



# **XALQARO TA'MINOT ZANJIRI: SODDALASHTIRILGAN EKSPORT BO'YICHA QO'LLANMA MODULI**

## UMUMIY MA'LUMOT

Xalqaro ta'minot zanjirining samarali faoliyat yuritishida eksport muhim ahamiyatga ega. Bugungi kunda ishlab chiqarish va yetkazib berish jarayonlari turli davlatlar o'rtasida uzviy bog'langan bo'lib, eksport xalqaro savdoning ajralmas qismi sifatida har bir davlatning iqtisodiy barqarorligi va rivojlanishiga sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Eksport ichki iqtisodiyot uchun yangi bozorlar ochib, ishlab chiqarishni kengaytirish, xorijiy investitsiyalarni jalb qilish imkonini yaratadi. Shu tariqa, kompaniyalar mahsulotlarini xalqaro miqyosda sotish orqali o'z imkoniyatlarini kengaytiradi va raqobatda yetakchilikka erishadi.

Xalqaro ta'minot zanjirida eksportning o'ziga xos jihati shundaki, u turli davlatlar o'rtasida resurslar, mahsulotlar va xizmatlarning o'z vaqtida va samarali almashinuvini ta'minlaydi. Shu bilan birga, eksport kompaniyalarga yangi texnologiyalar va ilg'or tajribalarni qo'llash imkoniyatini beradi, bu esa ishlab chiqarish samaradorligini oshirishda muhim o'rin tutadi va mamlakat iqtisodiyotini mustahkamlashga hissa qo'shadi.

Mazkur modul kichik va o'rta biznes subyektlari uchun eksport jarayonlarini mustaqil ravishda amalga oshirishga yordam beradigan qo'llanma hisoblanadi. Ushbu qo'llanmada xalqaro ta'minot zanjiriga muvaffaqiyatli qo'shilish uchun zarur bo'lgan barcha asosiy bosqichlar, huquqiy talablar va amaliy tavsiyalar batafsil yoritilgan. Qo'llanma eksport jarayonlarini soddalashtirish va tadbirkorlar uchun xalqaro bozorda muvaffaqiyatga erishish yo'lini osonlashtirishga qaratilgan. Shuningdek, modul kichik va o'rta bizneslar xalqaro ta'minot zanjiriga muvaffaqiyatli qo'shilishi uchun zarur bo'lgan amaliy tavsiyalar va strategiyalarni ham o'z ichiga oladi.

Modul orqali tadbirkorlar xalqaro bozorga chiqishda duch keladigan qiyinchiliklarni yengib o'tish uchun aniq ko'rsatmalarga ega bo'lishlari mumkin. Shu bilan birga, eksport jarayonlarini samarali tashkil etish uchun zarur bo'lgan bilim va ko'nikmalarni taqdim etib, tadbirkorlarning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishlariga ko'maklashadi.

## **XALQORA TA'MINOT ZANJIRI VA EKSPORT**

Xalqaro ta'minot zanjiri – bu mahsulotlar va xizmatlarni global miqyosda ishlab chiqarish, taqsimlash va yetkazib berish jarayonlarini o'z ichiga oluvchi murakkab tizimdir. Bu jarayon turli mamlakatlar va korxonalar o'rtasida resurslar, xomashyo va tayyor mahsulotlarning samarali harakatlanishini ta'minlashga qaratilgan.

Eksport esa xalqaro ta'minot zanjirining ajralmas qismi hisoblanib, korxonalariga o'z mahsulotlarini xalqaro bozorlarda sotish va yangi bozor segmentlariga kirish imkonini beradi. Eksport orqali korxonalar ishlab chiqarish hajmini oshiradi va milliy iqtisodiyotga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Shuningdek, xorijiy valyutani jalb qilib, mamlakat iqtisodiy barqarorligiga hissa qo'shadi.

Xalqaro ta'minot zanjiri va eksport bir-birini to'ldiruvchi jarayonlar bo'lib, korxonalar uchun bu ikki yo'nalishning samarali boshqarilishi xalqaro miqyosda raqobatbardoshlikni oshirish va iqtisodiy rivojlanish uchun katta imkoniyatlar yaratadi.

### **EKSPORT QANDAY AMALLGA OSHIRILADI?**

O'zbekistonning tashqi iqtisodiy faoliyati davlat iqtisodiyotining muhim qismi hisoblanadi. Mamlakatdan eksport qilinadigan mahsulotlar orasida avtomobillar, oziq-ovqat mahsulotlari, to'qimachilik, rangli metallar, mineral o'g'itlar, paxta va energiya resurslari yetakchilik qiladi. Ushbu mahsulotlar sifati va ishonchli ishlab chiqaruvchilar tufayli eksportni amalga oshirish imkoniyati yaratilmoqda.

O'zbekistonning eksport bozorlarida esa ko'pincha Qozog'iston, Rossiya, Afg'oniston, Bangladesh, Turkiya, Xitoy va Shveytsariya asosiy savdo hamkorlari hisoblanadi.

Eksport operatsiyalarini amalga oshirish uchun tayyorgarlikni quyidagi bosqichlarga ajratish mumkin:

1. Mahsulotlarni eksportga tayyorlash Eksport qilinadigan mahsulotlar uchun dastlabki tahlil va marketing tadqiqotlari amalga oshiriladi. Bozor sharoitlari, tijorat muhiti va raqobatchilarni o'rganish bu bosqichning

ajralmas qismidir. Kontragentlarni batafsil tekshirish va ishonchligini aniqlash juda muhim, chunki kelishuv faqat shu asosda amalga oshiriladi.

2. Shartnoma shartlarini kelishish Eksport operatsiyasi bo'yicha shartnomani tuzishda mahsulotlarning sifati, miqdori, yetkazib berish muddati, to'lov shartlari, transport talablari, sug'urta va boshqa hujjatlari kabi barcha tafsilotlar kelishib olinadi. Bu bosqichda shartnomani to'liq kelishish muhim, chunki to'g'ri tayyorlangan hujjatlar eksportyorni kelajakda turli muammolardan himoya qiladi.

3. Eksport bojarini hisoblash Eksport operatsiyasining yana bir muhim jihati – bu bojxona rasmiylashtiruvi va bojlar hisob-kitobi. Bunga bojxona to'lovlari va boshqa xarajatlar kiradi.

4. Eksport shartnomasini ishlab chiqish Shartnomada mahsulotni yetkazib berish bosqichlari, shartlar va majburiyatlar batafsil ko'rsatiladi. Shartnomani to'g'ri tuzish eksportyorni xaridorning shartnoma shartlarini bajarmagan holatlarida himoya qiladi. Shuningdek, milliy qonunchilik talablariga va bojxona qoidalariga rioya qilish ham juda muhimdir.

Eksport jarayonini muvaffaqiyatli yakunlash uchun hisob raqamini ochish, kerakli hujjatlarni tayyorlash, bojxona tekshiruvlaridan o'tish kabi qo'shimcha bosqichlar ham e'tiborga olinishi kerak.

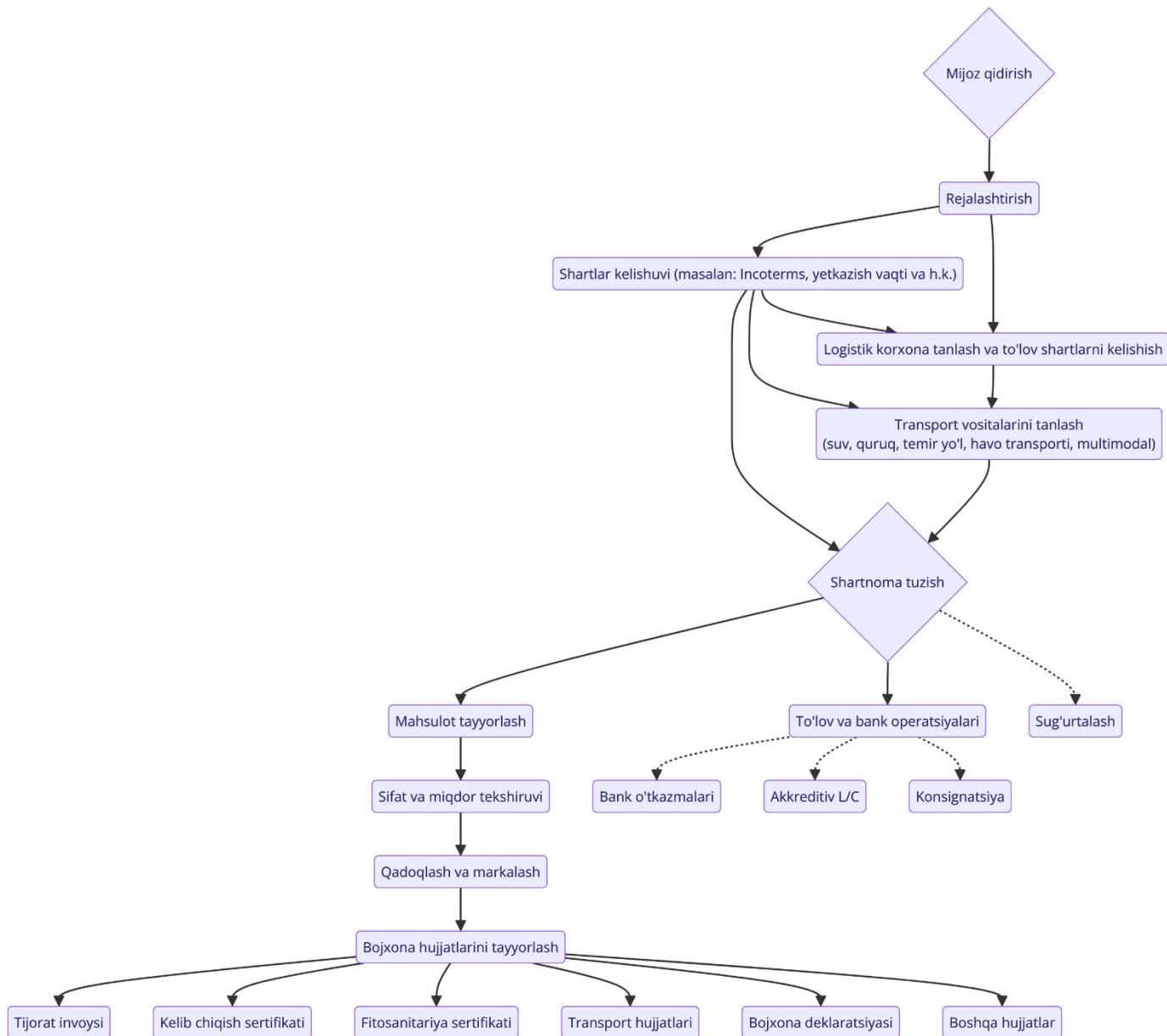
## **MUHIM BOSQICHLAR**

Eksport jarayoni bir nechta muhim bosqichlardan iborat bo'lib, har bir bosqichning to'g'ri bajarilishi xalqaro savdo operatsiyasining muvaffaqiyatli amalga oshirilishi uchun hal qiluvchi ahamiyatga ega. Ushbu jarayonlar izchil va o'zaro bog'langan bo'lib, bir bosqichning muvaffaqiyati keyingisini osonlashtiradi va yanada samarali amalga oshirishga yo'l ochadi. Har bir qadam boshqasiga tayanch bo'lib xizmat qiladi, shuning uchun eksport jarayonining izchil va puxta rejalashtirilishi muhimdir. Agar biror bosqichda xatolik yoki noto'g'ri rejalashtirish sodir bo'lsa, bu butun jarayonga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Quyida har bir bosqichning qisqacha tavsifi keltirilgan, ular bir-biri bilan qanday bog'liq ekanligini ko'rish mumkin. Ushbu qismlarning har biri keyingi qo'llanmada batafsilroq tushuntiriladi, shu orqali kompaniyalar eksport jarayonida qanday qilib samarali va xavfsiz harakat qilishlarini o'rganadilar.

Barcha bosqichlar bir-biri bilan uzviy bog'liq bo'lib, jarayonlarning uzluksiz amalga oshishi umumiy natijaga bevosita ta'sir qiladi. Bu harakatlarning izchil amalga oshirilishi nafaqat eksport muvaffaqiyatiga, balki kompaniyaning xalqaro bozorda o'z o'rnini mustahkamlashiga yordam beradi.

## BOSQICHLAR ZANJIRI VA O'ZARO ALOQADORLIGI



1. **Mijoz Qidirish:** Eksport jarayonini boshlash uchun eng avvalo mahsulot yoki xizmatlaringizga xalqaro bozorlarni topish kerak. Buning uchun bozor tahlili o'tkaziladi, potensial mijozlar bilan bog'lanish usullari ko'rib chiqiladi. Bu bosqich kompaniyaning global miqyosdagi xaridorlari bilan aloqalarni o'rnatish uchun asosiy qadam hisoblanadi.

2. **Rejalashtirish va Shartnoma Tuzish:** Mijoz topilgach, dastlab eksport shartlarini aniq belgilash va huquqiy jihatlarni mustahkamlash maqsadida shartnoma tuziladi. Ushbu shartnomada mahsulotning sifati, miqdori, to'lov shartlari, yetkazib berish muddati kabi muhim tafsilotlar ko'rsatiladi. Shartnoma, shuningdek, kompaniyani potensial tavakkallardan himoya qilishning eng muhim vositasi hisoblanadi. Shartnoma tuzilganidan so'ng, mahsulotning logistika jarayoni rejalashtiriladi. Bu bosqichda mahsulotni qayerga va qanday transport vositalari orqali yetkazib berish aniqlanadi. Yuk tashishning eng samarali yo'llari va vositalari (temir yo'l, avtotransport, dengiz yoki havo yo'llari) tanlanadi. Mahsulotning to'g'ri va o'z vaqtida yetkazib berilishi shartnoma shartlarini bajarish va mijoz talablarini qondirish uchun juda muhimdir. Shu bilan birga, logistika rejalashtirish kompaniya uchun xarajatlarni optimallashtirish va mahsulotni xavfsiz yetkazib berishni ta'minlaydi.

3. **Mahsulotni Tayyorlash:** Mahsulotni eksportga tayyorlashda sifat va miqdor tekshiruvi o'tkaziladi, mahsulot xalqaro standartlarga mos qadoqlanadi va belgilanadi. Qadoqlash va markalash eksport bozorlarida mahsulotning tanilishida muhim ahamiyatga ega.

4. **To'lov va Bank Operatsiyalari:** Eksport operatsiyalari bilan bog'liq moliyaviy jarayonlar, jumladan, to'lov shakllari (akkreditiv, bank o'tkazmalari, konsignatsiya) belgilanadi. Bu bosqichda bank orqali xavfsiz to'lovlarni amalga oshirish va shartnoma majburiyatlariga muvofiq moliyaviy operatsiyalarni boshqarish muhimdir.

5. **Bojxona Hujjatlarini Tayyorlash:** Eksport uchun kerakli hujjatlar to'liq va aniq to'ldirilishi lozim. Bojxona jarayonini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun tijorat invoysi, kelib chiqish sertifikat (*Namuna 2*), havo yoki boshqa transport yuk hujjati (*Namuna 3 va Namuna 7*), fitosanitar sertifikat (*Namuna 8*), ekologik sertifikat (*Namuna 9*) transport hujjatlari va bojxona deklaratsiyasi tayyorlanadi.

## MIJOZ QIDIRISH

O'zbekiston tadbirkorlari va eksport qiluvchilar uchun xalqaro savdo platformalarini kengaytirish maqsadida bir nechta elektron platformalar mavjud. Quyida O'zbekistonda xalqaro savdoni rivojlantirish uchun foydalanish mumkin bo'lgan asosiy platformalar keltirilgan:

- **Alibaba.com** – Xalqaro e-tijorat bozorida eng yirik platformalardan biri bo'lib, global miqyosda mahsulotlar sotish va xarid qilish imkonini beradi.

- **Flagma.uz** – Mahalliy va xalqaro bozorlar uchun elektron platforma bo'lib, turli tovarlar va xizmatlar bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlar va kompaniyalarni bog'lashda yordam beradi.

- **ExportHub.com** – O'zbek eksportchilari uchun maxsus platforma bo'lib, global xaridorlar bilan bevosita aloqaga chiqish imkonini beradi.

- **Made-in-China.com** – Xitoy va boshqa davlatlardagi xaridorlar bilan savdo qilish uchun mo'ljallangan xalqaro platforma bo'lib, mahsulotlarni eksport qilish uchun yaxshi imkoniyatlar yaratadi.

- **Global Sources** – Xalqaro miqyosda mahsulotlarni eksport qilish va sotib olish uchun mos platforma, ayniqsa elektronika, maishiy texnika va boshqa texnologik mahsulotlar uchun keng imkoniyatlar mavjud.

- **TradeKey.com** – Eksport qiluvchilar uchun xalqaro B2B platformasi bo'lib, global xaridorlar va yetkazib beruvchilarni bog'lashda yordam beradi.

- **UzTrade.uz** – O'zbekistonda mahalliy ishlab chiqaruvchilarni xalqaro bozorga olib chiqish uchun yaratilgan elektron savdo platformasi. Ushbu platforma orqali mahsulotlarni xalqaro miqyosda targ'ib qilish va sotish imkoniyatlari mavjud.

- **Export.gov** – AQSh Savdo Departamenti tomonidan boshqariladigan platforma bo'lib, global bozorlar haqida ma'lumotlar va eksport bo'yicha yordam beradi.

- **Indiamart.com** – Hindistonning eng yirik B2B (biznesdan-biznesga) savdo platformasi. Bu yerda tadbirkorlar o'z mahsulotlarini

Hindiston bozoriga taklif qilishlari va Hindistondan yetkazib beruvchilarni topishlari mumkin.

- **JapanTrade.com** – Yaponiya bozoriga kirishni istagan xorijiy eksport qiluvchilar uchun maxsus platforma. Bu platforma Yaponiyaning ichki bozorida xaridorlar bilan bog‘lanish imkoniyatini beradi.

Ushbu platformalar tadbirkorlar va eksport qiluvchilarga o‘z mahsulotlarini xalqaro miqyosda targ‘ib qilish, savdo sheriklari topish va eksport imkoniyatlarini kengaytirish uchun muhim vositalardir.

Shuningdek, xalqaro konferensiyalar va davlatlararo uchrashuvlar mijozlarni qidirishda va yangi hamkorlar topishda juda katta ahamiyatga ega. Masalan, xalqaro ko‘rgazmalar va anjumanlar tadbirkorlarga o‘z mahsulotlarini va xizmatlarini dunyo bozorida targ‘ib qilish, potensial mijozlar bilan bevosita aloqaga chiqish imkonini beradi. Bunday tadbirlar nafaqat mahsulotlarni namoyish qilish, balki yangi biznes aloqalarini o‘rnatish, bozor tendensiyalari va xaridorlarning talablarini chuqur o‘rganish imkoniyatini ham taqdim etadi. O‘zbekistonning *Uzexpocenter* tashkiloti bilan hamkorlik qilish ham juda muhimdir, chunki bu markazda xalqaro miqyosda ko‘plab sohalar, xususan eksport, agro-sanoat, fermer xo‘jaligi va boshqa muhim tarmoqlarga oid ko‘rgazma va konferensiyalar muntazam o‘tkaziladi. Ushbu tadbirlarda turli mamlakatlardan kelgan ishtirokchilar bilan to‘g‘ridan-to‘g‘ri muloqot qilish va hamkorlikni kengaytirish imkoniyati mavjud.

Mijozlarga taqdim etiladigan tijorat taklifi esa har doim puxta va professional tarzda tayyorlangan bo‘lishi lozim (*Namuna 1*). Bu taklifda mahsulotning narxi, eng kam buyurtma miqdori, ishlab chiqarilgan joyi, sifat sertifikatlari va mahsulotga oid boshqa muhim ma'lumotlar keltirilishi zarur. Masalan, mijoz mahsulotning kelib chiqishi yoki u qaysi mamlakatda ishlab chiqarilgani haqida aniq ma'lumotlarga ega bo‘lishi kerak. Shuningdek, mahsulotning yetkazib berish muddati, qadoqlash talablari va bojxona talablariga mosligi ham tijorat taklifida ko‘rsatilishi lozim.

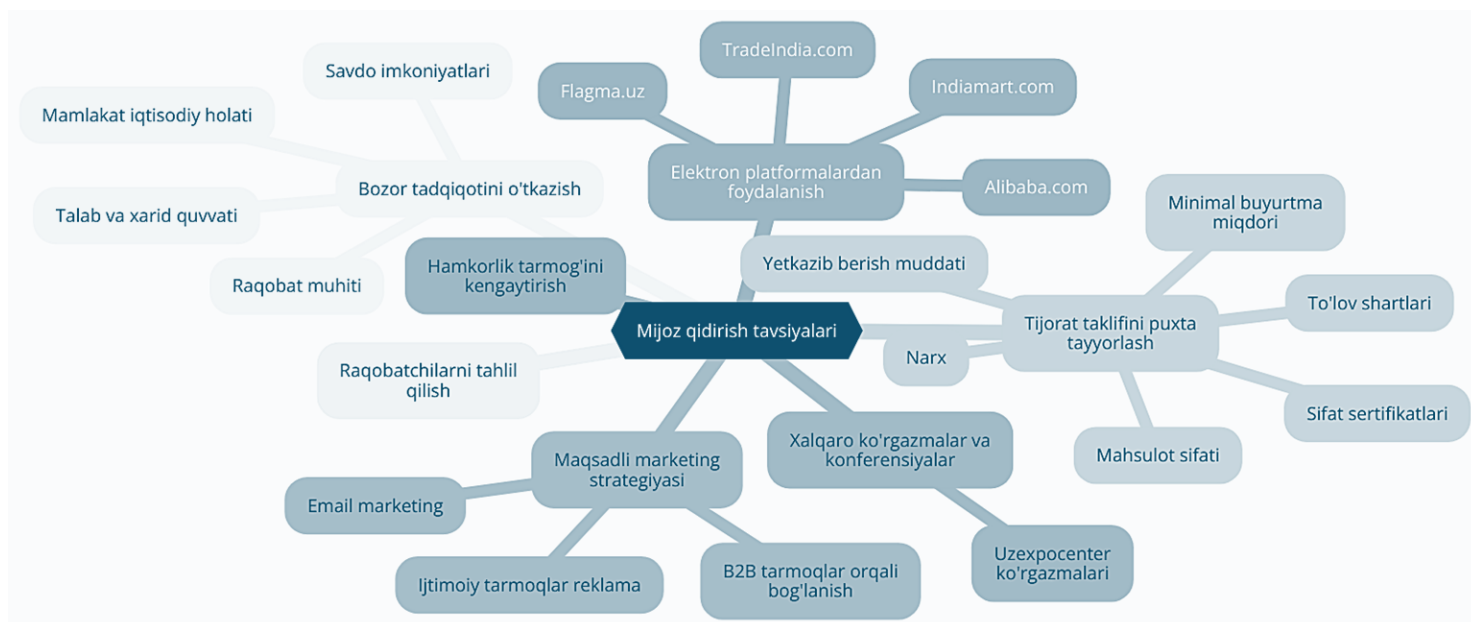
Tijorat taklifiga qo‘shimcha ravishda mahsulot namunalari ham taqdim etilishi lozim. Mijozlar ko‘pincha mahsulot sifatini bevosita ko‘z bilan baholashni, uni sinab ko‘rishni afzal ko‘radilar. Shu sababli, mahsulotning



namunalari orqali mijozni jalb qilish va uni mahsulot sifati bilan tanishtirish tadbirkorlar uchun muhim bosqich hisoblanadi. Namuna asosida mijoz mahsulotning standartlari va xususiyatlariga ishonch hosil qilib, uzoq muddatli hamkorlikka tayyor bo'ladi.

Shuningdek, mijoz tanlashda bozor tadqiqotini o'tkazish muhim ahamiyatga ega. Dastlab, bozorda o'z mahsulotlaringizga talab bor yoki yo'qligini, iqtisodiy holat va xarid quvvatini o'rganish zarur. Raqobatchilarni tahlil qilish ham mijoz tanlashda samarali bo'lishi mumkin, chunki bu raqobat muhiti va imkoniyatlar haqida tushuncha beradi. Maqsadli marketing strategiyalaridan foydalanish orqali mahsulotingizga mos keladigan mijozlarni jalb qilish mumkin, masalan, email marketing, ijtimoiy tarmoqlar va B2B tarmoqlar orqali reklama qilish. Mijozlarni jalb qilishning yana bir muhim jihati biznes hamkorlik tarmoqlarini kengaytirishdir, bunda eksport qiluvchi kompaniyalar ekspeditorlar, transport kompaniyalari va mahalliy agentlar bilan hamkorlik qilib, mijozlarni topishda samarali bo'lishi mumkin.

Quyida mazkur barcha mijoz qidirish masalasi bo'yicha tuzilgan tahliliy fikrlar xaritasi keltirilgan:



## REJALASHITIRISH

Rejalashtirish bosqichi eksport operatsiyalarini samarali va xavfsiz amalga oshirish uchun tayyorgarlikning eng muhim qismi hisoblanadi. Ushbu bosqichda bir qator muhim vazifalar bajariladi va bu vazifalar kelgusida eksport jarayonining qanday amalga oshirilishini belgilaydi.

Avvalo, eksport qilinadigan mahsulotlar bo'yicha shartlarni kelishib olish juda muhimdir. Bu yerda mahsulotning xususiyatlari, sifati, miqdori, va texnik tafsilotlar (masalan, Incoterms<sup>1</sup> bo'yicha yetkazib berish shartlari) aniqlashtiriladi. Yetkazib berish muddati, to'lov shartlari va transport xizmatlari bo'yicha kelishuv ham bu bosqichning muhim qismi hisoblanadi. Shartlarni aniq belgilab olish eksportyor va xaridor o'rtasida kelajakda kelib chiqishi mumkin bo'lgan tushunmovchiliklar va nizolarni oldini olishga yordam beradi. Shu sababli, har bir jihat batafsil muhokama qilinishi va kelishilishi lozim.

Shundan keyin mahsulotlarni yetkazib berish uchun ishonchli va tajribali logistik xizmat ko'rsatuvchi kompaniyani tanlashga e'tibor qaratish lozim. Logistik kompaniya eksport jarayonining ajralmas qismi bo'lib, mahsulotlarning xavfsiz va belgilangan vaqtda yetkazib berilishiga mas'uldir. Shu sababli, logistik xizmatlarni ko'rsatuvchi kompaniya tanlashda ularning tajribasi, ishonchiligi va avvalgi mijozlar bilan ishlash natijalari diqqat bilan o'rganilishi lozim. Ushbu bosqichda kompaniya bilan to'lov shartlari, transport narxlari va boshqa xizmatlar bo'yicha aniq kelishuvga erishiladi.

Transport vositasini tanlash esa mahsulotlar yetkazib berilishining qanday amalga oshirilishini belgilaydi. Suv transporti, quruqlik transporti (masalan, yuk mashinalari), temir yo'l, havo transporti – har biri mahsulotning turi, miqdori va yetkazib berish joyiga qarab tanlanadi. Masalan, tez buziladigan mahsulotlar uchun tez yetkazib berishni talab qiluvchi havo transporti afzal bo'lishi mumkin, chunki u mahsulotni qisqa muddatda yetkazib beradi. Ammo katta hajmli mahsulotlar uchun quruqlik yoki temir yo'l transporti tejamkor va samarali tanlov bo'lishi mumkin. Transport vositasi

---

<sup>1</sup> **Incoterms** — bu xalqaro savdoda sotuvchi va xaridor o'rtasida mahsulotni yetkazib berish va transport qilish jarayonlaridagi majburiyatlarni aniqlaydigan qoidalar to'plami. Ular mahsulot qachon va kim tomonidan yetkazilishi, tashish xarajatlari va bojxona to'lovlari kim tomonidan to'lanishi kerakligini belgilaydi.

tanlagandan so'ng ularga alohida buyurtma berilishi va tegishli maxsus xatlar yo'naltirilishi talab qilinadi. Masalan, temir yo'l tashish uchun alohida temir yo'l buyurtmasi rasmiylashtiriladi (*Namuna 4*) va bu jarayon ko'pincha o'rnatilgan tartib-qoidalarga muvofiq amalga oshiriladi. Ushbu buyurtma mahsulotning temir yo'l orqali tashilishi uchun maxsus rasmiy hujjat bo'lib, unda tashish shartlari va tafsilotlari batafsil ko'rsatiladi.

Quyida turli transport vositalarining afzalliklari va kamchiliklari bilan tanishishingiz mumkin:

Transport turi	Afzalliklari	Kamchiliklari
<b>Suv transporti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Katta hajmdagi mahsulotlarni arzon narxda tashish imkoniyati</li> <li>- Uzoq masofalarga tashish uchun mos keladi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yetkazib berish muddati uzoq</li> <li>- Faqat dengiz yoki daryo portlariga yaqin joylarga yetkazib berish mumkin</li> </ul>
<b>Quruqlik transporti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Moslashuvchan marshrutlar</li> <li>- Tez yetkazib berish (o'rtacha masofalarda)</li> <li>- Kichik va o'rta hajmdagi mahsulotlar uchun samarali</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masofalarga qarab xarajatlar yuqori bo'lishi mumkin</li> <li>- Yo'l holatlari va tirbandliklar yetkazib berishga ta'sir qilishi mumkin</li> </ul>
<b>Temir yo'l transporti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Katta hajmdagi mahsulotlarni uzoq masofalarga samarali tashish</li> <li>- Yo'lovchiga nisbatan arzonroq narx</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Har doim kerakli yo'nalishga borish imkoniyati yo'q</li> <li>- Temir yo'l infratuzilmasiga bog'liq bo'ladi</li> </ul>
<b>Havo transporti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Eng tez yetkazib berish imkoniyati</li> <li>- Qimmatbaho va tez buziladigan mahsulotlar uchun mos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Juda yuqori narx</li> <li>- Og'ir va katta hajmdagi mahsulotlar uchun samarasiz</li> </ul>

Transport tanlashda yukning xususiyatlari, masofalar, xavfsizlik talablari va narxni ham hisobga olish zarur. Transport vositalarining har biri o'ziga xos afzalliklarga ega bo'lib, ular mahsulotni xavfsiz yetkazib berish, vaqt va xarajatlar jihatidan maksimal foyda keltirishi kerak. Logistik jarayonlarni to'g'ri rejalashtirish mahsulotning o'z vaqtida va talablarga muvofiq yetkazib berilishini kafolatlaydi.

Bu jarayonlarda qo‘shimcha ravishda, **multimodal** va **intermodal** transport usullari ham qo‘llaniladi. **Multimodal transport** — bu bir nechta transport vositalaridan foydalanib, mahsulotni yagona shartnoma asosida yetkazib berish usulidir. Bu usul yukning turli transport vositalariga o‘tishi bilan bog‘liq murakkab operatsiyalarni soddalashtirish imkonini beradi. **Intermodal transport** esa har bir transport turi uchun alohida shartnomalar orqali tashishni ifodalaydi. Ushbu usullar eksport operatsiyalarini yanada samarali va moslashuvchan qilish imkonini beradi.

Shu bosqichda eksport operatsiyalari uchun barcha muhim jihatlar aniq rejalashtiriladi va zarur shartlar kelishib olinadi. To‘g‘ri rejalashtirilgan eksport jarayonlari korxonalariga xalqaro bozorda samarali ishlashga va muvaffaqiyatga erishishga yordam beradi.

## SHARTNOMA TUZISH

Shartnoma tuzish jarayoni – eksport yoki import faoliyatidagi eng muhim bosqichlardan biri hisoblanadi. Bu jarayonda tomonlar o'rtasidagi majburiyatlar, huquqlar va shartlar aniq kelishib olinadi. Har ikki tomon o'z manfaatlarini himoya qilish uchun barcha shartlarni batafsil ravishda ko'rib chiqadi. Shartnoma tuzishda mahsulotning turi, sifati, miqdori, yetkazib berish muddati, to'lov shartlari va boshqa ko'plab muhim jihatlar kelishiladi (*Namuna 10*).

I. Shartnoma shartlari to'g'risida kelishuvda birinchi navbatda, mahsulot yoki xizmat tavsifi ko'rib chiqiladi. Bu tavsif mahsulotning barcha texnik parametrlari, sifat talablari, qadoqlash tartibi va miqdorini o'z ichiga oladi. Ikkinchi muhim jihat – yetkazib berish shartlaridir. Shartnoma Incoterms qoidalariga asoslanib, mahsulotning qachon va qaysi nuqtada xaridorning nazoratiga o'tishini belgilaydi. Bu erda yetkazib berishning qanday transport vositasi yordamida amalga oshirilishi va transport xarajatlarini qoplash masalalari kelishiladi. Shuningdek, to'lov shartlari, ya'ni to'lov turi (oldindan to'lov, akkreditiv, bank o'tkazmasi va boshqalar), to'lov valyutasi va muddatlari ham batafsil belgilanadi.

II. Sug'urtalash shartlari ham shartnomada alohida o'rin tutadi. Shartnoma mahsulotning transport jarayonida sug'urtalanishini ta'minlaydi va qaysi tomon sug'urtani qoplashga mas'ul bo'lishi aniq belgilanadi. Transport vositasi tanlash jarayonida esa suv, quruq, temir yo'l yoki havo transporti kabi variantlardan biri tanlanadi. Bu jarayon ham shartnoma imzolangunga qadar tomonlar o'rtasida kelishib olinadi va logistika korxonasi bilan hamkorlik qilinadi.

Bu holatda yuk uchun sug'urta deklaratsiyasini rasmiylashtirish muhim ahamiyatga ega. Bu yuk tashish jarayonida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan xavflarni kamaytirish va moliyaviy yo'qotishlarning oldini olish uchun zarur. Sug'urta deklaratsiyasi yukning himoya qilinishini ta'minlab, tashish paytida zarar yetganda yoki yo'qolish holatlarida zarar qoplab berilishiga kafolat beradi (*Namuna 12*).

**III.** Shartnoma rasman imzolanganidan so'ng, tomonlar o'z majburiyatlarini bajarishga kirishadi. Har ikki tomon shartnomada keltirilgan shartlar asosida harakat qilishlari kerak. Shartnoma imzolagandan keyingi dastlabki qadam – mahsulotni eksport qilish uchun tayyorlash jarayonidir. Mahsulotlar sifat va miqdor bo'yicha xalqaro talablar asosida tekshiriladi va yetkazib berish jarayoniga tayyorlanadi. Sifat nazorati mahsulotning eksport shartlariga mos kelishini ta'minlaydi, shundan so'ng mahsulotlar qadoqlanadi va kerakli markalar bilan ta'minlanadi.

Sifat va miqdor bo'yicha tekshirish jarayonida, mahsulotlarning xalqaro standartlarga muvofiqligini ta'minlash uchun neytral laboratoriyalar va operatorlar jalb qilinishi mumkin. O'zbekistonda bunday tekshiruvlarni amalga oshirishda keng tanilgan va ishonchli tashkilotlardan biri bu **SGS** (Société Générale de Surveillance) kompaniyasi hisoblanadi. SGS mustaqil sifat va miqdor nazorati bo'yicha xizmatlar ko'rsatib, mahsulotlarning xalqaro talablar asosida tekshirilishini ta'minlaydi. Bu, ayniqsa, eksport jarayonida muhim ahamiyatga ega bo'lib, SGS kabi neytral tashkilotlarning tekshiruvlari mahsulotlarning sifati va miqdoriga kafolat beradi.

**IV.** Keyingi bosqichda, bojxona hujjatlari tayyorlanadi. Bojxona hujjatlari eksport jarayonining muhim qismi hisoblanadi, chunki ular mahsulotning qonuniy ravishda boshqa davlatga olib chiqilishiga imkon beradi. Bu jarayonda yuk bojxona deklaratsiyasi (*Namuna 6*), tijorat inoysi (*Namuna 11*), kelib chiqish sertifikatini (*Namuna 2*), fitosanitariya sertifikatini (*Namuna 8*), transport hujjatlari (*Namuna 7 va 3*), qadoqlash varaqasi (*Namuna 13*) va bojxona deklaratsiyalari (*Namuna 6*), yoki boshqa zarur hujjatlar rasmiylashtiriladi. Ushbu hujjatlar bojxona rasmiylashtiruvini uchun talab qilinadi va ular to'g'ri tayyorlanishi muhim ahamiyatga ega.

**V.** Shartnoma tuzilganidan keyingi muhim jarayonlardan biri bu to'lov va bank operatsiyalaridir. To'lovlar, odatda, bank orqali amalga oshiriladi, bu esa tomonlar o'rtasida moliyaviy xavfsizlikni ta'minlaydi. Bank o'tkazmalari xavfsiz va nazorat qilinadigan jarayon bo'lib, tomonlar o'rtasidagi moliyaviy majburiyatlar rasmiylashtiriladi. Akkreditiv shaklidagi to'lovlar esa yanada xavfsizdir, chunki bu bank kafolati asosida amalga oshiriladi. Akkreditiv orqali to'lov mahsulot yetkazib berilganda to'liq amalga oshiriladi, bu esa har ikki

tomon uchun ham qulay hisoblanadi. Shuningdek, mahsulotlar konsignatsiya asosida sotilishi ham mumkin, bu holda mahsulotlar oldindan to'lovsiz eksport qilinadi va faqat sotilganidan keyin haq to'lanadi.

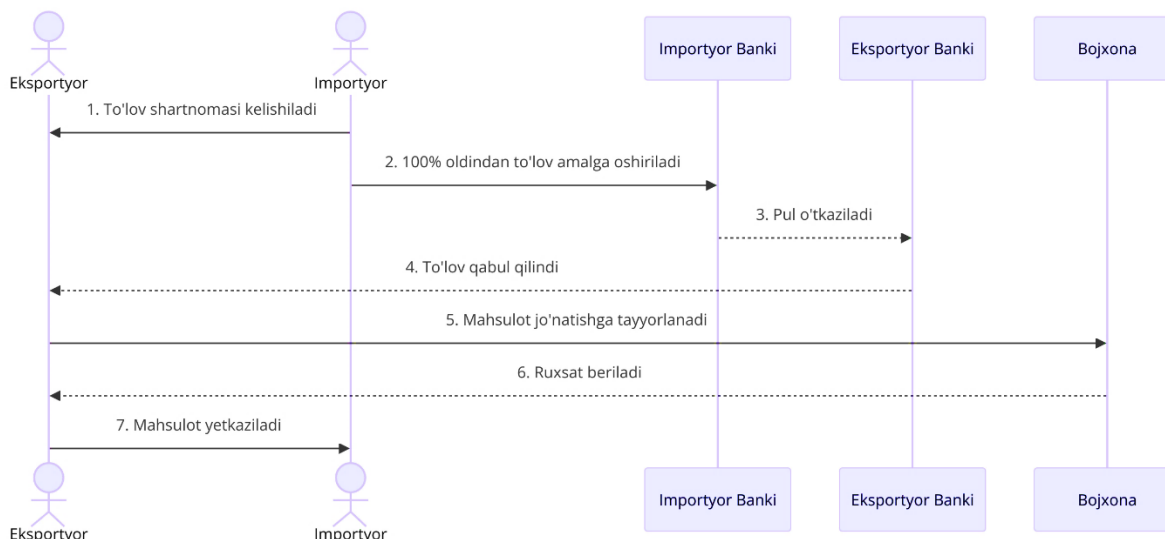
Shu tarzda shartnoma tuzish jarayoni eksport va import faoliyatining asosiy qismi bo'lib, tomonlar o'rtasidagi kelishuvlar asosida xavfsiz va samarali savdo jarayonini ta'minlaydi. Barcha jarayonlar aniq va tartib bilan amalga oshirilsa, har ikki tomon ham o'z manfaatlarini himoya qiladi va muvaffaqiyatli tijorat olib boradi.

## TO'LOV SHARTLARI

Moliyaviy jarayonlar eksport va import faoliyatining muhim qismini tashkil etadi. O'zbekistonda to'lov tizimlari turli shakllarda amalga oshiriladi, har bir usulning o'ziga xos afzalliklari va kamchiliklari mavjud. Quyida eng ko'p uchraydigan to'lov shakllari – 100% oldindan to'lov, konsignatsiya va akkreditiv usullari haqida batafsil to'xtalib o'tamiz va ularning afzallik va kamchiliklarini taqqoslaymiz.

### A.100% oldindan to'lov:

100% oldindan to'lov eksport shartnomalarida keng qo'llaniladigan usullardan biridir. Bu usulda xaridor mahsulotni oldindan to'liq to'lovni amalga oshirgandan keyingina mahsulot eksport qilinadi. Ushbu usul eksport qiluvchi uchun juda xavfsiz, lekin xaridor uchun riskli hisoblanadi, chunki mahsulotni olmasdan oldin to'lovni amalga oshirishi kerak.

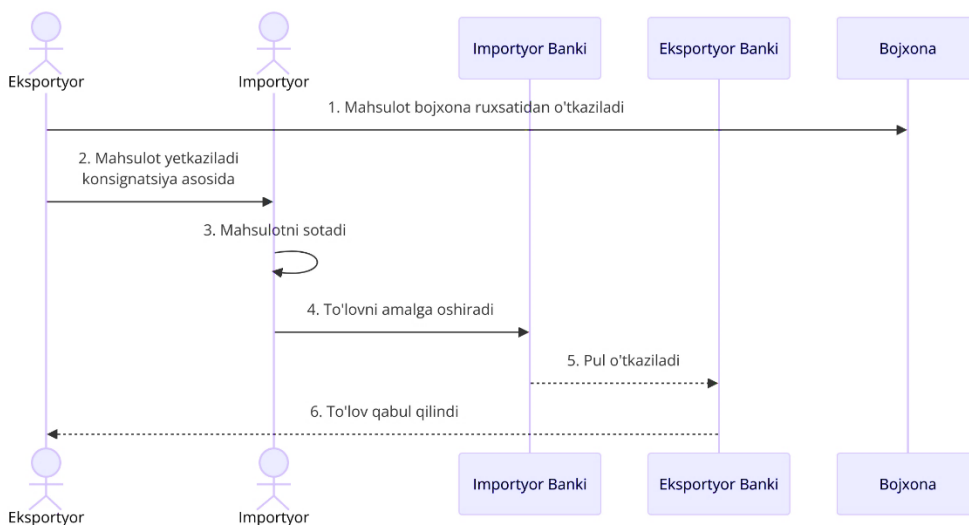


Afzalliklari	Kamchiliklari
Eksport qiluvchi uchun to'liq moliyaviy xavfsizlikni ta'minlaydi.	Xaridor uchun katta risk bor, chunki mahsulot yetkazilgunga qadar to'liq to'lov amalga oshiriladi.
Eksport qiluvchi likvidlikni ta'minlaydi, ya'ni to'lovdan oldin daromad oladi.	Yangi hamkorlik uchun ishonch masalasi qiyinlashadi, mahsulot sifatiga kafolat yo'q.
Mahsulotni yetkazishdan oldin to'lov amalga oshiriladi.	Xaridorlar katta buyurtmalarni oldindan to'lashga moyil bo'lmasliklari mumkin.

## B. Konsignatsiya:

Konsignatsiya – mahsulotlarni to'lovsiz yetkazib berish usuli bo'lib, mahsulot faqat sotilgandan keyin haq to'lanadi. Bu to'lov usuli xaridor uchun qulay bo'lsa-da, eksport qiluvchi uchun moliyaviy xavf-xatarlarga ega. Konsignatsiyada mahsulotlar oldindan yetkaziladi, ammo to'lov mahsulotlar sotilgandan keyingina amalga oshiriladi.

Konsignatsiya muddatlari: O'zbekistonda konsignatsiya asosida mahsulotlar yetkazilgandan so'ng to'lovlar odatda 60 kundan 180 kungacha davom etuvchi muddatda amalga oshiriladi. Bu vaqt oralig'ida xaridor mahsulotlarni sotish imkoniyatiga ega bo'ladi va sotilgandan keyin eksport qiluvchiga to'lovni amalga oshiradi.

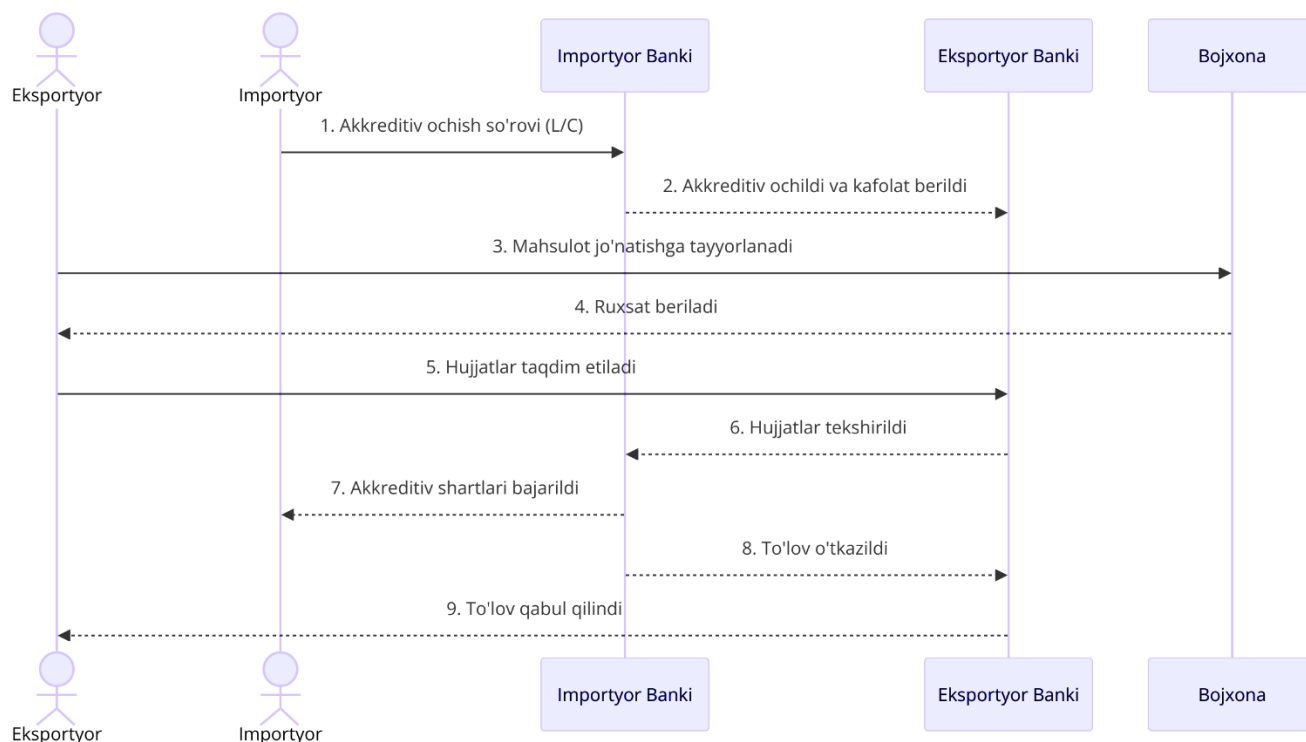




Afzalliklari	Kamchiliklari
Xaridor mahsulotni oldindan to'lovsiz olishi mumkin.	Eksport qiluvchi uchun katta moliyaviy xavf tug'diradi, chunki mahsulotlar sotilgandan keyin to'lov amalga oshiriladi.
Bozorda mahsulotni sinov tariqasida sotish imkoniyatini beradi.	Mahsulot sotilmagan taqdirda, eksport qiluvchi yo'qotishlarga duch keladi.
Yangi bozorlarga kirishda xaridorlar uchun risk minimal bo'ladi.	Moliyaviy likvidlikni kamaytiradi, chunki eksport qiluvchi o'z xarajatlarini qoplashda qiyinchiliklarga duch kelishi mumkin.

### C.Akkreditiv (L/C):

Akkreditiv (Letter of Credit) bank kafolati asosida amalga oshiriladigan to'lov shakli bo'lib, eksport va import jarayonlarida xavfsizlikni ta'minlaydi. Akkreditivda xaridorning banki eksport qiluvchining bankiga to'lovni mahsulot yetkazib berilgandan keyin amalga oshiradi. Bu usul ikkala tomon uchun ham katta xavfsizlikni ta'minlaydi, lekin u murakkab va vaqt talab qiluvchi jarayon hisoblanadi<sup>ii</sup>.



Afzalliklari	Kamchiliklari
Xaridor mahsulotni oldindan to'lovsiz olishi mumkin.	Eksport qiluvchi uchun katta moliyaviy xavf tug'diradi, chunki mahsulotlar sotilgandan keyin to'lov amalga oshiriladi.
Bozorda mahsulotni sinov tariqasida sotish imkoniyatini beradi.	Mahsulot sotilmagan taqdirda, eksport qiluvchi yo'qotishlarga duch keladi.
Yangi bozorlarga kirishda xaridorlar uchun risk minimal bo'ladi.	Moliyaviy likvidlikni kamaytiradi, chunki eksport qiluvchi o'z xarajatlarini qoplashda qiyinchiliklarga duch kelishi mumkin.

### Akkreditiv turlari

Akkreditivlar O'zbekistonda xalqaro savdo faoliyatida keng qo'llaniladi. Quyida akkreditivlarning turli turlari haqida ma'lumot keltirilgan:

1. **Qaytariladigan akkreditiv** – Bu turdagi akkreditivni bank istalgan vaqtda eksport qiluvchi bilan maslahatlashmasdan o'zgartirishi yoki bekor qilishi mumkin. Biroq, bu usul kam qo'llaniladi, chunki eksport qiluvchi uchun xavf katta.

2. **Qaytarib bo'lmaydigan akkreditiv** – Bir marta berilgandan so'ng, bu akkreditivni faqat tomonlarning kelishuvi bilan o'zgartirish yoki bekor qilish mumkin. Eksport qiluvchilar uchun eng xavfsiz akkreditiv turi hisoblanadi, chunki to'lov bank tomonidan kafolatlanadi.

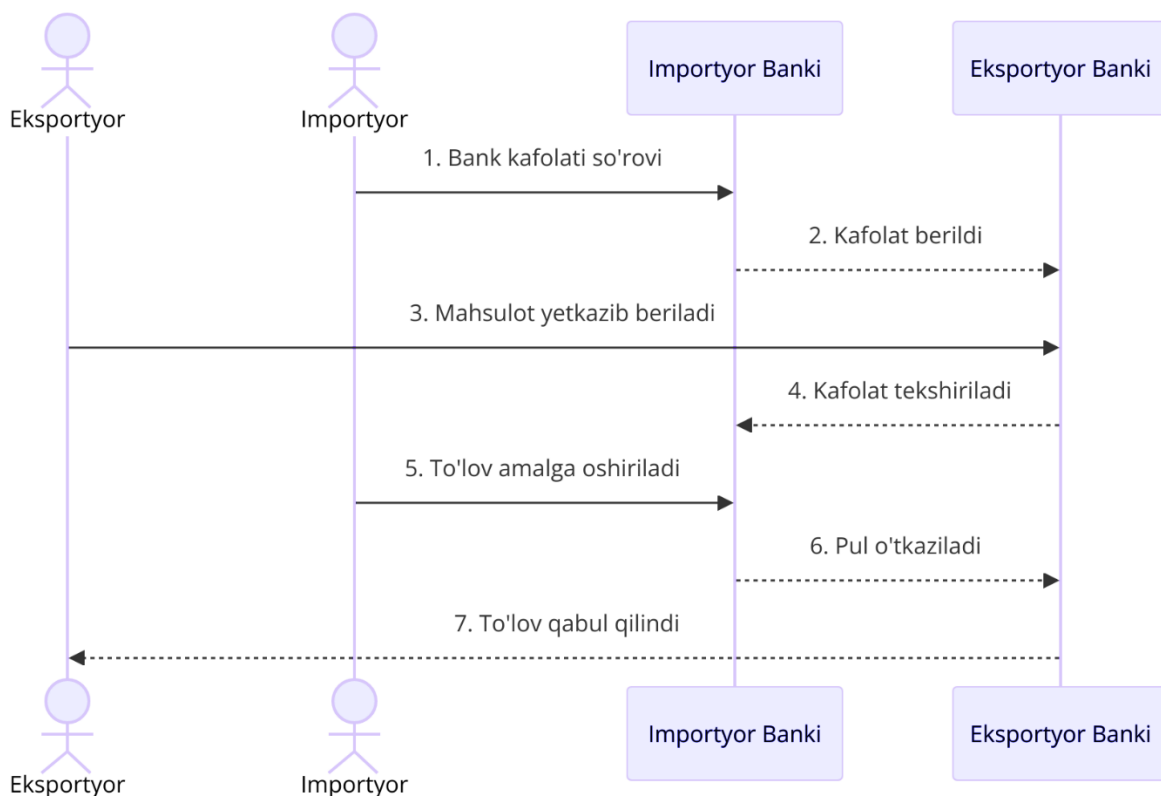
3. **Taqsimlangan akkreditiv** – Bu akkreditiv bir necha qismga bo'linib, mahsulot yetkazib berilganida to'lov bosqichma-bosqich amalga oshiriladi. Katta hajmdagi mahsulotlar uchun qulay usul.

4. **Ko'chiriladigan akkreditiv** – Eksport qiluvchi ushbu akkreditivning ma'lum qismini uchinchi tomonlarga ko'chirish huquqiga ega. Asosan vositachi eksport qiluvchilar uchun mos.

5. **Zaxira akkreditivi** – Bu turdagi akkreditiv shartnoma bajarilmagan taqdirda to'lovni kafolatlaydi. U shartnomaviy majburiyatlar buzilganida qo'llaniladi.

## D. Bank Kafolati:

Bank kafolati xalqaro savdoda keng qo'llaniladigan moliyaviy vositalardan biri bo'lib, u tomonlar o'rtasidagi savdo shartnomasiga asoslanadi va bu kafolat bank tomonidan beriladi. Bank kafolati – bankning uchinchi tomon (bank mijozining) majburiyatlarini bajarishiga kafolat berishidir. Ya'ni, agar xaridor o'z majburiyatlarini bajarmasa yoki to'lovni amalga oshirmasa, bank uning o'rniga to'lovni amalga oshiradi. Bu mexanizm ko'pincha katta hajmdagi shartnomalarda va yuqori riskli savdo operatsiyalarida qo'llaniladi, chunki u savdo jarayonida har ikki tomonning moliyaviy xavfsizligini ta'minlaydi.



### Bank Kafolatining Turlari:

**1. To'lov kafolati** – Bu kafolat xaridor tomonidan to'lov amalga oshirilmagan taqdirda bankning to'lovni amalga oshirish majburiyatini ta'minlaydi. Eksport qiluvchi uchun bu to'lov olish xavfsizligini oshiradi.

**2. Ish bajarish kafolati** – Bu kafolat xizmat yoki mahsulot sifatiga yoki shartnoma bajarilishiga bog‘liq. Agar eksport qiluvchi shartnoma shartlariga rioya qilmasa, xaridor bankdan kompensatsiya olish huquqiga ega.

**3. Avans to‘lovi kafolati** – Bu kafolat xaridor mahsulot yoki xizmat uchun oldindan to‘lovni amalga oshirgan taqdirda qo‘llaniladi. Agar eksport qiluvchi o‘z majburiyatlarini bajarmasa yoki mahsulotni yetkazib bermasa, xaridor bankdan avansni qaytarib olish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

**4. Tijorat kafolati** – Bu turdagi kafolat eksport qiluvchining shartnoma bo‘yicha yetkazib berish majburiyatlarini bajarishini ta‘minlaydi. Bank, eksport qiluvchi tomonidan kelib chiqqan xatolar yoki shartnoma buzilgan holatlarda xaridorga kompensatsiya to‘laydi.

Afzalliklari	Kamchiliklari
Moliyaviy xavfsizlik: Eksport qiluvchi va xaridor uchun moliyaviy xavfsizlikni ta‘minlaydi, bank majburiyatlarni qoplashga kafolat beradi.	Qo‘shimcha xarajatlar: Bank kafolati xizmatlari uchun komissiya va boshqa qo‘shimcha to‘lovlar talab qilinadi, bu esa umumiy xarajatlarni oshiradi.
Ishonchni oshirish: Bankning ishtiroki savdo jarayonida tomonlar o‘rtasida ishonchni kuchaytiradi va xavflarni kamaytiradi.	Murakkab jarayon: Bank kafolatini olish jarayoni ko‘p vaqt talab qilishi va ko‘plab hujjatlar bilan bog‘liq bo‘lishi mumkin.
Risklarni kamaytirish: Xaridor yoki eksport qiluvchi o‘z majburiyatlarini bajarmagan taqdirda, bank kafolati yo‘qotishlarni qoplaydi.	Moliyaviy cheklovlar: Bank kafolati olish uchun kreditga layoqatlilik va moliyaviy holat tekshirilib, ba‘zi hollarda cheklovlar qo‘yilishi mumkin.
Shartnoma bajarilishining kafolatlanishi: Shartnoma shartlariga rioya qilinishini ta‘minlaydi, bu xalqaro savdoda xavfsiz va tartibli jarayonni yaratadi.	To‘lov majburiyatlari: Bank kafolati olish uchun bank bilan bo‘ladigan to‘lov majburiyatlari tomonlar uchun qo‘shimcha yuk yaratishi mumkin.

Xulosa qilib aytganda, xalqaro savdoda qo‘llaniladigan barcha to‘lov usullari – 100% oldindan to‘lov, konsignatsiya, akkreditiv va bank kafolati –

har birining o'ziga xos afzalliklari va kamchiliklariga ega bo'lib, tanlangan usul savdo tomonlarining ishonch darajasi, moliyaviy xavfsizlikka ehtiyoji va shartnomaning xususiyatlariga qarab belgilanadi. Shu bois, har bir to'lov usuli bozor sharoitlariga mos ravishda sinchiklab tanlanishi va tomonlar o'rtasida moliyaviy xavflarni optimal boshqarish imkoniyatini berishi lozim.

Har qanday holatda ham eksportyor valyuta hisob raqamiga ega bo'lishi zarur va zaruriy hujjatlar, jumladan maxsus raqamlar, ya'ni rekvizitlarni alohida hujjat sifatida importyorga taqdim etishga doimo tayyor bo'lishi shart. Bu hujjatlar eksport va import jarayonlaridagi to'lov operatsiyalarining to'g'ri va o'z vaqtida amalga oshirilishini ta'minlash uchun muhim ahamiyatga ega (*Namuna 5*).

## **INCOTERMS**

Incoterms xalqaro savdoda qo'llaniladigan savdo shartlari to'plami bo'lib, ular eksport va import jarayonlarida sotuvchi va xaridor o'rtasidagi majburiyatlar, xarajatlar va tavakkalliklarni aniqlashda muhim rol o'ynaydi. Bu atamalarni Xalqaro Savdo Palatasi (International Chamber of Commerce – ICC) belgilaydi va ular sotuvchi va xaridor o'rtasida aniq kelishuvga erishishga yordam beradi. Incoterms savdo shartnomalarida yukni yetkazib berish jarayonidagi xarajatlar va mas'uliyatlarni to'g'ri taqsimlashni ta'minlaydi<sup>iii</sup>.

Incoterms shartlari quyidagi asosiy masalalarni tartibga soladi:

1. Mas'uliyat: Sotuvchi va xaridorning yukni yetkazib berish jarayonidagi vazifalari, masalan, mahsulotni qanday transport vositasi bilan yetkazilishi, bojxona rasmiylashtiruvini uchun kim mas'ul ekanligi, yukning xavfsizligini kim ta'minlashi kabi masalalar.

2. Xarajatlar: Yukni yetkazib berish bilan bog'liq barcha xarajatlar kim tomonidan qoplanishi kerakligini aniqlaydi. Bu transport, sug'urta, bojxona to'lovlari kabi xarajatlarni o'z ichiga oladi.

3. Xavflar: Yuk tashish jarayonida yukning zarar ko'rishini yoki yo'qolishi kabi risklar qachon va kimga o'tishini belgilaydi. Bu shartlar savdo tomonlarining o'zaro tavakkalchiliklarini boshqarishda yordam beradi.

## **Incoterms shartlari ikki asosiy toifaga bo'linadi:**

### **I. Har qanday transport vositasi uchun qo'llaniladigan shartlar:**

**EXW (Ex Works)** – Sotuvchi mahsulotni o'z zavodida yoki korxonasida topshiradi, barcha transport xarajatlari va xavf xaridorga o'tadi.

**FCA (Free Carrier)** – Sotuvchi mahsulotni xaridor tanlagan tashuvchiga topshiradi, shu vaqtdan boshlab xavflar xaridorga o'tadi.

**CPT (Carriage Paid To)** – Sotuvchi belgilangan manzilgacha transport xarajatlarini qoplaydi, ammo tavakkal mahsulot tashuvchiga topshirilgandan keyin xaridorga o'tadi.

**CIP (Carriage and Insurance Paid To)** – CPT shartlariga o'xshash, lekin sotuvchi transport jarayonida sug'urta xarajatlarini ham o'z zimmasiga oladi.

**DAP (Delivered at Place)** – Sotuvchi mahsulotni xaridor belgilagan joyga yetkazadi, bojxona rasmiylashtiruvi xaridor tomonidan amalga oshiriladi.

**DAT (Delivered at Terminal)** – Sotuvchi mahsulotni belgilangan terminalga yetkazadi, shu vaqtdan boshlab tavakkal va xarajatlar xaridorga o'tadi. Bunda transport xarajatlari sotuvchi tomonidan qoplanadi, lekin bojxona rasmiylashtiruvi va soliq to'lovlari xaridor zimmasida bo'ladi.

**DDP (Delivered Duty Paid)** – Sotuvchi barcha xarajatlar va bojxona rasmiylashtiruvini to'liq qoplaydi va mahsulotni xaridorga yetkazadi.

### **II. Dengiz va ichki suv yo'llari uchun qo'llaniladigan shartlar:**

**FAS (Free Alongside Ship)** – Sotuvchi mahsulotni kema yoniga yetkazib beradi, xavflar shu nuqtadan boshlab xaridorga o'tadi.

**FOB (Free on Board)** – Sotuvchi mahsulotni kemaga yuklaydi, shu vaqtdan boshlab xavflar xaridorga o'tadi.

**CFR (Cost and Freight)** – Sotuvchi yukni kemaga yuklaydi va belgilangan manzil portigacha yetkazish xarajatlarini o'z zimmasiga oladi, ammo tavakkal kemaga yuklangandan keyin xaridorga o'tadi.

**CIF (Cost, Insurance, and Freight)** – CFR shartlariga o‘xshash, lekin sotuvchi transport sug‘urta xarajatlarini ham qoplaydi.

Afzalliklari	Kamchiliklari
Aniqlik: Majburiyat va mas'uliyatlar aniq belgilanadi.	Bojxona masalalari: Kim mas'ul ekanligi har doim aniqlanmaydi.
Risklarni boshqarish: Xavflar qachon va kimga o'tishi aniqlanadi.	Xarajatlar noaniqligi: Soliq va bojxona to'lovlari bo'yicha noaniqliklar mavjud.
Xalqaro qo'llanilishi: Har qanday davlatda qo'llanilishi mumkin.	To'liq himoya emas: Ba'zan qo'shimcha hujjatlar talab qilinadi.

### **YANGI BOZORLAR:**

O‘zbekistonning eksport bozorini diversifikatsiya qilish va yangi potensial bozorlar topish mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirish uchun muhim hisoblanadi. Yangi bozorlar bilan hamkorlikni kengaytirish O‘zbekistonning global savdo tarmog‘ida o‘z o‘rnini mustahkamlash va iqtisodiy imkoniyatlarni yanada kengaytirishga yordam beradi.

**Potensial Bozorlar:** Yaponiya, AQSh, Vyetnam, Bangladesh, Indoneziya, Yevropa Ittifoqi va ba'zi mahsulotlar bo'yicha Xitoy ham O‘zbekiston uchun yangi potensial eksport bozorlaridan biri hisoblanadi. Ushbu davlatlar bilan savdo aloqalarini kuchaytirish nafaqat mamlakat uchun muhim, balki kichik va o‘rta biznes subyektlari uchun ham katta foyda keltirishi mumkin. Ayniqsa, mosh, quritilgan mevalar, to‘qimachilik mahsulotlari va agrar mahsulotlar eksportida katta talab mavjud.

*Mosh va boshqa dukkakli mahsulotlari:* Mosh va boshqa dukkakli mahsulotlar dunyo bo‘ylab, xususan, Xitoy, AQSh va Yaponiyada sog‘lom ovqatlanish tendensiyasiga mos ravishda yuqori baholanmoqda. O‘zbekistonda yetishtiriladigan ushbu mahsulotlar kichik va o‘rta fermerlar tomonidan eksport qilinishi orqali yangi bozorlar bilan muvaffaqiyatli hamkorlik qilish imkoniyatini yaratadi. Indoneziya va Bangladesh kabi mamlakatlarda ham mosh va boshqa dukkakli mahsulotlarga talab oshib bormoqda, bu esa agro mahsulot ishlab chiqaruvchilari uchun katta

imkoniyatdir. Ushbu mahsulotlarning savdosida bir qator nufuzli konferensiyalar, tadbirlar va platformalar, masalan, *Global Pulse Confederation* va *Grain and Feed Trade Association*, yangi mijozlarni jalb qilishda muhim o'ringa ega.

Ayniqsa, Xitoy hozirda O'zbekiston uchun ushbu yo'nalishda eng yirik bozorlaridan biri sifatida shakllanmoqda. Ammo, Xitoyga eksport qilinadigan mosh va boshqa dukkakli mahsulotlar Xitoyning fitosanitariya va oziq-ovqat xavfsizligi talablariga to'liq javob berishi lozim. Eksport faqat Xitoy fitosanitariya xizmati reyestriga kiritilgan korxonalariga ruxsat etiladi. Ushbu ro'yxatga kirish uchun korxonalar o'zida qadoqlash sexi, kalibrlash uskunalari, alohida saqlash ombori va laboratoriyaga ega bo'lishi kerak. Mosh va boshqa dukkakli mahsulotlar xom ashyosi Xitoy tomonidan karantin e'tiborida bo'lgan zararkunandalardan xoli hududlardan olinishi va zararsizlantirilgan holda eksport qilinishi kerak. Mahsulot quyidagi zararkunandalardan xoli bo'lishi shart: *Calosobruchus maculatus* F, *Trogoderma granarium* Ev, *Tomato spotted wilt orthotospovirus*, *Verticillium dahliae* Klebahn, *Sorghum halepense* va *Aegilops cylindrica*. Fitosanitariya sertifikatiga quyidagi qo'shimcha deklaratsiya kiritilishi zarur: "2017 yil Shanxayda imzolangan O'zbekistonning mosh va boshqa dukkakli mahsulotlari Xitoy fitosanitariya talablariga mos."

*Quritilgan Mevalar va Yong'oqlar:* Quritilgan mevalar va yong'oqlar, jumladan, mayiz, o'rik, bodom kabi mahsulotlar dunyoning rivojlangan mamlakatlari, xususan Yevropa Ittifoqi, AQSh va Yaponiyada katta talabga ega. Ushbu mahsulotlar tabiiyligi va yuqori ozuqaviy qiymati tufayli sog'lom ovqatlanish tarafdorlari orasida keng tarqalgan. Kichik va o'rta ishlab chiqaruvchilar bu mahsulotlarni eksport qilish orqali o'z faoliyat doirasini kengaytirib, xalqaro bozorlarda o'z o'rnini mustahkamlashlari mumkin. Shu bilan birga, eksport qilinayotgan mahsulotlar xalqaro sifat standartlariga mos bo'lishi, organik sertifikatlar bilan tasdiqlangan bo'lishi raqobatbardoshlikni oshiradi. Organik sertifikatlangan mahsulotlarga xalqaro bozorlar, ayniqsa, sog'lom turmush tarzini qo'llab-quvvatlovchi iste'molchilar orasida katta ehtiyoj mavjud bo'lib, bu ishlab chiqaruvchilar uchun yangi imkoniyatlar yaratadi.



Sifatli mahsulot yetkazib berish jarayonida xalqaro bozorlarda muvaffaqiyat qozonish uchun ishlab chiqaruvchilar mahsulotni to'g'ri saqlash, qadoqlash, logistika xizmatlaridan samarali foydalanish va ta'minot zanjirini optimallashtirish kabi muhim jihatlarni hisobga olishlari kerak. Buning uchun xalqaro savdo ko'rgazmalari va yarmarkalarda ishtirok etish, xaridorlar bilan aloqalarni mustahkamlash, marketing va brend yaratish strategiyalarini ishlab chiqish katta ahamiyatga ega. Shu orqali kichik biznes subyektlari o'z mahsulotlarini keng auditoriyaga tanitish va raqobatbardoshligini oshirish imkoniga ega bo'ladilar.

*To'qimachilik Mahsulotlari:* O'zbekistonning to'qimachilik sanoati, ayniqsa, paxtadan tayyorlangan kiyim-kechak va matolar xalqaro bozorlarda katta qiziqish uyg'otmoqda. Bangladesh, Vyetnam, Yevropa va AQSh kabi mamlakatlarda bu mahsulotlarga talab yuqori, chunki O'zbekiston paxtasi o'zining tabiiyligi, sifati va ekologik tozaligi bilan ajralib turadi. Ushbu mahsulotlarni eksport qilish orqali kichik va o'rta bizneslar o'z faoliyatlarini kengaytirishlari, eksport hajmini sezilarli darajada oshirishlari va xalqaro savdo maydoniga chiqishlari mumkin. Paxta mahsulotlariga talabning oshishi, ayniqsa, ekologik mahsulotlar va barqaror moda harakatlariga mos kelishi bilan bog'liq bo'lib, bu tendensiya O'zbekistondagi ishlab chiqaruvchilarga yangi bozorlarga kirish imkoniyatlarini beradi.

O'zbekistonning to'qimachilik mahsulotlarini eksport qilish uchun kichik va o'rta korxonalar xalqaro talab va standartlarga muvofiq ishlab chiqarish jarayonlarini tashkil qilishlari lozim. Sifatli mahsulotlar tayyorlash, zamonaviy dizaynlar va brend yaratish kabi jihatlar raqobatbardoshlikni oshiradi. Shuningdek, sertifikatlash, xalqaro savdo bitimlari va bojxona tartiblarini tushunish kichik ishlab chiqaruvchilarga yangi bozorlarda muvaffaqiyat qozonish uchun muhim omillar hisoblanadi. Zamonaviy logistika tizimlari va texnologiyalarini joriy qilish, samarali ta'minot zanjirini shakllantirish esa mahsulotlarni iste'molchiga tez va xavfsiz yetkazib berishda muhim rol o'ynaydi. Shu tariqa, O'zbekistonning to'qimachilik sanoati xalqaro miqyosda raqobatbardoshligini oshirishi va kichik bizneslarga eksport bozorlarini kengaytirish imkonini beradi.

*Qishloq Xo'jaligi Mahsulotlari:* Yaponiya, AQSh va Janubi-Sharqiy Osiyo davlatlarida sog'lom ovqatlanishga bo'lgan talab ortib borayotgani loviya, sabzavotlar va boshqa agro mahsulotlarga bo'lgan qiziqishni kuchaytirmoqda. Ayniqsa, organik va tabiiy oziq-ovqat mahsulotlari bu bozorlarda katta qadrlanadi, bu esa O'zbekistonda ishlab chiqarilayotgan loviya va sabzavotlar uchun yangi eksport imkoniyatlarini yaratmoqda. Ushbu mahsulotlarga nisbatan xalqaro talabni qondirish kichik va o'rta ishlab chiqaruvchilar uchun eksport hajmini oshirish, xalqaro bozorda mustahkam o'rin egallash imkonini beradi. O'zbekistondagi qishloq xo'jaligi mahsulotlari o'zining sifati, tabiiyligi va ekologik tozaligi bilan ajralib turadi, bu esa xorijiy bozorlarda yanada katta qiziqish uyg'otmoqda.

Yangi bozorlar bilan muvaffaqiyatli hamkorlik qilish uchun kichik ishlab chiqaruvchilar xalqaro standartlarga muvofiq ishlab chiqarish jarayonlarini tashkil qilishlari zarur. Bu, ayniqsa, mahsulotlarning organik sertifikatlanishi, sifat nazorati va samarali ta'minot zanjirini yo'lga qo'yishni talab qiladi. Xalqaro savdo ko'rgazmalari va yarmarkalarda qatnashish, marketing strategiyalarini ishlab chiqish va yangi mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlash orqali O'zbekiston ishlab chiqaruvchilari global bozorlarni zabt etishlari mumkin. Shu bilan birga, logistika va eksport jarayonlarini takomillashtirish, mahsulotlarni to'g'ri saqlash va qadoqlash xalqaro bozorda raqobatbardoshlikni oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

### **Potensial Bozorlarning Xususiyatlari**

*Yaponiya:* Yuqori texnologiyaga ega bo'lgan Yaponiya, O'zbekistonning agrar, paxta, to'qimachilik, gaz va oziq-ovqat mahsulotlariga qiziqish bildiradi. Yaponiya bilan hamkorlik texnologiya va mashinasozlik sohasidagi investitsiyalarni ham jalb qilishga yordam beradi.

*AQSh:* Dunyoning eng katta iste'mol bozoriga ega AQSh O'zbekistonga organik mahsulotlar, meva-sabzavotlar, paxta tolasi va to'qimachilik mahsulotlari uchun yangi imkoniyatlar yaratadi. AQSh bozorida sifatli va ekologik toza mahsulotlarga talab yuqori.

*Xitoy:* Potensial bozor sifatida Xitoy, O'zbekistonning qishloq xo'jaligi mahsulotlarini eksport qilishda katta imkoniyatlar yaratadi. Biroq, Xitoyga

eksport qilinadigan agro mahsulotlar qat'iy karantin va fitosanitariya talablariga javob berishi lozim. Xitoyning fitosanitariya talablari bo'yicha mahsulotlar zararli organizmlar va kasalliklardan xoli bo'lishi kerak, shuningdek, mahsulotning to'g'ri dezinfektsiya qilinishi talab qilinadi. Mahsulotlarni eksport qiluvchi korxonalar Xitoy fitosanitariya xizmati tomonidan tasdiqlangan ro'yxatga kiritilishi va mahsulotlar uchun zarur sertifikatlar, jumladan, fitonitariya sertifikatini olishlari lozim. Shu bilan birga, karantin e'tiborida bo'lgan zararkunandalardan xoli hududlardan olinishi mahsulotning qabul qilinishida muhim omil hisoblanadi.

*Vyetnam:* Tez rivojlanayotgan Vyetnam O'zbekistonning to'qimachilik, qurilish materiallari va agro mahsulotlariga qiziqish bildiradi. Vyetnam bilan iqtisodiy aloqalarni kuchaytirish O'zbekistonning Janubi-Sharqiy Osiyo bozorlariga chiqish imkoniyatini beradi.

*Bangladesh:* To'qimachilik sanoatida yetakchi bo'lgan Bangladesh O'zbekistondan paxta va to'qimachilik mahsulotlarini import qilishi mumkin. Bu davlat bilan ikki tomonlama savdo hajmini oshirish katta foyda keltiradi.

*Indoneziya:* Qishloq xo'jaligi va sanoat mahsulotlariga katta talab bo'lgan Indoneziya bozori O'zbekistonning paxta, mineral resurslar va to'qimachilik mahsulotlari uchun muhim eksport yo'nalishi bo'lib, Janubi-Sharqiy Osiyo bozorlarida o'rnini mustahkamlashga yordam beradi.

*Yevropa Ittifoqi (EU):* Sifatli mahsulotlarga talabchan bo'lgan Yevropa Ittifoqi O'zbekistondan to'qimachilik, quritilgan mevalar, yong'oqlar va qishloq xo'jaligi mahsulotlarini import qilishi mumkin. Bu bozorda ekologik toza va organik mahsulotlarga katta talab bor.

## HUJJAT NAMUNALARI

### *Namuna 1 – Tijorat Taklifi*

#### **KORXONA BLANKASIDA**

**Tijorat taklifning raqami: XXX**

**Sana: XX.XX.XXX**

Hurmatli [Mijoz nomi],

Biz XXX kompaniyasi sizga yuqori sifatli XXX mahsulotini taklif qilishdan mamnunmiz. Bizning mahsulotimiz xalqaro standartlarga mos ravishda ishlab chiqarilgan va sizning barcha talablaringizni qondira oladi.

#### **Mahsulot haqida ma'lumot:**

Mahsulot nomi: XXX

Ishlab chiqarilgan joyi: O'zbekiston, Toshkent shahri

Sifat sertifikati: ISO 9001

Sifat darajasi: Oliy sifat

Qadoqlash: Mahsulot maxsus qadoqlangan va tashishda zararlanishdan himoya qiluvchi vositalar bilan ta'minlangan

Yetkazib berish muddati: 15 ish kuni ichida

Eng kam buyurtma miqdori: 100 dona

#### **Narxlar:**

1 dona narxi: 50 AQSh dollari

100 donadan ortiq buyurtmalar uchun chegirma: 5%

To'lov shartlari: Bank o'tkazmasi yoki akkreditiv orqali oldindan to'lov

Yetkazib berish shartlari: FOB (Toshkent), EXW yoki CIF (mijoz talabiga ko'ra)

Qo'shimcha xizmatlar:

Bojxona hujjatlarini rasmiylashtirishda yordam beramiz

Mahsulotga bepul namunalar (mavjud)

#### **Bog'lanish:**

Agar mahsulotimiz haqida qo'shimcha ma'lumot kerak bo'lsa yoki buyurtma berishni xohlasangiz, iltimos, biz bilan bog'laning. Sizning talablaringiz va savollaringizga javob berishdan mamnun bo'lamiz.

Hurmat bilan,

[Ism Familiya]

Savdo bo'limi rahbari

XXX Kompaniya

Telefon: +998 90 XXX XX XX

**Namuna 2 – Kelib Chiqish Sertifikati**

1. Отправитель/Экспортер (наименование и почтовый адрес) Consignor/Exporter (name and postal address)		4. №			
2. Получатель/Импортёр (наименование и почтовый адрес) Consignee/Importer (name and postal address)		<p align="center"><b>СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА (общая форма)</b></p> <p align="center">Выдан в Республике Узбекистан</p> <p align="center">CERTIFICATE OF ORIGIN Issued in REPUBLIC OF UZBEKISTAN</p>			
3. Средства транспорта и маршрут следования (также указать провозимые грузы) Means of transport and route (as far as known)					
5. Для служебных отметок Remarks					
6. №	7. Маркировка и номер упаковки Mark & No PKGS	8. Количество мест и вид упаковки, описание товара Number and kind of packages, description of goods	9. Категория происхождения Origin category	10. Вес брутто/нетто (кг) Gross/net weight quantity	11. Номер и дата счета-фактуры Number and date of invoice
12. Удостоверение Получатель удостоверяется, что извещение является соответствующим действительности. It is hereby certified, that the declaration by the exporter is correct.			13. Декларация заявителя Подписавшийся заявляет, что вышеприведенные сведения соответствуют действительности, что все товары имеют происхождение в The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were originate in the		
Подпись _____ Дата _____ Печать _____			Подпись _____ Дата _____ Печать _____		

**Namuna 2 – Kelib Chiqish Sertifikati (CT-1 Forma)**

1. Экспедитор (наименование и почтовый адрес)		4. № _____			
2. Грузополучатель (наименование и почтовый адрес)		<b>СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА ФОРМА СТ-1</b>			
3. Средства транспорта и маршрут следования (автономно заполнить)		Выдан в _____ (наименование страны) Для использования в _____ (наименование страны)			
5. Для служебных отчетов					
6. № _____	7. Категория груза (код и наименование)	8. Обозначение	9. Вес брутто (кг)	10. Номер и дата счета-фактуры	
11. Гарантируем, настоящим удостоверяем, что декларация заявителя соответствует действительности.		12. Декларация заявителя Независимый заявитель, что вышерасположенные сведения соответствуют действительности: что все товары полностью произведены или завершены достаточной переработки в _____ (наименование страны) и что они отвечают требованиям происхождения, установленным в отношении таких товаров.			
Подпись	Дата	Печать	Подпись	Дата	Печать



***Namuna 4 – Temir yo'l yuk tashish buyurtmasi***

№ \_\_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Управлению грузовой  
и коммерческой работы  
АО «Узбекистон темир йуллари»**

Прошу Вас **организовать** перевозку в **(месяц)** 20\_\_ года **(количество и род)** вагонов инвентарного парка с грузом **(наименование груза)** со станции **(название станции)** назначением на станцию **(название станции)**.

Отправитель: \_\_\_\_\_

Получатель: \_\_\_\_\_

Директор

*подпись*

**(ФИО директора компании)**



## Namuna 5 – Bank rekvizitlari

### Банковские реквизиты компании

Наименование компании	
Юридический адрес компании	
ИНН	
ОКЭД	
Код налогоплательщика НДС	
Тел/факс	
Эл.почта	
Р/с №	
Наименование банка	
МФО	
Валютный счет в USD (при наличии)	
Валютный счет в EURO (при наличии)	
Адрес банка	
SWIFT код:	
Банк - корреспондент:	

### СЧЁТ - на предоплату

№ \_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

Договор № \_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

<b>Исполнитель (Поставщик):</b> АО «Узбекэкспертиза» г. Ташкент 10007 ул. Паркентская-51 р/с 20210000200126024001, в Мехнат ф-л АКИБ «Ипотека банк» МФО 00423, ИНН 201037628 Код по ОКЭД 71200 Тел: Канц. 230-23-60 бухгалтер. 230-23-52	<b>Покупатель (Заказчик):</b> Адрес: _____ Телефон: _____ Расчётный счёт № _____ Банк: _____ код банка: _____ Код по ОКЭД _____ Идентификационный номер (ИНН) _____
---	---

Наименование работ, услуг	Стоимость поставки	Акцизный налог		НДС		Стоимость поставки с учётом НДС
		Ставка	Сумма	Ставка	Сумма	
За услуги						
		Без акцизного налога				

Сумма к оплате (прописью) \_\_\_\_\_

М.П.  
 Ген. директор \_\_\_\_\_  
 Гл. бухгалтер \_\_\_\_\_

Получил \_\_\_\_\_  
 (подпись покупателя или уполномоченного представителя)  
 \_\_\_\_\_  
 (ф.и.о. получателя)

## Namuna 6 – Yuk bojxona deklaratsiyasi

ГРУЗОВАЯ ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ					А	ТД1	А
ЭЛЕМЕНТЫ ДЛЯ ТАМОЖНИ	1	2. Отправитель/экспортёр №			1. Тип декларации		
		Reg. № OT			3. Доб. лист спец.	4. Отпр.	
		8. Получатель/импортёр №			5. Всего каден. т-ов	6. Кол-во мест	7. Справочный номер
		Reg. № OT			9. Лицо, ответственное за финансовое урегулирование №		
		14. Декларант/представитель №			10. Страна 1-го назнач.	11. Торг. страна	12.
		Reg. № OT			15. Страна отправителя		16. Страна происхождения
		18. Транспортное средство при отправлении			19. Кол-во	20. Условия поставки	
		21. Транспортное средство на границе			22. Валюта и объем фактуры, стоим.		23. Курс валюты
		25. Вид транспорта на границе	26. Вид транспорта внутри страны	27. Место погрузки/разгрузки	28. Финансовые и банковские сведения		
	1	29. Таможня на границе			30. Место досмотра товара		
31. Грузовые места и описание товаров	31. Маркировка и количество — номера контейнеров — описание товаров				32. Товар №	33. Код товара	
					34. Код страны происхождения		35. Вес брутто (кг)
					37. Процедура	38. Вес брутто (кг)	39. Квота
					40. Общая декларация/предшествующий документ		
					41. Допол. спец. информация	42. Фактура, спец. тр.	43.
44. Допол. информация/представительские документы					45.		
					46. Статистическая стоимость		
47. Исчисление таможенных пошлин и	Вид	Основы начисления	Ставка	Сумма	СП	48. Отсрочка платежей	
						49. Наименование склада	
	Всего					В. Подробности подсчета	
50. Доверенная					Подпись:	С.	
51. Таможня страны транзита	Представительское место и дата						
52. Гарантия действительна для					53. Таможня и страна назначения		
Д. Таможенный контроль					54. Место и дата:		



## Namuna 8 – Fitosanitariya sertifikatı



ЎЗБЕКИСТОН RESPUBLIKASI ҶСИМЛИКЛАР КАРАНТИНИ  
ВА ҲИМОЯСИ АГЕНТЛИГИ

– СОНЛИ ИЧКИ ФИТОСАНИТАРИЯ СЕРТИФИКАТИ



\_\_\_\_\_ Ҷсимликлар карантини давлат инспекцияси  
Юридик ёки жисмоний шахс номи ва манзили: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ СТИР: \_\_\_\_\_

Карантин остидаги маҳсулотлари номи ва миқдори: \_\_\_\_\_

Маҳсулот етиштирилган жой: \_\_\_\_\_

Ушбу карантин остидаги маҳсулотлар 2018 йил 9 июлда тасдиқланган янги таҳрирдаги "Ҷсимликлар карантини тўғрисида"ги ҶРҚ-484-сон Ҷзбекистон Республикаси Қонунининг 6-моддасига ва Вазирлар Маҳкамасининг 2018 йил 29 январдаги 65-сон қарорига асосан карантин назоратидан ўтказилди ҳамда Ҷсимликлар карантини объектларидан холи эканлиги аниқланди.

Зарарсизлантириш далолатномаси №: \_\_\_\_\_



Берилган санаси: \_\_\_\_\_

Давлат инспектори: \_\_\_\_\_

Берилган вақти: \_\_\_\_\_



ЎЗБЕКИСТОН RESPUBLIKASI ҶСИМЛИКЛАР КАРАНТИНИ  
ВА ҲИМОЯСИ АГЕНТЛИГИ

– СОНЛИ ИЧКИ ФИТОСАНИТАРИЯ СЕРТИФИКАТИ



\_\_\_\_\_ Ҷсимликлар карантини давлат инспекцияси  
Юридик ёки жисмоний шахс номи ва манзили: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ СТИР: \_\_\_\_\_

Карантин остидаги маҳсулотлари номи ва миқдори: \_\_\_\_\_

Маҳсулот етиштирилган жой: \_\_\_\_\_

Ушбу карантин остидаги маҳсулотлар 2018 йил 9 июлда тасдиқланган янги таҳрирдаги "Ҷсимликлар карантини тўғрисида"ги ҶРҚ-484-сон Ҷзбекистон Республикаси Қонунининг 6-моддасига ва Вазирлар Маҳкамасининг 2018 йил 29 январдаги 65-сон қарорига асосан карантин назоратидан ўтказилди ҳамда Ҷсимликлар карантини объектларидан холи эканлиги аниқланди.

Зарарсизлантириш далолатномаси №: \_\_\_\_\_



Берилган санаси: \_\_\_\_\_

Давлат инспектори: \_\_\_\_\_

Берилган вақти: \_\_\_\_\_

## Namuna 9 – Ekologik sertifikat



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН  
ПО ЭКОЛОГИИ И ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ  
СИСТЕМА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СЕРТИФИКАЦИИ**

№

**Общество с ограниченной ответственностью «Центр государственной  
экологической**

*(наименование и юридический адрес органа по экологической сертификации)*

**сертификации и стандартизации» г. Ташкент, Яккасарайский район, ул.  
Ш.Руставели 13 А**

### **ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СЕРТИФИКАТ**

Зарегистрировано в Государственном реестре

№ от

Регистрационный номер

Дата выдачи

Срок

Настоящий сертификат удостоверяет, что должным образом идентифицированный объект экологической сертификации **ввоз в Республику Узбекистан**

и его нормативно-методическая база соответствует требованиям следующих нормативных и правовых актов

*(обозначение нормативных документов)*

Сведения о держателе сертификата

*(наименование и юридический адрес)*

Телефон:

Факс:

Данные о проведении экологической сертификации по требуемым критериям.

**Примечание: Орган Системы по экологической сертификации, выдавшей сертификат, вправе аннулировать сертификат, если получатель данного сертификата не выполняет требования на соответствие, которым он выдан.**

**Руководитель  
органа по  
сертификации  
Эксперт**

*(инициалы, фамилия)*

*(инициалы, фамилия)*



## Namuna 10 – Xalqaro savdo shartnomasi

### Образец внешнеторгового контракта

Контракт №	Contract #
Ташкент «_____» _____ 200_г.	Tashkent «_____» _____ 200_г.
<p>Компания «_____», зарегистрированная по адресу _____ в дальнейшем именуемое "Продавец" в лице _____, действующего на основании устава, и ООО "_____", именуемое в дальнейшем "Покупатель" в лице _____ генерального директора, действующего на основании устава, подписали настоящий контракт о нижеследующем:</p>	<p>Company «_____» registered _____ (hereinafter referred to as the "SELLER"), represented by _____, due to the power of the statement on the one hand, and ООО "_____" (hereinafter referred to as the "BUYER"), represented by _____, General Director, due to the statement on the other hand, have concluded the Present Contract on the following:</p>
<p><b>1. Предмет контракта</b></p>	<p><b>1. Subject of the contract</b></p>
<p>Продавец обязуется отгрузить, а Покупатель – купить на условиях <b>(базисные условия поставки)</b> согласно Инкотермс-2000 товары, номенклатура которых приведена в Приложении 1 к настоящему Контракту, являющемся неотъемлемой частью контракта, на общую сумму _____ (_____) долларов США в срок до _____.</p>	<p>The SELLER is to ship and the BUYER is to buy products (hereinafter referred to as the "GOODS") on terms <b>delivery basis</b> (Incoterms-2000) in accordance with the specification given in SUPPLEMENT #1 attached to the Present Contract and constitute an integral part thereof, for the whole amount _____ (_____) USD up to _____.</p>
<p><b>2. Цены по Контракту и общая стоимость Контракта</b></p>	<p><b>2. Price and total amount of the contract</b></p>
<p>2.1. Все цены на товары оговариваются в предложениях Продавца и обозначаются в долларах США. Продавец имеет право изменять цены при условии оповещения Покупателя о предстоящем изменении не менее чем за две недели.</p>	<p>2.1. All the prices are specified in the SELLER's proposals and fixed in US dollars. The SELLER has a right to change prices in case of informing the BUYER two weeks before these changes.</p>
<p>2.2. Общая стоимость настоящего Контракта _____ (_____) долларов США и остается неизменной, даже если Продавец изменяет цены в течение срока действия Контракта.</p>	<p>2.2. The total amount of the Present Contract is _____ (_____) USD and is to be firm and not subject to any alterations even if the SELLER changes prices for the duration of the Present Contract.</p>
<p>2.3. Все расходы, включая таможенные, после подписания и исполнения Контракта уплачиваются сторонами на территориях своих стран.</p>	<p>2.3. After signing and fulfillment of the Present Contract all the expenses, including custom dues, are paid by the parties on their own territories.</p>
<p><b>3. Условия поставки</b></p>	<p><b>3. Terms of delivery</b></p>
<p>3.1. Условия поставки: <b>базисные условия поставки</b>.</p>	<p>3.1. Delivery terms: <b>delivery basis</b>.</p>
<p>3.2. Поставка Товара осуществляется</p>	<p>3.2. GOODS are delivered in lots formed in the assortment, based on BUYER's orders and</p>

## Namuna 11 – Tijorat Fakturasi (Invoysi)

**СЧЕТ-ФАКТУРА**  
(для плательщиков акцизного налога, уплачиваемого при реализации конечному потребителю бензина, дизельного топлива и газа)

N \_\_\_\_\_  
от "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ года  
к товарно-отгрузочным документам N \_\_\_\_\_  
от "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

Поставщик \_\_\_\_\_

Покупатель \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

Идентификационный номер поставщика (ИНН) \_\_\_\_\_

Идентификационный номер покупателя (ИНН) \_\_\_\_\_

Регистрационный код плательщика НДС \_\_\_\_\_

Регистрационный код плательщика НДС \_\_\_\_\_

П/п	Наименование товаров (работ, услуг)	Единица измерения	Количество	Цена	Стоимость поставки	НДС		Стоимость поставки с учетом НДС	Акцизный налог, уплачиваемый при реализации конечному потребителю бензина, дизельного топлива и газа		Стоимость поставки с учетом акцизного налога, уплачиваемого при реализации конечному потребителю бензина, дизельного топлива и газа
						ставка	сумма		ставка	сумма	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1											
2											
3											
4											
<b>Всего к оплате:</b>											

Руководитель \_\_\_\_\_

Получил \_\_\_\_\_

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_

(подпись покупателя или  
уполномоченного представителя)

М.П. (при наличии печати)

Товар отпущен \_\_\_\_\_  
(подпись ответственного  
лица от поставщика)

## Namuna 12 – Sug'urta deklaratsiyasi



**KAPITAL SUG'URTA**  
Акционерное Общество  
Страховая Компания

Лицензия Министерства Финансов Республики Узбекистан серия СФ № 00208 от 30 декабря 2015 г.

**ДЕКЛАРАЦИЯ № \_\_\_\_\_**  
**к Генеральному договору \_\_\_\_\_**  
**страхования грузов от \_\_\_\_\_**

г. Ташкент

Дата

1.	Страхователь:	
2.	Выгодоприобретатель:	
3.	Информация о грузе: -наименование	
4.	Маршрут перевозки:	
	а) пункт отправления:	
	б) пункт назначения:	
5.	Географическая зона:	
6.	Пункты перегрузок, перевалок:	
7.	Вид транспорта:	
8.	Наименование перевозчика:	
9.	Вид упаковки:	
10.	Валюта страхования:	
11.	Общая Страховая сумма:	
11.1	Страховая сумма за «Гибель, повреждение и хищение застрахованного груза»	
12.	Страховая премия:	
13.	Франшиза:	
14.	Период страхования:	
15.	Условия поставки	
16.	Срок оплаты страховой премии	
17.	Особые условия:	

*Выплата страхового возмещения будет производиться согласно статей 936 и 938, Гражданского Кодекса РУз.*

За Страховщика  
Директор  
Ташкентского городского филиала  
АО «KAPITAL SUG'URTA»

За Страхователя  
Директор  
Наименование Компании  
ФНО

\_\_\_\_\_

м.п.

\_\_\_\_\_

м.п.



## Namuna 13 – Qadoqlash varaqasi

УПАКОВОЧНЫЙ ЛИСТ № / PACKING LIST № \_\_\_\_\_  
or / dd. \_\_\_\_\_

**SELLER/ПРОДАВЕЦ**

(название предприятия)

(адрес предприятия)

ИНН \_\_\_\_\_

тел: \_\_\_\_\_

**BUYER / ПОКУПАТЕЛЬ**

(название предприятия)

(адрес предприятия)

ИНН \_\_\_\_\_

тел: \_\_\_\_\_

**SHIPPER / ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ**

(название предприятия)

(адрес предприятия)

ИНН \_\_\_\_\_

тел: \_\_\_\_\_

**CONSIGNEE / ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ**

(название предприятия)

(адрес предприятия)

ИНН \_\_\_\_\_

тел: \_\_\_\_\_

Name of product / Наименование товара	Packaging / Упаковка	Number of packages / Количество упаковок	Вес нетто / Net weight (кг / kg)	Вес брутто / Gross weight (кг / kg)

Код ТН ВЭД / H.S. code - \_\_\_\_\_

Мы подтверждаем, что данная информация верна / We confirm that this information is valid \_\_\_\_\_

Директор / Director \_\_\_\_\_

## TASHAKKUR

Sizga ushbu qo'llanmaga bo'lgan qiziqishingiz va e'tiboringiz uchun samimiy minnatdorchilik bildiramiz. Ushbu qo'llanma kichik va o'rta hajmdagi korxonalarni xalqaro ta'minot zanjirida, xususan, eksport faoliyatida samarali ishtirok etishlariga ko'maklashish maqsadida ishlab chiqilgan. Ushbu modul orqali biz korxonalarga logistika, bojxona jarayonlari, sertifikatlash, xalqaro standartlarga moslashish hamda moliyaviy operatsiyalarni samarali boshqarishda yordam berishga intildik.

Shu bilan birga, eksport hajmining ortishi valyuta tushumlarini ko'paytirib, O'zbekiston iqtisodiyotiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Biz ushbu jarayonni qo'llab-quvvatlab, milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishiga hissa qo'shishga intilamiz, chunki har bir valyuta tushumi mamlakat iqtisodiy o'sishini ta'minlashda muhim o'ringa ega.

Muallif sifatida sizning barcha savollaringizga javob berishdan mamnun bo'laman. Bog'lanish uchun quyidagi aloqa ma'lumotlaridan foydalanishingiz mumkin:

**Muallif:** Salixov Sohibxon

**Email:** [sohibxondoc@gmail.com](mailto:sohibxondoc@gmail.com)

**Telefon:** +998 90 990 96 33

**Hamkor Tashkilot:** Uzsanoatexport

**Email:** [info@use.uz](mailto:info@use.uz)

**Websayt:** [www.use.uz](http://www.use.uz)

## **MANBALAR:**

---

i [https://nrm.uz/contentf?doc=475944\\_3\\_realizaciya\\_tovarov\\_po\\_dogovoram\\_konsignaci  
i&products=3\\_prakticheskaya\\_buhgalteriya](https://nrm.uz/contentf?doc=475944_3_realizaciya_tovarov_po_dogovoram_konsignaci&products=3_prakticheskaya_buhgalteriya)

ii <https://lex.uz/docs/1158931>

iii <https://iccwbo.org/news-publications/icc-rules-guidelines/incoterms-rules-2010/>

<https://lex.uz/docs/2876352#2879285>

<https://www.expertiza.uz/uz/>

<https://karantinhimoya.uz/>

<https://vetgov.uz/uz/>

<https://railway.uz/uz/>

<https://eco.gov.uz/>

<https://www.bojxona.uz/>