trade contracts.....	82
10.2. Money, goods or mix payment types of contracts.....	83
10.3. Trade contracts in complects	85
10.4. Complect delivers.....	88
10.5. long term trade contracts.....	90
Short conclusions.....	92
Questions for discussion and control.....	92
List of main literature.....	93

Chapter 11 . Control of international trade contract fulfillments.....	94
11.1. Goods preparation for delivery.....	94
11.2. Necessary documents for committing commercial transactions.	96
11.3. Document preparations for goods delivery.....	97
11.4. Commercial documents.....	98
11.5. Insurance documents.....	101
11.6. Transportation documents.....	102
11.7. Custom documents.....	108
Short conclusions.....	113
Questions for discussion and control.....	113
List of main literature.....	114
Chapter 12. The role international goods stock markets and auctions in trade operation	115
12.1. The main centers of stock market and its meaning.....	115
12.2. The objectives of stock market.....	118
12.3. Organzational structure of stock markets and its objectives.....	121
12.4. The significance of international auctions and trade centers.....	125
12.5. The techniques of arrangement of international auctions.....	127
12.6. The meaning of international trade and its significance, forms and arrangements.....	130
Short conclusions.....	133
Questions for discussion and control.....	134
List of main literature.....	134
Methodic advices in using of pedagogic technologies in theme “Meanings and aims of international trade operations”.....	135
Glossary	140
List of used publications.....	147
Contents.....	157

M. SAIDKARIMOVA

XALQARO TIJORAT ISHI

O'quv qo'llanma

Nashr uchun mas'ul:
O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi

Adabiyot jamg'armasi direktori

Qurbonmurod Jumayev

Muharrir:

Faxriddin Hayitov

Musavvir va texnik muharrir:

Akbarali Mamasoliyev

Nodir Ortiqov

Terishga berildi 04.10.2005 y. Bosishga ruxsat
etildi 20.11.2005 y. Qog'oz formati 60x84 $\frac{1}{16}$ "

Ofset bosma usulida bosildi. Nashr bosma
tobog'i 10,0. Nusxasi 500.

Buyurtma № 163

O'zbekiston Yozuvchilar uyushmasi Adabiyot
jamg'armasi nashriyoti, 700000, Toshkent,

J.Neru ko'chasi, 1-uy.

«AVTO-NASHR» sho'ba korxonasi
bosmaxonasida chop qilindi.

700005, Toshkent shahri, 8-mart ko'chasi, 57-uy.



Saidkarimova Muazzam Yunusovna iqtisod fanlari nomzodi, “Marketing” kafedrası dotsenti. Uning muallifligida savdoni tashkil qilish, savdo iqtisodiyoti, savdoni boshqarish va marketing masalalariga bag'ishlangan 30 ga yaqin o'quv-uslubiy qo'llanmalar hamda ilmiy maqolalar chop etilgan.