

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

**ОЛИЙ ТАЪЛИМ ТИЗИМИ ПЕДАГОГ ВА РАЎБАР КАДРЛАРИНИ ҚАЙТА
ТАЙЁРЛАШ ВА УЛАРНИНГ МАЛАКАСИНИ ОШИРИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШ
БОШ ИЛМИЙ - МЕТОДИК МАРКАЗИ**

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ
ҲУЗУРИДАГИ ПЕДАГОГ КАДРЛАРНИ ҚАЙТА ТАЙЁРЛАШ ВА УЛАРНИНГ
МАЛАКАСИНИ ОШИРИШ ТАРМОҚ МАРКАЗИ**

“БОЖХОНА ИШИ”

йўналиши

“БОЖХОНА ИШИ”

модули бўйича

Ў Қ У В – У С Л У Б И Й М А Ж М У А

Тошкент – 2017

Мазкур ўқув-услугий мажмуа Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг 2017 йил 24 августдаги 603-сонли буйруғи билан тасдиқланган ўқув режа ва дастур асосида тайёрланди.

Тузувчи: ТДИУ, иқтисод фанлари доценти, Р. Муратов

Такризчилар: Каримов Ф., Тошкент Халқаро Вестминстер
университети, Ph.d.
Рахимов М., Тошкент Халқаро Вестминстер
университети, Ph.d.

*Ўқув -услугий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети
Кенгашининг 2017 йил _____даги ____-сонли қарори билан тасдиққа
тавсия қилинган.*

МУНДАРИЖА

I. Ишчи дастур	4
II. Модулни ўқитишда фойдаланадиган интерфаол таълим методлари	10
III. Назарий машғулот материаллари	17
IV. Амалий машғулот материаллари.....	50
V. Кейслар банки	96
VI. Мустақил таълим мавзулари	109
VII. Глоссарий.....	112
VIII. Адабиётлар рўйхати	117

I. ИШЧИ ДАСТУР

Кириш

Давлат мустақиллигининг кўлга киритилиши, Бирлашган миллатлар ташкилотига, Жаҳон божхона ташкилотига (ЖБТ) ва бошқа нуфузли халқаро ташкилотларга аъзо бўлиши Ўзбекистон учун ўзининг мустақил ички ва ташқи сиёсатини аниқлаш ва амалга ошириш, ижтимоий-иқтисодий ислохотлар ўтказишнинг ўзига хос йўллари танлаш, халқ турмуш фаровонлигини оширишнинг кенг йўллари очиб берди. Шу билан бир қаторда конституциянинг 25 йиллиги тантанали йиғилишида Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М. Мирзиёевнинг 2017 йилни «Халқ билан мулоқот инсон манфаатлари йили» деб эълон қилингани таълим соҳасини янада такомиллаштириш, ёш кадрларни сифатли тайёрлашни тақозо этади. Мустақилликка эришиш вақтидан бошлаб мамлакатимизнинг суверенитетини таъминлаш, янгиланиш ва ижтимоий тараққиётнинг устувор йўналишларини белгилаш, ички ва ташқи сиёсат стратегиясини ишлаб чиқиш борасида қатор чора-тадбирлар амалга оширилди.

Тингловчиларга мазкур фан хусусиятлари доирасида Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М. Мирзиёевнинг 2016 йилнинг асосий яқунлари ва 2017 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг 2017 йил 13 январдаги бўлиб ўтган мажлисидаги «Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қонидаси бўлиши керак»¹ маърузаси ва «2017-2021 йилларда Ўзбекистонни янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси» номли фармонида келтирилган материаллар, қоидалар ва хулосаларни пухта ўзлаштиришлари, келгуси фаолиятида самарали фойдаланишлари ҳамда ижодий ёндошишларини таъминлаш фанни ўрганиш олдида турган асосий вазифалардан биридир. Халқаро савдони глобаллашуви ташқи савдо сиёсати воситаларидан фойдаланишни янада такомиллаштиришни, яъни халқаро савдони тартибга солишда нотариф усулларида тариф усулларига ўтишни тақозо этапти. Бу эса тариф усуллари бевосита амалиётда қўлловчи божхона ишини, унинг асосий ташкил этувчиларини, асосий тамойиллари ва қоидаларини ўрганишга бўлган эътиборни оширади.

Модулнинг мақсади ва вазифалари

“Божхона иши” модулининг мақсади: педагог кадрларни қайта тайёрлаш ва малака ошириш курс тингловчиларини давлатнинг бож сиёсатининг замонавий муаммолари ҳақидаги билимларини такомиллаштириш, давлатнинг божхона сиёсати, стратегик ва тактик қарор қабул қилиш

¹ Ш.М. Мирзиёевнинг “Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қонидаси бўлиши керак” Халқ сўзи. 2017 йил, 16-январ.

тамоийллари ва усулларини ўзлаштириш кўникма ва малакаларини таркиб топтириш.

“Божхона иши” модулининг вазифалари:

- божхона таъриф сиёсатини самарадорлигини ошириш билан боғлиқликда юзага келаётган муаммоларни аниқлаштириш;

— давлатнинг божхона сиёсати, бож-таъриф сиёсати, мамлакат товарларини экспортини таҳлилини кўриб чиқиш миллий маҳсулотларни халқаро бозорларга чиқаришда божхона бож таъриф сиёсатини таҳлилини кўриб чиқади;

— божхона фаолиятини таҳлили, назорат қилиш масалаларини ҳал қилиш йўллари ишлаб чиқиш ва амалиётга татбиқ этишга ўргатиш.

Модул бўйича тингловчиларнинг билими, кўникма ва малакаларига қўйиладиган талаблар

“Божхона иши” модулини ўзлаштириш жараёнида амалга ошириладиган масалалар доирасида:

Тингловчи:

- давлатнинг божхона сиёсати билан боғлиқликда юзага келадиган муаммолар ва уларни ҳал этиш йўллари;

- бож таъриф сиёсатини бошқаришнинг усул ва услубларини қўллаш билан боғлиқ муаммолар;

- бож таъриф сиёсати бошқарувининг стратегик даражасида, алоҳида бозор ва товарлар даражасида, инструментал даражада таърифларни белгилашни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш билан боғлиқ муаммолар ва уларни ҳал этиш йўллари **билимларга эга бўлиши** керак;

Тингловчи:

- божхона сиёсатини бошқариш муаммоларга доир кейслар тузиш, улардан амалиётда қўллаш;

- божхонадаги муаммоларни аниқлаш, таҳлил этиш, баҳолаш ва умумлаштириш **кўникма ва малакаларини эгаллаши** лозим;

Тингловчи:

- бож таъриф сиёсатининг замонавий усулларини ишлаб чиқиш;

- боэ-таъриф бўйича тадқиқотларни амалга ошириш **компетенцияларини эгаллаши** лозим.

Модулни ташкил этиш ва ўтказиш бўйича тавсиялар

“Божхона иши” курси маъруза ва амалий машғулотлар шаклида олиб борилади.

Курсни ўқитиш жараёнида таълимнинг замонавий методлари, педагогик технологиялар ва ахборот-коммуникация технологиялари қўлланилиши назарда тутилган:

- маъруза дарсларида замонавий компьютер технологиялари ёрдамида

презентацион ва электрон-дидактик технологиялардан;

- ўтказиладиган амалий машғулотларда техник воситалардан, экспресс-сўровлар, тест сўровлари, ақлий хужум, гуруҳли фикрлаш, кичик гуруҳлар билан ишлаш, коллоквиум ўтказиш, ва бошқа интерактив таълим усуллари қўллаш назарда тутилади.

Модулнинг ўқув режадаги бошқа модуллар билан боғлиқлиги ва узвийлиги

Модул мазмуни ўқув режадаги “Божхона иши”, “Менеджмент”, “Божхона логистикаси” ўқув модуллари билан узвий боғланган ҳолда педагогларнинг касбий педагогик тайёргарлик даражасини орттиришга хизмат қилади.

Модулнинг олий таълимдаги ўрни

Модулни ўзлаштириш орқали тингловчилар давлатнинг бож-таъриф сиёсати муаммоларни аниқлаш, уларни таҳлил этиш ва баҳолашга доир касбий компетентликка эга бўладилар.

Модул бўйича соатлар тақсимоти:

№	Модул мавзулари	Тингловчининг ўқув юкلامаси, соат					
		Ҳаммаси	Аудитория ўқув юкلامаси			Кўчма	Мустақил таълим
			жами	жумладан			
				Назарий	Амалий машғулот		
1.	Халқаро савдо ва уни ривожланиш тарихида божхона хизматининг тутган ўрни	8	6	2	4		2
2.	Ўзбекистон Республикаси давлат божхона органлари фаолиятининг ҳуқуқий асослари	10	8	4	4		2
3.	Божхона ишини ташкил этиш ва бошқариш асослари	10	10	4	6		
	Жами:	28	24	10	12		4

НАЗАРИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

Фан бўйича маъруза мавзулари ва уларнинг мазмуни

1-модул. Халқаро савдо ва уни ривожланиш тарихида божхона хизматининг тутган ўрни

Халқаро савдонинг назарий ва амалий асослари. Халқаро савдо назариялари. Халқаро савдонинг асосий шакллари. Ташқи иқтисодий фаолият ташқи иқтисодий алоқаларни рўёбга чиқариш жараёнидир. Ташқи иқтисодий фаолият шакллари. Ташқи иқтисодий алоқаларнинг аҳамияти. Товарлар ва хизматларни айирбошлаш. Сармояларни олиб чиқиш ва олиб кириш. Ишчи кучининг ҳаракатини амалга ошириш. Ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солиш. Ташқи иқтисодий фаолиятни бож тарифи орқали тартибга солиш. Ташқи иқтисодий фаолиятни бож тарифи орқали тартибга солишда божхона хизматининг тутган ўрни. Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолиятни ташкил этиш ва бошқариш. Бозор иқтисодиёти шароитида ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солишда тариф усулларида фойдаланишни афзаллиги. Ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишда божхона таомилларининг аҳамиятини ошириши.

2-модул. Ўзбекистон Республикаси давлат божхона органлари фаолиятининг ҳуқуқий асослари

Ўзбекистон Республикаси божхона органларининг асосий вазифаларини белгиловчи меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар. Ўзбекистон Республикаси давлат божхона Кодекси. Ўзбекистон Республикасининг «Бож тарифи тўғрисида»ги ва «Божхона хизмати тўғрисида»ги Қонунлари. Давлат божхона Қўмитасининг функциялари. Республика божхона ҳудудида Давлат ҳавфсизлигининг жамоат тартибини ҳимоя қилиш. Контрабанда ва божхона қоидаларини бузилишига қарши кураш. Божхона органларининг мансабдор шахслари томонидан қонунийликка риоя этилиши устидан назорат ўрнатиш. Халқаро божхона ва савдо ташкилотлари билан ҳамда хорижий давлатларнинг божхона органлари билан ўзаро ҳамкорликни ривожлантириш. Божхона органларининг моддий техника таъминотини такомиллаштириш. Божхона органлари ходимларини ижтимоий ҳимоя қилиш

3-модул. Божхона органлари фаолиятида божхона назоратини ташкил этиш йўллари

Ўзбекистон Республикасида ягона божхона тизимининг яратилиши. Ягона божхона тизимининг ташкилий тузилиши. Божхона ишини ташкил этиш ва амалга оширишда божхона инфратузилмасининг тутган ўрни. Божхона органларида бошқариш асослари. Бошқариш тушунчаси, бошқариш қонунлари ва тамойиллари. Бошқариш функциялари ва усуллари. Божхона ишини

бошқариш самарадорлигини оширишда бошқариш тизимининг ташкилий тузилмасини такомиллаштириш ҳамда бошқариш жараёнларида замонавий ахборот технологияларидан фойдаланиш. Бошқариш самарадорлигини оширишда божхона органлари ходимларининг манфаатдорлигини ошириш. Бошқариш самарадорлигини оширишда божхона ходимларини ижтимоий ҳимоялаш масалалари.

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

1-амалий машғулот:

Халқаро савдо ва уни ривожланиш тарихида божхона хизматининг тутган ўрни

Мамлакатлар ўртасидаги савдо алоқаларини вужудга келиши ва божхона хизматининг ташкил топиши. Қадимги Шарқ ва Ўрта ер денгизи давлатларида божхона муносабатлари. Қадимги Грецияда божхона ишини ташкил топиши. Мисрда эрамиздан олдинги IV асрда божхона иши. Қадимги Римда божхона хизматининг ташкил топиши. Европада ҳунармандчилик ва савдо марказларини ташкил этилиши шароитида божхона иши. Божхона божлари давлатларнинг иқтисодий ривожланишини белгиловчи омилдир. Қадимги Осиё ва Европа давлатларида божхона хизматининг ташкил топиши ва унинг ҳуқуқи асосларини такомиллашуви. Европа давлатларининг ўзаро иқтисодий муносабатларини ривожлантиришда божхона хизматининг тутган ўрни.

2-амалий машғулот:

Ўзбекистон Республикаси давлат божхона органлари фаолиятининг ҳуқуқий асослари

Ўзбекистон Республикаси миллий манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида Ўзбекистон давлат божхона Қўмитасининг ташкил этилиши. Давлат божхона хизмати билан Ички ишлар Вазирлигининг товар-моддий бойликларини Ўзбекистон Республикасидан ноқонуний олиб чиқиб кетишга қарши курашларини мувофиқлаштириш. Ўзбекистон Республикаси божхона хизматининг Давлат Солиқ қўмитаси таркибидаги фаолияти. Ўзбекистон Республикаси Давлат Божхона Қўмитасининг қайта ташкил этилиши ва унга ҳуқуқни ҳимоя қилиш органи мақомининг берилиши. Божхона органларининг асосий вазифаларини белгилаш. Божхона қонунчилигининг яратилиши ва такомиллаштирилиши. Ўзбекистон Республикаси божхона хизматини хорижий мамлакатлар ҳамда халқаро божхона ташкилотлари билан ўзаро манфаатли алоқаларининг ўрнатилиши.

3-амалий машғулот:

Божхона органлари фаолиятида божхона назоратини ташкил этиш йўллари

Божхона органларида бошқариш асослари. Бошқариш тушунчаси, бошқариш қонунлари ва тамойиллари. Бошқариш функциялари ва усуллари. Божхона ишини бошқариш самарадорлигини оширишда бошқариш тизимининг

ташкилий тузилмасини такомиллаштириш ҳамда бошқариш жараёнларида замонавий ахборот технологияларидан фойдаланиш. Бошқариш самарадорлигини оширишда божхона органлари ходимларининг манфаатдорлигини ошириш. Бошқариш самарадорлигини оширишда божхона ходимларини ижтимоий ҳимоялаш масалалари.

ЎҚИТИШ ШАКЛЛАРИ

Мазкур модул бўйича қуйидаги ўқитиш шаклларида фойдаланилади:

- маърузалар, амалий машғулотлар (маълумотлар ва технологияларни англаб олиш, ақлий қизиқишни ривожлантириш, назарий билимларни мустаҳкамлаш);

- давра суҳбатлари (кўрилаётган лойиҳа ечимлари бўйича таклиф бериш қобилиятини ошириш, эшитиш, идрок қилиш ва мантиқий хулосалар чиқариш);

- баҳс ва мунозаралар (лойиҳалар ечими бўйича далиллар ва асосли аргументларни тақдим қилиш, эшитиш ва муаммолар ечимини топиш қобилиятини ривожлантириш).

БАҲОЛАШ МЕЗОНИ

№	Баҳолаш турлари	Энг юқори балл 2,5	Изоҳ
1.	Таълим олувчилар модулли ўқув ахборотини ўзлаштиришлари учун ўқитишнинг мақсад ва натижаларини, модул мазмунини аниқ танланганлиги	1,0 балл	Модулли ўқув ахбороти ишланмаси – 1,0 балл.
2.	Модулли ўқув ахборот: график, расм кўринишда етарли миқдорда, сифатли маълумотдан иборат бўлиши		
3.	Вазият моделини яратилиши	1,5 балл	Кейс-стади технологиясини ишлаб чиқиши- 1,5 балл.
4.	Кейс матни баён этилиши		
5.	Кейснинг педагогик паспортининг тузилиши		

II. МОДУЛНИ ЎҚИТИШДА ФОЙДАЛАНАДИГАН ИНТЕРФАОЛ ТАЪЛИМ МЕТОДЛАРИ

1. Маъруза машғулотида қуйидаги интерфаол ўқитиш методларидан фойдаланилади:

«ФСМУ» методи

Технологиянинг мақсади: Мазкур технология иштирокчилардаги умумий фикрлардан хусусий хулосалар чиқариш, таққослаш, қиёслаш орқали ахборотни ўзлаштириш, хулосалаш, шунингдек, мустақил ижодий фикрлаш кўникмаларини шакллантиришга хизмат қилади. Мазкур технологиядан маъруза машғулотларида, мустақамлашда, ўтилган мавзуни сўрашда, уйга вазифа беришда ҳамда амалий машғулот натижаларини таҳлил этишда фойдаланиш тавсия этилади.

Технологияни амалга ошириш тартиби:

- қатнашчиларга мавзуга оид бўлган якуний хулоса ёки ғоя таклиф этилади;
- ҳар бир иштирокчига ФСМУ технологиясининг босқичлари ёзилган қоғозларни тарқатилади:

Ф	• фикрингизни баён этинг
С	• фикрингизни баёнига сабаб кўрсатинг
М	• кўрсатган сабабингизни исботлаб мисол келтиринг
У	• фикрингизни умумлаштиринг

- иштирокчиларнинг муносабатлари индивидуал ёки гуруҳий тартибда тақдимот қилинади.

ФСМУ таҳлили қатнашчиларда касбий-назарий билимларни амалий машқлар ва мавжуд тажрибалар асосида тезроқ ва муваффақиятли ўзлаштирилишига асос бўлади.

Намуна.

Фикр: “Божхона ишини белгилаб берувчи воситаларнинг фаолият йўналишини белгилаб бериш”.

Топшириқ: Мазкур фикрга нисбатан муносабатингизни ФСМУ орқали таҳлил қилинг.

“Ассесмент” методи

Методнинг мақсади: мазкур метод таълим олувчиларнинг билим даражасини баҳолаш, назорат қилиш, ўзлаштириш кўрсаткичи ва амалий кўникмаларини текширишга йўналтирилган. Мазкур техника орқали таълим олувчиларнинг билиш фаолияти турли йўналишлар (тест, амалий кўникмалар, муаммоли вазиятлар машқи, қиёсий таҳлил, симптомларни аниқлаш) бўйича ташҳис қилинади ва баҳоланади.

Методни амалга ошириш тартиби:

“Ассесмент” лардан маъруза машғулотларида талабаларнинг ёки қатнашчиларнинг мавжуд билим даражасини ўрганишда, янги маълумотларни баён қилишда, семинар, амалий машғулотларда эса мавзу ёки маълумотларни ўзлаштириш даражасини баҳолаш, шунингдек, ўз-ўзини баҳолаш мақсадида индивидуал шаклда фойдаланиш тавсия этилади. Шунингдек, ўқитувчининг ижодий ёндашуви ҳамда ўқув мақсадларидан келиб чиқиб, ассесментга кўшимча топшириқларни киритиш мумкин.

Намуна. Ҳар бир катакдаги тўғри жавоб 5 балл ёки 1-5 балгача баҳоланиши мумкин.



Тест

- 1. Товарнинг бозорга кириб келиш даврида харидорлар кимлар бўлади?
- А. новаторлар
- В. консерваторлар
- С. Янгилик киритувчи



Қиёсий таҳлил

- Бозор конъюктурасини таҳлил қилинг?



Тушунча таҳлили

- МАТ қисқартмасини изоҳланг



Амалий кўникма

- Ахборот тўплаш учун саволнома тузинг?

“Инсерт” методи

Методнинг мақсади: Мазкур метод ўқувчиларда янги ахборотлар тизимини қабул қилиш ва билмларни ўзлаштирилишини енгиллаштириш мақсадида қўлланилади, шунингдек, бу метод ўқувчилар учун хотира машқи вазифасини ҳам ўтайди.

Методни амалга ошириш тартиби:

- ўқитувчи машғулотга қадар мавзунинг асосий тушунчалари мазмуни ёритилган инпут-матнни тарқатма ёки тақдимот кўринишида тайёрлайди;
- янги мавзу моҳиятини ёритувчи матн таълим олувчиларга тарқатилади ёки тақдимот кўринишида намоёниш этилади;
- таълим олувчилар индивидуал тарзда матн билан танишиб чиқиб, ўз шахсий қарашларини махсус белгилар орқали ифодалайдилар. Матн билан ишлашда талабалар ёки қатнашчиларга қуйидаги махсус белгилардан фойдаланиш тавсия этилади:

Белгилар	1-матн	2-матн	3-матн
“V” – таниш маълумот.			
“?” – мазкур маълумотни тушунмадим, изоҳ керак.			
“+” бу маълумот мен учун янгилик.			
“– ” бу фикр ёки мазкур маълумотга қаршиман?			

Белгиланган вақт якунлангач, таълим олувчилар учун нотаниш ва тушунарсиз бўлган маълумотлар ўқитувчи томонидан таҳлил қилиниб, изоҳланади, уларнинг моҳияти тўлиқ ёритилади. Саволларга жавоб берилади ва машғулот якунланади.

2. Амалиёт машғулотида қуйидаги интерфаол ўқитиш методларидан фойдаланилади:

“SWOT-таҳлил” методи.

Методнинг мақсади: мавжуд назарий билимлар ва амалий тажрибаларни таҳлил қилиш, таққослаш орқали муаммони ҳал этиш йўллари топишга, билимларни мустаҳкамлаш, такрорлаш, баҳолашга, мустақил, танқидий фикрлашни, ностандарт тафаккурни шакллантиришга хизмат қилади.



Намуна “BIZ Plus” оилавий корхонасининг SWOT таҳлилини ушбу жадвалга туширинг.

<i>Имкониятлари</i>	<i>Кучли томонлари</i>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Кичик бозор мавжудлиги; ❖ кучсиз рақобатчилар борлиги; ❖ истеъмолчилар ўртасида яхши обрўга эгаллиги; ❖ юқори малакали ишчилар гуруҳи борлиги; 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ савдода кўп йиллик тажрибасига эга; ❖ бозорда кучли ва етакчилик позициясига эга; ❖ Самарали реклама сиёсатини олиб боради ва мижозларни рағбатлантириш тажрибасига эга; ❖ замонавий техника ва технологияга эга; ❖ кучли халқаро алоқаларга эга ❖ бошқарув тизимини тўғри қарор қабул қилишда етакчилиги;
<i>Хавф хатарлар</i>	<i>Кучсиз томонлари</i>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ рақобатчиларнинг истеъмолчига нисбатан номунофиқ ишлари; ❖ олдиндан айтиб бўлмайдиган бизнес соҳасини пайдо бўлиши; ❖ «ноқонуний» дистрибьюторлик тизимининг бозорда мавжудлиги; ❖ Назоратчи ташкилотларнинг ноқонуний аралашуви. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ қатъий ўрнатилган баҳо сиёсати; ❖ дистрибьюторлик тизимининг марказлаштирилган бошқаруви; ❖ Кенг миқёсдаги реклама фаолиятини тадбиқ этилмаганлиги.

Хулосалаш» (Резюме, Веер) методи

Методнинг мақсади: Бу метод мураккаб, кўптармоқли, мумкин қадар, муаммоли характеридаги мавзуларни ўрганишга қаратилган. Методнинг моҳияти шундан иборатки, бунда мавзунинг турли тармоқлари бўйича бир хил ахборот берилди ва айни пайтда, уларнинг ҳар бири алоҳида аспектларда муҳокама этилади. Масалан, муаммо ижобий ва салбий томонлари, афзаллик, фазилят ва камчиликлари, фойда ва зарарлари бўйича ўрганилади. Бу интерфаол метод танқидий, таҳлилий, аниқ мантиқий фикрлашни муваффақиятли ривожлантиришга ҳамда ўқувчиларнинг мустақил ғоялари, фикрларини ёзма ва оғзаки шаклда тизимли баён этиш, ҳимоя қилишга имконият яратади. “Хулосалаш” методидан маъруза машғулотларида индивидуал ва жуфтликлардаги иш шаклида, амалий ва семинар

машғулотларида кичик гуруҳлардаги иш шаклида мавзу юзасидан билимларни мустаҳкамлаш, таҳлили қилиш ва таққослаш мақсадида фойдаланиш мумкин.

Методни амалга ошириш тартиби:



тренер-ўқитувчи иштирокчиларни 5-6 кишидан иборат кичик гуруҳларга ажратади;



тренинг мақсади, шартлари ва тартиби билан иштирокчиларни таништиргач, ҳар бир гуруҳга умумий муаммони таҳлил қилиниши зарур бўлган қисмлари туширилган тарқатма материалларни



ҳар бир гуруҳ ўзига берилган муаммони атрофлича таҳлил қилиб, ўз мулоҳазаларини тавсия этилаётган схема бўйича тарқатмага ёзма баён қилади;



навбатдаги босқичда барча гуруҳлар ўз тақдимотларини ўтказадилар. Шундан сўнг, тренер томонидан таҳлиллар умумлаштирилади, зарурий ахборотлар билан тўлдирилади ва мавзу

Намуна:

Маркетинг концепциялари					
Сотиш		Товар		Маркетинг	
афзаллиги	камчилиги	афзаллиги	камчилиги	афзаллиги	камчилиги

Хулоса:

“Кейс-стади” методи

«Кейс-стади» - инглизча сўз бўлиб, («case» – аниқ вазият, ҳодиса, «stadi» – ўрганмоқ, таҳлил қилмоқ) аниқ вазиятларни ўрганиш, таҳлил қилиш асосида ўқитишни амалга оширишга қаратилган метод ҳисобланади. Мазкур метод дастлаб 1921 йил Гарвард университетиде амалий вазиятлардан иқтисодий бошқарув фанларини ўрганишда фойдаланиш тартибида қўлланилган. Кейсда очик ахборотлардан ёки аниқ воқеа-ҳодисадан вазият сифатида таҳлил учун фойдаланиш мумкин. Кейс ҳаракатлари ўз ичига қуйидагиларни камраб олади: Ким (Who), Қачон (When), Қаерда (Where), Нима учун (Why), Қандай/ Қанақа (How), Нима-натига (What).

“Кейс методи” ни амалга ошириш босқичлари

Иш босқичлари	Фаолият шакли ва мазмуни
1-босқич: Кейс ва унинг ахборот таъминоти билан таништириш	<ul style="list-style-type: none"> ✓ якка тартибдаги аудио-визуал иш; ✓ кейс билан танишиш(матнли, аудио ёки медиа шаклда); ✓ ахборотни умумлаштириш; ✓ ахборот таҳлили; ✓ муаммоларни аниқлаш
2-босқич: Кейсни аниқлаштириш ва ўқув топшириғни белгилаш	<ul style="list-style-type: none"> ✓ индивидуал ва гуруҳда ишлаш; ✓ муаммоларни долзарблик иерархиясини аниқлаш; ✓ асосий муаммоли вазиятни белгилаш
3-босқич: Кейсдаги асосий муаммони таҳлил этиш орқали ўқув топшириғининг ечимини излаш, ҳал этиш йўллари ишлаб чиқиш	<ul style="list-style-type: none"> ✓ индивидуал ва гуруҳда ишлаш; ✓ муқобил ечим йўллари ишлаб чиқиш; ✓ ҳар бир ечимнинг имкониятлари ва тўсиқларни таҳлил қилиш; ✓ муқобил ечимларни танлаш
4-босқич: Кейс ечимини ечимини шакллантириш ва асослаш, тақдимот.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ якка ва гуруҳда ишлаш; ✓ муқобил вариантларни амалда қўллаш имкониятларини асослаш; ✓ ижодий-лойиха тақдимотини тайёрлаш; ✓ якуний хулоса ва вазият ечимининг амалий аспектларини ёритиш

Кейс. Маҳсулот сифати назорати моделини ишлаб чиқиш. Харид номенклатурасини аниқлаш. Мижозларни излаб топиш ва савдо битимлари тузиш тамойилларини ишлаб чиқиш. Бозор сифимини баҳолаш ва товар ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилиш

Кейсни бажариш босқичлари ва топшириқлар:

- Кейсдаги муаммони келтириб чиқарган асосий сабабларни белгиланг(индивидуал ва кичик гуруҳда).
- Маҳсулот сифати назорати моделини кетма-кетлигини белгиланг (жуфтликлардаги иш).

“Брифинг” методи

“Брифинг”- (инг. briefing-қисқа) бирор-бир масала ёки саволнинг муҳокамасига бағишланган қисқа пресс-конференция.

Ўтказиш босқичлари:

1. Тақдимот қисми.
2. Муҳокама жараёни (савол-жавоблар асосида).

Брифинглардан тренинг якунларини таҳлил қилишда фойдаланиш

мумкин. Шунингдек, амалий ўйинларнинг бир шакли сифатида катнашчилар билан бирга долзарб мавзу ёки муаммо муҳокамасига бағишланган брифинглар ташкил этиш мумкин бўлади. Талабалар ёки тингловчилар томонидан яратилган мобил иловаларнинг тақдиротини ўтказишда ҳам фойдаланиш мумкин.

“Портфолио” методи

“Портфолио” – (итал. portfolio-портфель, ингл.хужжатлар учун папка) таълимий ва касбий фаолият натижаларини аутентик баҳолашга хизмат қилувчи замонавий таълим технологияларидан ҳисобланади. Портфолио мутахассиснинг сараланган ўқув-методик ишлари, касбий ютуқлари йиғиндиси сифатида акс этади. Жумладан, талаба ёки тингловчиларнинг модул юзасидан ўзлаштириш натижасини электрон портфолиолар орқали текшириш мумкин бўлади. Олий таълим муассасаларида портфолионинг куйидаги турлари мавжуд:

Фаолият тури	Иш шакли	
	Индивидуал	Гуруҳий
Таълимий фаолият	Талабалар портфолиоси, битирувчи, докторант, тингловчи портфолиоси ва бошқ.	Талабалар гуруҳи, тингловчилар гуруҳи портфолиоси ва бошқ.
Педагогик фаолият	Ўқитувчи портфолиоси, раҳбар ходим портфолиоси	Кафедра, факультет, марказ, ОТМ портфолиоси ва бошқ.

III. НАЗАРИЙ МАШҒУЛОТ МАТЕРИАЛЛАРИ

1-МОДУЛ. ХАЛҚАРО САВДО ВА УНИ РИВОЖЛАНИШ ТАРИХИДА БОЖХОНА ХИЗМАТИНИНГ ТУТГАН ЎРНИ

- 1. O'rta asrlarda bojxona ishini rivojlanishi*
- 2. Markaziy Osiyoda bojxona ishi.*
- 3. Bojxona ishini tashkil etish va boshqarish asoslari*
- 4. O'zbekiston Respublikasi bojxona xizmatining tashkil topishi va rivojlanishi*

1.1. O'rta asrlarda bojxona ishini rivojlanishi.

Xalklar va davlatlar urtasidagi savdo va iktisodiy alokalarni tartibga solishning uziga hos shakli sifatida bojxona kup asrlar mukaddam poydo buldi. Tashki savdo alokalari hakidagi eng ilk ma'lumotlar bizga Kadimgi Misrning oltinchi sulolasi(eramizdan uch ming yil oldin) edgorliklari orkali etib kelgan. Usha davrlarda savdo karvonlaring harakati hafsiz emas edi. Misirdagi yangi podshohlik davri ning tarihiy edgorliklari ot ulovlarni talash va savdogarlarni talash va savdogarlarning shikoyatlari hakida hikoya kiladi. Shu sababli karvonni kuriklash sarf harajatlarini koplash maksadida mahsus yigimlar undirila boshlandi. Feodallar tomonidan ularning orkali utuvchi savdogarlardan undiriladigan soliklar ham bojning kadimgi kurinishi edi. Keyinchalik ularni shaharlar ham undirib ola boshladi, davlat paydo bulganidan keyin esa boj hazinaning tuldirishni kulay vositasiga aylandi.

Ijtimoiy haet murakkablashishi, shaharlar rivojlanishi, savdo hajmi va intensivligi kengayishi davomida yigimlarning yangi yangi turlari, shu jumladan savdodan va uk keltirishdan olinadigan yigimlar joriy etila boshladi.

Boj uzining asosiy funksiyasi, fiskal fuksiyasini, yaa'ni hazina manfaatlariga rioya kilish vazifasini ado etar ekan, boshka soliklar va yigimlar bilan birgalikda davlatning mustahkamlanishiga kumaklashadi.

Davlatni rivojlanishi barobarida bojlar ham rivojlanadi, bojxona hazmatini tashkil etish shakillari va usullari takomillashadi.

Bojxona tarihining Rossiyalik tadbirkotchisi B.A. Qimmerman eramizdan oldingi 6 asrdan boshlab afina aholisi donni Misrdan, Sisiliyadan, keyinchalik esa Shimoliy Koradangizbuyidan olganligini kayd etadi. Xersones, Pantikapey, Feodosiya kabi shahar Kadimgi Gresiyaning tashki savdosi uchun shunchalik muhim ediki, ulardan tovar keltirilganligi va chikarilganligi uchun boj undirilmas edi. Gresiyaning uzida chetdan keltirilgan tovarlardan olinadigan boj ular bahosining undan bir kismini tashkil etardi. Birok vakt utishi bilan afinaliklar mu'tadil bojlar sovdoning rivojlanishiga kumaklashadi va kup daromad keltirishi mumkin degan karorga keldilar. Shu sababli eramizdan oldingi 4 asrda, Demosfen davrida boj tovar bahosining yigirma, ellik, hatto uzdan bir kismigacha kiskartirildi. Ayrim buumlar -

kurol yarog, harbiy anjomlar - umuman boj tulashdan ozod etilgan. Afinaning barcha ittifokchilari boj imtiazlariga ega edilar, ular uz tovarlar uchun bohosining uzdan bir kismi, kadim shaharlar yigirmadan bir kismi mikdorida boj tulashar edi.

Boj degiz portlarida va shahar bozorlarida yigilar edi. Kuruklikdagi bojxona lar ham mavjud edi. Bojxona dagi operasiyalar kushinlar bilan dushmanlik munosabatlari mavjud bulgan takdirida chegaralar epilganda tuhtatilar edi. Boj odatda oltin va kumush bilan tulanardi. Boj yigish ayrim shahslar eki guruhlarga sotilar, ular obruli fukarolardan bulgan kafillarga ega bulishardi.

Urta asrlarda bojxona ishining rivojlanishi halkaro savdoning kengayishi, davlatlar va moliyaviy iktisodiy munosabatlarning karor topishi bilan mustahkam alokadorlikda davom etdi. Xiristianlikni hukumronlik kilishi Evropada bojxona ishiga katta ta'sir kursatdi.

Masalan, Stasburgda 982 yilgi makom bilan episkopga shaharning turt ukori amaldorini: mer, graf, bojxona chi va hazinachini tayinlash hukuki barilgan edi.

Birok keyinrok, 1249 yildaek Frayburg shahrida bojxona amaldorini saylash va, agar ular uz vazifalariga vijdonan munosabatda bulmasalar, ularni lavozimidan bushatish hukukini fukarolarning uziga berildi.

Strasburglik bojxona chilar vazifalariga, masalan, eng asosiy soliklarni undirish kirardi, ayni vaktida yarmarka yigimlarini kal'a boshligi sifatida grafning uzi undirar edi. Strasburg kupriklari va yullari graf va bojxona chilar mablaglari evaziga saklanardi.

Parijda 12 asrda shaharga olib kirishda barcha horijiy tovarlardangina emas, balki boshka fransuz shaharlarining ipak, polotno, ipdan kilingan buumlardan, shunegdek movut va muynadan ham boj undirilar edi.

1275 yilda Angliya parlamenti kirol Eduard 1ga import kilinadigan vinoga va eksport kilinadigan ingliz juniga boj begilash hukukini berdi.

Birok Evropa mamlakatlarida bojxona ning markazlashuvi yana kup asrlar davom etdi. Angliya bilan Shotlandiya urtasidagi bojxona lar 1707 yilda, Angliya bilan Irlandiya urtasidagi bojhonp zastavalari esa fakat 1823 yilda yuk kilindi. Fransiyada bojxona birligi 1790 yilda vujudga keldi. Avstriya esa uz bojxona siesatini 1775-1851 yillarda shakllantirdi. Italiyada bojxona tusiklari 1859 yilda kuladi, Germaniyaning bojxona jihatdan birlashishi esa 1842 yildan 1888 yilgacha davom etdi. Davlatning ichki siesati murakkabligiga karamay, savdogarlarning tashki savdo alokalari 15-18 asrlarda feodal Evropa mamlakatlarining merkantilizm deb atalgan yangi iktisodiy siesatining asosiga aylandi.

16 asrda Angliyada olib kiriladigan tovarlardan olinadigan boj 42 ming olib chikib ketiladigan tovarlardan olinadigan boj 185 ming funt sterlingni tashkil etar edi.

15-18 asrlarda hududidan savdogarlarning karvonlari Evropadan Xindistonga, Xindistondan Evropaga utadigan Misrda boj tovar qiymating salkam 15 foizini tashkil etardi, 18 asrning ohirlarida kelib esa ular 35 foizga etdi va undan ham oshib ketdi. Imtiazli tarif faqat savdogarlar Pizadan etkazib beradigan temir va egoch mahsulotlarga belgilangan.(10%) Keyinroq Xindistonga Afrikani aylanib utadigan dengiz yuli ochilishi va portugaliyaliklar tomonidan Xurmuz va Adan dengiz portlprini bosib olinishi tovarlarni misir orkali olib utishga katta ta'sir utkazdi, biroq bunda bojlarning haddan ortik ekanligi ham muayyan urin tutadi.

Fransiyada 1664 yilda boj yigimlarning fiskal ahamiyati hali kuchli bulgan vaktda boj tarifi tovarlarni keltirish buyicha 700 modda va olib chikib ketish buyicha 900 moddadan iborat bulgan, Bu esa boj yigimi mayda chuydasigacha ishlab chikilganligidan dalolat beradi. Kanada 1975 yili dekabr oyida prteksionistik maksadlarda AKShdan gusht mahsulotlariga cheklash joriy kilganda, AKSh ushbu mahsulotlarning Kanadadan import kilinishiga kattik kvota belgilandi, bu hol Kanada iktisodietiga 100 milion dollar zarar etkazdi, AKSh kurgan zarar esa Kanadani kurgan zararidan 10 baravar kam buldi.

1.2. Markaziy Osiyoda bojxona ishi.

Rivojlanaetgan mamlakatlarning bojxona siesati iktisodiy va siesiy mustakillikni ta'minlash manfatlari, milliy iktisodietni mustahkamlash va rivojlantirish maksadlarida olib boriladi. Masalan olib kiriladigan mashina va asbob uskunar, kimeviy tovarlar va materiallardan eng kam stavkalarda bojar undirilgan. Kishlok hujaligi mahsulotlari, odatda bojsiz import kilingan. Kiyim -bosh va uy ruzgor buumlariga oshirilgan stavkalar kullanilgan. Zeb-ziynat va alkagolli ichimliklarga eng ukori stavkalarda boj undirilgan.

Takibiga soliklar va bojlarni undirish ham kiradigan moliyaviy -iktisodiy tizimning puhta faoliyat kursatishi har kanday tuzumda davlat mavjud bulishining iktisodiy asosi hisoblanadi. Akademik B.Ahmedovning fikriga kura bojxona organlari bunday tizimning bir kismi sifatida Markaziy Osieda kadim zamonlardan boshlab mavjud bulgan. Chunki kup ming yillab Sharkni Garb bilan boglagan Buuk Ipak yuli Markaziy Osie hudidan utgan. Urta dengizdagi Suriyaning Antalya porti uzok vakt Ispaniya, Portugaliya, Benesiyadan tovarlarni tashuvchi kemalarga xizmat kilgan. Bu kemalar Buuk Ipak yuli orkali Xitoy va Yaponiyaga yul olganlar. Bubk Ipak yuli orkali amalga oshiriladigan savdoga kaysi darajada alokador bulgan barcha davlatlarning bojxona organlari tajribasini umumlashtiruvchi koidalar asrlar davomida takomillashtirildi va makbul holiga keltirildi. Agar kaysidir davlat eki shahar bojxona koidalarini kattiklashtirsa, bojar va yigimlar haddan tashkari kupaytirilsa, karvonlar uni chetlab utishni yulini kidirganlar: birgina Markaziy Osieda Buuk Ipak yulining bir nechta shahobchasi mavjud bulgan. Ushbu karvonlar chetlab utgan davlatlar esa anchagina daromadidan mahrum bulishar edi.

Tarihchilarning guvohlik berishicha, Markaziy Osieda erdan hiroj va tanob, tovardan esa zakot undirilgan. Kur'onga muvofik, har bir musulmon mol mulkining kirkdan bir kismini zakot kilar edi. Zakot shunengdek kelaetgan va ketaetgan har bir karvondan ham undirilar, shu sababli zakotchilar karvonlar harakatini ziyraklik bilan kuzatib turishar edi. Shahardan utadigan har kanday savdogar zakot olinadigan saroyga tuhtab utishi shart bulgan. Bu erda uning tovaridan 2,5 foizli boj undirilar edi. Bundan tashkari, savdogar har bir tuya hisobiga erlik ezilganligi uchun ham hak tulaganlar. Bu erlik timpaek⁵⁴ovar honlikning barcha aholi yashaydigan joylaridan erkin utishga kafolat berar edi. Amudarening Janubiy kirgogida deyarli barcha shahar boj undirish hukukini uzlariga saklab kolgan. Ular zakotni konun buyicha emas balki uzbekistan bilganlaricha belgilashardi. Afgonistonda esa 2.5 foiz emas, balki 20 foiz mikdorda zakot undirilgan.

Kuchmanchilardan zakot naturada undirilgan. Xar kirk moldan bittasi zakot sifatida olingan. Zakotchi yikkan butun mol- mulk honning hazinasiga kelib tushgan. Buhoro honligining katta kismini inglizlar uzbekistan nazorati ostida tutib turgan Afgoniston bilan chegarasida bojxona lar tashkil etilgan. Ulkaning Afgoniston bilan savdo kiluvchi boshka tumanlaridan chikuvchi tovarlar mana shu bojxona dan utar edi.

Ma'lumki, Buhoro hukumati uz vaktida Afgonistonga olib ketilaetgan tovarlarni bojdand ozod kilish hakida farmoish chikargan bulib, biroq bu farmoish Buhoro devonhonasidan tashkariga chikmagan. Lekin shunga karamay, bojxona birlashmasi davlatlar urtasida savdo alokalarini kengayishida uzbekistan ahamiyatiga ega buldi. Markaziy Osie Rossiya tomonidan bosib olinganidan keyin Turkiston general-gubernatorligi tashkil etildi. 1893 yilda 11 ta chegara posti tashkil etildi. Turkiston okurigi shulardan biri buldi. Turkiston okurugida 16 ta bojxona organi mavjud edi. 1895 yilda Termiz shahrida Patta-Gisar bojxona si tashkil etildi. Unda asosan Afgonistondan keltirilgan tovarlardan bojlar undirilar edi. Xar yili ushbu bojxona posti orkali 2500 dan zied saeyohatchi utardi. U paytlari Afgoniston hududi orkali Markaziy Osiega kuplab kontrabanda tovarlari ham utkazilgan.

1917 yildan keyin ichki va tashki savdo halk komissarligida 8 bojxona okrugidan iborat bojxona boshkarmasi tashkil etildi. 1925 yilda bojxona boshkarmasi bojxona bosh boshkarmasiga aylantirildi. Uning tarkibida bojxona ning 11 ta inspektorlik organlari va 266 ta bojxona bulib, ularda 5710 nafar hodim ishlar edi. Usha yili Temiz shahridagi Patta-Gesar bojxona si termiz bojxona siga aylantirildi. Xalk komissarliklari vazirliklarga aylantirilganidan keyin Bojxona bosh boshkarmasi tashki savdo vazirligi tarkibida koldirildi.

Toshkent postida hammasi bulib 3ta hodim ishlagan. Ularga B.Hovikov rahbarlik kilgan. Etmishinchi yillarda tashki iktisodiy alokalarni

rivojlanishimunosabati bilan ushbu post Toshkent bojxona siga, 1988 yilda esa Uzbekiston bojxona siga aylantirildi.

1988-1989 yillarda Samarkand, Buhoro, Hamangan, Andijon, Karshi, Guliston, Jizzah, Kukon, Havoiy, Urganch, Chirchik, Olmalikda bojxona postlari ishga tushdi.

1.3. Bojxona ishini tashkil etish va boshqarish asoslari

Bojxona kodeksi, «Boj tarifi» va «Davlat bojxona xizmati to'risida»gi Qonunlarning qabul qilinishi tufayli O'zbekiston Respublikasining bojxona qonunchiligi bir butun, yahlit, uzviy bolangan tizimga aylandi. Bojxona operasialari davomida qonuniylik va fuqarolarning huquqlarini ta'minlovchi ma'muriy-prosessual me'rlarning ahamiyati ortdi. Kodeksda bojxona ishini tashkil qilishga oid eng zamonaviy huquqiy qonun-qoidalar va me'rlar mavjud bo'lib, ularsiz samarali bojxona qonunchiligini shakllantirish va eng muhimi uni tadbiiq qilish mumkin emas; bojxona organlarining yagona va yahlitligi tamoyili shular jumlasidandir. Bojxona kodeksi asosini qonuniylik va insonparvarlik tamoyillari tashkil qiladi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning jahon amaliyetiga mos keluvchi, yangi qonun-qoidalar (tamoiyillari): tarifli boshqaruv, lisenziyalash, kvotalash va boshqalar uk aylanuvda bo'lgan tovarlar ustidan bojxona nazoratini tashkil qilishni tubdan o'zgartirishni talab qildi. Agar ilgari tovarlarni o'tkazish tartiboti (rejim) va tartibi (prosedura) tashqi savdo bitimining sub'ekti kim ekanligidan kelib chiqib belgilansa, hozir bunday bitimning bosh, asosiy mezoni ob'ekt, ya'ni aniq tovardir. Qonunlarga oishmay rioya qilmasdan turib, bojxona xizmati faoliyatining samaradorligini oshirib bo'lmaydi. Shu sababli, bojxona organlarida uridik xizmatni tashkil qilish va rivojlantirish eng dolzarb muammolardandir. Mazkur xizmatning vakolatlariga: bojxona ishining huquqiy me'riy negizini uritish, bojxona chilarga qonun va me'riy hujjatlarni tushuntirish; fuqarolar va tashkilotlarga kerakli ma'lumotlar va uridik maslahatlar berish; ma'muriy va jinoiy javobgarlik choralarni qo'llash bilan boliiq bo'lmagan shikoyatlar va murojaatlarni ko'rib chiqish; huquqiy me'riy hujjatlarni va tegishli hulosalarni tekshirib chiqib, imzolash (viza qo'yish - vizirovanie).

Kodeks o'sha davrning shart-sharoitidan kelib chiqib tuzilgan edi. Xozirgi vaqtda unga tuzatishlar va o'zgartirishlar kiritish (korrektirovka) zamon talabiga aylandi, chunki u bojxona ishining muhim sohalari hisoblangan hamda bojxona siesatini amalga oshirishda muhim ahamiyat kasb etadigan bojxona valuta nazorati, bojxona statistikasini o'z ichiga olmagan, bundan tashqari, Bojxona kodeksida baen qilingan 16 bojxona rejimlarining har biriga mufassal, barcha tafsilotlari bilan izoh berilmagan. Shuning uchun ham bugungi kunda Bojxona Kodeksini takomillashtirish talab etiladi.

Davlat bojxona xizmati faoliyatining huquqiy asoslari – O'zbekiston Respublikasi 1997 yil 29 avgustda qabul qilingan «Davlat bojxona xizmati

to'risida»gi va «Boj tarifi to'risida»gi Qonunlarda hamda O'zbekiston Respublikasi Bazirlar Mahkamasining 1997 yil 30 iuldagi 374-sonli qarori bilan tasdiqlangan «O'zbekiston Respublikasi Davlat Bojxona Qo'itasi to'risida»gi Hizomda aniq belgilab berildi.

O'zbekiston Respublikasi Davlat bojxona Qo'mitasi, Davlat bojxona Qo'mitasining Qoraqalpoiston Respublikasi, viloyatlar, Toshkent shahri bo'yicha boshqarmalari, bojxona komplekslari va postlari bojxona organlaridir.

DBQning tuzilishi hamda uning faoliyatini tashkil etish O'zbekiston Respublikasi Bazirlar Mahkamasining 1997 yil 30 iuldagi 374-sonli Qarori bilan tasdiqlangan. Shu qarorga asosan DBQning asosiy vazifalari quyidagilardan iborat:

- Yagona bojxona siesati amalga oshirilishining huquqiy, iqtisodiy va tashkiliy mehanizmlarini ishlab chiqish, ularning amalda qo'llanilishini ta'minlash, bojxona ishi sohasida qonun hujjatlari va me'eriylar hujjatlar loyihalari tayerlanishida qatnashish;
- O'zbekiston Respublikasining halqaro shartnomalari ishlab chiqilishida qatnashish, belgilangan tartibda va o'z vakolatlari doirasida bojxona masalalari bo'yicha halqaro bitimlar va shartnomalar tuzish;
- Respublikaning bojxona hududida davlat havfsizligini, jamoat tartibini, inson haeti va salomatligini himoya qilish, hayvonlar va o'simliklarni muhofaza qilish, atrof-muhit muhofazasi bo'yicha chora-tadbirlarni amalga oshirilishiga ko'maklashish;
- Belgilangan tartibda bojxona chegarasi orqali olib o'tilaetgan tovarlarni bojxona nazoratidan o'tkazilishini ta'minlash va uning shakllarini takomillashtirish;
- TIF qatnashchilari tomonidan bojxona qonunchiligiga va o'z vakolatlari doirasida – soliq qonunchiligiga rioya etilishi ustidan nazoratni takomillashtirishga qaratilgan chora-tadbirlarni ishlab chiqish va qabul qilish;
- TIFni tartibga solishda bojxona tartibga solish vositalarini qo'llanilishini ta'minlash (tarif mehanizmi ham shu jumlagi kiradi), tashqi iqtisodiy faoliyatni tarifli tartibga solish usullari, kvotalash normalari belgilashda, lisenziyalash va deklarasiyani taqdim etish tartibini ishlab chiqilishi va amalga oshirilishida belgilangan tartibda qatnashish;
- Boj poshlinalari, soliqlar va boshqa bojxona to'lovlarini davlat budjetiga o'z vaqtida va to'liq o'tkazilishini ta'minlash;
- O'z vakolatlari doirasida valuta nazoratini amalga oshirish;
- Bojxona statistikasi metodologiyasini takomillashtirishda, bojxona ishi sohasida statistik ma'lumotlar to'plash, ularga ishlov berish va tahlil qilinishini tashkil etish, respublikaning tashqi iqtisodiy aloqalarini rivojlantirish, tashqi savdo va to'lov balansini mustahkamlash bo'yicha prognoz hisob-kitoblarini amalga oshirish va takliflarni ishlab chiqish;

- Bojxona organlari faoliyati to'risida ahborot to'planishi va ishlab chiqilishi hamda avtomatlashtirilgan tizim joriy etilishini uritish, shuningdek bojxona statistika ma'lumotlarini tegishli idoralar va manfaatdor organlarga taqdim etish;
- Kontrabandani, bojxona qonunchiligini va o'z vakolatlari doirasida soliq qonunchiligi buzilishining oldini olish va ularga barham berish chora-tadbirlarini mustaqil ravishda eki huquqni muhofaza qilish organlari bilan o'zaro hamkorlikda ishlab chiqish va qo'llash, shuningdek halqaro terrorizmga va Respublika halqaro fuqaro aviasiyasi faoliyatiga ayriqonuniy aralashishga qarshi kurashishga ko'maklashish bo'yicha chora-tadbirlarni ishlab chiqish va qo'llash;
- Bojxona organlari vakolatiga tegishli bo'lgan ishlar bo'yicha surishtiruv ishlarini amalga oshirish va qonunchilikka muvofiq bojxona qoidalari buzilishiga muvofiq ishlarni ko'rib chiqish;
- Uridik va jismoniy shahslarga nisbatan qonunchilikda nazarda tutilgan tartibda bojxona qoidalari buzilganligi uchun ta'sir ko'rsatish choralarini belgilangan tartibda qo'llash;
- Giehvandlik vositalari, psihotrop va portlovchi moddalar, qurol-yaroni respublikaning bojxona chegarasi orqali ayriqonuniy olib o'tilishining oldini olish chora-tadbirlarini ishlab chiqish va qo'llash;
- Respublikaning va horijiy davlatlarning vakolatli organlari bilan birgalikda giehvand va psihotrop moddalarni nazorat ostida etkazib berilishini amalga oshirish;
- Milliy havfsizlik xizmati va ichki ishlar organlari bilan o'zaro hamkorlikda qonunchilikda belgilangan tartibda, tezkor-qidiruv faoliyatini amalga oshirish;
- Aybdorlarni javobgarlikka tortish to'risidagi masala bojxona organlari vakolatlari doirasidan tashqariga chiqqanda, qonun buzilishlari faktlari bo'yicha materiallarni tergov, sud organlari va boshqa idoralarga topshirish;
- Bojxona organlarining mansabdor shahslari tomonidan qonuniylikka rioya etilishi ustidan nazoratni amalga oshirish, bojxona organlari mansabdor shahslarining hatti-harakatlari va qarorlari ustidan tushgan shikoyatlar va e'tirozlarni belgilangan tartibda ko'rib chiqish;
- Bojxona organlariga uklangan vazifalar va funksiyalar amalga oshirilishi samaradorligini ta'minlovchi bojxona infratuzilmasini tashkil etish;
- Bojxona organlari hodimlarini, mulkchilik shakllaridan qat'iy nazar barcha ishlab chiqarish korhonalari, muassasalar va tashkilotlar uchun bojxona rasmiylashtiruvini o'tkazish bo'yicha mutahassislarni tayarlash, qayta tayarlash va ularning malakasini oshirish;
- Bojxona va erkin omborlar, bojsiz savdo do'konlari, bojxona brokerlari va bojxona tashuvchilari, tovarlarga bojxona hududidan tashqarida, bojxona hududida eki bojxona nazorati ostida ishlov berish ustidan nazoratni amalga oshirish, shuningdek qonunchilikda belgilangan tartibda faoliyatning sanab o'tilgan turlarini amalga oshirish hquqiga ruhsatnomalar berish;
- Xalqaro bojxona va savdo tashkilotlarida qatnashish, horijiy davlatlarning bojxona organlari, bojxona ishi masalalari bilan shuullanuvchi halqaro

tashkilotlar bilan hamkorlik qilish, qonunchilikda belgilangan tartibda horijiy mamlakatlarning bojxona xizmatlari bilan o‘zaro ahborotlar ayirboshlash;

- Bojxona organlarining moddiy-tehnika bazasini rivojlantirish va mustahkamlash chora-tadbirlarini ishlab chiqish, tashqi savdo ukklarini bojxona rasmiylashtiruvidan o‘tkazish, bojxona maskanlari tarmoini va bojxona infrastrukturasi boshqa ob’ektlarini kengaytirish;

- DBQning moddiy erdam, ijtimoiy himoya qilish, bojxona organlarini rivojlantirish va ko‘zda tutilmagan harajatlar mahsus jamarmasiga tushadigan pul mablalar hisobiga respublikada bojxona ishini takomillashtirish chora-tadbirlarini mabla bilan ta’minlashdan iborat.

Organning davlat idoralari tizimidagi ahamiyatini aniqlab beruvchi, huquqiy mavqeining bosh mezon, tarkibiy qismi uning kompetensiyasidir (bu lotinchada «competentia» so‘zidan olingan bo‘lib, «uritish, qobiliyat, laeqat, huquqiy tegishlilik» kabi ma’nolarni anglatadi). Ushbu so‘zning ikki ma’nosi mavjud: ma’lum masalalar doirasida chuqur bilimga ega bo‘lishlik hamda vakolatlar doirasi (huquq va majburiyatlar) demakdir.

Boshqaruv idoralari butun faoliyati, tashkiliy va huquqiy munosabatlari – ularning o‘z kompetensiyalarini amalga oshirishlari natijasida naolen bo‘ladi. Organning kompetensiyasida ko‘proq boshqaruvning idoraviy mazmuni ko‘zga tashlanadi. Davlat boshqaruv idorasining kompetensiyasi huquqiy-me’eriy hujjatlarini e’lon qilish yo‘li bilan belgilanib, ushbu idoraning istalgan sohadagi faoliyat doirasini aniqlab beradi. Bojxona organi kompetensiyasi qonunlar erdamida shakllantiriladi.

ma’muriy-huquqiy munosabatlar sub’ektlarining harakatlari bo‘lib, ularning vakolatiga, misol uchun, DBQ va Moliya vazirligi, DBQ va Tashqi iqtisodiy aloqalar agentligi, DBQ va Markaziy bank o‘rtasidagi birorta masalani hal qilish va huquqiy-me’eriy hujjatlarni qabul qilish kiradi. Boshqa tomondan, bir tomonlama buyruqlar chiqarishga imkon bermaydigan, vujudga keladigan munosabatlarni yo‘lga qo‘uvchi muayyan usullaridir.

Qo‘mita tomonidan, o‘z mavqeiga ko‘ra, teng bo‘lgan davlat boshqaruvi idoralari o‘rtasida nazorat va muvofiqlashtirish tartibot faoliyatini amalga oshirishda vujudga eladigan munosabatlarning o‘ziga hos hususiyatlari – davlat qo‘mitalarining huquqlari, vakolatlari, funksiyalari reglamentining o‘ziga hos jihatlaridan kelib chiqadi.

1.4. O‘zbekiston Respublikasi bojxona xizmatining tashkil topishi va rivojlanishi

O‘zbekiston Respublikasi bojxona xizmatining tashkil topishi va rivojlanishining o‘ziga hos jixatlari shundaki mamlakatimizning asosiy bojxona konunini yangilash ishi uzok va puhta olib borilgan. Konun loyihasi ustida ishlash bojxona ishiga doir me’eriy-hukukiy hujjatlarni tizimga solishdan boshlangan. Keyingi ikki yilning o‘zidagina ushbu sohani tartibga soladigan o‘nlab nizom va

yo'riknomalar kayta ishlandi. Bular bojxona rejimlari, ayrim taomillar, bojxona bilan bogliq infratuzilma hodimlari: bojxona brokeri va bojxona rasmiylashtirishi bo'yicha mutahassis faoliyatiga taallukli hujjatlardir.

Tegishli o'zgartirish va ko'shimchalar amaldagi Bojxona kodeksiga ham kiritildi. Bir vaktida kodeksning yangi tahriri loyihasi ustida ham ish olib borildi. Bunda amaldagi konunni ko'llash amalieti, MDX bo'yicha hamkor davlatlarning bojxona konunchiligi, hozirgi halkaro bojxona amalietining amalda ko'llanishi, shuningdek Jahon savdo tashkilotining konun-koidalari, 1999 yil yangilangan tahrirda kabul kilingan "Bojxona taomillarini soddalashtirish va uygunlashtirish to'grisida" Kioto konvensiyasi va bojxona nazoratini tashkil etish masalalarini tartibga soladigan boshka halkaro konvensiyalarning koidalari inobatga olingan. Konun loyihasini tayerlaetganda DBK mutahassislari kodeksga bevosita ta'sir etadigan, konunosti hujjatlari mikdorini iloji boricha kiskartiradigan hujjat bo'lishi kerakligidan kelib chikdilar, chunki mufassal va anik-puhta konun bojxona ni tartibga solish sohasida barkarorlik va oldindan ayta olishlik kafolatidir. Shu bois bojxona organlari va TIF ishtirokchilari o'rtasidagi hukukiy munosabatlar asosiy me'erlarining muhim kismi idoraviy me'eriy hujjatlardan yangilangan konunga o'tkazildi. Bojxona to'lovlarini hisoblab ezish va to'lash eki undirishning barcha masalalari bevosita konun loyihasida aks ettirildi. Birok bojxona boshkaruvi jaraenining har bir boskichini imkoni boricha batafsillashtirish amalda bajarib bo'lmaydigan vazifa. Imkoni boricha bevosita amal kiladigan konun yaratish maksad kilib olingan bo'lishiga karamay, hozir unga ko'shimcha me'eriy-hukukiy hujjatlarni ishlab chikmasa bo'lmasligi ravshan bo'lib koldi. Bu nafakat Davlat bojxona ko'mitasi, balki loyihani ishlab chikishning turli boskichlarida ishtirok etgan halkaro ekspertlarning ham nuktai nazaridir. Misol uchun, ushbu hujjatga bojxona bojlarining stavkalari, tovarlarni tasniflash koidalari kiritib bo'lmaydi. Zero u bojxona tariflari bilan tartibga solishning barcha o'ziga hos detallarini batafsil tavsiflab berishi kerak bo'lgan amaliy yo'riknoma emas.

Shu bois muayyan dastaklar to'plami hisoblangan turli hil konunosti hujjatlari (yo'riknomalar, tartiblar, nizomlar va hokazo), shubhasiz, har doim bojxona amalietida ko'llanadi. Birok shuni ta'kidlash lozimki, yangi tahrirdagi Bojxona kodeksi, bevosita amal kiluvchi hujjat sifatida, ularning sezilarli kiskarishiga olib keladi. Shu sababli u 198 modda, 19 bob va 11 bo'limdan iborat bo'lgan amaldagi Bojxona kodeksi bilan kieslaganda ancha katta hajmli bo'ladi. Chunonchi, hozirgi paytda yangi tahrir loyihasida 500 dan ortik modda va 18 bo'lim mavjud. Konun loyihasi hajmining ko'payishi shu bilan shartlanganki, unda bojxona nazorati va tovarlarni rasmiylashtirish, bojxona to'lovlarini hisoblab ezish masalalari va hokazolar bo'yicha bojxona organlari bilan tashki iktisodiy faoliyat ishtirokchilari o'rtasidagi hukukiy munosabatlar me'erlari ancha batafsil belgilangan; barcha mulkchilik shakllaridagi ho'jalik urituvchi sub'ektlar, shu jumladan fukarolarning

ham bojxona to'grisidagi konunlarni buzish uchun javobgarligi masalalari tartibga solingan.

Shu sababli tashki iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari uchun kulay amaliy muhitni yaratish, tadbirkorlar bilan hamkorlikning sifat jihatidan yangi amaliy algoritmini kurish respublika bojxona xizmatining muhim strategik vazifalaridan biri bo'lib hisoblanadi. Shu bilan birga terrorchilik harakatlari zamonamizning dahshatli vokeligiga aylanib koldi. Terrorizm solayetgan havf, halkaro narkobiznesning hujumkorligi bojxona xizmatidan hukukni muhofaza kilish funksiyalarini kuchaytirishni, yanada faolrok harakatlarni, ishda ildam bo'lishni talab kildi. Bojxona nazoratining samaradorligini oshirish, narkotiklar, kurol, o'k-dori, portlovchi moddalar, harbiy va ikkieklama maksaddagi tovarlarni aniklash hamda ularning kontrabandasiga barham berish Davlat bojxona ko'mitasining eng muhim ustuvor vazifasi hisoblanadi. DBK si tezkor tadbirlarning natijadorligi va uushganligiga; tayerlanaetgan eki sodir etilgan hukukbuzarliklar to'grisidagi ahborotni o'z vaktida olish, to'plash, tahlil kilish va ushbu ahborotdan amalda foydalanish tizimini barpo etishga alohida e'tibor karatgan. Ushbu vaziyatlarni hal etish barcha fukarolarning konunga itoat etishi va halolligiga boglik. Buning uchun bojxona ning barcha bo'ginlari bojxona nazoratini anik-puhta tashkil etishni ta'minlashlari, mavjud kuch va vositalardan foydalanish samaradorligini oshirishlari zarur bo'ladi.

Qisqacha hulosa

Xulosa qilib aytish mumkinki O'zbekiston Respublikasi geosiyosiy xolatini o'zgarishi, tashqi iqtisodiy faoliyatni tashkil etish va boshqarishda bosqichma-bosqich amalga oshirilayotgan iqtisodiy isloxotlar mamlakat taraqqiyotida tashqi iqtisodiy faoliyatning rolini ancha ko'tardi. Bu esa O'zbekiston Respublikasi uchun nafaqat uzoq - horij, balki yaqin qo'shnilar bilan xam ho'jalik va savdo aloqalarini rivojlantirishni talab etadi. Shu munosabat bilan mamlakat tashqi iqtisodiy faoliyatini tashkil etish va boshqarish qonunchiligini, jaxon ho'jaligida ro'y berayotgan iqtisodiy o'zgarishlar, asosida takomillashtirishni xozirgi kunning dolzarb masalalaridan biriga aylantirdi. Shulardan kelib chiqqan xolda tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solish, bojxona qonunchiligini takomillashtirish masalalarini xamda halqaro savdo, transport, davlatning boj tarif siyosatiga doir muammo va echimlarini taxlil etish xozirgi kundagi asosiy maqsadlardan biridir.

Mustaqil ishlash va o'z-o'zini nazorat kilish uchun savollar:

- 1. O'rta asrlarda bojxona ishini rivojlanishi haqida ma'lumot bering**
- 2. Markaziy Osiyoda bojxona ishi haqida gapirib bering**
- 3. Bojxona ishini tashkil etish va boshqarish asoslari**
- 4. O'zbekiston Respublikasi bojxona xizmatining tashkil topishi va rivojlanishi**

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

1. Sh.Sh. Shoraxmedov, N.I. Asqarov, A.A. Namozov – Tashqi savdoni boj tarifi orqali tartibga solish. T: Fan va texnologiya markazi, 2003 y. 11-73 bet.
2. A.P. Kireev – Mejdunarodnaya ekonomika. M: Mejdunarodny otnosheniya, 1999 g. 67-70 str.
3. V.G. Svinuhov – Tamojenno-tarifnoe regulirovanie VED. M: Ekonomist, 2004
4. V.B. Buglay, N.N. Livensev – Mejdunarodnyye ekonomicheskie otnosheniya. M: Finansi i statistika, 1996 g 13-21 str.

2-МОДУЛ ЎЗБЕКИСТОН RESPUBLIKASI DAVLAT BOJXONA ORGANLARI FAOLIYATINING ҲУҚУҚИЙ АСОСЛАРИ

- 1. *O‘zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksining yangi tahririni yaratilishi va uni halqaro huquqiy me‘yorlarga mosligi***
- 2. *Bojxona organlarini kontrabanda va bojxona qoidalarini buzilishiga qarshi kurash faoliyatining huquqiy asoslari***
- 3. *Bojxona hakidagi konun hujjatlarini buzganlik uchun javobgarlik***
- 4. *Bojxona organlarida surishtiruvni tashkil etish***

2.1. O‘zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksining yangi tahririni yaratilishi va uni halqaro huquqiy me‘erlarga mosligi

Bojxona kodeksini yangi tahririning loyihasini ishlab chiqish 2000 yilda boshlangan edi. Uni yarataetgan ishchi guruh amaldagi kodeksni qo‘llash amaliyatini hozirgi halqaro bojxona amaliyatining realliklarini, «Bojxona taomillarini soddalashtirish va uyunlashtirish to‘risida»gi Kioto konvensiyasiga (1974 yil), avvalo uning qayta ko‘rilgan versiyasiga (1999 yil) negiz bo‘lgan oyalarni hisobga oladi.

O‘zbekistonning Jahon savdo tashkiloti (JST)ga kelajakda kirishi ham loyiha qoidalarini shakllantirishda belgilovchi qoida hisoblanadi, u savdoni nazorat qilish mehanizmini, umumqabul qilingan halqaro standartlarga mutanosib ravishda qurishga majbur etadi.

Shu tariqa, bojxona xizmati asosiy qonunining yangi tahririni tayerlash quyidagi muhim tamoyillarni hisobga olgan holda uritiladi:

- hujjatning halqaro savdo va bojxona ishi qoidalari, boshqa halqaro huquq me‘erlariga, shuningdek, respublikada amal qilaetgan, tashqi iqtisodiy faoliyatni va horijiy investisiyalar amalga oshirilishini tartibga soladigan va hokazo qonun hujjatlariga muvofiqligi;

- milliy qonunchilikni O‘zbekiston Respublikasi bilan Evropa ittifoqi o‘rtasidagi tuzilgan «Sheriklik va hamkorlik to‘risidagi Bitim»ga muvofiq Evropa qonunchiligiga moslashtirish;

- ular negizida tashqi savdo va dunening ko‘p mamlakatlarida, shu jumladan, ularning O‘zbekiston bilan savdosida uni tartibga solish, amalga oshiriladigan bir qator halqaro savdo va bojxona konvensiyalariga kirishga tayerlanish;

- hujjatga bevosita ta’sir ko‘rsatish hususiyatini berish.

Darvoqe, hozirgi tamoyilni talqin qilish borasida ko‘plab bahslar uritilayapti. Bojxona ishining ba’zi amalietchilari bevosita ta’sir ko‘rstadigan qat’iy Kodeksni yaratish bajarib bo‘lmaydigan vazifa deb hisoblaydilar. Xaet oqimi mamlakat iqtisodietini rivojlanishining jo‘shqin sur’atlari har qanday qonun hujjatlariga, har

qanday me'riy hujjatlarga qotib qolgan shaklda mavjud bo'lishga imkon bermaydi. Ular yangi kodeksda asosiy jihatlar aks ettirilishi, detallar esa boshqa tartibga soluvchi hujjatlarda belgilanishi kerak deb hisoblaydilar. Shunday bo'lsada, barcha holatlarni chuqur tahlil qilib, amaliy jihatdan maqsadga muvofiqligini hisobga olib, ishchi guruh bojxona organlar bilan tadbirkorlar o'rtasidagi huquqiy munosabatlar asosiy me'rlarining katta qismini idoraviy, me'riy hujjatlardan yangilangan qonunga kiritish to'risida qaror qabul qildi.

Aniq ravshanki, yanada batafsil puhta kodeks – bojxona tartibga solishi sohasida barqarorlik va istiqbolni ko'zlab ish uritish kafolatidir. Bojxona talab qilishi mumkin bo'lgan ma'lumotlarning batafsil ro'yhati va tovarlarni chiqarish muddati albatta qonun tomonidan belgilanishi kerak. Ta'sir choralarning batafsil ro'yhati ham shunday qilinishi darkor. Biroq, har bir qadamni, bojxona ma'murchiligi jaraenlarini imkoni boricha batafsillashtirish haqiqatda amalga bajarib bo'lmaydigan vazifa. Mo'ljal aniq bo'lishiga qaramay, unga hamroh bo'ladigan me'riy-huquqiy hujjatlarsiz bevosita ta'sir qiladigan qonunni yaratib bo'lmaydi. Bu faqat Davlat bojxona Qo'mitasining nuqtai nazari emas. Bojxona qonunchiligini ishlab chiqishda biz, masalan, Evropa Ittifoqi Komissiyasi (EIK) ekspertlari bilan yaqindan hakorlik qilamiz. Ular ham bu masalada bizni qo'llab-quvvatlashadi: - ha, qonun ravshan va tushunarli bo'lishi kerak, lekin uning matni doim ham professional urist bo'lmagan kishilar tomonidan aynan qabul qilinmasligi mumkin. Alalhusus, so'z Bojxona Kodeksi singari murakkab me'riy-huquqiy hujjat to'risida borganda. Misol uchun, tovarni chegaradan muammolarsiz qanday qilib olib o'tishni tushunish uchun uning bir o'zi kifoya qilmaydi, chunki bojxona bo'jlarining stavkalari, tovarlarni tasniflash qoidalarini ushbu hujjatga kiritish mumkin emas. Zero, u barcha tafsilotlarni ipidan ignasigacha baen qiladigan amaliy yo'riqnoma emas. Bojxona sohasida huquqiy munosabatlar oyatda hilma-hillikka ega. Ba'zan oldindan ko'rib bo'lmaydigan muammolar uzaga keladi. Lekin baribir, ularni hal etish kerak. Buning ustiga shunday qilish kerakki, o'zboshimchalik, qonunning u eki bu qoidalarini o'z bilganicha talqin qilishlar kam bo'lsin. Shuning uchun muayyan regulyatorlar to'lami ularga turli qonunosti hujjatlari (yo'riqnomalar, tartiblar, nizomlar va hokazolar) kiradi, Shubhasiz, har doim bojxona amaliyotida ishlatiladi. Lekin, yana bir marotaba ta'kidlamoqchiman: yangi tahrirdagi bojxona kodeksi, bevosita ta'sir ko'rsatadigan hujjat sifatida, ularni anchagina qisqartirishga olib keladi.

2.2. Bojxona organlarini kontrabanda va bojxona qoidalarini buzilishiga qarshi kurash faoliyatining huquqiy asoslari

O'zbekiston Respublikasi bojxona organlarining asosiy vazifalaridan biri – bojxona chegarasi orqali bojxona qoidalarini buzgan holda, kontrabanda yo'li bilan tovar-moddiy boyliklarini olib o'tilishiga qarshi kurashdan iborat.

Bojxona qoidalarini buzilishi deganda, O'zbekiston Respublikasi bojxona kodeksining 129-moddasiga asosan bojxona kodeksiga va O'zbekiston

Respublikasining boshqa qonun hujjatlarida belgilangan bojxona qoidalariga aybli ayriqonuniy rioya etaslik tushuniladi.

Bojxona kodeksining 129-moddasiga asosan bojxona qoidalarining buzilishi – Bojxona kodeksi, «Boj tarifi to‘risida»gi O‘zbekiston Respublikasining Qonuni, O‘zbekiston Respublikasining bojxona ishiga oid boshqa qonun hujjatlari va O‘zbekiston Respublikasining halqaro shartnomalari bilan belgilangan O‘zbekiston Respublikasi bojxona chegarasi orqali olib o‘tilaetgan tovarlar va transport vositalarini bojxona nazorati va rasmiyatchiliklaridan o‘tkazish tartibiga, bojxona to‘lovlarini to‘lash tartibiga rioya etmaslik, bojxona imtiezlari berish va ulardan foydalanish huquqiga ega bo‘lgan shahslarning huquqiga zid tusdagi harakat ekt harakatsizligidir. Buning uchun (ya’ni, ularning huquqqa zid harakati ekt harakatsizligi uchun) Bojxona kodeksida javobgarlik nazarda tutilgan.

Javobgarlik sub’ektlari. Bojxona haqidagi qonun hujjatlarining buzilganligi uchun javobgarlik sub’ektlarini aniqlashda shuni nazarda tutish kerakki, quyidagi O‘zbekiston Respublikasi shahslari ham, horijiy shahslar ham ma’muriy javobgarlikka tortilishlari mumkin:

- fuqarolar (o‘n olti eshga to‘lgan);
- mansabdor shahslar (agar ular huquqbuzarliklar sodir etilgan paytda ularning xizmat vazifalariga Bojxona kodeksi va O‘zbekiston Respublikasining bojxona ishi bo‘yicha qonun hujjatlari talablari bajarilishini ta’minlash kirs);
- uridik shahslar (mulkchilik shakllaridan qat’iy nazar, korxonalar, tashkilotlar, muassasalar);
- uridik shahs tashkil etmasdan tadbirkorlik faoliyati bilan shuullanuvchi shahslar.

O‘zbekiston Respublikasi Bojxona Kodeksining 15-bo‘limi 134-172-moddalarida bojxona haqidagi qonunlar buzilishi turlari va ular buzilganligi uchun javobgarlik belgilangan.

Fuqarolar va mansabdor shahslarning javobgarligi. Bojxona haqidagi qonun hujjatlarini buzgan fuqarolar va mansabdor shahslar ma’muriy javobgar bo‘ladilar, ularning qilmishlarida jinoyat alomatlari bo‘lgan taqdirda esa, jinoiy javobgarlikka tortiladilar.

Xuquqni buzuvchi (jismoniy shahs) bilan bojxona organi o‘rtasida o‘zaro munosabatlar paydo bo‘lganda, huquq buzish mavzusi esa fuqaroga tegishli tovar bo‘lganda bojxona qoidalarining buzilishi fuqaro tomonidan sodir etilgan deb tavsiflanadi.

Bojxona haqidagi qonun hujjatlarining buzilganligi uchun shahslardan bojxona organi tomonidan faoliyatning muayyan turini amalga oshirish uchun

berilgan lisenziya eki malaka attestati chaqirib olinishi mumkin. Mansabdor shahslar, agar ular tomonidan huquqni buzish sodir etilishi paytida Bojxona kodeksi, shuningdek boshqa qonun hujjatlarida belgilangan talablar bajarilishini ta'minlash ularning xizmat vazifalariga kirsam, bojxona qoidalari buzilganligi uchun javobgar bo'ladi.

Uridik shahslarning javobgarligi. Uridik shahslar va uridik shahsni tashkil etmagan holda tadbirkorlik faoliyati bilan shuullanaetgan shahslarga nisbatan Bojxona kodeksining 134-172-moddalarida nazarda tutilgan bojxona haqidagi qonun hujjatlarining buzilganligi uchun jarimalar, bojxona organi tomonidan faoliyatning muayyan turini amalga oshirish uchun berilgan lisenziya eki malaka attestatini chaqirib olish, bojxona haqidagi qonun hujjatlarining buzilishi quroli eki bevosita ashesi hisoblangan tovarlar va transport vositalari musodara qilinishi qo'llaniladi.

Korhonalar va tashkilotlar hodimlari tomonidan o'z xizmat vazifalarini bajarish choida sodir etilgan bojxona ga oid qonun hujjatlarining buzilishi, ya'ni korhona eki fuqaro (ukni oluvchi, jo'natuvchi, tashuvchi, saqlovchi)ning ishi bilan boliq hamda ularning manfaatlari yo'lida va tovarlari bilan sodir etilgan hatti-harakat korhona va tashkilot (uridik shahs) tomonidan sodir etilgan bojxona qoidalarining buzilishi sifatida tavsiflanadi. Ushbu holda uridik shahslar sifatida bojxona organi bilan korhona, tashkilot o'rtasida o'zaro munosabat paydo bo'ladi. Korhona, tashkilot eki fuqaroga qarashli bo'lgan tovar qonunni buzish ashesi hisoblanadi.

Bojxona haqidagi qonun hujjatlarini buzgan shahslardan tovarlar va transport vositalarini musodara qilish imkoniyati bo'lmagan taqdirda qonun hujjatlarida nazarda tutilgan tartibda ularning qiymati undiriladi. Uridik shahslarni javobgarlikka tortish ularning mansabdor shahslari va boshqa hodilarini ular bojxona haqidagi qonun hujjatlarini buzganligi uchun javobgarlikdan ozod etmaydi.

Uridik shahsning mansabdor shahslari va boshqa hodimlarini kontrabanda uchun hamda bojxona ishi sohasida boshqa jinoyatlarni sodir etganlik uchun jinoiy javobgarlikka tortish uridik shahsni bojxona ga oid qonun hujjatlarida nazarda tutilgan javobgarlikdan ozod etmaydi.

Bojxona haqidagi qonun hujjatlarini buzganlik uchun beriladigan jazo turlari. Bojxona haqidagi qonun hujjatlarini buzganlik uchun quyidagi jazolar beriladi (BKning 132-moddasiga muvofiq):

1. **Jarima.** Jarima ma'muriy huquqbuzarlik sodir etishda aybdor shahsdan davlat hisobiga pul undirishdir. Jarimaning miqdori ma'muriy huquqbuzarlik sodir etilgan vaqtdagi, davo etaetgan ma'muriy huquqbuzarlik uchun esa huquqbuzarlik aniqlangan vaqtdan belgilab qo'yilgan eng kam oylik ish haqidan kelib chiqqan holda belgilanadi. Tovarlar va transport vositalarining qiymatidan kelib chiqib

hisoblanadigan jarima ko‘rinishidagi jazoni belgilashda ana shu narsalar qiymati deganda huquqbuzarlik aniqlangan kunda ularning erkin (bozor) nahi tushuniladi.

2. Bojxona kodeksida nazarda tutilgan ayrim faoliyat turlarini amalga oshirish uchun bojxona organlari tomonidan berilgan **lisenziyani eki malaka attestatini chaqirib olish**. Lisenziya eki malaka attestatini chaqirib olish bojxona omborlari, bojsiz savdo do‘konlari, erkin omborlar, vaqtincha saqlash omborlariga, shuningdek bojxona brokeri, bojxona tashuvchisiga eki bojxona rasmiylashtiruvchi mutahassisiga ular tomonidan bojxona qoidalari buzilganligi uchun, agar ushbu huquqbuzarliklar ko‘rsatib o‘tilgan shahslar tomonidan lisenziya eki malaka attestati bilan nazarda tutilgan faoliyatni amalga oshirish munosabati bilan sodir etilgan bo‘lsa, qo‘llanilishi mumkin.

3. Bojxona haqidagi qonun hujjatlari buzilishini sodir etish quroli eki bevosita ashesi hisoblangan **tovarlar va transport vositalarini musodara qilish**. Musodara qilish – bojxona qoidalari buzilishi ob‘ekti hisoblangan tovarlar va transport vositalarining davlat mulkiga majburiy tekinga olib qo‘yilishi qonun hujjatlarida belgilangan tartibda amalga oshiriladi.

Jarima asosiy jazo sifatida qo‘llaniladi. BKning 132 moddasi 2-3-bandlarida nazarda tutilgan jazolar esa, ham asosiy, ham qo‘shimcha jazo sifatida qo‘llanilishi mumkin. Uridik shahs eki uridik shahsni tashkil etmagan holda tadbirkorlik faoliyati bilan shuullanuvchi shahs tomonidan bojxona haqidagi qonun hujjatlari bir necha marta buzilsa, har bir huquqbuzarlik uchun alohida jazo beriladi. Bojxona haqidagi qonun hujjatlarini buzganlik uchun jazo berilishi javobgarlikka tortilaetgan shahslarni boj to‘lovlarini to‘lash va Bojxona kodeksida nazarda tutilgan boshqa talablarni bajarish majburiyatidan ozod etmaydi.

2.3. Bojxona hakidagi konun hujjatlarini buzganlik uchun javobgarlik

I.A.Karimovning «Uzbekiston XXI asrga intilmokda» asarida belgilab berilgan 5 ustuvor yunalish – tarakkiet strategiyasidan bojxona organlari uchun ham bir kator muhim va murakkab vazifalar kelib chikadi. Xususan, mamlakatimiz bojxona chegaralari dahlsizligini ta‘minlash, urtimizgi notinchlik soluvchi kurolyarog, gievvand moddalar, kolversa garaz niyatli kimsalar va buzgunchi goyalar yuliga, diniy akidaparastlik va ekstermizm yuliga kat‘iy tusiklar kuyish – bojxona hodimlarining eng ma‘suliyatli vazifasi, Batan oldidagi mukaddas burchidir.

Binobarin, Uzbekiston Respublikasi Davlat bojxona kumitasini tashkil etish tugrisidagi Prezident Farmonida (1997 yil 8 iul) va Bazirlar Mahkamasining 1997 yil 30 iuldagi 374-sonli karorida belgilangan:

- kontrabandaga, bojxona konunchiligi buzilishiga karshi kurashish;
- respublikaning bojxona chegarasi orkali gievvandlik moddalari, psihotrop va portlovchi moddalar, kurolyarog, valuta boyliklari, milliy boylik hisoblangan

badiiy, madaniy-tarihiy va arheologik meros buumlari, intellektual mulk ob'ektlari gayrikonuniy olib utilishining oldini olish

kabi asosiy vazifalarni sharaf bilan bajarish uchun hodimlarimiz kontrabanda jinoyati va uning tarkibini, kontrabanda buumlari va ularni aniklash yul-yuriklarini mukammal bilishlari, halkaro hukuk va milliy konunchilikning talab va me'rlaridan tulik habardor bulishlari lozim.

Kontrabandaga, bojxona hakidagi konun hujjatlarini buzishlarga va Uzbekiston Respublikasi bojxona chegarasi orkali olib utiladigan tovarlarga tegishli soliklar va boshka majburiy boj tulovlarini tulashdan bosh tortishga karshi kurash funksiyasi Uzbekiston Respublikasi bojxona organlarining asosiy funksiyalaridan biri ekanligi konun bilan mustahkamlangan. Ukorida aytib utilgan funksiya bilan konun hujjatlari tomonidan hukukni muhofaza kilish organlari sirasiga kiritilgan bojxona organlarining mavkei ham belgilab berilgan, bu, shubhasiz, uz funksional vazifalarini hal etishda bojxona organlarining hukukini kengaytiradi.

Bojxona organlari bojxona bilan boglik hukukbuzarliklarga karshi kurash vazifasini hal etib, bojxona hakdagi konun hujjatlari buzilishiga barham berish maksadida hukukiy majburlash, sanksiya usullarini kullaydilar. Bojxona bilan boglik hukukbuzarliklar uchun ma'muriy javobgarlikka tortish sohasida Uzbekiston Respublikasi bojxona organlarining hukukni kullash amaliyeti Uzbekiston Respublikasi bojxona kodeksining IX va X bulimlari koidalari bilan konuniy tartibga solinadi. Ushbu koidalar asosida bojxona hakidagi konunlar buzilganligi uchun ta'sir kursatish choralariga tegishli masalalar buyicha normativ baza shakllanadi.

Bojxona hakidagi konun hujjatlarining buzilishi tushunchasi. Bojxona kodeksida bojxona hakidagi konun hujjatlari buzilishi tushunchasiga keng izoh berilgan. U 129-moddada keltirilgan. Ushbu moddaga muvofik Bojxona kodeksida va Uzbekiston Respublikasining boshka konun hujjatlarida belgilangan bojxona koidalariga aybli gayrihukukiy rioya etmaslik bojxona hakidagi konun hujjatlarining buzilishi deb hisoblanadi.

Aytib utilgan moddaga binoan bojxona konunlarining buzilishi – Bojxona kodeksi, «Boj tarifi tugrisida»gi Uzbekiston Respublikasi Konuni, Uzbekiston Respublikasining bojxona ishi tugrisidagi boshka konun hujjatlari va Uzbekiston Respublikasining halkaro shartnomalari bilan belgilangan Uzbekiston Respublikasi bojxona chegarasi orkali olib utiladigan tovarlar va transport vositalarining bojxona nazorati va bojxona rasmiylashtiruvi (shu jumladan, bojxona rejimlari) tartibiga, bojxona tulovlarini tulashga, bojxona imtiezlari berish va ulardan foydalanishga tajovuz kiluvchi shahslarning hukukka zid tUSDagi hatti-harakati ehud harakatsizligidir. Buning uchun (ya'ni, ularning hukukka zid tUSDagi hatti-harakati eki harakatsizligi uchun) Bojxona kodeksida javobgarlik nazarda tutilgan.

Javobgarlik sub'ektlari. Bojxona hakidagi konun hujjatlarining buzilganligi uchun javobgarlik sub'ektlarini aniklashda shuni nazarda tutish kerakki, kuyidagi Uzbekiston Respublikasi shahslari ham, horijiy shahslar ham ma'muriy javobgarlikka tortilishi mumkin:

a) fukarolar (ular hukukbuzarlik sodir etilgan paytda un olti eshga tulganda);

b) mansabdor shahslar (agar ular hukukbuzarlik sodir etgan paytda ularning xizmat vazifalariga Bojxona Kodeksi va Uzbekiston Respublikasining bojxona ishi buyicha konun hujjatlari talablari bajarilishini ta'minlash kirsas);

v) uridik shahslar (mulkchilik shakllaridan kat'iy nazar, korxonalar, tashkilotlar, muassasalar);

g) uridik shahs tashkil etmasdan tadbirkorlik faoliyati bilan shugullanuvchi shahslar.

Uzbekiston Respublikasi Bojxona kodeksining 15-bulimi 134-172-moddalarida bojxona hakidagi konunlar buzilishi turlari va ular buzilganligi uchun javobgarlik belgilangan.

Fukarolar va mansabdor shahslarning javobgarligi. Bojxona hakidagi konun hujjatlarini buzgan fukarolar va mansabdor shahslar ma'muriy javobgar buladilar, ularning kilmishlarida jinoyat alomatlar bulgan takdirde esa, jinoiy javobgarlikka tortiladilar.

Xukukni buzuvchi (jismoniy shahs) bilan bojxona organi (uridik shahs) urtasida uzaro munosabatlar paydo bulganda, hukuk buzish mavzusi esa fukaroga tegishli tovar bulganda bojxona koidalarining buzilishi fukaro tomonidan sodir etilgan deb tavsiflanadi.

Bojxona hakidagi konun hujjatlarining buzilganligi uchun shahslardan bojxona organi tomonidan faoliyatning muayyan turini amalga oshirish uchun berilgan lisenziya eki malaka attestati chakirib olinishi mumkin. Mansabdor shahslar, agar ular tomonidan hukukni buzish sodir etilishi paytida Bojxona kodeksi, shuningdek boshka konun hujjatlarida belgilangan talablar bajarilishini ta'minlash ularning xizmat majburiyatlariga kirsas, bojxona koidalari buzilganligi uchun javob beradi.

2.4. Bojxona organlarida surishtiruvni tashkil etish

Jinoyat ob'ekti – bu jinoyat konuni bilan muhofaza etiladigan ijtimoiy munosabatlardir.

Jinoyatning kuyidagi kurinishdagi ob'ektlari mavjud:

1. Jinoyatning umumiy ob'ekti deb, jinoyat konuni bilan muhofaza etiladigan ijtimoiy munosabatlar yigindisiga aytiladi. Masalan: shahs, uni hukuk va erkinliklari; jamiyat va davlat manfaatlari; mulk; tabiiy muhit; tinchlik; insoniyat havfsizligi. Jinoyatni umumiy ob'ekti erdamida jinoyat hukukining ijtimoiy siesiy mazmuni, jinoiy tajovuzkorlikning ijtimoiy havflilik hususiyati belgilab beriladi. Umumiy ob'ekt jinoyat va boshka hukukbuzarliklar urtasidagi tafovutni belgilab olish imkonini beradi.

2. Turdosh ob'ekt jinoyat konunini jinoyatlarning muayyan kurinishlaridan muhofaza etadigan, mohiyatiga kura, bir toifadagi ijtimoiy munosabatlar guruhidan iborat. Ayni u eki bu guruhga oid ijtimoiy munosabatlarning muhimligi jinoyat kodeksining mahsus kismida jinoyatlarning ayrim guruhini izchil joylanishini aniklab beradi.

3. Bevosita ob'ekt muayyan jinoyat turidan muhofaza etiladigan ijtimoiy munosabat bulib, ayni uning uzi jinoyatga baho berishda belgilab olinishi lozim.

Kup ob'ektli jinoyatlarda bevosita ob'ekt doirasida asosiy, kushimcha va fakultativ ob'ektlarni ajratadilar. Mazkur tasnif tajovuzning muayyan turidan himoya kilish uchun kuyilgan ijtimoiy munosabatlarning kiesiy ahamiyatiga asoslanadi.

Asosiy bevosita ob'ekt – bu konun chikaruvchining muayyan hukukiy normani tuzishda, eng avvalo, jinoyat konuni muhofaza kilishga intilishga kuyadigan ijtimoiy munosabatdir. Ayni asosiy bevosita ob'ekt jinoyatning ijtimoiy havflilik hususiyatini, uning mahsus kism tizimidagi urnini aniklaydi va turdosh ob'ektning tarkibiy kismi hisoblanadi.

Kushimcha bevosita ob'ekt asosiy bevosita ob'ektga tajovuz etilganida mukarrar zarar etadigan ijtimoiy munosabatdir. Mazkur ob'ekt jinoyat tarkibining mukarrar alomati bulib, u kilmishga baho berishga ta'sir etadi.

Fakultativ bevosita ob'ekt muayyan jinoyat tarkibining zaruriy alomati bulmagan lekin mavjud jinoyatning sodir etilishida havf ostida koladigan ijtimoiy munosabatdir.

Jinoyatning ob'ektiv tomoni deyilganida shahsning ongli hatti-harakati va irodaviy hulk-atvori tushuniladi. Jinoyatning ob'ektiv tomoni kuyidagi belgilarni uz ichiga oladi:

Kilmish (harakat eki harakatsizlik);

Jinoiy okibat;

Kilmish va jinoiy okibatlar urtasidagi sababiy boglanish;

Jinoyatning sodir etilish vakti;

Jinoyatning sodir etilish joyi;

Jinoyatning sodir etilish vaziyati;

Jinoyatning sodir etilish usuli;

Jinoyatning sodir etilish kuroli;

Jinoyatning sodir etilish vositasi.

Xarakter deb, shahsning ijtimoiy havfli, irodaviy faol hulk-atvori tushuniladi. Xaraksizlik – ijtimoiy havfli, faol bulmagan shahsning me'eri hujjatlarda bajarish uchun kursatilgan muayyan harakatlarni bajarmaganligidan iborat hulk-atvordir.

Jinoiy okibat – bu jinoiy-hukukiy muhofaza etiladigan, ijtimoiy munosabat ob'ektlari elementlariga ijtimoiy havfli kilmish natijasidagi etkazilgan zarardir. Ijtimoiy havfli hatti-harakat sodir etgan shahsning kilmishi harakati va harakatsizligi bilan jinoyat natijasida etkazilgan jinoiy okibat urtasidagi bogliklik, sababiy boglanish deb tushuniladi.

Jinoyatning sodir etilish vakti deb, yil, oy, hafta kun va tunning muayyan kismiga, u eki bu vokea sodir etilishi natijasida mahsus sharoitlarni vujudga keltiradigan davrga aytiladi. Jinoyatning sodir etilish joyi deganda jinoiy vokea sodir etilgan muayyan hudud tushuniladi.

Jinoyatning sodir etilish vaziyati deganda jinoyat sodir etilgan cheklangan hudud tushunilib, unda insonning moddiy predmetlari, tabiiy iklim va boshka omillarning ijtimoiy havfli kilmish darajasiga ta'sir etishi jinoiy hukukiy ahamiyat kasb etadi. Shunday kilib, jinoyatning sodir etilish vaziyati jinoyatning ijtimoiy havlilik darajasini kuchaytiradigan eki kamaytiradigan ob'ektiv belgilarni uz ichiga oladi. Masalan, kurol, uk-dori, harbiy tehnika va boshkalar.

Jinoyatni sodir etish usuli deganda, shahsning jinoiy niyatini amalga oshirish uchun kullagan uslubi «ish yuli» muayyan harakati va harakatlari majmuasi tushuniladi. Usul – jinoiy kilmishning namoen bulish shaklidir. Jinoyat kuroli deb jinoyat sodir etilishida foydalaniladigan predmetlar tushuniladi. Masalan, aybdorning talon-taroj kilingan mulkni tashish uchun foydalangan shahsiy avtotransporti, agar u ushbu jinoyatning sodir etilishini ta'minlagan bulsa, jinoyat kuroli deb tan olinishi mumkin. Jinoyatni sodir etish vositalari deganda, jinoyatni amalga oshirishni engillashtiruvchi predmet tushuniladi.

Jinoyatni sodir etgan shahs jinoyatning sub'ektidir. Jinoyat sodir etgan shahs jinoyat sub'ekti bulishi uchun, u jinoyat eshiga etgan bulishi, kilingan jinoiy hatti-harakatlariga javob bera olishi, ya'ni «akli raso» shahs bulishi lozim. Aks holda u, jinoyatning sub'ekti bula olmaydi. Jinoyatning sub'ektiv tomoni deyilganida shahsning uzi sodir etgan ijtimoiy havfli kilmishga va uning okibatlariga bulgan ruhiy

munosabati tushuniladi. Jinoyatning sub'ektiv tomoni kuyidagi belgilarni uz ichiga oladi:

1. Ayb – shahs uzi sodir etgan ijtimoiy havfli kilmishiga va uning jinoiy okibatlariga kasd eki ehtietsizlik shaklidagi ruhiy munosabatni bildiradi.

2. Motiv – jinoiy kilmish sodir etishga kasd kildiruvchi anglab etilgan tuygu. Motiv doim jinoyatdan oldin paydo buladi va uning maksadini belgilaydi.

3. Maksad – jinoiy kilmishning sodir etilishi mobaynida sub'ekt etishishi uchun intiladigan fikriy natijadir. Motiv va maksadning yigindisi aybni vujudga keltiradi.

Jinoyat-prosessual konunchiligi buyicha surishiruv – bu jinoyat sodir etganligi tugrisida kelib tushgan ma'lumotlarga asosan prosessual faoliyatni amalga oshirish vakolati berilgan organ. Kuyidagilar surishtiruv organlari hisoblanadi:

milisiya;

harbiy kismalar, kushilmalarning komandirlari, harbiy muassasalar va harbiy ukuv urtlarining boshliklari, ularga busunuvchi harbiy ukuv urtlarining boshliklari, ularga buysunuvchi harbiy xizmatchilar, shuningdek ukuv mashklari utkazilaetgan vaktda harbiy xizmatga majburalar tomonidan sodir etilgan jinoyatlarga doir ishlar buyicha; Uzbekiston Respublikasi Kurolli kuchlari hodimlarining xizmat vazifasini bajarish bilan boglik jinoyatlari eki kism, kushilma, muassasa eki ukuv urti joylashgan erda sodir etilgan jinoyatlariga doir ishlar buyicha;

milliy havfsizlik xizmati organlari, konunga kura ularning uritishiga berilgan ishlar buyicha;

Qisqacha xulosa

Xulosa qilib aytish mumkinki iqtisodiy jihatdan asoslangan bojhona tarifining joriy etilishi tashqi iqtisodiy faoliyatini tartibga solishning mamuriy buyruqbozlikdan ixtisodiy boshxaruv usullariga o'tishda muxim qadam bo'ldi. Bugungi sharoitlarda tarif choralarini import va eksport bo'yicha qo'llashning soxa va maqsadlari o'zaro farq qiladi. Bundan buyon tarif choralarinin markaziy tortish kuchi importni tartibga solish va uning mehanzimlarini, eksportni qisman yoki to'la bekor qilinishi sharoitida bosqichma – bosqich ishlab chiqishga, eksportni davlat tomonidan qo'llab – quvvatlash tizimini yaratish tomon o'zgartirilishi lozim. Bojhona tarifi bu bozor iqtisodiyoti sharoitida tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning muxim qurolidir.

Mustaqil ishlash va o'z - o'zini nazorat qilish uchun savollar:

- 1. O'zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksining yangi tahririni yaratilishi va uni halqaro huquqiy me'yorlarga mosligi**
- 2. Bojxona organlarini kontrabanda va bojxona qoidalarini buzilishiga qarshi kurash faoliyatining huquqiy asoslari**
- 3. Bojxona hakidagi konun hujjatlarini buzganlik uchun javobgarlik**
- 4. Bojxona organlarida surishtiruvni tashkil etish**

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

1. I.A. Karimov – O'zbekiston XXI asr busagasida: havfsizlikka tahdid, barkarorlik shartlari, tarakkiet kafolatlari. T: O'zbekiston, 1997 y 10-24 bet.

2. Sh. Sh. Shoraxmedov, N. I. Asqarov, A. A. Namozov – Tashqi savdoni boj tarifi orqali tartibga solish. T: Fan va texnologiya markazi, 2003 y. 11-73 bet.

2. F. Korfma – Uproshenie tamojennih procedur i sovershenstvovanie kontrolya. MVF, upravlenie po byudjetnim voprosam, 1997g. 34-38 str.

3. A. P. Kireev – Mejdunarodnaya ekonomika. M: MejdunarodnO'y otnosheniya, 1999 g. 67-70 str.

4. V. G. Svinuhov – Tamojenno-tarifnoe regulirovanie VED. M: Ekonomist, 2004.

3- МОДУЛ. БОЖХОНА ОРГАНЛАРИ ФАОЛИЯТИДА БОЖХОНА НАЗОРАТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ ЙЎЛЛАРИ

- 1. *Bojxona nazorati tushunchasi, uning shakllari va amalga oshirish tartibi***
- 2. *Bojxona nazoratining uziga hos hususiyatlari***
- 3. *Bojxona chegarasi orqali olib o'tilaetgan tovarlar va transport vositalarini bojxona nazorati va rasmiylashtiruvidan o'tkazish***
- 4. *Bojxona rasmiylashtiruvi va uning tartibi***

3.1 Bojxona nazorati tushunchasi, uning shakllari va amalga oshirish tartibi

O'zbekiston Respublikasi Bojxona xizmati uz faoliyatida ichki va tashki siesatni tarkibiy kismi hisoblanuvchi yagona bojxona siesatini amalga oshirib kelmokda. Bojxona xizmatini asosiy maksadlari Uzbekiston Respublikasi bojxona hududidan samarali bojxona nazoratini hamda tovarlar ayriboshlashni tartibga solishni ta'minlashdan iktisodietning rivojlanishini ragbatlantirishdan, ichki bozorni himoyalashdan iborat bulib, bojxona chegarasi orkali tovarlar va transport vositalarini olib utish, boj tulovlarin undirish, bojxona rasmiylashtiruvi, bojxona nazoratini amalga oshirish tartibi va shartlaridan iborat.

Bojxona nazorati – konun hujjatlari va halkaro shartnomalarga rioya etilishini ta'minlash maksadida bojxona organlari amalga oshiradigan tadbirlar majmuidir. Bojxona rejimi – Uzbekiston Respublikasining bojxona chegarasi orkali olib utiladigan tovarlar va transport vositalari makomini bojxona mkksadlari uchun belgilovchi koidalar majmuidir.

Bojxona nazorati maksadi - Uzbekiston respublikasi Bojxona konunchiligini, Bojxona tarifi tugrisidagi konunini va boshka konun va normativ aktlarni shu bilan birga Uebekiston Respublikasi Tashki iktisodiy masalalariga tegishli Xalkaro shartnomalarni bajarishda Xalkaro normalarga rioya kilingan holda faoliyat kursatadi.

Bojxona nazorati ob'ekti- bojxona hududidan utaetgan tovarlar, transport vositalari. ular tugrisida hujjat va malumotlar, tovar va transport vositalariga tegishli jismoniy va uridik shahslar, bojxona brokerlari, deklarantlar ularning hujjati va ular tovarlar va transport vositalariga nisbatan tanlagan bojxona rejimlari shulardan iborat.

Bojxona nazrati asosan bojxona zonasida tashkil kilinadi. Bojxona zonasi Bojxona hududi atrofi va Bojxona organi tomonidan aniklangan, bojxona organi joylashgan erlarda, bojxona rasmiylashtirish joylari hisoblanadi.

Bojxona nazorati jaraenida- tovarlarning harakati, uning ishlab chikarilishi jaraeni, saklash, sotilishi, sotib olinishi, uklanishi, tushirilishi, joylanishi, sugurtasi,

va boshkalar kurish mumkin. Bu tovarlarni kaysi davlatdan kelib chikishini, bojxona qiymatini, va TIA TH asosida tugri aniklash bojxona nazorati asosiy funksiyalaridan hisoblanadi.

Bojxona nazorati sub'ekti - Uzbekiston bojxona organlari tizimi hisoblanib, bojxona ma'sul hodimlari tomonidan amalga oshiriladi. Ular Bojxona va TIA tartibiga tegishli konun, karor va normativ aktalr asosida ish uritishadi.

Ayrim ob'ektlarda bojxona nazoratini amalga oshirishda bojxona organlari olidinda chora tadbir kurishi kerak buladi.

tovarlar va transport vositalarini rasmiylashtirish vakti va joyini aniklash;

tovarlarni etkazish uchun marshrutini va muddatini belgilash;

tovarlarni etkazishda bojxona nazoratini urnatish (plomba, pechat va boshka belgilar);

bojxona nazoratini amalga oshirish uchun tehnologik shemalarni ishlab chikish;

Tovarlarni harakati, uni saklanishi eki bironbir rejimga joylashishda karor kabul kilish;

- TIA katnashchilari tugrisida ma'lumotlarga ega bulish va ular tomondan konun va normativ aktlarni bajarilishini nazorat kilish;

- bojxona chegarasidan tovarlarni va transport vositalarni utkazishda hujjatlarni va shunga tegishli shahslarni nazoratdan utkazish.

Bu chora tadbirlar hukuknihimoya kilish, ya'ni hukukbuzarlikni oldini olishda, fiskal masalalrini tula tukis bajarilishida muhim rol uynaydi.

Bojxona nazorati:

- tashki savdo sotik opreasiyalarini bajarishda sharoit yaratib berish;

- davlat bojxona chegarasidan utaetagan tovaralr va transport vositalarga nisbatan ob'ektiv karor kabul kilish.

- kontrabanda va bojxona solik konunbuzarligiga karshi, kurol aslaha, uk dori, portlash moddalari, narkotik moddalri, arheologik kazilmalar, tarihiy madaniy buumlarni nokonuniy yul bilan utishini olidini olish;

- bojxona va solik tulovlarini tulik va uz vaktida tulatish;

- bojxona va mahsus statistikasini amalga oshirish;

- bojxona uz hukuk doirasida valuta nazoratini amalga oshirish;

- tashki iktisodiy alokalar tovar nomenklaturasini kullash kabi masalalrini hal kiladi.

Unumli bojxona nazoratiga erishish, tovarlarni va transport vositalirini konikarli rasmiylashtirish mahsuli desa buladi.

Bojxona nazoratini tashkil kilish va bojxona rasmiylashtirish - bojxona organlari tomonidan davlat bojxona chegarasidan tovarlar va transport vositalarini utkazishda amalga oshiradigan kompleks harakatlari tushuniladi.

Bu kompleks harakatlar bojxona infrastrukturasi tashkil kilib bojxona nazoratini kengrok kamrab oladi. Bundan tashkari Bojxona nazoratini tashkil kilish va bojxona rasmiylashtirish kuydagi masalalrni hal kiladi:

- bojxona chegarasini kesib utishda ma'lum vakti va joyi belgilaydi - Tovarlar va transport vositalarni shu joylardan ish vaktida utishga ruhsat beriladi;

- bojxona nazoratini va rasmiylashtirishni vaktini va joyini belgilaydi - kirib kelgan tovarlar va tr. vos-lari bojxona nazoratiga olinadi va bojxona chegarasidan chikib ketgandan sung bojxona nazorati olinadi. Bojxona rasmiylashtiruv - asosi deklarant tomonidan rejimlardan birini tanlagan holda bojxona organiga takdim etishidir. Bojxona rasmiylashtiruv bojxona organlari bilan kelishilgan holda ish vaktidan holi va boshka erda bajarish mumkin. (tashkilotlarida va kurilish ob'ektlarida)

- bojxona organlariga, tovarlarni, transport vositalirni, hujjatlarni takdim kilish vakti, joyi va mehanizmini belgilaydi - bojxona territoriyasiga kirib kelgan uk ma'lum rejimlardan birini tanlaguncha va tulovlarni va boshk organ nazoratidan kechguncha vaktincha ombrhonaga joylashtiriladi. Spirtilik ichimliklar va tamaki mahsulotlar fakat bojxona organi ta'sis etgan bojxona omborhonalari saklashi mumkin va bojxona rasmiylashtiruv fakatbojxona vaktincha saklash omborhonalari joyi buladi..

Bojxona chegaralarida avtotransport, temir yul transporta utish joylarida va taeragohlarda uklarni va tr. vos-lari nazorat kilish, rasmiylashtirish, chegara kushinlari, ichki ishlar boshkarmalari va boshka organlar bilan tehnologik shemalarini ishlab chikadi.

Bojxona nazoratini tugri tashkil kilgandagina va nazorat kilishda katnashuvchi organlarining birgalikda harakat kilishlari nazoratini unumli blichini ta'minlaydi. Hazoratni tashkil kilishning asosiy masalalaridan bojxona va uning infrastrukturalarini tashki iktisodiy alokalari katnashchilari doimiy faoliyat kursatib kelaetgan erlarda va ularni bojxona chegarasidan katnash erlarida ham joylashtirish. Bojxona nazoratini birinchi navbatda bojxona va bojxona postlarini, maksadi, prinsiplari, asosiy yunalishi, bojxona organlarining va postlarning ichki

hamjihatligini tashkil kilib berish kerak. Bojxona nazoratining tashkil kilishda bojxona brokerlari, bojxona va vaktinchalik saklash omborlari egalari bojxona operasialarini amalga oshirishda bojxona hodimlari ishini engillashtiradi. Regionda bojxona nazoratini tashkil kilishda quydagilarga amal kilish kerak:

1. Bojxona organi tomonidan kilinadigan ishlar mikdori (TIA kitnashchilar soni, bojxona nazoratiga olinadigan tovarlar transport vositalari);

2. Bojxona nazoratini va bojxona rasmiylashtiruvi aniklash, kerakli asbob uskanalar va anjomlar bilan ta'minlash.

3. Bojxona organing xizmatchilar shtatini belgilash.

4. Mutahassilarni tanlash va ularni ukitish;

5. Moddiy tehnika bazasini tashkil kilish;

6. Bojxona organlari orasida uzviy aloka urnatish;

7. Bojxona organlarining bojxona nazoratini tashkil kilishda hamma shart-sharoitalr yaratib berish.

Tovarlarni va transport vositalarini bojxona chegarasidan utkazishda katnashuvchi organlar bilan birgalikda, Bojxona nazoratni tashkil kilish uchun tehnologik shema kuydagi tadbirlarni uz ichiga oladi:

Bojxona hududiga kirishda va chikishda ;

1. tovarlar, transport vositalarini va shahslarni bojxona chegarasidan utishi tugrisidagi habar berish;

2. bojxona organiga tovarlarni, transport vositalarni va ular ga tegishli hujjatlarni takdim etish;

3. bojxona konuniga binoan takdim etilgan hujjatlarni rasmiylashtirish uchun kabul kilish, kurigdan utkazish;

4. uklarni manzilga etkazish uchun hujjatlarni rasmiylashtirish etguncha nazorat olish;

5. boshka bojxona organlaridan uborilgan uklarni nazorat ostiga olish;

6. bojxona organlarini uklarni manzilga etkazilganligi eki etkazilmaganligi tugrisida habar berish;

7. tovralarni vaktinchalik, bojxona omboriga joylashtirish;

8. bojxona organi tomonidan BUB ni kabul kilish;

9. BUB kabul kilingandan sung bojxona nazoratini urnatish va rasmiylashtirish;

10. bojxona rasmiylashtiruv natijasida karor kabul kilinishi.

Bularning har bir punktini bojxona konunchiligi va boshka normativ aktlar asosida bajariladi.

Bojxona nazoratini texnologik shemasini takomillashtirish kuydagi tadbirlarni kurish mumkin:

1. bojxona nazoratini tashkil kilishni takomillashtirish;

2. tovralar va transport vositalarini kurigi muddatini kamaytiri va sifatini oshirish;

3. bojxona tulovlarini muddatini kiskartirish ;

5. mamlakatga va iktisodietga zarar keltirishning olidini olish;

Bojxona konunchiligi bojxona nazoratining kuydagi shakllarda utkazish belgilangan;

1. bojxona maksadlari uchun zarur bulgan hujjatlar va ma'lumotlarni tekshirish - bu hujjatlar asosan uch guruh bulinadi;

- transport, tijoriy, bojxona va boshkalar;

- transport hujjatlar- uk varakalari, konosament, manifest, yul varakasi;

- tijoriy hujjatlar- sharnomalar, bytimlar, invoyslar, faktura hisoblari. uk varakalari,

- bojxona hujjatlari - bojxona tomonidan beriladigan lisenziyalar, mutahasislik atesstati, etkazish varakasi, bojxona kiymati baennomasi, bojxona kiymatini korrektivlash, BUB, konteyner va transport vositalarini bojxona nazorati ostida uk tashishga ruhsat guvoynomasi.

- boshka hujjatlar - shahslarni nizomi, TIA katnashchisi sertifikatini va varakasi, boshka organlarning ruhsati- veterenar, fitosanitariya va madaniyat ishlari boshkarma ruhsatnomalari.

2. jismoniy va mansabdor shahslarni ogzaki surab - surishtirish ;

3. bojxona kurigidan utkazish - takdim etilgan hujjatlar asosida tovar va transport vositalarini chegaradan utishini konuniyligiga ishonch hosil kilib, bojxona hududiga man etilgan uklarni kirishini oldini olish. Bojxona kurigi - tovar nomini, sonini, agar kerak bulsa sifatini aniklash va transport vositalarini esa hujjatsiz uklarni olib utishi mumkin bulgan sirli joylarini aniklash. Bu ishlarda texnik vositalarini kullash kerak buladi. Kuriklarni kuydagi turlarda utkazish mumkin:

- kieslash kurigi, ukni takdim etilgan BUB, kelib chikkan sertifikatini, va boshka hujjatlar, tashki kieslash asosida;

- ukni sonini aniklash kurigi (joylarni hemmasini ochilib ekii kisman)
- tovaralarni ekspertiza eki tekshirish uchun ma'lum kismini olib kurigdan utkazish;

- kontrabanda ukklarini berkitilgan sirli joylarni aniklashga karatilagn kurig.

Doimiy kurigdan utkaziladigan ukklar kuydagilar:

a) aksiz tovarlari;

b)boj tuloviga tushadigan tovarlar;

v)lisenziya, kvota tusiklariga ega tovarlar;

g)TIA TH ning kodida gumon;

d)shahslarga nisbatan informasiya.

4. tovarlar va transport vositalari. binolar va boshka joylarni bojxona tomonidan kieslash (muhr, rasmga olish, belgilash va boshkalar)

5. tovaralar va transport vositalarini hisobga olish - bu nazoratning kullanishining asosiy sababi bojxona organi zimmasiga TIA statistikani uritish uklatilgan.

6. bojxona nazoratidan utkazilishi lozim bulgan tovaralr va transport vositalari turishi mumkin bulgan ehud nazorat kilish bojxona organlari zimmasiga uklatilgan faoliyat amalga oshirilaetgan hududlar, (vaktincha, bojxona , erkin omborhonalarni, erkin zonalarni, va boshkalar) binolar va boshka joylarni tekshirish;

7. shahsni kuzdan kechirish - bojxona chegarasi orkali utaetgan ehud bojxona nazorati zonasida eki halkaro aloka uchun ochik aeroportning tranzit zonasida turgan jismoniy shahe konun hujjatlarini buzish ob'ektlari hisoblanuvchi tovarlarni uz enida yashirayapti va kursatmayapti deb hisoblashga asoslar bulgan takdirida, bojxona organi mansabdor shahsning karoriga binoan utkaziladi. Bojxona organlari faoliyatida bojxona nazoratini tashkil etishda iqtisodiy havfsizlik davlat havfsizligining juda muhim tarkibiy qismi bo'lib hisoblanadi. U eng muhim boyliklar ustidan davlat nazoratini tashkil etishni, tashqi iqtisodiy faoliyatni erkinlashtirish sharoitida tashqi savdo jaraenlarini tartibga solishni, mamlakat iqtisodietini jahon ho'jaligi iqtisodietiga integrallashuvini jadallashtirishni nazarda tutadi.

3.2. Bojxona nazoratining uziga hos hususiyatlari

Bojxona organlari bojxona nazoratini utkazishda, koida tarikasida, nazoratning konun hujjatlariga rioya etilishini ta'minlash uchun etarli bulgan shakllarini kullaydilar, bu bojxona nazoratini tashkil kilishning prinsipidir.

Bojxona nazoratining ayrim shakllarini kullamaslik eki ulardan ozod kilinishini bildirmaydi. Masalan Respublikada bojxona imtieziga ega bulgan Chet el

diplomatlari va vakolathonalari eki ularga tenglashtirilgan chet davlat vakillari agar ish uzasida davlat bojxona chegarasidan utsa, Bena konvensiyasi asosida hamma bojxona kurigidan ozod kilinadi jumladan shahsiy kurigdan ham. Bu holda bojxona nazoratining fakat hujjatlarni tekshirish shakli kullaniladi.

Zarurat bulganda bojxona organlari, agar konun hujjatlarida boshkacha tartib nazarda tutilmagan bulsa, bojxona nazoratining Kodeksda belgilangan barcha shakllardan foydalanish mumkin.

Bojxona nazoratini utkazish bojxona chegarasidan utaetgan tovarlarni harakteri, kiymati tanlangan bojxona rejimidan kelib chikkan holda tanlanadi.

Masalan, erkin muomalaga chikarish, reimport va bojxona ombori rejimida Respublika bojxona hududiga kiritilgan tovarlarning bojxona ramiylashtiruvini amalga oshiraetgan bojxona xizmatchisi kamida 50% ni kurigidan utkazishi lozim buladi sharoitlar:

- tovarni kodi eki uni nomi va kilib chikkan davlatning nomlari hujjatlarda turlicha tariflangan bulsa;
- bir tovar transportida turli tovarlarning uklanishi va ichida ukori foizli tovarlarni aniklash.

Agar tovarlarga bojga va solikka tortilmagan bulsa bojxona nazoratining kieslash usulin kullanishi mumkin.

Bojxona nazoratini u eki bu shakllarini kullash bojxona mas'ul hodimi uz hohishiga binoan utkazishi mumkin.

Bojxona organlari bojxona nazoratini tashkil kilishda respublika man etilagan buumlarni kirib kelishiga karshi karatilgan bulsa bunaka nazorat uklarni 100% kurigidan utkazishi kerak buladi. Bunaka nazoratlarni asosan vakti vakti bilan havo transportlarini, yulovchilari, ularning bagaji va kul ukilari bilan utkazib turilishi kerak. Xamma havo transportlarini va yulovchilarni 100% kurigidan utkazish jismoniy mumkin emas, shuning uchun asosiy kurig reyslarni kaerdan kelishi ularning yulovchilari olib kelaetgan tovarlarni harakteri, va boshkalar sabab buladi. Bojxona nazorati prinsipi asosida tanlangan shakl uzining inson hukukiga va salomatligia putur etmasligi kerak. Shuning uchun shahsni kuzdan kechirish bojxona kurigining ohrigi shakli hisoblanadi.

Bojxona nazoratining muayyan shakllaridan ozod kilish Uzbekiston Respublikasining konun hujjatlari va halkaro shartnomalariga muvofik amalga oshiriladi. Uzbekiston Respublikasi oliy majlis deputatlari va Uzbekiston Respublikasi Bazirlar Mahkamasi a'zolarining shahsiy bagaji, agar mazkur shahslar xizmat vazifalarini bajarish bilan boglik holda Uzbekiston respublikasi bojxona chegarasidan utaetgan bulsalar. Bojxona tekshiruvidan ozod kilinadi.

Chet el harbiy kemalari, jangovar va harbiy transport havo kemalari, shuningdek uzi urib kelaetgan harbiy texnikasi bojxona tekshiruvidan ozod kilinadi.

Bojxona organi tomonidan bojxona chegarasidan utaetgan Uzbekiston Respublikasida ruyhatdan utgan Chet davlatlarning diplomatlari, konsullari, savdo, va halkaro tashkilot vakillari rasmiylashtiruvi vaktida anglashilmovchiliklar kuprok uchraydi, notogru karorlar kabul kilinishi natijasida har hil muammolarni kelib chikishiga olib keladi. Shuning uchun avvalom bor Bojxona xizmatchisi Xalkaro hukukiy normativ hujjatlar bilan tanishgan bulishi va ular asosida bojxona rasmiylashtiruvi ishlarini bilishi kerak.

Chet davlatlarning Uzbekiston respublikasi hududidagi diplomatiya vakolathonalari bojxona chegarasidan olib utishning beligilangan tartibga rioya etgan takdirida vakolathonalar va muassasalarning rasmiy foydalanishi uchun muljallangan tovarlarni bojxona kurigidan va tulovlaridan ozod etiladi.

Diplomatiya vakolathonasining diplomatiya agentlari, Chet davlatlarining konsullik muassasalariga va ularning mansabdor shahslariga, shuningdek ularning oila a'zolariga (diplomatiya jamoasining boshligi va a'zolari, ma'muriy - tehnik hodilari), shuningdek ular bilan birga yashaydigan va Uzbekiston Respublikasining fukarosi bulmagan oila a'zolari uzlarining shahsiy foydalanishiga muljallangan tovarlarini, shu jumladan ruzgorni bir kadar butlab olishga kerakli tovarlarni bojxona chegarasidan bojxona tulovlaridan ozod etilgan holda olib utish belgilangan tartibga rioya kilib Uzbekiston respublikasiga olib kiriladi.

4.3. Bojxona chegarasi orqali olib o'tilaetgan tovarlar va transport vositalarini bojxona nazorati va rasmiylashtiruvidan o'tkazish

O'zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksining 39-moddasiga asosan bojxona chegarasi orqali olib o'tilaetgan tovarlar va transport vositalari bojxona nazorati bojxona organlarining mansabdor shahslari tomonidan quyidagi yo'llar bilan o'tkaziladi:¹

- bojxona maqsadlari uchun zarur bo'lgan hujjatlar va ma'lumotlarni tekshirish;
- jismoniy shahslarni ozaki so'rab-surishtirish;
- bojxona ko'rigidan o'tkazish;
- tovarlar, transport vositalari, binolar va boshqa joylarni bojxona tomonidan qieslash;
- tovarlar va transport vositalarini hisobga olish;

¹ O'zbekiston Respublikasining bojxona kodeksi, T.: Iqtisodiet va huquq dunesi, 1998 yil, 12-bet

- hisobga olish va hisobot tizimini tekshirish;

- bojxona nazoratidan o'tkazilishi lozim bo'lgan tovarlar va transport vositalari turishi mumkin bo'lgan ehud nazorat qilish bojxona organlari zimmasiga uklatilgan faoliyat amalga oshirilaetgan hududlar, binolar va boshqa joylarni tekshirish;

- qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa shakllarda.

O'zbekiston Respublikasining Bojxona Kodeksi 41-moddasiga muvofiq, tovarlar va transport vositalari bojxona rejimiga muvofiq bojxona nazorati boshlangan paytdan boshlab u tugagunga qadar bojxona nazorati ostida bo'ladi.

Bojxona nazorati O'zbekiston Respublikasining bojxona hududiga olib kirishda tovarlar va transport vositalari bojxona chegarasini kesib o'tgan paytdan e'tiboran; bojxona hududidan tovarlar va transport vositalarini olib chiqishda – bojxona deklarasiyasi qabul qilib olingan paytdan e'tiboran boshlanadi, tovarlar va transport vositalarini erkin muomalaga chiqargan paytda esa yakunlanadi.

Biroq, tovarlar va transport vositalari chiqarilishidan qat'iy nazar, ularga nisbatan bojxona nazorati, agar O'zbekiston Respublikasining qonun hujjatlari eki ijro etilishi O'zbekiston Respublikasining bojxona organlari zimmasiga uklangan halqaro shartnoma buzilganligi mavjud deb hisoblash uchun etarlicha asos bo'lsa, istalgan vaqtda o'tkazilishi mumkin. Mazkur qoida BKning 51-moddasida baen qilingan.¹

Ko'rsatib o'tilgan holatda bojxona organlari tovarlar va transport vositalari mavjudligini tekshirishlari, ularni takroriy bojxona ko'rigidan o'tkazishlari, bojxona deklarasiyasida ko'rsatilgan ma'lumotlarni qaytadan tekshirishlari, hujjatlarni va tashqi iqtisodiy hamda mazkur tovarlar bilan bundan keyingi tijorat operatsiyalariga tegishli bo'lgan boshqa ahborotlarni tekshirishlari zarur. Tekshirish deklarant, azkur operatsiyalariga bevosita va bilvosita aloqador bo'lgan istalgan boshqa shahs joylashgan joyda o'tkazilishi mumkin.

Shuni ta'kidlash mumkinki, BK ning 40-moddasi uchinchi hatboshisiga muvofiq, O'zbekiston Respublikasining bojxona organlari bojxona nazoratini amalga oshirish uchun O'zbekiston Respublikasining bojxona organlari ruhsatisiz chiqib ketgan transpot vositalarini ajburiy ravishda to'htatish, dengiz, dare va havo kemalarini majburiy ravishda orqaga qaytarishga haqlidir, chet el kemalari va davlatlarning hududida turgan kemalar bundan mustasno.

Deklarant va tovarlar hamda transport vositalariga nisbatan vakolatlarga ega bo'lgan boshqa shahslar eki ularning vakillari tovarlar va transport vositalarini

¹ O'zbekiston Respublikasining bojxona kodeksi, T.: Iqtisodiet va huquq dunesi, 1998 yil, 27-bet.

koʻzdan kechirish paytida hozir boʻlishga haqlidir. Shu bilan birga, bojxona organlari koʻrsatib oʻtilgan shahslarni koʻzdan kechirish paytida hozir boʻlishlari talab qilishlari mumkin. Tashuvchining vakili, mahsus vakolat berilgan shahsi boʻlmagan taqdirda, transport vositasini boshqaruvchi jismoniy shahs bojxona maqsadlari uchun vakolatli shahs deb hisoblanadi, (BKning 44-oddasi, 2-hatboshi).

Xalkaro havo transportida bojxona nazorati halkaro taeragohda utkaziladi jumladan:

- tovarlarni halkaro yulovchilar yunalishidagi bojxona nazorati;
- tovarlarni halkaro uk tashish yunalishidagi bojxona nazorati;
- havo transportini nazorat kilish yunalishi;
- taeragoh hududini nazorat kilish yunalishi.

Taeragohda yulovchilarni uklarni va kulidagi uklarni bojxona rasmiylashtiruvi alohida ajratilgan zallarda utkaziladi. Uchish zalida bojxona xizmati aviakompaniyalar chiptalarni ruyhatdan utkazish stollaridan oldinda joylashadi, shuning uchun yulovchi avval bojxona nazoratidan utib keyin chiptani, bagajlarini va kul ukini ruyhatdan utkaziladi, pasport nazoratiga utiladi va ohrigi etapda mahsus nazorat yulovchining bagajida kul ukida uzida kurol aslaha eki portlovchi moddalarni yukligini anklash maksadida utkaziladi.

Kunish zallarida bojxona nazorati eng ohrigi etapda utkaziladi. Uchib kelgan yulovchilar pasport nazorati utkazilgandan sung bagajlarini olib bojxona nazorati sari yul olishadi.

Tovarlarni bojxona rasmiylashtiruvi boshka transportlarda rasmiylashtiruv laridan fark kilmaydi.

Hokonuniy uklarni bojxona hududiga va bojxona hududidan olib chikishini oldini olish maksadida bojxona nazoratidan tashkari boshka nazorat organlari bilan birgalikda havo kemalarini tekshirish amalga oshiriladi.

Chet el havo kemalarini kurigdan utkazish uchun halkaro normativ hujjatlar asosan etarli va jiddiy asos bulishi shart.

Taeragoh territoriyasining hammasi va yulovchilar zallari bojxona hududi hisoblanadi. Bojxona konunchiligi havo transportini kurig vakti belgilanmagan fakat uchish jadvalidan kelib chikkan holda va tovar va transport vositalarini bojxona hududidan utish tugrisidagi konunga asosan rasmiy lashtiruvi amalga oshiriladi. Xavo transporti bojxona nazorati va rasmiylashtiruvi ob'ekti hisoblanadi (ekspluatasiya uchun enilgi ehtiet kiem, asbob uskuna, va moddiy tehnika taminoti.)

4.4. Bojxona rasmiylashtiruvi va uning tartibi

Bojxona rasmiyatchiliklari va tartiblari tovar mamlakat chegarasini kesib o'tgan paytdan boshlanadi.

Tovarlar va transport vositalarini bojxona rasmiylashtiruvidan oldingi tartiblar (bojxona deklarasiyasi taqdim etilgunga qadar) davlatlarning qonun hujjatlari va bir qancha halqaro hujjatlar bilan tartibga solinadi. Ko'pincha chegarani kesib o'tgan va mamlakat bojxona hududiga kelgan transport vositalari va uklar ular bojxona rasmiylashtiruvidan o'tiladigan va bojxona deklarasiyasi taqdim etiladigan punktga muayyan yo'lni bosib o'tishlariga to'ri keladi. Jahondagi ko'pchilik mamlakatlarning qoidalarida tovarlar va transport vositalari mamlakat chegarasini kesib o'tar ekan, transport vositasi ko'zdan kechirilgandan va transport vositasi va uklar birhillashtirilgandan keyin eng qisqa muddatda bojxona rasmiylashtiruvidan o'tish uchun eng yaqin bojxona muassasiga borishi nazarda tutiladi. Ushbu holatda amal qiluvchi asosiy huquqiy qoida tovarlar va transport vositalari ular bu yo'lni bojxona rasmiylashtiruvidan o'tishlari eki yo'qligidan qat'iy nazar, bojxona nazorati ostida bosib o'tishlaridan iboratdir.

Xalqaro qoidalar bojxona deklarasiyasi taqdim etilgunga qadar amal qiluvchi bojxona rasmiyatchiliklari eng kam bo'lishini va barcha mamlakatlarning tovarlari va transport vositalariga nisbatan bir hilda qo'llanilishini, tashqi savdo uchun to'siq yaratmasligini talab etadi. Kirish bojxona si tovarlar va transport vositalari bojxona rasmiylashtiruvidan o'tishi kerak bo'lgan joydan boshqa joyda joylashgan hollarda bojxona ma'murlari faqaaaat chegarani kesib o'tishda transport vositalari va uklarni birhillashtirish uchun zarur bo'lgan hujjatlarni – transport va tovarga ilova qilingan hujjatlarni talab qilishga haqlidirlar. Bunda, odatda, bojxona ma'murlariga uk o'rinlari soni, uning markirovkasi, oirligi va nomi to'risidagi ma'lumotlar mavjud bo'lgan hujjatlar, shuningdek transport vositalarini birhillashtirish uchun zarur bo'lgan hujjatlari kifoyadir.

Kioto konvensiyasi tavsiyalari bojxona deklarasiyasi taqdim etilgunga qadar bojxona rasmiyatchiliklari eng kam, halqaro savdo uchun eng kam noqulaylik yaratuvchi oddiy bo'lishi kerakligini alohida ta'kidlaydi. Uqorida aytib o'tilgan maqsadlar uchun taqdim etiladigan hujjatlar horijiy tilda taqdim etilgan taqdirida bojxona , odatda, ularning o'z milliy tiliga tarjima qilinishini talab qilmasligi kerak.

Ko'pchilik mamlakatlarda amal qiluvchi qoidalar, shuningdek quyidagilarni nazarda tutadi:

Uklar va transport vositalari mamalakat bojxona chegarasini kesib o'tishi mumkin bo'lgan punktlar milliy qonun hujjatlari bilan belgilanadi;

Ukni tashuvchi uklar bojxona rasmiylashtiruvi punktiga shikastlanmasdan eki tovarlarning o'rami, tashqi ko'rinishi va hususiyati o'zgartirilmasdan tashilishi uchun javobgar bo'ladi;

Uk bojxona ga uning ish vaqtidan tashqari paytda kelgan taqdirda, bojxona ma'murlari qo'shimcha haq evaziga bojxona ni ochishlari va transport vositalari hamda uklarni o'tkazib uborishlari kerak (agar buni uk egasi eki tushuvchi iltimos qilsa);

Bojxona ma'murlari horijiy bojxona xizmati tamasini tan olishlari, biroq, bojxona rasmiylashtiruvi punktiga boraetgan ukka o'z tamalarini qo'yishlari mumkin;

Import qilinaetgan mamlakatning bojxona hududiga borish yo'lida avariya uz bergan, uk shikastlangan eki nobud bo'lgan taqdirda, bojxona ma'murlari tomonidan e'tirof etiladigan dalolatnomalar tuzilishi kerak.

Mustaqil ishlash va o'z-o'zini nazorat qilish uchun savollar:

- 1. Bojxona nazorati tushunchasi, uning shakllari va amalga oshirish tartibi**
- 2. Bojxona nazoratining uziga hos hususiyatlari**
- 3. Bojxona chegarasi orqali olib o'tilaetgan tovarlar va transport vositalarini bojxona nazorati va rasmiylashtiruvidan o'tkazish**
- 4. Bojxona rasmiylashtiruvi va uning tartibi**

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

1. I.A.Karimov – Uzbekiston XXI asr busagasida: havfsizlikka tahdid, barkarorlik shartlari, tarakkiet kafolatlari. T: Uzbekiston, 1997 y
2. V.G.Svinuhov – Tamojenno-tarifnoe regulirovanie VED, M., Ekonomist, 2004
3. E.F.Avdokushin – Mejdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. M: IVS «Marketing», 1997 g
4. V.I.Fomichev – Mejdunarodnaya trgovlya. M: Infra- M, 2001 g
5. Mejdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya, uchebnik, pod red. I.P.Fominskogo, M., Ekonomist, 2004 g.

IV. АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАТЕРИАЛЛАРИ

Мисол 1. Агар 100 кг пахтадан 32 кг пахта толаси, 54 кг чигит, 14 кг улук (ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган толалар) олинса, Ўзбекистонда қанча пахта етиштирилишини ва пахта тозалаш заводларида қайта ишланишини аниқланг.

Ўзбекистонда 120та пахта тозалаш заводлари бўлиб, уларнинг тақсимооти қуйидагича: Андижонда-13та; Тошкентда-9та; Наманганда-10та; Фарғонада-9та; Сирдарёда-9та; Жиззахда-8та; Самаркандда-10та; Қаршида-12та; Термизда-11та; Бухорода-7та; Навоийда-3та; Нукусда-9та; Ургенчда-10та.

Биринчи ҳафтада 120та заводга етказиш ҳажми тахминан 100.000 тоннани ташкил этади (ҳар бир заводга бир кунда 850 тоннадан). Ҳосил йиғим-терими даврида икки ой мобайнида ҳар бир завод ўртача 30.000 тонна пахта олади.

Мисол 2. 2500 тонна пахта толасини олиш учун қанча пахта хом-ашёсига ишлов бериш керак, агар 100 кг пахта хом-ашёсидан 32 кг тоза пахта толаси олинса? Ҳар бир тойларга тахминан 215 кг дан (тоза тола) жойланади.

Мисол 3. 12500 кг чигит олиш учун қанча пахта хом-ашёсига ишлов бериш керак, агар 100 кг пахта хом-ашёсидан 54 кг чигит олиниши мумкин бўлса.

Мисол 4. Агар 100 кг пахта хом-ашёсидан 14 кг улук олинса, 720 кг улук олиш учун қанча пахта хом ашёсига ишлов бериш керак?

Мисол 5. Агар 100 кг пахта хом-ашёсидан 32 кг тоза пахта толаси, 54 кг чигит, 14 улук ва бошқа маҳсулотлар олинса, 1500 тонна пахта толаси, ____ кг чигит, ____ кг улук ва бошқа маҳсулот олиш учун қанча пахта хом-ашёсига ишлов бериш керак?

Мисол 6. Агар 100 кг хом пахтадан 54 кг чигит ва 14 кг улук ва бошқа маҳсулотлар олинса 80.000 тонна хом пахтага ишлов бериш ва ундан олинган тоза пахта, чигит ва линтларни Поти, Брест, Рига йўналишлари орқали жўнатишда қанча фойда қолади?

Ҳар бир тойга тахминан 215 кгдан тоза тўла, ____ кгдан улук ва бошқа маҳсулотлар жойланади.

жадвал

Йўналиш	Масофа км	Пахта тозалаш заводидан портларгача юк ташиш баҳоси \$	Жаҳон бозорида пахтанинг нархи \$	Юк ташиш-нинг чекланган хажми	Юк ташиш харажати \$	Фойда \$
Тошкент-Брест	4236	76	1000			
Тошкент-Рига	4286	114	1000			
Тошкент-Брест	3017	122	1000			

Брест орқали йўл учун чекланган хажми 28 вагондан, Рига орқали 35 вагондан, Поти орқали 50 вагондан иборат.

Мисол 7. Агар экиш майдони 200га бўлиб, ҳосилдорлик 21,24,27,30,35,40ц бўлса, қанча пахта олиш ва қайта ишлаш мумкинлигини аниқланг. Хўжалиқдан заводгача юк ташиш учун 50 км йўл босилса, хўжалиқнинг даромади қандай бўлади. Юк ташиш 6 тоннали юк машиналарида амалга оширилади. Юк ташиш тарифи 25 сўм. Ишлаб чиқарувчилар ўзлари ишлаб чиққан пахтанинг 60%ни Ўзбекистон пахта сотиш саноатига белгиланган нарх бўйича сўмда сотишлари керак (тахминий эквивалент бир тоннага 140\$, 40% эса тоннасига 120 \$ бўйича). Пахта тозалаш заводидан пахта толаси қайта ишлангандан сўнг бир тоннаси 400 \$ баҳоланади. Пахта тозалаш заводидан темир йўл станциясигача

бўлган масофа 100 км. Одатда, юк ташиш 8 тоннали юк машиналарида амалга оширилади. Юк ташиш тарифи 16 сўмни ташкил этади.

Мисол 8. Мева ва сабзавот ишлаб чиқарувчи мини-завод ва фойдаланиладиган воситалар (меҳнат ва капитал)нинг турли хил бирикмаларида ўзаро фарқ қилувчи учта ишлаб чиқариш технологиясидан бирини танлаш лозим. Қўлланиладиган технологиялар ҳақидаги маълумотлар жадвалда келтирилган.

жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми	Технология					
	А		Б		В	
	Л	К	Л	К	Л	К
1	9	2	6	4	4	6
2	19	3	10	8	8	10
3	29	4	14	12	12	14
4	41	5	18	16	16	19
5	59	6	24	22	20	25
6	85	7	33	29	24	32
7	120	8	45	38	29	40

(Л-меҳнат; К-капитал; барча кўрсаткичлар ҳафта мобайнидаги бирликлар билан ўлчанади.

Фараз қилайлик, бир бирлик капиталнинг баҳоси-400 сўм; бир бирлик меҳнатнинг баҳоси-200сўмни ташкил этсин. Бундай ҳолда:

а) мини-завод маҳсулот тайёрлашнинг ҳар бир даражасида қайси ишлаб чиқариш технологиясини танлашини аниқланг;

б) маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ҳар бир даражасига мос келувчи умумий харажатларни аниқланг;

в) фараз қилайлик, капиталнинг баҳоси олдинги даражада қолсин, бир бирлик меҳнатнинг баҳоси 300 сўмгача оширилсин. Баҳодаги бу ўзгариш мини-завод томонидан технологияни танлашга таъсир этадими?

г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

жадвал

И/ч ҳажми	Технологиялардаги умумий харажатлар (минг сўм)		
	А	Б	В
1	2600	2800	3200
2	5000	5200	5600
3	7400	7600	8000
4	10200	10000	10800
5	14200	13600	14000
6	19800	18200	17600
7	27200	24200	21800

Самарали технологиялар танлангандаги умумий харажатлар қиймат ажратиб кўрсатилган.

жадвал

И/ч ҳажми	Технологиялардаги умумий харажатлар (минг сўм)		
	А	Б	В
1	3500	3400	3600
2	6900	6200	6400
3	10300	9000	9200
4	14300	11800	12400
5	20100	16000	16000
6	28300	21500	20000
7	39200	28700	24700

Мисол 9: Қишлоқ хўжалиги маҳсулоти ишлаб чиқарадиган корхона капитал маблағ миқдорини ўзгартирмасдан фақат меҳнат сарфини ўзгартирган ҳолда ўз ишини ташкил этади. Доимий капитал ва турли меҳнат сарфларида ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмлари жадвалда берилган.

жадвал

Меҳнат сарфи (L)	Капитал харажати (K)	Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми (Q)	Ўртача маҳсулот (Q/L)	Чегаравий маҳсулот $\Delta Q/\Delta L$
0	10	0		
1	10	10		
2	10	30		
3	10	60		
4	10	80		
5	10	95		
6	10	108		
7	10	112		
8	10	112		
9	10	108		
10	10	110		

- а) Ишлаб чиқариш омилларининг барча бирикмалари бўйича ўртача маҳсулот миқдорини аниқланг.
- б) Ишлаб чиқариш омилларининг барча бирикмалари бўйича чегаравий маҳсулот миқдорини аниқланг.
- в) Чегаравий маҳсулот қиймати қачон мусбат ва қачон манфий бўлади?

Мисол 10. Узоқ муддатли давр учун корхонанинг харажатлари ҳақидаги маълумотлар жадвалда келтирилган.

жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми (хафта мобайнида, дона ҳисобида)	Харажатлар (минг сўм)		
	Умумий	Ўртача S_K/Y	Чегаравий $S_K\Delta C/\Delta Y$
0	0		

1	32		
2	48		
3	82		
4	140		
5	228		
6	352		

а) Узоқ муддатли ўрточа ва чегаравий харажатлар қийматларини аниқланг.

б) Қандай ишлаб чиқариш ҳажмида узоқ муддатли ўрточа харажат минимал қийматга эга бўлади?

в) Узоқ муддатли чегаравий харажат ишлаб чиқаришнинг қандай харажатига тенг бўлади.?

Мисол 11. Мева ва сабзавот ишлаб чиқарувчи мини- завод фойдаланилган воситалар (меҳнат ва капитал)нинг турли хил бирикмаларида ўзаро фарқ қилувчи учта ишлаб чиқариш технологиясидан бирини танлайди. Қўлланиладиган технологиялар ҳақидаги маълумотлар жадвалда келтирилган.

жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми	Технология					
	А		Б		В	
	Л	К	Л	К	Л	К
1	10	3	7	5	5	7
2	20	4	11	9	9	11
3	29	4	14	12	12	14
4	42	6	19	17	17	20
5	60	7	25	23	21	26
6	86	8	34	29	25	33
7	122	9	46	39	29	41

(Л-меҳнат; К-капитал; барча кўрсаткичлар ҳафта мобайнидаги бирликлар билан ўлчанади.

Фараз қилайлик, бир бирлик капиталнинг баҳоси-500 сўм; бир бирлик меҳнатнинг баҳоси-300сўмни ташкил этсин.

Бундай ҳолда:

а) мини- завод маҳсулот тайёрлашнинг ҳар бир даражасида қайси ишлаб чиқариш технологиясини танлашини аниқланг;

б) маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ҳар бир даражасига мос келувчи умумий харажатларни аниқланг;

в) фараз қилайлик, капиталнинг баҳоси олдинги даражада қолсин, бир бирлик меҳнатнинг баҳоси 400 сўмгача оширилсин. Баҳодаги бу ўзгариш мини- завод томонидан технологияни танлашга таъсир этадими?

г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

Мисол 12. Мева ва сабзавот ишлаб чиқарувчи мини- завод фойдаланилган воситалар (меҳнат ва капитал)нинг турли хил бирикмаларида ўзаро фарқ

қилувчи учта ишлаб чиқариш технологиясидан бирини танлайди. Қўлланиладиган технологиялар ҳақидаги маълумотлар жадвалда келтирилган.

жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми	Технология					
	А		Б	В		
	Л	К	Л	К	Л	К
1	11	4	8	6	6	8
2	21	5	12	10	10	12
3	29	5	15	13	13	15
4	44	7	20	18	18	21
5	60	8	26	24	23	27
6	87	9	36	28	26	36
7	125	10	47	39	28	42

(L-меҳнат; К-капитал; барча кўрсаткичлар ҳафта мобайнидаги бирликлар билан ўлчанади.

Фараз қилайлик, бир бирлик капиталнинг баҳоси-600 сўм; бир бирлик меҳнатнинг баҳоси-400 сўмни ташкил этсин.

Бундай ҳолда:

- а) мини-завод маҳсулот тайёрлашнинг ҳар бир даражасида қайси ишлаб чиқариш технологиясини танлашини аниқланг;
- б) маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ҳар бир даражасига мос келувчи умумий харажатларни аниқланг;
- в) фараз қилайлик, капиталнинг баҳоси олдинги даражада қолсин, бир бирлик меҳнатнинг баҳоси 500 сўмгача оширилсин. Баҳодаги бу ўзгариш мини-завод томонидан технологияни танлашга таъсир этадими?
- г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

Мисол-13. Бухорода инвестициялаш логистика маркази унинг TRACESA коридори бўйича юк ташиш дастурида кўзда тутилган стратегик ўрни билан боғлиқдир. Бухоро “Фароб” темир йўл чегара пунктига яқин жойлашган бўлиб, йирик пахтачилик вилоятининг марказидир. Ўз ўрнига кўра бошқа пахтачилик вилоятларига яқиндир. “Шоштранс”, “Calberson-Axis” Ўзбек темир йўллари корхоналарининг таклифи 50000 кв.метрли модулли базада қўрилаётган пахта сақлаш жойларининг планировкасини (режа асосида ишлаб чиқишни) назарда тутди. Қурилишнинг бошланғич фазаси 120000 кв.метр. Жойнинг эни 80м., бўйи 140 м ва баландлиги 6-8м. Қурилишда 1 кв.метрга 200\$ сарфланса, иншоотнинг баҳоси 2,24 миллион долларни ташкил этади. Бундан ташқари, офис (идора) жойлари ва тажриба хоналари учун 800-1000 кв.метрли жой керак бўлади. Офис қурилиши учун бир кв.метрга 300 \$ сарфланганда, унинг баҳоси қўшимча яна 0,3 миллион долларни ташкил этади. Биринчи фазани амалга оширишдаги умумий харажатлар тахминан 2,55 млн. долларни ташкил этади, тўлиқ баҳоси эса 11 млн долларга яқин бўлади. Бундан ташқари, темир йўл инфратузилмасини янгилаш лозим. Пахта сақлаш жойларидаги омборхоналарнинг ҳажми одатда 1 кв.метрга 1 тонна ҳисобидан ўлчанади. Портдаги сақлаш жойларининг баҳоси Поттида тоннасига 20\$ни, Тошкентда

тоннасига 7-10\$ни ташкил этади, демак Ўзбекистонда 25%га арзон тушади. Бу лойихага киритилган инвестициялар қанча вақт ичида ўзини қоплайди?

Стратегик режа кўрсаткичларини ҳисоблаш усуллари қуйидагича.

Ҳар бир режани тузиш, уни кўрсаткичларини ҳисоблаш билан боғлиқ бўлади. Логистик стратегик режанинг кўрсаткичларини ҳисоблаш усулларини кўриб чиқадиган бўлсак, улар қуйидагилардан иборат:

а) Капитал қўйилма қайтими ёки капитал қўйилмага олинадиган фойда.

$$KK = \text{Фойдах} / 100 / \text{қўйилган капитал} \quad (3.1)$$

бу ерда

KK- капитал қўйилма

б) Инвестиция ҳажмига қараб капитал қўйиш. Бу фойдага қўшимча равишда фойда олиш имконини яратади.

Логистика тизимида инвестицион лойиҳалари бир неча усуллар билан баҳоланади. Лекин тизимда ҳар хил таҳлил учун бир хил яъни тоза фойда ва ундан қоладиган қўшимча даромад ҳисобланади.

Логистик тизимнинг самарадорлигини ошириш учун қўйиладиган инвестиция лойиҳалари чуқур таҳлил қилинган бўлиши лозим, у лойиҳанинг мақсади нима? Лойиҳага сарфланадиган харажат ва фойда миқдори қанча? Корхонани ривожига, тараққий этишига ушбу лойиҳанинг таъсири қандай? Лойиҳа таъсирида корхонани ташкилий тузилиши қандай ўзгаради? Каби саволларга жавоб бериш лозим.

Инвестицион лойиҳага баҳо беришнинг бир неча усуллари бор ва улар қуйидагилар.

1. Ўз-ўзини қоплаш усули энг осон ва энг содда ҳисоблаш усули бўлиб, логистика тизимига қўйилган инвестицияни қоплаш муддати аниқланади. Бунда инвестиция суммасини даромадга бўлиб, неча йилда инвестиция лойиҳаси қопланиши аниқланади. Буни қуйидаги мисолда кўриб чиқамиз.

Мисол 14. Бошланғич инвестиция капиталини (Ин)–50000 АҚШ доллар;

Йиллик фойда прогнози (Дг) – 45000 АҚШ доллар;

Йиллик харажат прогнози (Зг) – 35000 АҚШ доллар;

Йиллик қўйилма прогнози (Вк) – 5000 АҚШ доллар;

$$\text{Ток} = \text{Ин} / \text{Дг} - \text{Зг} \quad (3.2)$$

$$\text{Ток} = 50000 / 45000 - 35000 = 10 \text{ йил}$$

Бу усул жуда қулай бўлиб, бу қулайлик камчиликларни ҳам келтириб чиқаради: юқоридаги формулада кўрсаткичлар шундай олиндики, биринчи йилдаги кўрсаткичлар кейинги йилга мос келмаслиги мумкин.

2. Ўртача қоплаш усули. Бу усул ўзига амортизация ва капитал қўйилмаларни киритади. Бу усулни ҳам ўзига яраша афзалликлари ва камчиликлари мавжуд. Бу усулда ҳисоблаш осон ва қулай лекин бунда ҳам 1000 доллар 5 йилдан кейин ҳам 1000 доллар қилиб олинган. Бу усулни қуйидаги мисолда кўрамиз.

Мисол-15. Инвестиция ҳажми (К)–80000 АҚШ доллари;

Йиллик даромад прогнози (Ак)–60000 АҚШ доллари;

Йиллик харажатлар прогнози (Рг) – 48000 АҚШ доллари;

Амортизация (Ак) – 60000 АҚШ доллари;
Йиллик кўйилма прогнози (Вг) – 2000 АҚШ доллари;
Капитал кўйилма қопланиш муддати (Ток) – 10 йил
Фойдалилик (П):

$$П=Вг/А \quad (3.3)$$

$$П=2,0/8,0 \times 100=25\%$$

Ўртача ўз-ўзини қоплаш 10 йил ичида 8000 минг АҚШ долларини ташкил этади.

$$Вот=К / Ток \quad (3.4)$$

$$Вот =80000/10=8000 \text{ АҚШ доллари.}$$

3. Дисконтировкали усулни бир неча турлари мавжуд бўлиб. Келажак маблағларини дисконт баҳоси куйидаги формула орқали ҳисобланади.

$$P=S / (1+ r)^n \quad (3.5)$$

Бу ерда:

P – келажак маблағларини дисконт баҳоси,

S - n йилни охирида олинадиган маблағ,

r - % ставкаси,

n – йиллар сони.

Буни куйидаги мисолда кўришимиз мумкин:

Мисол 16. Агар корхона инвеститсиядан 10% фойда кўрадиган бўлса, 200 минг доллардан биринчи йил 220000 АҚШ доллар, 2 – йил 242000 АҚШ доллар фойда кўради. Лекин дисконтировкани ҳисобга олганда 2 йил ичида бу сумма 165, 289 долларни ташкил этди.

$$P=200 / (1+0,1)^1=165,289$$

Баланс:

Бошланғич ҳаракатлар 165,289

10% биринчи йил учун 16, 529

1 йил учун баланс 181818

10% иккинчи йил учун 18, 182

Соф дисконтировка баҳоси – бу дисконтировкаларни умумий баланси бўлиб, у минимум даражасида тузилади.

Логистик лойиҳани тузишда инфляцияни ҳам назарда тутиш лозим бундан куйидаги формула келиб чиқади.

$$P= S / (1+ r + F)^n \quad (3.6)$$

Бу ерда:

P – келажак маблағларни дисконт баҳоси,

S – n йилнинг охирида олинадиган сумма,

r -% ставка,

F – инфляция даражаси,

n – йиллар сони.

Мисол 17. Бир йилги фоиз ставкаси 10% иборат, бир йилги инфляция даражаси 15%, йилнинг охирида олинадиган сумма 200 доллар. 4 йилдан кейин 200 доллар дисконт баҳоси қандай бўлади?

Келажак маблағларини дисконт баҳосида тузиш:

$$P = 200 / (1 + 0,1 + 0,15)^4 = 81,96$$

Мисол 18. КрАЗ-256Б1 автомобили (q_n -12 т) пахта тозалаш заводига юк ташийди. Ташиш масофаси 20 км. Маршрутдаги масофадан фойдаланиш коэффиценти 0,5. Техник тезлик 25 км/соат. Автомобилнинг линиядаги иш вақти 17 соат. Бир қатновдаги ортиш-тушириш вақти 0,5 соат. Бир кунлик нўлинчи масофа 5 км.

Автомобилнинг т ва ткм даги кунлик иш унумдорлиги ҳисоблансин.

Мисол 19. Ўзбекистонда пахта ташиш логистикаси бўйича сарф-харажатлар. Тошкент-Поти, Тошкент-Рига, Тошкент-Брест маршрутлари орқали пахтани контейнерда ва ёпиқ вагонларда ташишидаги харажат ва фойдалар аниқлансин. Контейнерли маршрутли поезд 28-50 вагондан иборат юкни ташийди. Йигирма футли контейнерлар 22-24 тоннани сиғдиради. Ёпик вагонга 40-51,6 тоннани жойлаштиради.

жадвал

Йўналиш	Масофа, км	\$ контейнерли вагонда юк ташиш баҳоси	\$ ёпиқ вагонда юк ташиш баҳоси	\$ тонно-кмга
Тошкент-Брест	4236			0,016
Тошкент-Рига	4286			0,017
Тошкент-Поти	3017			0,020
Йўналиш	Контейнерли юк ташишда масофага кетган харажатлар	Одатдаги юк ташишда масофага кетган харажатлар	Контейнерли юк ташишда сотувдан тушган фойдалар	Одатдаги юк ташишда сотувдан тушган фойдалар
Тошкент-Брест				
Тошкент-Рига				
Тошкент-Поти				

Брест орқали чекланган ҳажм 28 вагондан, Рига орқали 35 вагондан, Потти орқали 50 вагондан иборат.

Топширик:

1. Юкларни хом-ашёдан маҳсулот ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчигача транспортда ташиш ишларини бажарувчи транспорт фирмаси кўрсатилсин.

2. Схемада кўрсатилган транспорт хизмати турларидан транспорт фирмаси бажарадигани танлансин.
3. Транспорт хизматига тавсифнома берилсин.

Мисол 20. ЗИЛ-130 автомобилнинг юк кўтариш қобилияти $q_n=5$ т, автомобилнинг юкли масофаси 90 км, бир қатновдаги масофадан фойдаланиш коэффициентини-0,5, техник тезлик 30 км/соат, иш вақти-8 соат, катновлар сони-5, бир қатновдаги ортиш-тушириш вақти-0,5 соат. бир кунлик нўлинчи масофа 5 км. Автомобилнинг т ва ткм даги кунлик иш унумдорлиги ҳисоблансин.

Мисол 21. Таниқли N-фирмасига 100000 тонна пахта бериш керак. Агар маршрутли поезднинг юки 2500 тонна пахтани ташкил этса, фирма эҳтиёжини қондириш учун неча кун керак бўлади? Юкни жўнатувчидан N-фирмасига етказиш учун 30 кун кетади. Агар жўнатиш тезлиги бир ойда бир таркибли қисмга тўғри келса 100000 тонна пахтани етказиш учун қанча вақт кетиши аниқлансин.

Мисол 5 Америка типдаги пахтанинг бир фунти 77,50-86,75 цент., Мексиканики 79,00 цент, Аргентинаники 72,50-74,50, Туркияники-73,00 цент, Марказий Осиёники 71,00. Транспорт харажатлари: Ўзбек пахтасини транспортда ташиш баҳоси пахта тозалаш заводидан юк ортиш портигача тоннасига 75-100 АҚШ долларини ва оҳирги истеъмолчига етказиш тоннасига 100-120 АҚШ долларини ташкил этади.

Ёлиқ вагонларга 51,6 тоннали пахтани жойлаштириши мумкин. Қирқ футли контейнерлар 11,5-12 тонна жойлайди. Марказий Осиёда тойнинг стандарт ўлчови бўйича 40-футли контейнерга 105тадан 120та тойгача жойлаш имконини беради, бу эса ўртача 22-25 тоннали юклаш имконини беради. Америка тойлари 40 футли контейнерга 80та той, яъни 18 тонна юкни жойлайди, демак Ўрта Осиёдаги юк АҚШдаги юкка нисбатан 25%га арзондир. Ўрта Осиёдаги вагонларга ва Америка вагонларига 5.000.000 тонна пахтани етказиш учун неча таркибли қисм талаб этилиши.

Мисол 22. Юк жўнатувчи (қишлоқ хўжалик маҳсулотини ишлаб чиқарувчи) ва ташувчи (транспорт фирмалари ва компаниялари)ларнинг ўзаро таъсир ҳолати ишлаб чиқилсин.

Бунинг учун қуйидагилар тайинлансин:

А. Юк жўнатувчининг ҳаракати

1. Ишлаб чиқарилган қишлоқ хўжалик маҳсулотининг тури, миқдори келтирилсин.
2. Юк ташувчиларни танлаш вариантлари (транспорт хизматига талаб)келтирилсин.
3. Юк жўнатувчининг ҳаракати.
4. Ўзаро ҳисоб-китоб вариантлари

В. Юк ташувчиларнинг ҳаракати

1. Транспорт фирмасининг таркиби, ҳаракатли таркибининг структураси.
2. Юк эгаларининг танлаш вариантлари

3. Ташувчиларнинг ҳаракати
4. Ўзаро ҳисоб-китоб вариантлари.

С. Шартнома тузиш (шартнома) Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ташиш учун намунали шартномалар фойдаланиб шакилдан тегишли шартномалар тузилади.

Шартнома №

Тошкент.ш

“ ___ “ _____ 2010 й

“Турон” ш/х қуйида «Сотувчи» деб номланган устав бўйича фаолият олиб бораётган шахс хўжалик раҳбари бир томондан, «Баҳром» қуйида «Ташувчи» деб номланган, устав бўйича иш олиб бораётган бош директор _____ иккинчи томондан контрактнинг қуйидаги бўлимлари бўйича имзоладилар.

1. Шартнома предмети

Сотувчи (экин тури, сорти, қадоқлаш)ни етказиш, харидор қабул қилиш ва тўловларни (инкотермз шартлари) бўйича тўлаши шарт. Кейинчалик «Товар» деб аталувчи экин тури ГОСТ-__ давлат стандартига тўғри келиши шарт.

2.Товар миқдори

2.1 Етказиб берилаётган товарнинг умумий миқдори ___ тонна деб белгиланади. У ажралмас қисми ҳисобланган сертификацияга асосан.

3.Товар сифати

3.1 Етказиб берилаётган товар сифати бўйича давлат стандартларига мос келиши шарт.

Товар сифати қуйидаги ҳужжатлар билан тасдиқланади.

- келиб чиқиш сертификати (ТПП)
- тегишлилик сертификати (форма СТ-1)
- санитар–гигиена сертификати (протокол билан).

4. Шартнома суммаси ва тўлаш тартиби.

4.1 Товар баҳоси келишилган ҳолда.Товарнинг доналар партияси нархи сертификацияда кўрсатилади.

4.2 Тўлаш тартиби сертификацияга асосланади

5. Қадоқлаш ва маркировкалаш.

5.1 Контракт бўйича сотилаётган товар ГОСТ бўйича қадоқлаш ва маркировкалаш шарт.

6. Товарни етказиш

6.1 Товарни жўнатиши харидор кўрсатиши бўйича мўлжалланган станцияга(омбор)гача амалга оширилади.

6.2 Сотувчи товар етказиш бўйича ўз мажбуриятларини бажарган муддати товарни омборга топширадиган кун бўйича ТПП экспертиза акти асосида ҳисобга олинади.

7. Товарни қабул қилиш.

7.1 Агар сертификацияда бошқа шартлар қўшилмаган бўлса товар сотувчи томонидан топширилган ва харидор томонидан қабул қилинган деб ҳисобланади.

Сифат бўйича сотувчи томонидан берилган ва дахлсиз корхона тасдиклаган товар сертификати асосида жой миқдори бўйича-экспертиза акти бўйича,

7.2 Товарни қабул қилиш харидор вакили ёки ўзининг тўлиқ вазн текширувчи ва сотувчи ўртасида қабул қилиши – топшириш акти бўйича амалга оширади.

7.3 Товар миқдори ва сифат бўйича рекламацияси харидор сотувчига товар етказилганидан сўнг 3 кун ичида ҳужжатлар расмийлаштирилгандан сўнг 20 кун ичида ёзма равишда амалга оширилиши мумкин.

8. Форс-Мажор

8.1 Форс-мажорлар контрактлар тузилган сўнг тасодиф туфайли бўлса, шу қаторда мажбуриятлар шу сабаблар туфайли амалга оширилмаган бўлса, томонлар мажбуриятлардан тўлиқ ёки қисман озод қилинади.

8.2. 8.1да кўрсатиб ўтилган форс-мажор ҳолати юз берса, бир томон иккинчи томонни огохлантириши ва ахборот бериши шарт.

8.3 8.1да қайд қилинганидек, ахборот қилинмаса, иккинчи томон ахборот ўз вақтида ёки умуман берилмаганлиги туфайли биринчи томонга зарарларни қоплатириши мумкин.

8.4 Агар форс-мажор ҳолати бир ой давом этадиган бўлса икки томондан бири кейинчалик мажбуриятларни бажаришдан холи бўлиш ҳуқуқига эга. Бундай ҳолда икки томон ҳам ҳеч қандай зарарларни қоплатириши мумкин эмас.

9. Томонларнинг мажбуриятлари

9.1 Харидор тўлов муддатини кечиктиргани учун тугалланмаган сумманинг ҳар куни учун ___% миқдорда жарима тўлайди.

9.2 Жарима тўланишидан қатъий назар, контрактни бузган томон иккинчи томоннинг зарарларини қоплаши шарт.

10. Низоларни ҳал этиш

10.1 Ҳамма низолар келишув асосида ҳал этилади. Агар ҳал қила олмасалар _____ томонидан ҳал этилади.

11. Бошқа шартлар

11.1 Бу контракт имзолангандан бошлаб то тўлиқ мажбуриятлар бажарилганча ўз кучини амалга оширади.

11.2 Икки томоннинг ёзма қайдномаси асосида контракт бекор қилиниши мумкин.

11.3 Барча ўзгаришлар ва қўшимчалар ёзма равишдаги ҳужжатлар асосида ва уни холис учинчи томон имзолагандан сўнг юридик кучга эга бўлади.

11.4 Бу шартнома икки нусхада бўлиб имзолангандир. Шунинг учун икки томонда бир хил кучга эгадир.

Томонларнинг юридик манзили ва раҳбарлари

Сотувчи

Ташувчи

Тошкент

^ ^ _____ 2010 й

Мисол 23. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлашни амалга оширамиз. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-25 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 1000000 бирлик. Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлиги	Нарх, пул бирлиги	Захиралар харажати, пул бир
0-9999	2,50	0,60
10000-19999	2,00	0,40
20000 и более	1,50	0,30

Ечим: **2,50 пул.бирлиги нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 25 \times 10^6}{0,6}} = 9128 \text{ бирлик}$$

2,0 пул.бир нархида.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 25 \times 10^6}{0,40}} = 11180 \text{ бирлик}$$

1,50 пул.бир нархида.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 25 \times 10^6}{0,30}} = 12909 \text{ бирлик}$$

Ҳисоб-китоблар йиллик харажатларни умумий қиймати асосида олиб борилади. Маҳсулотга харид қилиш нархида турли омилларнинг таъсир қилишини кўриб чиқамиз.

Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

$$C = \frac{C_o \times S}{q} \times SC_i + \frac{iq}{2} \quad (5.6)$$

2,50 пул.бирлиги нархида

$$C_{2,5} = \frac{25 \times 10^6}{9128} + 2,5 \times 10^6 + \frac{0,6}{2} \times 9128 = 2505077,2$$

2,0 пул.бирлиги нархида

$$C_{2,0} = \frac{25 \times 10^6}{2 \times 10^4} + 2,0 \times 10^6 + \frac{0,4}{2} \times 10^4 = 2005250$$

1,50 пул.бирлиги нархида

$$C_{1,5} = \frac{25 \times 10^6}{2 \times 10^4} + 1,5 \times 10^6 + \frac{0,3}{2} \times 2 \times 10^4 = 1504250$$

Келтирилган ҳисоб-китоб асосида ҳулоса қилиш мумкинки, 2000 дона ва ундан кўпроқ маҳсулот харид қилиш мақсадга мувофиқдир.

Мисол 24. Қўйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-14,2 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 2040 бирлик маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i - 2 пул.бирлиги етказилувчи партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 900 бирлик; йиллик ишлаб чиқариш p -12000бир.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h - 3 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

Мисол 25. Қўйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-20,0 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлиги: маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i - 0,96 пул.бирлиги: етказилувчи партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 400, 500, 600, 800, 900 бирлик.; йиллик ишлаб чиқариш p -12000бирлик.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h - 4 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

Мисол 26. Қўйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-22,75 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлик: маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i - 0,2 пул.бирлик: етказилувчи партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 1000 бирлик.; йиллик ишлаб чиқариш p -12000бирлик.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h - 0,3 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

Мисол 27. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш лозим. Қўйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-20 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлик: Нарх ва чегирма структураси қўйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлик	Нарх, пул бирлиги	Захиралар харажати, пул бирлиги
0-9999	3,50	0,80
10000-19999	3,00	0,60
20000 и более	2,50	0,50

Мисол 28. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш. Қўйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат –

№-15 пул.бир; йиллик истеъмол S - 100000 бир.: Нарҳ ва чегирма структураси куйидаги жадвалда келтирилган келади.

жадвал.

Етказиш партия ҳажми, бирлиги	Нарҳ, пул.бирлиги	Захиралар харажати, пул бирлиги
0-9999	4,50	1,00
10000-19999	4,00	0,80
20000 и более	3,50	0,70

Мисол 29. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш. Куйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – №-35 пул.бир; йиллик истеъмол S - 1000000 бир.: Нарҳ ва чегирма структураси куйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлик	Нарҳ, пул.бирлиги	Захиралар харажати, пул бирлиги
0-9999	5,50	1,20
10000-19999	5,00	1,00
20000 и более	4,50	0,90

Захираларни омборга жойлаштириш тизимининг моҳиятини тушиниш учун куйидаги мулоҳазаларни келтириш мақсадга мувофиқдир.

Ишлаб чиқариш жараёни хом-ашё ва материалларни бир корхонадан бошқасига силжитишлар, тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш доирасидан истеъмол доирасига етказилиши билан боғлиқ. Бу силжишлар айрим жойларда моддий захираларни йиғилишига олиб келади, бу захираларни сақлаш учун эса мослаштирилган омборхоналар керак. Чунки, ишлаб чиқариш жараёни узлуксиз бўлиши учун у ерда истеъмол қилинадиган хом ашёларнинг захиралари бир кунда ёки бир ҳафтада керак бўладиган хом-ашё миқдоридан кўп бўлиши зарур. Хом-ашё, материал, маҳсулотларни сақлаш учун махсус қурилмалар, ҳар хил тара, механизация воситалари ва бошқалар керак. Моддий ресурсларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга силжиши икки усулда ташкил қилиниши мумкин:

- транзит усули
- омборлардан фойдаланиладиган усул

Ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлиги транзит усули билан таъминлашда моддий ресурсларнинг захиралари корхона ва ташкилотларнинг омборларида ташкил қилинади. Ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигини омборлардан фойдаланиладиган усули билан таъминлашда ресурсларнинг ҳаракати бошқача ташкил қилинади.

Омбор деганда, ҳар хил моддий ресурсларни қабул қилишга ва сақлашга мўлжалланган, уларни ишлаб чиқариш жараёнига тайёрлайдиган ва истеъмолчиларни узлуксиз таъминлаб турадиган қурилмалар тушунилади. Ҳар бир ресурсларни сақловчи омборлар бир-биридан фарқланади. Ишлаб чиқариш корхоналари омборлари ушбу хоссалар бўйича тавсифланади:

- фаолият характери бўйича ёки вазифалари бўйича;
- сақланадиган ресурслар бўйича;
- биносининг тури бўйича;
- жойлашган жойи ва фаолият масштаби бўйича;
- ўтга чидамлилиқ даражаси бўйича.

Масалан фаолият характери бўйича омборлар:

- таъминлаш ёки моддий омборларга;
- ишлаб чиқаришнинг ичидаги омборларга бўлинади.

Мисол 30. Қўйидагилар берилган: механизмнинг юк кўтариш қобилияти-5т, циклар сони-10, автомобилнинг юк кўтариш қобилиятдан фойдаланиш коэффиценти-0,8; суткалик юк айланиши-640т; суткада юк кўтариш транспорт механизмининг (ЮКТМ) иш соатлар сони-8 соат. Бу қийматлар бўйича ЮКТМ сонини аниқлаймиз.

$$m = \frac{Q_c}{Q_2 \times T_c} = \frac{Q_c}{q \times n \times a \times T_c}; \quad (5.7)$$

$$m = \frac{640}{5 \times 10 \times 0,8 \times 8} = 2 \text{ бирлик}$$

Омборхона сетҳининг m^2 майдонига тўғри келадиган юк миқдорини қуйида берилган формула орқали ҳисоблаб фойдали майдонни аниқлаймиз.

$$f_{\text{пол}} = \frac{q_{\text{зап}}}{G}; \quad (5.8)$$

$$f_{\text{пол}} = \frac{20000}{2,5} = 8000 \text{ м}^2$$

бу ерда

$q_{\text{зап}}$ - омборхонадаги материалга мос келивчи қабул қилинган захира катталиги, т (20000 т деб қабул қиламиз),

G - 1 м^2 пол майдонига тушувчи оғирлик ($2,5 \text{ т/м}^2$ деб қабул қиламиз). Қийматларни формулага қўйиб қуйидагиларни аниқлаймиз:

Омборхонанинг умумий майдони

$$F_{\text{общ}} = \frac{f_{\text{пол}}}{\alpha}; \quad (5.9)$$

$$F_{\text{общ}} = \frac{8000}{0,4} = 20000 \text{ м}^2$$

бу ерда

$f_{\text{пол}}$ - омборхонанинг фойдали майдони, м^2 (8000 м^2 деб қабул қиламиз), α -майдондан фойдаланиш коэффиценти (0,4 деб оламиз).

Омборхона сигими қуйидагича аниқланади

$$E = F_c \times q_T \quad (5.10)$$

бу ерда,

F_c – бевосита юк жойлаштириш учун ишлатиладиган майдон м^2 ,

q_T – бир бирлик юк миқдори т/м^2 , бундан

$F_c \times E / q_T (\text{м}^2)$,

$$q_T = E/F_c \text{ (т/м}^2\text{)} \quad (5.11)$$

Омборхонада юкни ўртача сақлаш муддати қуйидагича аниқланади.

$$t_{cp} = \frac{\sum tq}{\sum Q} \quad (5.12)$$

бу ерда

Σ_{tq} -маълум вақт ичида (ой, йил) сақланадиган умумий тонна-кун миқдори.

ΣQ – омборхона орқали ўтган юкнинг умумий миқдори:

$$\Sigma_{tq} = t_{xp1} \times Q_1 K_{t_{xp2}} \times Q_2 K_{t_{xpn}} \times Q_n \quad (5.13)$$

Масалан, омборхона орқали 1ой (30 кун) ичида 10000т юк ўтди, ундан 3000т. юк 10 кун сақланди, 2000 т- 5кун, 4000т-8кун ва 1000 т-7 кун.

Шунингдек сақлаш тонна-кунлари умумий сони:

$$\Sigma_{tq} = 10 \times 3000 + 5 \times 2000 + 8 \times 4000 + 1000 \times 7 = 79000,$$

$$\text{бу ердан } t_{cp} = \frac{79000}{10000} = 7,9 \approx 8 \text{ кун}$$

Омборхона сифимидан фойдаланиш коэффициенти

$$K_c = \frac{E \times T}{\sum tq}; \quad (5.14)$$

$$K_c = \frac{5267 \times 30}{79000} = 2,0$$

бу ерда

E-омборхона сифими, т;

T-омборхона ишлаш вақти, кун.

Агар омборхона сифимини 5267т десак, у холда омборхона ишини ойлик натижасига кўра омбор сифимидан фойдаланиш коэффициенти 2,0 баробар бўлади.

Омборхона обороти (Π_o) қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$\Pi_o = \frac{T}{t_{cp}} \quad (5.15)$$

Бу катталиқ қуйидаги йўл билан ҳам аниқланиши мумкин.

$$\Pi_o = \frac{\sum Q \times K}{E} \quad (5.16)$$

$$\Pi_o = \frac{10000 \times 2,0}{5267} = 3,75 \text{ оборот}$$

Омборхонанинг ўтказувчанлик қобилияти омборхона орқали муайян муддат (ой, йил)да ўтиши мумкин бўлган юк миқдорини белгилайди. Омборхона сифимини максимал ишлатганда ва қуйидаги сақланиш муддати давомлилиги:

$$\Pi_{скл} = \frac{ET}{t_{cp}} \text{ ёки } \Pi_{скл} = E \times \Pi_o, \quad (5.17)$$

берилган қийматларни қўллаб, омборхонанинг 5267 сифимида 5267., 3,75 оборотда ойлик ўтказиш қобилиятини аниқлаймиз.

$$\Pi_{скл} = 5267 \times 3,75 = 19751,25 \text{ т.}$$

Ортиш-тушириш қурилмасини ишлатиш кўрсаткичи:

- вақт бўйича қурилмадан фойдаланиш коэффициентини K_{BP} :

$$K_{BP} = \frac{T_{\phi}}{T_K - T_{ПЛ}}, \quad (5.18)$$

бу ерда

T_{ϕ} -юк ташиш ишларидаги амалий вақти (2000 соат оламиз);

T_K -умумий календар муддати, соат (7500 соат оламиз);

$T_{ПЛ}$ - режадаги ремонт, соат (2500 соат оламиз).

- қурилмани самарадорлик бўйича фойдаланиш коэффициентини K_{np} .

$$K_{np} = \frac{P_{\phi}}{P_{пл}}, \quad (5.19)$$

бу ерда

P_{ϕ} - амалий самарадорлиги, т;

$P_{пл}$ - режадаги самарадорлик, т.

- ортувчи транспорт қурилмани сменада вақт бўйича фойдаланиш коэффициентини

$$K_{BP}^{\bullet} = \frac{T_o}{T_{cm}} \quad (5.20)$$

бу ерда,

T_o – механизмни сменада ишлаш вақти соат;

T_{cm} – сменадаги вақт соат.

Мисол 31. Зарафшондаги «Агама» сотув фирмаси (мева концентратлар сотиш билан шуғулланувчи), ўз сотув йўналишини танлашда оригинал стратегияни ишлатди. Бош фирма ўз назоратига барча ўзига қарашли фирмаларни олади. Бу ўринда мавжуд бўлган компанияларни уларда сотув ва омбор майдонлари билан биргаликда уставли капитални 75% сотиб олиш билан ўз қарамоғига ўтказди. Компенсация тариқасида бу компаниялар бош фирмадан консигнацияга товарлар олади.

Саволларга жавоб беринг:

1. Товарларни соттириш йўналиши иштирокчилари қандай фойда олиши мумкин?
2. Бу стратегиянинг негатив томони борми?

Мисол 32. Кўпгина таниқли, обрўга эга америка фирмаси (Филип Моррис, Проктер энд Гэмбл ва б.) этикетка билан таъминлашда бир қанча товарлар бир ва неча йил мобайнида ўзининг содик харидорига эга. Мижозлар товар сифатига ишонадилар ва сифати учун юқори баҳода тўланади. Лекин узоқ давом этган иқтисодий инқироз вақтида америкаликлар қиммат баҳоли товарларни камроқ харид қила бошладилар. Шу билан бирга улар бу арзон товарлар қимматларидан фарқ қилмаслигини, балки баъзилари афзалроқ ҳам эканлигини кўриб уларни ола бошладилар.

Саволларга жавоб беринг.

1. Сизнингча бу фирмалар мақсадли бозорларни сақлаб қолиш учун қандай ҳаракат қилдилар?

2. Маҳсулотни режалаштиришда, товар ҳаракатида ва ўтказишда номувофик объектив омилларни таъсирини қандай йўқотиш мумкин?

Мисол 33. Хозирги вақтда давлатимизда далоллик амалиёти кенг тарқалган. Чунончи, бозор далолчилиқ операциялари нуқтаи-назаридан биринчи ўринга станоклар бозори кўтарилди.

Қуйида шундай бозорларни топиш учун далоллар томонидан стратегия ишлаб чиқилган.

- 1) Станокларни профессионал ходимлар таркибидан иборат, «бақувват» корхоналарга таклиф этиш керак эмас.
- 2) Корхоналарга улар ишлаётган асосий станокларни эмас, балки ёрдамчи станокларни таклиф қилиш.
- 3) Станоклар буюртмачиси пул тўлай олувчи, ритмик ишлашини кафолат берувчи, доимий тарқатиш харидорларига эга ишлаб чиқаришга эътибор қаратиш керак.
- 4) Станоклар сотиб олишда асосий эътиборни СНГ давлатларининг нисбатан арзонроқ маслаҳатларига аҳамият бериш зарур.
- 5) Станоклар сотиб олишда бевосита маҳсулот ишлаб чиқарувчига чиқиш керак эмас, чунки у қимматга тушиб қолиши мумкин.

Берилган принципларни таҳлил қилиш ва чегаралар тушунчасини кўриб чиқинг.

Далоллик фаолиятини самарадорлигини ошириш учун қўшимча қандай ишлар қилиш керак?

Мисол 34. Худудий узоқда жойлашган етказиб берувчини, тўлиқ қиймат асосида танлаш.

Машғулотнинг мақсади: Харид логистикаси масалаларини ечишда, тўлиқ қиймат таҳлилини қўллашнинг амалий кўникмаларини ҳосил қилиш.

Тошкентда жойлашган кишлоқ хўжалиқ маҳсулотларининг кенг ассортименти билан улгуржи савдо қилувчи «М» фирманинг асосий етказиб берувчилари пойтахт атрофидаги худудларда жойлашган. Аммо корхона ассортиментининг кўпчилиқ товарлари Ўзбекистоннинг бошқа худудларида, Масалан N туманда жойлашган бўлиши ёки чет элда харид қилиниши мумкин. Табиийки бундай харидлар қўшимча транспорт ва бошқа харажатлар билан боғлиқ ва нархлар ўртасидаги зарурий фарқ мавжуд бўлгандагина ўзини оқлайди.

Шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, транспорт тарифи-бу қўшимча харажатларнинг кўзга ташланадиган қисми холос. Бундан ташқари худудий узоқда жойлашган етказиб берувчидан харид қилиш, истеъмолчини молиявий захираларни жалб қилишга (йўлга захира, суғурта захиралари), экспедитор хизматларни тўлашга ва балки божхона ва бошқа тўловларга мажбур этади. Тўлиқ қийматнинг логистик концепцияси, худудий узоқдаги етказиб берувчидан харид қилишда фақат транспорт харажатларини ҳисобга олиш,

бундай харидни иқтисодий мақсадга мувофиқлиги тўғрисида тўлиқ маълумот бера олмаслигини, билдиради. Харидни бошқа ҳудудга ўтказиш бўйича барча харажатлар йиғиндиси олдинги нархдан кам бўлган тақдирдагина, қарор қабул қилиш мумкин.

Мавзуга назарий изоҳлар.

Ҳудудий узоқда жойлашган етказиб берувчидан харид қилишнинг мақсадга мувофиқлигини баҳолаш, етказиб берувчи танлашнинг эгри чизигини куриш ва ундан фойдаланишга асослаган. Олдин шундай юк бирлигини танлаш лозимки кўрилаётган масаладаги барча товарлар учун уни ташишнинг тариф қиймати бир хил бўлсин. Бундай юк бирлиги сифатида 1 м^3 ни оламиз.

Етказиб берувчини танлаш эгри чизиги функционал боғлиқлик графиги кўринишида тасвирланган бўлади. Бу ерда, аргумент-«N» туманида 1 м^3 юкни харид қиймати, функция 1 м^3 юки «N» туманидан Тошкентгача олиб келиш харажатларининг ушбу юк 1 м^3 ни N туманидаги харид баҳосига нисбати (фоизда).

Юк харид қийматларининг бир неча маънолари учун қурилган эгри чизик, ҳамда Тошкент ва N туманидаги хўжалик ассортиментни маҳсулотларига бўлган, нархларнинг таққослама спецификациясига эга бўлган ҳолда қайси товарни N туманида қайсинисини эса Тошкентда сотиб олиш лозимлиги тўғрисида тезда қарор қабул қилиниши мумкин.

N туманида харид қилиниши мумкин булган, M фирма ассортиментдаги товарлар, 8.3-жадвалнинг 1-устунида санаб ўтилган.

Топишириқ.

Тўлиқ қиймат таҳлили асосида ёки маҳсулот турини N туманида сотиб олиш мақсадга мувофиқлиги тўғрисида қарор қабул қилиш.

Ҳудудий узоқда жойлашган етказиб берувчидан товарлар харид қилиш тўғрисида қарор қабул қилиниши, қуйдаги 4-масала ечими куринишида тақдим этиш тавсия этилади

1. N туманидан Тошкентгача қиймати хар хил бўлган юкларни 1 м^3 ни ташиш билан боғлиқ қўшимча харажатларни ҳисоблаш.

2. Ҳисобланган харажатларни ушбу юк қийматидаги улушини аниқлаш.

3. Қўшимча харажатларни 1 м^3 юк қийматидаги улушини қийматга боғлиқлиги графигини чизиш.

4. Графикдан фойдаланган ҳолда, M фирмаси ассортиментдаги у ёки бу товарларни N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлигини аниқлаш.

Услубий кўрсатмалар.

1. 1 м^3 юкни N туманидан Тошкентгача ташиш билан боғлиқ қўшимча харажатлар ҳисобини, харид қиймати бўйича ассортиментнинг шартли

позициялари учун, 1 жадвал бўйича бажариш. Бунда қуйидаги шартларни этиборга олиш лозим:

- N туманидан Тошкентгача етказишнинг тариф қиймати барча товарлар учун бир хил ва 1м^3 юк учун 3000 сўмни ташкил этади;
- N туманидан товарларни етказиш мудати 10 кунга тенг;
- N туманидан етказиладиган товарлар учун фирма беш кун муддатга суғурта захираларини яратиши зарур;
- Суғурта захираси ва йўлдаги захира харажатлари банк кредити фоиз ставкалари асосида ҳисобланади- йилига 36% (яъни, ойига 3%, еки кунига 0,1%);
- Ташувчи томонидан амалга ошириладиган, экспедиция харажатлари юк қийматининг 2%ни ташкил этади;
- M фирмасига тошкентдан етказилган юклар механизация воситалари ердамида туширилади. N туманидан келган юкларни эса қўл меҳнати ёрдамида туширилиши лозим. Тушириш қийматидаги фарқ ўртача $200\text{ сўм м}^3\text{ км}$ ташкил этади;

жадвал.

1 ^м юкнинг харид баҳоси, сўм	N- туманидан 1 ^м юкни етказишга (ташишга) бўлган қўшимча харажатлар						1 ^м юк қийматидаги қўшимча харажатлар улуши, %
	Транспорт сўм/м ³	Суғурта захирасига бўлган харажатлар.	Йўлдаги захирага бўлган харажатлар.	Экспедитор харажатлари, сўм	Юкни қўлда туши ришга хара жатла р, сўм. м ³	Жами	
1	2	3	4	5	6	7	8
5000	3000				200		
10000	3000				200		
20000	3000				200		
30000	3000				200		
40000	3000				200		
50000	3000				200		
70000	3000				200		
100000	3000				200		

2. 1м^3 юкни ташиш билан боғлиқ бўлган қўшимча харажатларни ушбу юк қийматидаги улушини ҳисоблаш учун қўшимча харажатлар йиғиндисини (7 устун) 1м^3 юкни харид қиймати (1 устун)га бўлиб, натижани 100га купайтирилади. Ҳисоб натижалари 8 устунга бўлинади.

3. Қўшимча харажатларни 1м^3 юк қийматидаги улушини умумий харид қийматига боғлиқлиги графиги тўғри бурчакли координатлар тизимида ясалди. ОХ ўқи бўйича- 1м^3 юкнинг харид қийматлари (1 устун), ОУ ўқи бўйича- 1м^3 юк қийматидаги қўшимча харажатлар улуши (8 устун) жойлашади.

4. М фирмаси ассортиментидаги у ёки бу товарларни N туманидан харид қилишнинг мақсадга мувофиқлиги қурилган график ёрдамида, қуйидаги кетма-кетликда аниқланади:

5. Худудий узоқда жойлашган ва тошкентдаги етказиб берувчилар нархи ўртасидаги фарқни фоизларда ҳисоблаш, N шахридаги баҳони 100% деб қабул қилган ҳолда, натижаларни 8.4-жадвалнинг 5 устунига киритиш.

6. 2 устун 8.4-жадвалнинг қийматига мувофиқ нуқтани абсцисслар (ОХ) ўқида топиб перпендикуляр ўтказиш; 5 устун қийматига мувофиқ нуқтани ординаталар (ОУ) ўқида топиб перпендикуляр ўтказиш.

Агарда перпендикулярларнинг кесишиш нуқтаси, етказиб берувчи танлаш эгри чизигидан пастда бўлса N туманидаги харид мақсадга мувофиқ эмас ва аксинча.

Таҳлил натижалари жадвалнинг 6 устунига киритилади.

жадвал

М фирмаси ассортиментда ги товарлар	1м^3 юкнинг N туманидаги нархи, сўм	Бир бирлик нархи сўм		Нархдаги фарқ % (N шахридаги нарх 100% деб олинади)	N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлиги тўғрисида хулоса (ха, йўк)
		N туманида	Тошкен тда		
1	2	3	4	5	6
Гўшт консервалари	11000	12,0	14,4		
Сабзаёт консервалари	10000	10,0	14,5		
Мева консервалари	15000	15,0	18,0		
Қандолатлар	88000	100,0	115,0		
Асал	37000	50,0	65,0		
Чой	110000	120,0	138,0		
Дукаклар	23000	20,0	22,0		

Макаронлар	17000	20,0	26,0		
Узум	70000	70,0	80,5		
Коньяк	120000	100,0	105,0		
Пиво	25000	30,0	33,0		
Алкоголсиз ичимликлар	20000	24,0	30,0		

Мисол 35. Харид фаолияти соҳасидаги назорат ва буюртмаларини жойлаштириш бўйича қарор қабул қилиш.

Маишулот мақсади: Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етказиш жараёнини назорат қилиш услублари ва шартномани узайтириш тўғрисида қарор қабул қилиш учун назорат натижаларидан фойдаланиш услублари билан танишиш.

Етказиб берувчини танлаш-фирманинг асосий вазифаларидан биридир. Етказиб берувчини танлашда имзоланган шартномалар бўйича иш натижалари катта таъсир кўрсатади, ва уларни бажариши асосида етказиб берувчининг рейтинги ҳисобланади. Демак, етказиш шартномалари бажарилишининг назорат тизими, бундай ҳисоблашлар учун зарур бўлган ахборотни йиғишга имкон бериши керак. Рейтинг ҳисобларидан олдин, у ёки бу етказиб берувчини афзаллиги тўғрисидаги қарор қайси мезонлар асосида қабул қилинишини аниқлаш лозим. Одатда, бундай мезонлар сифатида етказилаётган маҳсулотларнинг нархи, сифати ва етказиш ишончилиги қўланилади. Аммо бу рўйхат давом эттирилиши мумкин, хусусан бизнинг ҳисоблашларда бта мезон ишлатилади.

Етказиб берувчини танлаш масаласини ечилишининг кейинги босқичи бу белгиланган мезонлар бўйича етказиб берувчиларни баҳолашдир.

Бунда у ёки бу мезонинг уларнинг йиғиндисидидаги улуши эксперт усули билан аниқланади.

Шартли етказиб берувчилар рейтингини ҳисоблашни мисол қилиб келтирамиз жадвал). Фараз қилайлик бирор-бир вақт ичида, фирма-дўкон учта етказиб берувчидан бир хил маҳсулот товар олган. Шунингдек, фараз қилайлик, кейинчалик битта етказиб берувчи хизматларидан фойдаланиш тўғрисида қарор қабул қилинган. Уларнинг қайси бири фирма-дўкон учун афзалроқ? Бу саволга қуйдагича жавоб олишимиз мумкин.

Олдин ҳар бир етказиб берувчини ҳар бир танланган мезон бўйича баҳолаш лозим, кейинчалик мезон улуши қиймати(мезонлар йиғиндисидидаги) баҳога кўпайтирилади. Мезон улушини қиймати ва баҳо, бу ҳолда, эксперт йўли билан аниқланадилар.

жадвал.

Етказиб берувчи рейтингини ҳисоблашга мисол.

Етказиб берувчини танлаш мезони	Мезон улушининг қиймати	10 баллик шкала мезон бўйича баҳоси			Мезон улушининг баҳога кўпайтмаси		
		№1	№2	№3	№1	№2	№3
Етказиш ишончилиги	0,30	7	5	9			
Нарх	0,25	6	2	3			
Сифат	0,15	8	6	8			
Тўлов шартлари	0,15	4	7	2			
Режадан ташқари етказиб беришлар имконияти	0,10	7	7	2			
Етказиб берувчининг молиявий аҳволи	0,05	4	3	7			
Жами	1,00						

Рейтинг, мезон улушининг баҳога кўпайтмалари йиғиндиси билан аниқланади. Турли етказиб берувчиларнинг рейтингини ҳисоблаб ва натижаларни таққослаган ҳолда, энг яхши ҳамкор аниқланади. 8.6-жадвалдаги ҳисоблашлар натижасида №1 етказиб берувчи айнан шундай, ҳамкордир, ва у билан шартномани узайтириш лозим.

Бизнинг мисолимизда рейтингнинг юқорилиги етказиб берувчини афзаллилиги аён чунки рейтинг қанча юқори бўлса етказиб берувчининг салбий томонлари шунча кўпдир. Бундай ҳолатда рейтингни кам бўлган етказиб берувчини танлаш лозим.

Бериладиган топшириқдаги баҳолаш тизими етказиб берувчининг айнан салбий жиҳатларини ҳисоблайди. Бунда қайси бирининг рейтингни кам бўлса шу етказиб берувчи энг афзал ҳисобланади.

Топшириқ

№1 ва №2 етказиб берувчилар билан шартнома муносабатларини узайтириш тўғрисида қарор қабул қилиш учун, уларни иш натижалари бўйича баҳолани амалга ошириш.

Услубий кўрсатмалар

Биринчи икки ой давомида фирма-дўкон №1 ва №2 етказиб берувчилардан А ва В товарларини олган.

Етказилаётган ўхшаш маҳсулотнинг нархлари динамикаси, маъқул бўлмайдиган сифатдаги товарларни етказиш динамикаси, ҳамда етказиб

берувчилар томонидан белгиланган етказиш муддатларини бузилишининг динамикаси жадвалларда келтирилган.

жадвал

Етказилаётган маҳсулотлар нархининг динамикаси

Етказиб берувчи	Ой	Маҳсулот	Етказиш ҳажми, бирлик/ой	Бир бирлик нархи, сўм
№1	Январ	А	2000	10
	Январ	В	1000	5
№2	Январ	А	9000	9
	Январ	В	6000	4
№1	Феврал	А	1200	11
	Феврал	В	1200	6
№2	Феврал	А	7000	10
	Феврал	В	10000	6

Етказиб берувчиларнинг бири билан шартномани узайтириш тўғрисида қарор қабул қилиш учун ҳар бир етказиб берувчининг рейтингини ҳисоблаш лозим. Етказиб берувчилар қуйидаги мезонлар бўйича баҳоланади: етказилаётган маҳсулотнинг нархи, сифати ва етказишлар ишончилиги. А ва В маҳсулотларни тинмасдан тўлдирилиб туришни талаб қилмасликлари эътиборга олинади. Демак, етказиб берувчи рейтингини ҳисоблашда мезонларнинг қуйидаги улушлари қабул қилинади:

Нарх-0,5

Сифат-0,3

Ишончилилик-0,2

жадвал

Маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни етказиш динамикаси

Ой	Етказиб берувчи	Ой давомида етказилган сифатсиз товар миқдори, бирлик
Январ	№1	75
	№2	300
Феврал	№1	120
	№2	425

жадвал

Етказишнинг белгиланган муддатларини бузилиши динамикаси

№1 етказиб берувчи			№2 етказиб берувчи		
Январ	8	28	Январ	10	45
Феврал	7	35	Феврал	12	36

Етказиб берувчи рейтингини натижавий ҳисоби 7-жадвал кўринишига келтирилади.

1. Нархларнинг ўртача ўсиш суръати ҳисоби (нарх кўрсаткичи).

Биринчи мезон (нарх) бўйича етказиб берувчини баҳолаш учун ҳар бир етказиб берувчи бўйича у етказадиган маҳсулотларга нархларнинг ўртача ўсиш суръатини (\bar{T}) ҳисоблаш лозим:

$$\bar{T}_n = \sum_{i=1}^n T_{ni} \cdot d_i \quad (8.2)$$

бу ерда: T_{ni} - етказилаётган маҳсулотнинг i -турига бўлган нархнинг ўсиш суръати;

d_i – жорий даврдаги етказишларнинг умумий ҳажмида i - турдаги маҳсулотнинг улуши;

n - етказилаётган маҳсулотлар турларининг миқдори;

Етказилаётган маҳсулотнинг i -турига бўлган нархнинг ўсиш суръати қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$T_{ni} = \left(\frac{P_{i1}}{P_{i2}} \right) \cdot 100 \quad (8.3)$$

бу ерда: P_{i1} - жорий даврдаги i -турдаги маҳсулотнинг нархи;

P_{i2} - олдинги даврдаги i -турдаги маҳсулотнинг нархи.

Етказишларнинг умумий ҳажмидаги i -турдаги маҳсулотнинг улуши қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$d_i = \left(\frac{S_i}{\sum_{i=1}^n S_i} \right) \quad (8.4)$$

бу ерда: S_i - жорий даврда i -турдаги етказилган маҳсулотнинг суммаси, сўм.

Мисол тариқасида биринчи етказиб берувчи учун нархларни ўртача ўсиш суръатини ҳисоблаймиз:

А маҳсулот бўйича нархларни ўсиш суръати:

$$T_{на} = \frac{11}{10} \cdot 100 = 110\%$$

В маҳсулот бўйича

$$T_{нб} = \frac{6}{5} \cdot 100 = 120\%$$

Жорий даврдаги етказишларда А маҳсулотнинг улуши:

$$d_A = \frac{1200 \cdot 11}{1200 \cdot 11 + 1200 \cdot 6} = 0,65$$

В маҳсулотнинг улуши:

$$d_B = \frac{1200 \cdot 6}{1200 \cdot 11 + 1200 \cdot 6} = 0,35$$

булардан келиб чиққан ҳолда:

$$\bar{T} = 110 \cdot 0,65 + 120 \cdot 0,35 = 113,5\%$$

Нархларнинг ўртача ўсиш суръати ҳисобини 8.10-жадвал кўринишига келтириш тавсия этилади.

жадвал

Етказиб берувчи	$T_{на}$	$T_{нб}$	S_A	S_B	d_A	d_B	\bar{T}
№1	110%	120%	13200сўм	7200сўм	0,65	0,35	113,5%
№2	111%	150%	70000сўм	60000 сўм	0,54	0,46	129,14%

$\bar{T}_н$ нинг натижавий қиймати, етказиб берувчининг рейтингини ҳисоблаш учун 7-жадвалга киритилади.

2. Маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни етказишнинг ўсиш суръатини ҳисоблаш (сифат кўрсаткичи)

Иккинчи мезон (етказилаётган маҳсулот сифати) бўйича етказиб берувчиларни баҳолаш учун, ҳар бир етказиб берувчи бўйича маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни етказишнинг ўсиш суръатини (T_c) ҳисоблаймиз:

$$T_c = \frac{d_{c1}}{d_{c2}} \cdot 100 \quad (8.5)$$

бу ерда: d_{c1} - жорий даврдаги етказишларнинг умумий ҳажмида, маъқул бўлмаган сифатдаги етказишларнинг улуши;

d_{c2} -олдинги даврдаги етказишларнинг умумий ҳажмида, маъқул бўлмаган сифатдаги етказишларнинг улуши;

Етказишларнинг умумий ҳажмида, маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулот улушини 2 ва 3 жадваллар маълумотларига асосан аниқлаймиз. Натижаларни 8.11-жадвал шаклида келтирамиз.

Бизнинг мисолимизда, биринчи етказиб берувчи учун, маъкул бўлмаган сифатдаги маҳсулотлар етказилишининг ўсиш суръати:

$$T_{c1} = \frac{5,0}{2,5} \cdot 100 = 200\% \text{ га тенг бўлади.}$$

Олинган натижани 7-жадвалга киритамиз.

жадвал

Маъкул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни, етказишларнинг умумий ҳажмидаги улушини ҳисоблаш

Ой	Етказиб берувчи	Умумий етказиш, бирлик/ой	Маъкул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни, етказишларнинг умумий ҳажмидаги улуши, %
Январ	№1	3000	2,5
	№2	15000	2,0
Феврал	№1	2400	5,0
	№2	17000	2,5

3. Ўртача кечикиши суръати ўсишини ҳисоби (етказиш ишончилиги (T_{ek}) кўрсаткичи).

Етказиш ишончилигининг миқдорий баҳоси сифатида ўртача кечикиш, яъни бир етказишга тўғри келадиган кечиккан кунлар сони, хизмат қилади. Бу катталиқ, муайян бир муддат ичидаги кечиккан кунлар умумий сонининг, ушбу даврдаги етказишлар сонига нисбати орқали топилади. (8.9-жадвал маълумотлари).

Шундай қилиб ҳар бир етказиб берувчи бўйича кечикишларнинг ўртача ўсиш суръати қуйидагича ифодаланади:

$$T_{ek} = \left(\frac{Q_{yp1}}{Q_{yp2}} \right) \cdot 100 \quad (8.6)$$

бу ерда: Q_{yp1} – жорий даврда битта етказишга тўғри келадиган ўртача кечикиш, кун;

Q_{yp2} – олдинги даврда битта етказишга тўғри келадиган ўртача кечикиш, кун;

Кейинчалик, №1 етказиб берувчи учун ўртача кечикишини ўсиш суръатини ҳисоблаймиз:

$$T_{ek1} = \left(\frac{\frac{35}{7}}{\frac{28}{8}} \right) \cdot 100 = 142,9;$$

$$T_{ek2} = \frac{\frac{36}{10}}{\frac{12}{45}} \cdot 100 = 66,6$$

Олинган натижани 8.12-жадвалга киритамиз.

4. Етказиб берувчилар рейтингини ҳисоблаш.

Рейтингни ҳисоблаш учун ҳар бир мезон бўйича ўсиш суръати қийматини унинг улушига кўпайтмасини топиш зарур. жадвалнинг 5-чи устуни қийматларининг йиғиндиси №2 етказиб берувчи рейтингини беради.

жадвал

Етказиб берувчилар рейтингини ҳисоблаш

Мезон (кўрсаткич)	Мезон улуши	Берилган мезон бўйича етказиб берувчи баҳоси		Баҳони улушга кўпайтмаси	
		№1 етказиб берувчи	№2 етказиб берувчи	№1 етказиб берувчи	№2 етказиб берувчи
1	2	3	4	5	6
Нарх	0,5	113,5	128,94	56,8	64,47
Сифат	0,3	200	125	60,0	37,5
Ишончлилик	0.2	142,9	66,6	28,6	13,32
Етказиб берувчи рейтингини				145,4	115,29

Бунда рейтинг, етказиб берувчиларни салбий жиҳатлари бўйича ҳисобланган, шунинг учун ҳам қайси етказиб берувчининг рейтингини паст бўлса шу етказиб берувчи маъкул ҳисобланади, ва айнан шу етказиб берувчи билан шартномани узайтириш мақсадга мувофиқ бўлади.

Жавоб № 2 Етказиб берувчи билан шартномани узайтириш лозим.

Мисол 36. Фойда чегирмаларни йўқотиш меъёрини таъсири.

Фермер помидорни 1 кг ни 4000 сўмга сотади. Кейин помидор чакана сотувларга 1 кг 6000 сўмга реализация қилинган, лекин маҳсулотни 10 %и савдо жараёнида йўқолади.

Иш ҳақи харажатлари 1 кг 1000 ташкил этади.

1 кг помидор 900 гр эталон маҳсулотни ташкил этади, чунки 10 % маҳсулот йўқотиш туфайли.

Шундан: 1кг/1,00 кг-0,10 кг = 1,11 фермер етиштириш керак.

1 кг эталон маҳсулот олиш учун шу асосида ҳамма чегирмалар айлантрилади (конвертация қилинади).

1кг эталон маҳсулот учун сотув нархи 600,0 сўм.

Иш хақи $1,0 * 1,11$ сўмга = 111,0 сўм

Умумий маркетинг чегирмалар 111 сўм.

Харид нархи $400,0 * 1,11$ қ 444,0 сўм

Ялпи фойда (сотув нархи – харид нархи – 156,0) сўм.

Соф фойда (янги фойда – хамма харажатлар (иш хақи)) – 45 сўм.
1,56-111қ 45 сўм.

Шунингдек чегирмаларни калькуляцияси энг яхши усули бу бошлангич маҳсулот сонини олувчи реализация қилган маҳсулот сонининг таққосланиш имконини беради. Бу аниқ баҳо бериш имконини беради ва маҳсулотни сақлаш, ташиш установаки. Харажатларни ҳисобга олган ҳолда, маркетинг жараёнида йўқотилади. Кейинги мисолда калькуляцияси усули белгиланган.

Мисол 37. Маҳсулотлар йўқотилишини калькуляцияси.

1 кг помидор 10% йўқотишда, бунда истеъмолчига сотилган помидор 0,9 кг тенг. Савдо келувчи помидорни 50 сўмдан 1 кг сотиб олади, лекин савдо чегирмаси 1кг 20 сўмга. Маҳсулотни реализация нархи 80 сўм 1 кг.

Чегирмалар

1. Харид нархи 1 кг – 50 сўм.
2. 1кг помидор транс* установка – 20 сўм нархи.
3. Умумий чегирма – 70 сўм.
4. Даромад 80 сўм. 0,3 кг – 72 сўм
5. Савдо келувчи фойдаси – 2 сўм.

Мисол 38. Реализация нархининг ҳисоби.

Маҳсулотни йўқотишлари сифат кўрсаткичига қараб ҳам сифат йўқотишлар, мисол сотувчи маҳсулотини маълум миқдорини паст нарҳда сотишга мажбур. Чунки маҳсулот маълум давр ичида бузулиш бўлиши мумкин. Шунинг учун кўп мамлакатларда тез бузиладиган мевалар шанба кечаси арзонга сотилади, чунки бозор куни бозор ишламайди. Душанба куни эса янги маҳсулот пайдо бўлиб рақобатни тугдиради.

Сотувчи фермердан сотиб олинган маҳсулотини бир хил нарҳда бутун партиясини сота олмайди, чунки бозордаги талаб ва таклиф сабаблари, сифат ўзгаришлар сабабли нархлари ўзгаради. Шунинг учун ўртача реализация нархи ҳисобланади.

Мисол учун 100кг (100%) помидор партияси қуйдагича реализация қилинган:

50 кг помидор – 80 сўмдан – 4000 сўм.

20 кг помидор – 50 сўмдан – 1000 сўм.

20 кг помидор – 40 сўмдан – 800 сўм.

5 кг помидор - 20 сўмдан – 100 сўм.

5 кг помидор реализация қилинади.

Умумий даромад - 5900 сўм

1 кг помидор ўртача реализация нархи:

5900:95 кг қ 621 сўм.

Ташиш ва кўчириш харажатлари

Товарларни бир жойдан иккинчи жойга кўчириш харажатларни эътибордан четда қолдириш осон. Хар бир кўчиришда 1 кг маҳсулотга бўлган харажатлар унчалик катта бўлмайди. Аммо, маҳсулот сўнгги истеъмолчига етгунга қадар, бир эмас бир неча маротаба ташилади. Охир, оқибатда, ташиш харажатлари маҳсулот нархига сезиларли таъсир кўрсатиш мумкин, айниқса ишчи кучи юқори қийматига эга бўлган мамлакатларда.

Айрим ҳолларда ташиш харажатларининг умумий суммасини аниқлаш осон. Битта контейнерни ташиш қийматини, ишчи иш ҳақини ташилган қадоклар сонига нисбатидан келиб чиққан ҳолда, тахминан аниқлаш мумкин. Агарда юк ташувчилар соатбай ишга қабул қилинган бўлса, (масалан, бозорларда) вазият янада одийлашади. Агарда у савдогарнинг доимий ишчиси бўлса аксинча, мураккаблашади. Бундай ишчи фермер билан бозор ўртасидаги, юк машинаси ичида, юради. Ушбу вазиятда у ҳеч нима қилмайди, аммо бунга қарамасдан иш ҳақи тўланади.

Қадок харажатлари. Кўпгина маҳсулотлар қадокланиши лозим. ~алла, йирик мева ва сабзавотлар, қовоқ ва тарвуз сингари, бундан мустасно. Улар тўкма ҳолда ташилиши ҳам мумкин. Қарам каби баргли сабзавотлар ҳам кўпгина ҳолларда тўкма ташилади. Ташқи барглар қадок вазифасини бажариб ички баргларни химоя қиладилар. Бунда қадок харажатлари бўлмайди, аммо ташқи барглар кейинчалик олиб ташланади ва маҳсулот йўқотилиши юзага келади.

Қадок қуйдаги учта асосий мақсадда хизмат қилади:

- маҳсулот ташишни осонлаштиради. Агар маҳсулот қадоксиз ташилганда харажатлар анча юқори юўлар эди.

- Маҳсулот химоясини таъминайди. Қадокларни такомиллаштириш, биринчи навбатда осонлаштиришга эмас, балки химояни кучайтиришга қаратилган бўлади.

- қадок ёрдамда маҳсулот реализация учун қулай бўлган бирликларга ажратилиши ва қулай бўлган бирликларга ажратилиши ва унинг ташқи қиёфасини ўзгартириб нархини кўтариш мақсадида ишлатилиши мумкин.

Кўпгина ҳолларда фермер ўз маҳсулотини ўзи қадоклайди, масалан қопларга, ва бундай қопларга маҳсулот логистик занжирнинг барча босқичларидан ўтади. Мураккаброқ ва қимматроқ қадок эса, масалан пластик контейнерлар, сотувда зиммасидадир.

Ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи орасидаги масофанинг узунлигига боғлиқ ҳолда, ушбу йўлни босиб ўтишда мева ва сабзавотлар бир неча марта қайта қадокланади. Фермер ўз маҳсулотини бозорга олиб келиш учун битта қадокдан фойдаланса (масалан қоплардан). Бозордаги сотувчи эса маҳсулотни улгуржи бозорга олиб келиш учун тахта яшиклар ёки пластик контейнерлардан фойдаланиши мумкин. Тилга олинган қадокларнинг барчаси харажатлар билан боғлиқ бўлиб, умумий маркетинг харажатлари калькуляциясида ҳам уларни ҳисобга олиш лозим. Агарда қадок бир марта ишлатилардиган бўлса, хар 1кг маҳсулотга тўғри келадиган харажатларни ҳисоблаш мураккаб иш эмас (масалан, қоп, контейнер, сават ва х.).

Қимматроқ қадоклардан фойдаланганда, уларни қайта қайта ишлатиш йўллари топиш лозим. бунда битта ташиш қийматини аниқлаш учун, у ёки бу контейнер (қадок) неча марта ишлатилишини аниқ билиб олиш лозим. Шунингдек, бўш қадокни логистик занжир бошига қайтариш харажатларини ҳам ҳисобга олиш лозим. Агарда фермер ўз транспортида ташишларни амалга оширса, унда қадокларни қайтаришга бўлган харажатларни ҳисобга олмаса ҳам бўлади. Аммо, қадокларни қайтариш учун ҳам ҳақ тўланса, унда қадок харажатлари анча ошиб кетади. Қуйдаги мисолни кўриб чиқамиз:

Мисол 39. Қадок харажатлари калькуляцияси.

Фараз қилайлик, апельсинлар тахта экинларга 20 кг-дан қадокланади. Кичик таъминлаш ишлари ёрдамида ҳар бир 10 марта ишлартиш мумкин. Яшик нархи 10 доллар, таъмир ишлари –2 доллар, ҳар бир бўш яшикни қайтариш – 1 доллар.

Унда 1 та ташиш учун қадок нархи:

((яшик бирламчи қиймати Қ таъмир)/ташишлар сони) Қ бўш яшикнинг қайтаришнинг (10 Қ 2)/10Қ1к2,20 доллар 20 кг апельсин-га, ёки 1 кг учун 0,11 доллар.

Қадокнинг такомиллашган турлари, йўқотишини камайтириш имкони бўлганда, қўлланилади. Аммо, тез бузиладиган маҳсулотлар қиммат қадокни талаб қилмайди, чунки уни ишлатишдан бўлган фойда минималдир. Махаллий хом – ашёдан тайёрланган қадоклардан фойдаланиш, айниқса мақсадга мувофиқдир.

Сақлаш харажатлари

Сақлаш харажатлари 4-та асосий категорияларга бўлинади:

- 1 кг маҳсулотни омборга ёки рифрежераторга (музлатгичга) қўйишнинг ҳақиқий қиймати. Ушбу харажатлар гуруҳи бино амортизацияси, қўриқлаш, электр энергияси ва бошқа коммунал хизматларга, ҳамда хизмат кўрсаткичга бўлган харажатларни ўз ичига олдаи;

- омборхонадаги маҳсулотни сақлаш билан боғлиқ бўлган харажатлар, масалан кимёвий воситалар қиймати;

- омборхонадаги маҳсулот сифатини йўқотиш билан боғлиқ бўлган харажатлар;

- маҳсулот омборхонада турган вақтдаги мулкдор молиявий харажатлар.

Компания харажатлари катталигича таъсир этувчи энг йирик омил бўлиб, қувватлардан фойдаланиш хизмат қилади. Агарда, омбор доимо тўла қувватда ишлатилса, яъни тўлиб турса, маҳсулот бирлигига бўлган харажатлар кам бўлади. Омборхона бўш бўлган тақдирда эса харажатлар ошиб бораверади.

Сотувчи тижорат омборхоналаридан фойдаланиб, уларнинг хизматларини кг-кун, яшик-хафта ёки режа ой асосида тўланса, унда ҳақиқий сақлаш харажатларини ҳисоблаш мураккаб иш эмас. Сотувчи бутун бир катта омборни ижарага олса унда сақлаш харажатлари қуйдагича ҳисобланади.

Мисол 40. Сақлаш харажатлари колькуляцияси.

Фараз қилайлик, омбор 600 долларга 120 кунга ижарага олинган бўлиб, унинг ўртача юкламаси кунига 250 қоп картошкани ташкил этсин.

Унда сақлаш харажатлари қуйдагича ҳисобланади:

600/120 қ 5 кунига доллар

5/250қ0,02 доллар қоп/кун

шу билан бирга маҳсулотнинг омборда туриши, сотувчи учун молиявий харажатлари билан кузатилади. Сақлаш харажатларини ҳисоблашнинг реаллик услуби 8 мисолда кўрсатилган, унда қўшимча харажатлар сифатида банк фоизи олинган. Аммо мисолда 4 оймаҳсулотни сақлаш ҳеч қандай йўқотишга олиб келмаган ҳақиқатда эса йўқотишлар албатта бўлади.

Мисол 41. Вақт сақлаш харажатларини ҳисоблаш.

Фараз қилайлик сотувчи ҳар бир қопига 10 доллардан картошка сотиб олиб уни 4 ой давомида омборхонада сақлайди. Бунинг учун у йилига 12 % ҳисобидан банкдан пул олиши лозим. бунда банк % қиймати $10 \cdot 0,04$ (12% йилига 4 ой учун) қ 0,4 доллар ҳар бир қоп учун.

Шундай қилиб, 1 қоп картошкани сақлаш учун ҳақиқий харажатлари қуйдагича ҳисобланади. 1 қопни 120 кун давомида 0,02 доллардан сақлаш харажати қ 2,40 доллар. 1қоп учун кредит бўйича % қ 0,40 доллар. Шундай қилиб, 1 қоп харажатларнинг умумий суммаси 2,80 долларга тенг.

Қайта ишлаш қиймати

Маҳсулотнинг бир шаклидан иккинчисига ўтказиш яъни қайта ишлаш қайта ишловчи корхонанинг эксплуатациясига бўлган харажатлар билан кузатилади. Маркетинг харажатларини ҳисоблаётганда қайта ишлаш харажатларини яна икки муҳим жиҳатларини ҳисобга олиш лозим. Биринчидан, маҳсулотнинг моддий (жисмоний, физик) йўқотилиши сингари, фермердан харид қилинган 1 кг маҳсулот, қайта ишланиб истеъмочига сотилган 1 кг маҳсулотга тўғри келмайди. Бу ерда савол тузилади фермердан сотиб олинган 1 кг маҳсулотнинг қайси қисми сўнги маҳсулот сифатида истеъмолчига сотилади иккинчидан қайта ишлаш жараёни натижасида асосий маҳсулот билан бир вақтда қандайдир қўшимча маҳсулот ҳам пайдо бўлиши ва у ҳам реализация қилиниши мумкин. демак колькуляцияда ушбу қўшимча маҳсулот нархи ҳам ҳисобга олинган бўлиши лозим.

Маҳсус қайта ишланган айрим маҳсулотларда (масалан, истеъмолга тайёр гўшт), хом ашё қиймати реализация қийматининг кичик бир қисмини ташкил этади. Айрим ҳолларда 10 % дан ҳам кам. Қолган қисми эса қайта ишлаш қадоклаш ва бошқа маркетинг харажатлари аммо биз фақатгина бирламчи қайта ишлаш қийматини кўриб чиқамиз қиймат колькуляциясини қилиш учун маҳсулот чиқиш меъёрини қўшимча маҳсулот миқдори ва қийматини ҳамда

қайта ишлашга бўлган ўз харажатларини хитсобга олиш лозим. Мисол кўриб чиқамиз.

Мисол 42. Қайта ишлаш қиймати калькуляцияси

Фараз қилайлик гуруч тегирмонда маҳсулот чиқиш меъёри 70 % реализация қилинадиган қўшимча маҳсулот хажми эса хом ошё вазнини 25 5 ташкил этади. 1 кг гуруч хом ошёсини қайта ишалш харажатлари 100 сўм бу умуйй йиллик харажаталарининг қайта ишланган хом ошё вазнига нисбатидир. 1 кг хом ошёни харид нархи 200 сўм, қайта ишланган маҳсулот қиймати

1 кг 100 сўм 1 кг хом ашёни қайта ишлаш қиймати

1 кг хом ошёни харид қиймати 200 сўм қайти ишлаш харажатлари 100 сўм жами 300 сўм қўшимча маҳсулотнинг реализация қилишдан олинган тушум

0,25 кг * 100 сўм - 25 сўм

1 кг хом ошё таннархи 400 сўм - 25 сўм - 375 сўм

1 кг гуручнинг таннархи 375 сўм

тегирмончининг харажатлари тўғрисидаги аниқ ахборотни хар доим ҳам олиб бўлмайди. Улар ёқилги нафақат хизмат кўрсатиш ва таъмир қий матларини ўз ичига оладиган ишлаб чиқариш харажатларини балки меҳнат харажатлар тегирмонсонга ва қўшимча хоналарга қўйилган капитал қиймати ва йўқотилган имкониятлар харажатларини ҳам ўз ичига олади. Айрим мамлакатларини қишлоқ хўжалик ишлаб чиқарилашини бюджетлари моделларини ишлаб чиқардилар. Худди шундай моделларини тегирмон эгаларига кредит берувчи банклар ҳам ишаб чиқади. Ушбу моделлар корхона фаолиятини ўзига хусусиятларини эътиборга олган холда турлича бўлишлари мумкин.

Капитал қиймати

Логистик харажатларини асосий ташкил этувчисидир. (компонентидир) турли мамлакатларда у % ставкалари даражасига боглиқ. Капитал қиймати куйидагиларни ўз ичига олади.

- Маҳсулотни харид қилиш ва уни омборда сақлаш учун лозим бўлган пуллар нархи кўпгина кичик савдогарлар маҳсулотнинг сотиб оладилар, уни қайта сотадилар ва тушумдан ва янада кўпроқ маҳсулот сотиб олиш учун фойдаланадилар ва хоказо демак уларни жорий капиталдаги эҳтиёжи чекланган.

Иккинчи бир томондан, маҳсулотни сотиб олиб уни узоқ вақт давомида омборда сақлайдиган савдогарлар, катта жорий капиталга эга бўлишлар лозим. Айрим мамлакатларда савдогарлар йигим терим бошланмасдан олдин фермерлар маҳсулотларни сотиб оладилар, яъни экилган майдон ёки мевали дарахт (контракция шартномалари) демак, улар ўз фаолиятини узоқ вақт давомида молиялаштириб туришари лозим ва уларни харажатлари янада юқори бўлади.

- Савдогарга таълуқли омбор ёки автотранспортга қўйилган капитал қиймати

- Бошқа бино ва ускуналар қўйилган капитал қиймати, масалан офис хоналари галлани тортиш ва қуритиш ускуналари ва х

- Савдогарни мулки бўлган транспорт хоналар ва ускуналарни омартизацияси

- Маҳсулотнинг кичик партияси учун галла қийматини хисоблаш жуда ҳам мурқаб операция саналади. Бунда хизмат кўрсатишга бўлган тижорат ставкаларидан фойдаланиш лозим агарда фермер бу мақсадлар учун ўз ускуналаридан фойдаланса ҳам ушбу тижорат ставкалари транспорт, ускуналар ва х.ларга қўйилган капитал қийматини хисобга олган холда ишлаш чиқилган бўлади.

Айрим холларда консалтинг хизмати ишчилари омбор ёки тегирмон қуриш юк машинасини сотиб олиш саволлари бўйича ҳам маслаҳат берадилар. Бунда капитал қиймати ва омортизациясини кооператив фаолиятидан кутилаётган йиллик даромад билан таққослаш лозим.

Капитал қиймати бўлиб эса банкка тўланадиган кредит % ставкаси хизмат қилади. % ставкалари бир хил даражада қолишини фараз қилиб хар йили тўланадиган кредит суммаси қисмини хисобалш лозим.

Амортизация тўғри чизикли усул ёрдамида хисобланиши мумкин ушбу усул бўйича омортизация объектини хаётий даври аниқланади, кейин унинг бирламчи қийматидан ликвидацион қиймати ийириб олинган натижа хаётий даврига булинади.

Амортизация хисоблашнинг алтернатив ва аниқрок усули бу амортизация объектнинг харйилги баланс қийматидан доимий фоиз ставкаси билан хисобланади. Шундай қилиб ,мулкдан фойдаланишнинг биринчи йилдаги қиймати ,кейингиларга нисбатан тезроқ камаяди. масалан нархи 10 млн бўлган юк машинасининг омортизация меъёрининг 10 % ташкил этади. 1 йилда омортизацияни суммаси 1 млн га тенг бўлса 2 йил 900 мингга тенг бўлади яъни $10 \text{ млн} - 1 \text{ млн} * 10 \%$

Логистик даромаднинг чегараси

Даромад чегараси-бу логистика занжирини хар бир функционал бўғинига тўғри келадиган, сўнгги ўртача реализация нархини %дир. Ушбу чегара маҳсулот бир босқичдан иккинчи босқичга ўтишдаги ҳқоплаши ва ушбу жараёнда иштирок этувчи шахсларга даромад тайёрлаши лозим. даромадлилик чегарасини хисоби 10 миослда кетритилган.

Мисол 43. Функционал босқичлар бўйича логистик даромадлилик чегарасини хисоблаш.

Хисоблар, олдинги мисоллардан келтирилган маълумотларга асосланган яъни фермердан харид қилиш нархи 500 сўм/кг

Ўртача улгуржи реализация нархи 900 сўм/кг

Ўртача чакана нархи 1170 сўм / кг ишлаб чиқарувчи улуши $500/1170-0,427$ ёки 43 %.

Даромадлиликни улгаржи чегараси $(900-500)/1170-0,342$ ёки 34 %

Даромадлиликнинг чакана чегараси $(1170-900)/1170-230$ ёки 23 %

Умумий улуш 34%-57 %

жадвал

Дон маҳсулотлари уруғлигини ва озукаларни сақлашда табиий йўқотиш меъёрлари (дастлабки вазнига нисбатан %да)

Дон ёки уруғ номи	Қопда сақлаганда		Сочилган ҳолда сақланганда	
	3 ойдан 6 ойгача	6 ойдан ортиқ	3 ойдан 6 ойгача	6 ойдан ортиқ
Буғдой ва жавдар	0,08	0,14	0,12	0,18
Сули ва арпа	0,10	0,18	0,15	0,25
Гречиха	0,12	0,20	0,16	0,25
Маккажухори дони	0,18	0,22	0,25	0,30
сўта	-	-	-	-
Нўхат ва ловия	0,14	0,18	0,18	0,23
Кунгабокар Рапс ва каноп уруғи	0,18	0,23	0,25	0,27
Кунжут уруғи	0,12	0,22	0,14	0,22
Ер ёнгок уруғи	0,18	0,24	0,28	0,32
Буғдой ва жавдар, махсар	0,20	0,25	0,30	0,40
Шоли	0,11	0,20	0,15	0,24
Турли ёрмалар	0,09	0,12	-	-
Ун	0,09	0,12	-	-
Турли пичанлар	1,1	1,1	1,6	1,6
Кунжара: 6 кунгача 0,07 15 кунгача 0,10 30 кунгача 0,16				

Ташиш жараёнида маҳсулот йўқотишларини ҳисобга олиш

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ташишда контейнерлардан фойдаланиш ҳозирги кунда ушбу соҳада қўйилган муҳим қадамлардан ва асосий усуллардан бири ҳисобланади. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини тез ташишда, маҳсулотларининг узоқ муддат давомида ўз сифатини йўқотмасдан сақланишида контейнерлар орқали ташиш алоҳида эътибор талаб этади. Ҳозирда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ташишда кенг фойдаланилаётган контейнерларга қуйидаги контейнер турлари мисол бўла олади: КЛ-450, КП-250, КБ-500, А-517, ЦКТБ, СК-1-1, СК-1-1. Энг кўп ташиладиган қишлоқ хўжалик маҳсулотларидан картошка ҳисобланади. Тажрибалар шуни кўрсатмоқдаки, картошкани махсус контейнерларда ташиш натижасида уларнинг йўқотишлари улуши 8 фоизни ташкил этса, уюмли ташишлар натижасида маҳсулотнинг йўқотишлари улуши 13,5 % ни ташкил этади.

Кўриниб турибдики контейнерларда маҳсулотларни ташиш маҳсулот сифатини бузилишини олдини олишга имконият яратади.

Мева сабзавотларни ташишда қишлоқ хўжалик маҳсулотини физик ва химик хусусиятларини инобатга олиш ва ундан келиб чиққан ҳолда шартшароитларни мослаштириш лозим. Контейнерлар махсус латоклар билан жиҳозланган бўлиб, у маҳсулотни юклашда анча меҳнатни энгиллаштиришга имконият яратади. Контейнерлар бўшагач уларни бир бири билан тахлаш мумкин. Бу эса ўз навбатида контейнерлардан фойдаланишда қулайликлар яратади.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сифатли етказиб беришда уларни ўз вақтида ташишни ташкил этиш муҳим омиллардан ҳисобланди.

Умуман олганда қишлоқ хўжалик маҳсулотларни ташишда махсус контейнерлар ва транспорт турларидан фойдаланиш, юклаш ва тушириш ишларни механизациялаш муҳим аҳамият касб этади.

Юқорида тилга олинган фикрларни инобатга олган ҳолда, маҳсулотни сифатли ташишда қуйидаги асосий омилларни кўрсатиш мумкин.

- етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларни ўз вақтида зарур транспорт воситалари билан таъминлаш ва ташишни ўз вақтида ташкил этиш;
- маҳсулотларни ташишда махсус контейнерлардан фойдаланишни ривожлантириш;
- маҳсулотларни тушириш ва юклаш ишларини амалга оширишда захарланишларни минимал миқдорга келтириш.

Транспорт харажатлари. Транспорт харажатлари фермерлар ўз маҳсулотларини бозорга, сотувчилар эса уни логистик занжир бўйича истеъмолчига ташишда пайдо бўлади. Транспорт харажатлари, ер усти ёки айрим ҳолларда сув транспортида маҳсулот бирлигини ташишда бўлган тўловларни ўз ичига олганда, улар тўғридан тўғри деб айтилади. Агарда фермер ёки сотувчи маҳсулотини ўз транспортида ташиса, бундай харажатлар эгри дейлади. Айрим ҳоллада улар молиявий ифодаланмасдан, йўқотилган имкониятлар харажатлари сифатида ифодаланадилар.

Сотувчи ўз шахсий транспорт воситачисига эга бўлганда, транспорт харажатларини ҳисоблаш мураккаблашади. Унда қуйидагиларни ҳисобга олиш лозим:

- хайдовчи ва унинг ёрдамчисининг иш хақи;
- ёқилги, таъмирлаш, хизмат кўрсатиш ва бош қиймати;
- лицензия, йўл солиги, суғурта қиймати ва бошқа мажбурий тўловлар;
- бозорга кириш тўлови;
- транспорт воситаси қиймати;

Юк машинасидан фойдаланишнинг йиллик харажатларини ҳисобласак, банк ссудаси бўйича тўланаётган фоиз суммасигина эмас, балки машинанинг йиллик амортизациясини ҳам ҳисоблаш лозим.

Йиллик транспорт харажатлари аниқлангандан сўнг, тонна километр қийматини топиш учун, йил давомидаги, машина мўлжалланган, иш хажмини аниқлаш лозим. У қуйдагиларга боғлиқ:

- маҳсулотнинг бозордаги даврига;
- юк машинасидан фойдаланилмаганда, ундан фойдаланиш мумкин бўлган субъектларга;
- бузулиш сабаби машинанинг туриб қолиши муддатига;
- машинада амалга ошириладиган ташишлар сони ва узунлигига (масофасига).

Равшанки, транспортда маҳсулот ташишни қимматлаштирувчи харажатларнинг хилма хил турлари мавжуд. Кўпгина ҳолларда транспорт харажатлари асосий логистик харажатлар бўлиб, уларни тўғри ҳисоблашишига кўп нарса боғлиқ.

Мисол 44. Транспорт харажатлари қолқулияси.

Фараз қилайлик, юк машинасидаги бўш жой 40м^3 га тенг, уни ижарага олиш харажати 500 долларни ташкил этади. $0,2\text{м}^3$ сигимдаги контейнерга 8 кг помидор, $0,4\text{ м}^3$ сигимдаги контейнерга эса 10 кг яшил гаримдори жойлаштириш мумкин.

Унда 1кг контейнер помидор ҳамда гаримдорининг ташиш харажатлари қуйдагича ҳисобланади:

$$500s / (40\text{м}^3/0,2\text{м}^3) \text{ қ } 2,50s \text{ 1 контейнер помидор учун}$$

$$250 s / 8 \text{ кг қ } 0,31 s \text{ 1 кг помидор учун}$$

$$800 / (40/0,4) \text{ қ } 5,00 s \text{ 1 контейнер гаримдори учун}$$

$$5,00 s / 10 = 0,5 s \text{ 1 кг гаридори учун.}$$

Маҳсулотларни сақлаш муаммоси жуда муҳимдир, чунки баъзи маҳсулотларни сақлашдаги харажатлар маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги қийматидан ҳам ортиб кетади. Харажатларни камайтириш уруғлик, озуқа-ем ва бошқа маҳсулотларнинг таннархини пасайтиришга ҳамда уни сотиб фойда олишга олиб келади. Хўжаликлар таркибидаги техника базасини корхоналарнинг ривожланиш йўналишига, у жойлашган ернинг об-ҳаво шароитига қараб қуриш, жиҳозлари ва техник ҳамда иқтисодий томондан унумли фойдаланиш зарур.

Маълумки, қишлоқ хўжалигида етиштириладиган ҳар бир хом- ашёнинг сифати қатор омилларга боғлиқ. Дон ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг озиқ-овқат ва технологик қиймати тўғридан-тўғри нав, агротехник тадбир, об-ҳаво, етиштириш шароити, ҳосилни йиғиб олиш усули ва муддати, ҳосил йиғиб олингандан кейинги тайёрлашда, ташиш ва сақлашга узвий боғлиқдир. Маҳсулотларни унумли сақлаш нафақат мавжуд техник базаси, омбор, турли машина ва ускуналардан фойдаланишга, сақланажак маҳсулотларнинг чидамлилигига ҳам чамбарчас боғлиқдир.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларни нобуд қилмасдан ташишни ташкил этиш

Транспорт воситаларининг унумдорлиги асосий ҳисобланади. Транспорт воситалари иш унумдорлиги ва унга техник-эксплуатацион кўрсаткичларнинг таъсирини ўрганиш ва таҳлил қилишда қуйидаги формулардан фойдаланиш лозим бўлади.

Маълум давридаги ташилаётган маҳсулот миқдори ташилган маҳсулотнинг умумий миқдори тонна билан ифодаланади.

Транспорт воситасининг кунлик иш унумдорлиги, бу бир катновда ташилган юк ҳажми (т) ва бажарилган транспорт иши (юк обороти) (ткм). Улар қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$Q_K = \frac{T_{иш} \times q_H \times \gamma_{СТ} \times \beta \times V_T}{l_{ЮК} + \beta \times V_T \times t_{О-Т}}, \text{ т} \quad (9.1)$$

$$P_K = \frac{T_{иш} \times q_H \times \gamma_{СТ} \times \beta \times V_T \times l_{ЮК}}{l_{ЮК} + \beta \times V_T \times t_{О-Т}}, \text{ ткм} \quad (9.2)$$

Бунда,

q_H - номинал юк кўтарувчанлиги;

$T_{иш}$ - наряд вақти;

v_m - ўртача техник тезлик;

β - босиб ўтилган йўлдан фойдаланиш коэффициентини;

$\gamma_{СТ}$ - юк кўтарувчанликдан статик фойдаланиш коэффициентини;

$t_{о-т}$ - юк ортиш-туширишда бўш туриш вақти.

Ташиш ҳажми ташилган воситалар миқдорини ифодаламайди негаки у маҳсулотни ташиш масофасига боғлиқ бўлади. Шунинг учун транспорт иши фақат оғирлик миқдори тонна билан ўлчанмасдан балки тонна км билан ўлчанади

Истеъмолчи ва етказиб берувчилар маълум бир хизмат кўрсатиш майдони хақида аниқ тасавурга эга бўлмасдан автомобил транспорт ишини рационал ташкил эта олмайдилар.

Истеъмолчи ва етказиб берувчилар тўғрисида аниқ маълумот олгандан кейин транспорт алоқалари ва қишлоқ хўжалиги юклари ҳажми хақида дастлабки ҳисобларни олиб борадилар

Юкларни ташишда оғирлиги, транспортабеллиги, габаритлари, ортиш-тушириш учун вақт сарфлари билан бирга транспорт иши таркибини ҳам билиш керак.

Автомобилларни маълум бир мақсадли қўллаш усулларини аниқлаш учун қуйидаги параметрларни аниқлаш лозим.

Ташиш давридаги меъерий йўқотишларнинг пулдаги ифодаси

$$S_{п} = 0,01 \cdot \bar{q} \cdot П \cdot Q, \text{ сум /т} \quad (9.3)$$

\bar{q} - 1т юкнинг ўртача баҳоси;

П – транспортда ташишда маҳсулотни меъерий йўқотиш фоизи (9.2-жадвал);

Q – юк ҳажми, т.

жадвал

Автомобил транспортида ташишда йўқотиш меъери

Ташиш масофаси, км	Йўқотиш меъёри, %						
	Бортовой автобоил транспортда ташиш				Рефрежираторларда ташиш		
	узум	олма	помидор	картошка	узум	олма	помидор
10	0,1	0,1	0,1	0,3	-	-	-
11-25	0,2	0,1	0,2	0,4	-	-	-
26-50	0,3	0,3	0,3	0,5	-	-	-
51-75	0,4	0,3	0,4	0,6	-	-	-
76-100	0,5	0,3	0,5	0,7	-	-	-
101-125	0,6	0,5	0,6	0,8	-	-	-
126-150	0,7	0,7	0,7	0,9	-	-	-
151-175	0,8	0,8	0,8	1,0	0,8	0,6	0,6
176-200	0,9	0,9	0,9	1,1	1,0	0,6	0,7
201-225	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	0,7
226-250	1,1	1,1	1,1	1,3	1,1	0,7	0,7
251-275	1,2	1,2	1,2	1,4	1,1	0,7	0,7
276-300	1,3	1,3	1,3	1,4	1,2	0,7	0,8
301-350	-	1,5	1,4	1,6	1,2	0,8	0,8
351-400	-	1,7	1,5	1,8	1,3	0,8	0,8
401-450	-	1,8	1,6	2,1	1,3	0,9	0,9
451-500	-	1,9	1,7	2,1	1,4	0,9	1,0
501-550	-	1,9	1,8	2,4	1,5	1,0	1,0
551-600	-	2,1	1,9	2,4	1,6	1,1	1,1
601-700	-	2,3	2,1	2,7	1,7	1,3	1,2
701-800	-	2,3	2,3	2,7	1,8	1,3	1,3

Картошка, карам, тарвуз, ковун, ош ковок, бодринг, сабзи кадоклаш учун зудлик билан ташишда тарасиз автомобилларда ташилади. Ортиш тушириш ишларида туриб қолиш холатларининг бўлиши сабзавотларнинг механик йўқотилиши, табиий йўқотиш бир мунча кўпаяди.

Ташиш давридаги меъерий йўқотишлар мавжуд ва уларни ҳисобга олиниши hozirgi кунда жуда муҳимдир. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини йўқотишларини ҳисобга олиш бўйича меъёрдан фойдаланиб ҳисоб китоблар қилинади бу эса ташиш жараёнида аниқ йўқотишларни ҳисобга олиниши ва бузилиш холатларини камайтиришда имконият беради.

1-масала. 1 ой ичида қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишловчи корхонага нок ва олма керак бўлади. Берилган давр ичида ҳар бир маҳсулот бўйича қуйидагиларни аниқланг:

- а) харид қилинаётган маҳсулотларнинг оптимал вазнини
- б) буюртмаларнинг оптимал сонини
- в) захираларни сақлашга бўлган оптимал ўзгарувчан харажатларни
- г) ўзгарувчан харажатлар бўйича оптимал вариант ва бутун партия ойнинг 1-чи кунда сотиб олинган вариант ўртасидаги фарқни.

Берилган:

- 1 ой ичидаги эҳтиёж (т). Нок-9, Олма-82;
 - маҳсулот партиясига буюртма нархи (сўм) Нок-190, Олма-110;
 - 1 ой ичида бир бирлик товарни сақлаш харажатлари (сўм) Нок-130, Олма-80.
- Ечими:

а) Харид қилинаётган маҳсулотларнинг оптимал вазнини қуйидаги формула ёрдамида топамиз.

$$B_o = \frac{\sqrt{2 \cdot C_3 \cdot \mathcal{E}}}{X} \quad (8.7)$$

бу ерда: C_3 - товар партиясига буюртма қиймати (сўм).

\mathcal{E} – ой давомида эҳтиёж (т)

X – бир бирлик товарни бир ой давомида сақлаш харажатлари.

(1) формулага берилганларни қўйиб қуйидагига эга бўламиз
(Нок):

$$B_1 = \frac{\sqrt{2 \cdot 19 \cdot 9}}{13} = 5 \text{ тонна}$$

(Олма):

$$B_2 = \frac{\sqrt{2 \cdot 11 \cdot 82}}{8} = 15 \text{ тонна}$$

б) Бир ой давомида буюртмаларнинг оптимал сонини қуйидаги формуладан топишимиз мумкин:

$$C = \frac{\sqrt{\mathcal{E} \cdot X}}{2 \cdot K_3} \quad (8.8)$$

(Нок):

$$C_1 = \frac{\sqrt{9 \cdot 13}}{2 \cdot 19} = 2 \text{ буюртма}$$

(Олма):

$$C_2 = \frac{\sqrt{82 \cdot 8}}{2 \cdot 11} = 5 \text{ буюртма}$$

в) Бир ой давомида зазираларни сақлашга бўлган оптимал ўзгарувчан харажатларни қуйидаги формуладан топамиз:

$$X_0 = \sqrt{2 \cdot \mathcal{E} \cdot X \cdot K_3} \quad (8.9)$$

(Нок): $X_{01} = \sqrt{2 \cdot 9 \cdot 13 \cdot 19} = 66,68$ сўм

(Олма): $X_{02} = \sqrt{2 \cdot 82 \cdot 8 \cdot 11} = 120,13$ сўм

г) Ўзгарувчан харажатлар бўйича оптимал вариант ва харид ойнанинг 1 чи кунида бўлган вариант орасидаги фарқ қуйидаги ҳисобланади:

$$\Phi = \frac{X \cdot \mathcal{E}}{2 + K_3 - X_0} \quad (8.10)$$

(Нок): $\Phi_1 = \frac{13 \cdot 9}{2 + 19 - 66,68} = 10,82$ сўм

$$(Олма): \Phi_2 = \frac{8 \cdot 82}{2 + 11 - 120,13} = 218,87 \text{ сўм}$$

Мустакил ечиш учун масалалар

2-масала. Фермер хўжалигининг савдо шахобчасига, савдони ташкил этиш мақсадида 3 хил маҳсулот (пиёз, сабзи, картошка) лозим 1ой ичида ҳар бир маҳсулот бўйича қуйидагиларни аниқланг:

- а) харид қилинаётган маҳсулотларнинг оптимал вазнини
- б) буюртмаларнинг оптимал сонини
- в) захираларни сақлашга бўлган оптимал ўзгарувчан харажатларни
- г) ўзгарувчан харажатлар бўйича оптимал вариант ва бутун партия ойнанинг 1-чи кунда харид қилинган вариант ўртасидаги фарқни.

Берилган:

- 1ой ичидаги эҳтиёж: пиёз-273, сабзи -191, картошка-68 (т).
- маҳсулот партияси буюртмасининг нархи: пиёз-14.3, сабзи, 17.2, картошка -8
- 1ой ичида бир бирлик маҳсулотни сақлашга бўлган харажатлар: пиёз-0,9, сабзи -1,7, картошка -1,9.

3-Масала.

Сизнинг Консалтинг-фирмангизга Француз компанияси қуйидаги савол билан мурожат этди:

Компания қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қаердан сотиб олса фойдалироқ бўлади: Ўрта Осиёданми ёки Европаданми?

Берилган:

- етказилаётган юкнинг умумий қиймати 3000 АҚШ \$ доллари/м³
- транспорт тарифи 105 АҚШ доллар/м³
- импорт божи 12%
- захираларга: йўлга – 1,9%, суғурта – 0,8 %.
- маҳсулот нархи: Европада 108 доллар
Ўрта Осиёда 89 доллар.

Француз компаниясига жавоб қайтаринг.

4- Масала. Қуйидаги маълумотлар мавжуд бўлсин: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – $No-12,75$ пул.бирлиги; йиллик истеъмол $S - 1000$ бирлик; маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат $i- 0,1$ пул.бирлиги; етказилувчи партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш $q - 100, 200, 400, 500, 600, 800, 1000$ бирлик; йиллик ишлаб чиқариш $p-12000$ бирлик; танқисликдан келиб чиққан чегирмалар $h- 0,2$ пул. бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

Танқислик шароитидаги маҳсулотнинг оптимал ҳажмини ҳисоблаш қуйидагича амалга оширилади.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2C_o \times S}{i}}; \quad (8.11)$$

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 12,75 \times 1000}{0,1}} = 500 \text{ бирлик}$$

Сотиб олинувчи маҳсулотнинг оптимал ҳажмини аниқлаш учун қуйидаги жадвални тузамиз. (8.11 жадвал)

жадвал

Маҳсулот партияси	100	200	400	500	600	800	1000	Формула
Буюртма бажарилишидаги чегирма., пул бирлиги	127,5	63,75	31,87	25,5	21,5	15,9	12,75	$I_B = S / q \times C_o$
Сақлаш чегирма, пул бирлиги	5,0	10,0	20,0	25,0	30,0	40,0	50,0	$I_{xp} = q / 2 \times i$
Йиллик йиғинди чегирма, пул бирлиги	132,5	73,75	51,87	45,5	51,2	55,9	62,75	$\Sigma I = I_B + I_{xp}$

Захира ни тўлдиришдаги охириги интервал q_m да буюртма берилаётган партиянинг оптимал ҳажмини аниқлаймиз.

$$q_m = \sqrt{\frac{2c_o \times S}{i(l - S/P)}}; \quad (8.12)$$

$$q_m = \sqrt{\frac{2 \times 12,75 \times 1000}{0,1(1 - 1000/12000)}} = 526 \text{ бирлик}$$

1. Танқислик шароитидаги партиянинг оптимал ҳажмини аниқлаймиз:

$$q_s = q_o \times \sqrt{\frac{i+h}{h}} \quad (8.13)$$

$$q_s \leq 500 \times \sqrt{\frac{0,1+0,2}{0,2}} = 613 \text{ бирлик}$$

Танқислик шароити максимал ижобий захира борлиги:

$$S_{\max} = q_o \sqrt{\frac{h}{i+h}} \quad (8.14)$$

$$q_s = 500 \sqrt{\frac{0,2}{0,1+0,2}} = 408 \text{ бирлик}$$

Циклнинг умумий вақти:

$$T_y = \frac{q_s}{S}; \quad (8.15)$$

$$T_y = \frac{613}{1000} = 0,61$$

Келтирган ҳисоблашлар шуни кўрсатадики, танқислик шароитида буюртманинг охири интервал нуқталари орасидаги вақт (0,61 ўрнига 0,50 = 500/1000) ва партиянинг оптимал ҳажми (500 ўрнига 613 бирликка) ошади.

5-масала. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлашни амалга оширамиз. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-25 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 1000000 бирлик. Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлиги	Нарх, пул бирлиги	Захиралар харажати, пул бир
0-9999	2,50	0,60
10000-19999	2,00	0,40
20000 и более	1,50	0,30

Ечими: **2,50 пул.бирлиги нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 25 \times 10^6}{0,6}} = 9128 \text{ бирлик}$$

2,0 пул.бир нархида.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 25 \times 10^6}{0,40}} = 11180 \text{ бирлик}$$

1,50 пул.бир нархида.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 25 \times 10^6}{0,30}} = 12909 \text{ бирлик}$$

Ҳисоб-китоблар йиллик харажатларни умумий қиймати асосида олиб борилади. Маҳсулотга харид қилиш нархида турли омилларнинг таъсир қилишини кўриб чиқамиз.

Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

$$C = \frac{C_o \times S}{q} \times SC_i + \frac{iq}{2} \quad (8.4.10)$$

2,50 пул.бирлиги нархида

$$C_{2,5} = \frac{25 \times 10^6}{9128} + 2,5 \times 10^6 + \frac{0,6}{2} \times 9128 = 2505077,2$$

2,0 пул.бирлиги нархида

$$C_{2,0} = \frac{25 \times 10^6}{2 \times 10^4} + 2,0 \times 10^6 + \frac{0,4}{2} \times 10^4 = 2005250$$

1,50 пул.бирлиги нархида

$$C_{1,5} = \frac{25 \times 10^6}{2 \times 10^4} + 1,5 \times 10^6 + \frac{0,3}{2} \times 2 \times 10^4 = 1504250$$

Келтирилган ҳисоб-китоб асосида ҳулоса қилиш мумкинки, 2000 дона ва ундан кўпроқ маҳсулот харид қилиш мақсадга мувофиқдир.

6-масала. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-14,2 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 2040 бирлик маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i - 2 пул.бирлиги етказилувчи партия миқдори:йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 900 бирлик; йиллик ишлаб чиқариш p -12000бир.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h - 3 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

7-масала. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-20,0 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлиги: маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i - 0,96 пул.бирлиги: етказилувчи партия миқдори:йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 400, 500, 600, 800, 900 бирлик.; йиллик ишлаб чиқариш p -12000бирлик.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h - 4 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

8-масала. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-22,75 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлик: маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i - 0,2 пул.бирлик: етказилувчи партия миқдори:йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 1000 бирлик.; йиллик ишлаб чиқариш p -12000бирлик.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h - 0,3 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

9-масала. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш лозим. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-20 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлик: Нарҳ ва чегирма струткураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлик	Нарх, пул бирлиги	Захиралар харажати, пул бирлиги
0-9999	3,50	0,80
10000-19999	3,00	0,60

20000 и более	2,50	0,50
---------------	------	------

10-масала. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-15 пул.бир; йиллик истеъмол S - 100000 бир.: Нарҳ ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган келади.

жадвал.

Етказиш партия ҳажми, бирлиги	Нарҳ, пул.бирлиги	Захиралар харажати, пул бирлиги
0-9999	4,50	1,00
10000-19999	4,00	0,80
20000 и более	3,50	0,70

11-масала. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-35 пул.бир; йиллик истеъмол S - 1000000 бир.: Нарҳ ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлик	Нарҳ, пул.бирлиги	Захиралар харажати, пул бирлиги
0-9999	5,50	1,20
10000-19999	5,00	1,00
20000 и более	4,50	0,90

V. КЕЙСЛАР БАНКИ

Кейс №1

Маълумки, кўшма корхона, бошқа ҳар қандай корхона каби, молиявий бўлимни ташкил қилмасдан фаолият кўрсата олмайди. Молиявий фаолият масаласи кутиб тура олмаслиги сабабли кўшма корхона президенти иқтисодий масалалар бўйича вице-президентга корхона молиявий фаолиятини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш, молия бўлими бажариши лозим бўлган функцияларни ҳисобга олган ҳолда бўлим учун кадрларни танлаб олиш вазифасини топширди.

Ўз навбатида вице-президент молия бўлими раҳбарига бошқарув тузилмасини ишлаб чиқиш, бўлим фаолияти турларини аниқлаш ва бундан келиб чиқувчи вазифаларни белгилаш вазифасини топширди:

1. Бўлимни бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш.
2. Кадрларни танлаш ва ўқитиш.
3. Молия бўлимида ички фаолият турларини аниқлаш.
4. Ишлаб чиқариш харажатларини аниқлаш, материал сарфи ва юклама харажатларни ҳисобга олиш тартибини белгилаш.
5. Товар захиралари ва уларнинг айланмаси тезлиги, товар захираларини назорат қилиш усулларини таҳлил қилиш.
6. Режалаштириш ва назорат мақсадида бюджетни ишлаб чиқиш: бюджетни ишлаб чиқиш мақсадлари; бюджетни тайёрлаш бўйича ишларни ташкил этиш; кўшма корхонанинг бошқа бўлимлари билан молия бўлимининг алоқаси; касса бюджети ва ундан нақди пулни бошқаришда фойдаланиш.
7. Капитал харажатлар режасини баҳолаш: ишлаб чиқаришнинг асосий воситаларига қўйилмалар ҳажми; капитал харажатларни режалаштириш; капитал қўйилмалар ҳажмига таъсир кўрсатувчи омиллар; капитал харажатларни тежашни баҳолаш усуллари.
8. Корхонанинг молиявий фаолияти ҳақида ҳисобот тузиш жараёнини ишлаб чиқиш.

Вазиятли масалани кўшма корхонанинг молия бўлими ва экспертлар йиғилишида кўриб чиқиш ҳамда унинг фаолияти бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш зарур.

Вазиятни таҳлил қилиш ва услубий тавсиялар ишлаб чиқиш учун 24 соат вақт ажратилади.

Кейс №2

Кўшма корхона тузиш жараёнида маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш бўйича асосий йўналишлар белгиланган, холос. Шундан сўнг корхона президенти маркетинг бўйича муовинига маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш ва унинг кадрлар салоҳиятини шакллантириш, сўнгра мазкур корхона маҳсулотларини сотиш схемасини батафсил ишлаб

чиқиш вазифасини топширди. Топшириқни олгач, маркетинг бўлими раҳбари кўшни корхоналар мутахассисларини жалб қилишга қарор қилади ва улар олдига янада деталлашган вазифаларни кўндаланг қўйди, хусусан, уларнинг моҳияти қуйидагига бориб тақалади:

1.Маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш, бунда чиқариладиган маҳсулот сифати ва ассортиментини ҳисобга олиш.

2.Бўлимнинг тижорат ходимларини танлаш ва қуйидагиларни аниқлаш:
бозорнинг маҳсулотни сотиш учун эҳтиёжлари;
кўшма корхонанинг ушбу эҳтиёжларни қондириш имкониятлари;
маҳсулотни фаол сотиш.

3.Маҳсулот сотишни ташкил қилиш:

маркетинг бўлими ҳар бир ходимининг реал имкониятларини аниқлаш;
бозорни минтақаларга тақсимлаш (ички ва ташқи);
бўлимнинг ҳар бир ходими учун муайян вазифалар белгилаш;
умумий раҳбарликни йўлга қўйиш ва сотувни ташкил қилишнинг заиф томонларини аниқлашга ҳаракат қилиш.

Ходимларни тижорат фаолиятига ўргатиш тизимини ишлаб чиқиш. Мазкур муаммони ҳал қилиш бўйича муайян хатти-ҳаракатларни ифодалаш.

Сотув бўйича маркетинг ходимининг сифат ва миқдор тавсифномаларини аниқлаш. У қандай бўлиши лозим:

амалдаги маълумотлар;
шахсий хислатлар;
қобилиятлар;
тажриба ва б.

Мижозларни излаб топиш ва савдо битимлари тузиш тамойилларини ишлаб чиқиш:

потенциал истеъмолчиларни излаб топиш усуллари;
истеъмолчи билан савдо битими имзолаш истиқболларини баҳолаш;
потенциал истеъмолчини якуний танлаш усуллари.

7.Маҳсулот сотувини башорат қилиш:

башорат даври муддатини аниқлаш (қисқа, ўрта ва узоқ муддатли башоратлар);

муайян далиллар билан башоратнинг аниқлигини исботлаш;
башорат усуллари асослаб бериш.

8.Рекламага ажратилувчи харажатлар миқдорини аниқлаш усуллари тузиш:

ишлаб чиқариладиган маҳсулот бирлигига;
товар айланмаси фоизи ва ҳоказо.

9.Ишлаб чиқарилувчи маҳсулотни илгари суришнинг самарали техникасини жорий этиш:

Қандай қилиб рекламани мазкур ҳудудда товарни илгари суришга мослаштириш?

Қандай қилиб товарни илгари суришда савдо агентлари ролини ошириш?

Қандай қилиб кўшма корхона маҳсулотларини илгари суришга воситачиларни жалб қилиш?

Бунда чакана савдогарларнинг роли қандай?

Қандай қилиб маркетинг бўлими ходимларини моддий рағбатлантиришнинг самарали тизимини қўллаш?

Олинган вазифага асосан маркетинг бўлими раҳбари маслаҳатчилар гуруҳи билан биргаликда олинган маълумотларни умулаштиради ва уларни ишбилармонлик ўйини шаклида муҳокамага киритади.

Кейс №3

Чет эллик фирманинг Россия Федерациясидаги вакиллари билан ишбилармонлик учрашувларидан бирида Россия ҳудудида дастурий бошқарувга асосланган станоклар ишлаб чиқаришга мўлжалланган қўшма корхона тузиш ҳақида шартнома имзоланди. Қўшма корхона вакилларининг фикрига кўра мазкур моделдаги станоклар чиқариш жаҳон бозорида рақобатни кучайтиради ҳамда катта миқдорда фойда олишга имкон беради. Корхонада келгуси ишларни бажариш учун ташкилий қўмита тузилди ҳамда иккита назорат кўрсаткичи белгиланди: ходимларнинг лойиҳадаги сони - 1500 киши; ишлаб чиқариш ҳажми – йилига 2750 млн. руб. Ташкилий қўмитанинг вазифалари:

Қўшма корхона президентини тайинлаш ёки сайлаш. Номзодни муқобиллик асосида танлаш.

Қўшма корхона ташкилий тузилмаси ва бошқарув моделини ишлаб чиқиш.

Бўйсунуш пирамидаси моделини ишлаб чиқиш.

Станоклар модели номенклатураси ва кооперация бўйича таъминотчиларни аниқлаш.

Ушбу вазифалар ҳал қилингандан сўнг бажарилган ишлар натижалари ташкилий қўмитада муҳокама қилиниши ва якуний қарор қабул қилиниши зарур. Таклиф қилинувчи вариантларни муҳокама қилишга 12 соат ажратилади.

Кейс №4

Маълумки, капиталистик корхоналарда ишлаб чиқариш устидан назоратни Контролинг бўлими амалга ошириб, унинг функциялари Россия корхоналарида амалга оширилувчи назорат функцияларидан фарқ қилади. Ушбу ҳолатни ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқаришни назорат қилиш тизими ва унинг тузилмасини ишлаб чиқиш зарур. Бунинг учун қўшма корxonанинг мутахассислар гуруҳи олдида қуйидаги вазифалар қўйилади:

Ишлаб чиқариш устидан назорат нима? Уни ким амалга оширади? Унинг функциялари нималардан иборат? Каби саволларга жавоб бериш.

Ишлаб чиқаришни назорат қилиш тизимини, Контролинг бўлими бошқарув тузилмасини ишлаб чиқиш. Ушбу тизимнинг хатти-ҳаракатларини, ишлаб чиқишнинг асосий тамойиллари ва уни қўллашнинг ўзига хосликларини тасвирлаш. Уни модель шаклида ифодалаш.

Эксперт гуруҳи қуйидаги саволга ҳам жавоб бериши лозим: ишлаб чиқаришни режалаштириш функцияларини режа бўлиmidан Контролинг бўлимига ўтказиш илмий жиҳатдан қандай асосланган?

Қуйидагиларни ўз ичига киритувчи режалаштириш тизимини ишлаб чиқинг:

ишлаб чиқаришни режалаштириш, олдиндан режалаштириш, башорат ва асосий календар режаси; техник ҳужжатларни тайёрлаш шакли ва уларни ишлаб чиқариш участка ва цехларига тақдим этиш муддатлари; оператив-ишлаб чиқариш режалаштириш схема-моделини ишлаб чиқиш (технологик жараён модель-графи, ишлаб чиқаришни инструментлар билан таъминлаш схемаси);

режанинг бажарилишини назорат қилиш тизими (ЭҲМдан фойдаланишга асосланган ёзма ва оғзаки ҳисобот тизимлари, муддат бўйича – йиллик, чораклик, ойлик ҳисобот тизими).

Масаланинг бажарилиши экспертлар гуруҳи таркибининг сифатига қараб 50 соатгача мўлжалланади.

Кейс №5

Ҳар бир қўшма корхона менежери сифат назорати масалаларини яхши тушуниши, сифат назоратини амалга ошириш амалиёти ва стратегик мақсадларини билиши лозим. Шундан келиб чиққан ҳолда қўшма корхона экспертлари ва менежерлари олдида қуйидаги вазифалар қўйилади:

1. Жаҳон ҳамжамиятида корхоналарнинг тўплаган тажрибаларини ҳисобга олган ҳолда маҳсулот сифатини бошқариш бўлими тузилмасини ишлаб чиқиш.

2. Сифат бўлимининг қуйидаги соҳаларда жорий ва истиқболдаги вазифаларини аниқлаш:

ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш;
маҳсулотни такомиллаштириш.

3. Корхонанинг умумий тузилмасида сифат бўлимининг ўрни ҳамда унинг бошқа бошқарув бўлимлари (ишлаб чиқариш назорати, сотув, харид, конструкторлик-технология бўлимлари) билан ҳамкорлигини аниқлаш.

4. Маҳсулот сифати назорати тизимини (моделини) ишлаб чиқиш: маҳсулот сифатини назорат қилишнинг зарурлиги ва мақсадга мувофиқлигини асослаб бериш; маҳсулот сифати назорати бўйича мутахассисларни тайёрлаш; маҳсулот сифати назорати бўйича харажатлар сметасини ишлаб чиқиш.

5. Маҳсулот ва иш сифати назоратининг шакл ва вазифаларини аниқлаш:
кадрлар салоҳиятидан фойдаланиш;
сифат инспекцияси турлари;
сифат инспекцияси бўйича ҳар бир ходимнинг функцияси;
текширилувчи маҳсулотлар номенклатураси ва назорат қилиниши лозим бўлган маҳсулотлар ҳажми;

маҳсулотлар, харид қилинувчи ярим тайёр маҳсулотлар ва деталлар сифатини текшириш натижаларини ҳисобга олиш шакллари.

6. Статистика ҳисоботи усулларини аниқлаш: технологиядан оғиш характери;

назорат карталари;
сифатни танлаб олиб назорат қилиш усуллари ва жадваллари;
сифат назорати кўрсаткичлари.

Вазиятли масала бўлинма менежерлари ва мутахассислар йиғилишида муҳокама қилиш билан яқунланиши мумкин.

Тизимни тайёрлаш ва муҳокама қилиш учун ажартилувчи вақт – 32 соат.

Изоҳ:

Ғарб мамлакатлари фирмаларида маҳсулот сифатини фирма таркибига кирмайдиган ташилотлар белгилайди. Бироқ сифат бўлими чиқарилувчи маҳсулот сифати учун тўлиқ жавобгар ҳисобланади.

Кейс №6

Дастурий бошқарувга асосланган станоклар ишлаб чиқариш учун фирма президенти тадқиқотлар бўлимига илгари ишлаб чиқарилган маҳсулотни такомиллаштириш ва бунда унинг жаҳон бозорида рақобатбардошлигини оширишни назарда тутишга буюртма берди. Топшириқ олгач, тадқиқотлар бўлими раҳбари ходимлар олдига қуйидаги вазифаларни қўйди:

1. Бўлимни бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш ва турли йўналишлар бўйича тадқиқотчилар гуруҳлари тузиш.

2. Ушбу соҳадаги энг малакали мутахассислардан ташаббускор гуруҳ тузиш ҳамда бўлим фаолиятининг мақсад ва вазифаларини белгилаб олиш.

3. Тадқиқотларнинг энг илғор усуллари ва ишни бажариш босқичларини аниқлаш:

юзага келган вазиятни ўрганиш, мамлакат ичида ва хорижда керакли классдаги станоклар тайёрлаш бўйича маълумотлар тўплаш. Патент лойиҳаларини ишлаб чиқиш;

тадқиқотларнинг кетма-кетликдаги режасини тасдиқлаш;

янги станок моделини ишлаб чиқиш, уни танқидий муҳокама қилиш ҳамда бу моделнинг илғорлиги ва рақобатбардошлиги ҳақида яқуний қарор чиқариш.

Масала устида ишлаш учун 14 соат ажратилади.

Кейс №7

Самарали ва нормал иш фаолиятини ташкил қилиш учун ходимлар бўлими раҳбари фирма президентидан корхонани малакали ходимлар билан таъминлаш вазифасини олди.

Янги ходимлар бўлими функциялари бошқа анъанавий фаолият кўрсатувчи ходимлар бўлими функцияларидан фарқ қилишини ҳисобга олиб, президент белгиланган вазифаларни аниқ қилиб қўйди:

1. Ходимлар бўлими бошқарув тузилмасини тасдиқлаш ва янги функцияларни ишлаб чиқиш.

2. Ходимларни танлаш ва жойлаштириш тамойилларини, ходимлар малакасини ошириш тизимини, корхонани зарур кадрлар билан таъминлаш тизимини ишлаб чиқиш.

3. Бунинг учун қуйидагиларни аниқлаш:

кадрларга бўлган талаб;

касб тайёргарлиги даражаси;

меҳнатга ҳақ тўлаш даражаси.

4. Корхона жамоасида маънавий-психологик муҳитни шакллантириш услубиятини ишлаб чиқиш.

5. Корхона ходимлари меҳнатига ҳақ тўлаш ва уларга ижтимоий хизмат кўрсатиш тизимини яратиш.

6. Амал қилаётган иш билан таъминлаш тизимига баҳо бериш ҳамда корхонани ишчи кучи билан таъминлашнинг ички ва ташқи манбаларини аниқлаш.

Президентдан топширини олгач, ходимлар бўлими раҳбари бир қатор вазифаларни бевосита функционал бўлинмаларга топширди. Бунда у киритилувчи таклифлар муҳокама учун ходимлар бўлими Кенгашига киритилиш лозимлигини айтиб ўтди.

Ҳар бир вазифани таҳлил қилиш учун 2 соатдан, масалани ечиш учун эса 16 соат ажратилади.

Кейс №8

Маълумки, қўшма корхона дастурий бошқарувга асосланган станоклар ишлаб чиқаради. Станокларни оммавий ишлаб чиқариш йўлга қўйилгач, бу маҳсулотларни ички ва ташқи бозорга чиқариш вазифаси кўндаланг бўлди. Бироқ қўшма корхона Россия худудида фаолият кўрсатади, унинг ходимлари эса рақобат учун жуда муҳим бўлган бу масалада унчалик тажрибага эга эмас, чунки маҳсулот Россия худудида ва хорижга режа-буйруқ асосида жўнатилади эди. Ягона қийинчилик маҳсулотни ўз вақтида истеъмолчига жўнатиб юбориш эди, холос.

Ҳозирги пайтда маҳсулотнинг рақобат кучли бўлган Европа бозорларига чиқарилиши сабабли корхона президенти сотув бўлимига вазиятни таҳлил қилиш ҳамда товарни силжитишни жадаллаштириш бўйича мас келувчи тадбирларни қўллаш вазифасини топширди. Аниқ ва муайян вазифалар ҳам белгиланди, хусусан:

1. Янги станок моделини оммавийлаштириш бўйича маҳаллий реклама органлари қандай ишлашини баҳолаш.

2. Савдо агентларини аттестациядан ўтказиш, уларнинг ишбилармонлик хислатларини баҳолаш ва уларнинг станокларни бозорга чиқаришдан қанчалик манфаатдор эканликларини аниқлаш.

3. Қўшма корхона маҳсулотларини сотиш билан шуғулланувчи воситачилар доирасини аниқлаш.

4. Бозордаги савдогарлар функцияларини, уларнинг меҳнати қанчалик интегративлигини аниқлаш.

5. Корхона маҳсулотини силжитишнинг энг самарали усулларини танлаш.

6. Қилинган таҳлил натижалари бўйича олдиндан маркетинг ва сотув бўлимлари ходимлари билан муҳокама қилгандан сўнг корхона президентига доклад қилиш ва станокларни бозорга силжитиш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш.

Докладни тайёрлаш ва тавсиялар ишлаб чиқиш учун 16 соат ажратилади.

Кейс №9

Кўшма корхона учун «Логистика» бўлимининг тузилиши янгилик бўлди, чунки бунгача бизнинг корхоналарда бундай бўлимлар мавжуд бўлмаган. Чет эл фирмасининг талаби билан бу бўлимни тузишга қарор қилинди.

Президент топшириғи билан маслаҳат гуруҳи тузилиб, унинг зиммасига қуйидаги вазифалар юклатилди:

1. Бўлимни бошқариш тузилмасини ҳамда бўлим ва бўлинмалар учун функционал қоидаларни ишлаб чиқиш.

2. Харид номенклатурасини аниқлаш: харид маркетинги, таъминотчиларни танлаш, таъминот шартлари ва нархларни қатъий белгилаш, буюртмаларни тақсимлаш ва таъминот муддатлари, маҳсулот ўрами, капитал қўйилмалар.

3. Белгиланган мақсадга мос равишда ишлаб чиқаришнинг боришини бошқариш модеини ишлаб чиқиш.

4. ЭХМдан кенг фойдаланишга асосланган ҳолда омбор хўжалиги тизимини ишлаб чиқиш.

5. Таҳлил натижалари асосида доклад ва тавсиялар тайёрлаш, «Логистика» бўлими ходимлари билан биргаликда маслаҳат гуруҳи йиғилишида муҳокама қилиш.

Доклад ва тавсияларни тайёрлаш ва муҳокама қилиш учун 12 соат ажратилади.

Кейс №10

Дастурий бошқарувга асосланган янги станокларни ишлаб чиқариш ҳақида қарор қабул қилинган, кўшма корхона олдида уни ишлаб чиқариш билан боғлиқ бир қатор муаммолар, хусусан, ишлаб чиқариш ҳажмини режалаштириш, тайёрлаш, ўрнатиш, сервис хизмати кўрсатиш, таъмирлаш ва профилактика ишлари каби муаммолар пайдо бўлди.

Бу муаммоларни ҳал қилиш учун «Ишлаб чиқариш» бўлими олдида қуйидаги вазифалар қўйилди:

1. Бўлимни бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш, унинг функцияларини белгилаш ва бошқа бўлимлар билан ўзаро алоқа схемаларини аниқлаш.

2. Янги маҳсулот тайёрлаш ва ишлаб чиқариш, асбоб-ускуналарни харид қилиш ва ишга тайёрлаш, ҳисоблаш техникаларидан фойдаланиш, бўлим бюджети соҳаларида стратегик ва амалий вазифаларни аниқлаш.

3. Станоклар ишлаб чиқариш режаси ва ишлаб чиқариш жараёнини ишлаб чиқиш.

4. Материаллар сарфи, меҳнатга ҳақ тўлаш, умумий харажатлар калькуляциясини тузиш ва станокнинг умумий қийматини ҳисоблаб чиқиш.

5. Станок қиймати ва жами ишлаб чиқариш ҳажмининг берилган ва амалдаги қийматларини солиштириш.

Бунда қуйидаги аниқлансин:

станок чиқариш ҳажми белгиланган ҳолда ишлаб чиқаришнинг тежамкорлиги;

станоклар паркиннинг оптимал ишлаш вақти;

ишлаб чиқариш воситаларига капитал қўйилмалар;

маҳсулотнинг умумий қийматида иш ҳақи улушини минималлаштириш.

6.Таҳлил натижалари ва ишлаб чиқилган таклифларни ишлаб чиқариш бўлими ходимлари ўртасида ишбилармонлик ўйини сифатида кўриб чиқиш ҳамда корхона президенти учун доклад тайёрлаш.

Таҳлил, ишбилармонлик ўйини ва доклад тайёрлаш учун 40 соат вақт ажратилади.

Кейс №11

Кўшма корхона тузиш жараёнида маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш бўйича асосий йўналишлар белгиланган, холос. Шундан сўнг корхона президенти маркетинг бўйича муовинига маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш ва унинг кадрлар салоҳиятини шакллантириш, сўнгра мазкур корхона маҳсулотларини сотиш схемасини батафсил ишлаб чиқиш вазифасини топширди. Топшириқни олгач, маркетинг бўлими раҳбари кўшни корхоналар мутахассисларини жалб қилишга қарор қилади ва улар олдида янада деталлашган вазифаларни кўндаланг қўйди, хусусан, уларнинг моҳияти қуйидагига бориб тақалади:

1.Маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш, бунда чиқариладиган маҳсулот сифати ва ассортиментини ҳисобга олиш.

2.Бўлимнинг тижорат ходимларини танлаш ва қуйидагиларни аниқлаш:
бозорнинг маҳсулотни сотиш учун эҳтиёжлари;
кўшма корхонанинг ушбу эҳтиёжларни қондириш имкониятлари;
маҳсулотни фаол сотиш.

3.Маҳсулот сотишни ташкил қилиш:

маркетинг бўлими ҳар бир ходимининг реал имкониятларини аниқлаш;
бозорни минтақаларга тақсимлаш (ички ва ташқи);
бўлимнинг ҳар бир ходими учун муайян вазифалар белгилаш;
умумий раҳбарликни йўлга қўйиш ва сотувни ташкил қилишнинг заиф томонларини аниқлашга ҳаракат қилиш.

Ходимларни тижорат фаолиятига ўргатиш тизимини ишлаб чиқиш. Мазкур муаммони ҳал қилиш бўйича муайян хатти-ҳаракатларни ифодалаш.

Сотув бўйича маркетинг ходимининг сифат ва миқдор тавсифномаларини аниқлаш. У қандай бўлиши лозим:

амалдаги маълумотлар;
шахсий хислатлар;
қобилиятлар;
тажриба ва б.

Мижозларни излаб топиш ва савдо битимлари тузиш тамойилларини ишлаб чиқиш:

потенциал истеъмолчиларни излаб топиш усуллари;
истеъмолчи билан савдо битими имзолаш истиқболларини баҳолаш;
потенциал истеъмолчини якуний танлаш усуллари.

7.Маҳсулот сотувини башорат қилиш:

башорат даври муддатини аниқлаш (қисқа, ўрта ва узоқ муддатли башоратлар);

муайян далиллар билан башоратнинг аниқлигини исботлаш;
башорат усулларини асослаб бериш.

8.Рекламага ажратилувчи харажатлар миқдорини аниқлаш усулларини тузиш:

ишлаб чиқариладиган маҳсулот бирлигига;
товар айланмаси фоизи ва ҳоказо.

9.Ишлаб чиқарилувчи маҳсулотни илгари суришнинг самарали техникасини жорий этиш:

Қандай қилиб рекламани мазкур ҳудудда товарни илгари суришга мослаштириш?

Қандай қилиб товарни илгари суришда савдо агентлари ролини ошириш?

Қандай қилиб қўшма корхона маҳсулотларини илгари суришга воситачиларни жалб қилиш?

Бунда чакана савдогарларнинг роли қандай?

Қандай қилиб маркетинг бўлими ходимларини моддий рағбатлантиришнинг самарали тизимини қўллаш?

Олинган вазифага асосан маркетинг бўлими раҳбари маслаҳатчилар гуруҳи билан биргаликда олинган маълумотларни умулаштиради ва уларни ишбилармонлик ўйини шаклида муҳокамага киритади.

Кейс №12

«Дзинтранс» ишлаб чиқариш бирлашмасида маркетингни ташкил қилиш тажрибаси

«Дзинтранс» ишлаб чиқариш парфюмерия-косметика бирлашмаси бош директори маркетинг вужудга келтириш ва ташкил этиш илк тажрибаси ҳақида сўзлаб берди. Бирлашмада товарларни сотишнинг энг самарали тамойил ишга асос қилиб олинган: дастлаб қандай истеъмол хусусиятларига эга, потенциал харидор қаерда ва қанча миқдорда сотиб олишга тайёр бўлган товарни аниқлаш ва сўнгра корхона имкониятларини ҳисобга олган ҳолда ушбу товарни ишлаб чиқаришни ташкиллаштириш лозим. Бошқача қилиб айтганда, бирлашма истеъмолчилар сўровлари ва диди унинг ёрдамида ҳисобга олинган ва ишлаб чиқариш уларга йўналтирилган маркетинг амалга оширган.

Маркетинг бўлими яқиндаш ташкил этилганига қарамай, тизимнинг ўзи 70-йилларда ташкил топган эди. Ўшанда бозор конъюктурасини систематик тадқиқ этиш, харидорлар, улгурди ва чакана савдо ходимлари ўртасида доимий анкеталар ташкиллаштириш бошланган эди. Кейинроқ маҳсулот истеъмолчилари ўртасида тест ўтказиш учун компьютерлар қўллана бошлаган. Бундай ахборот товар ишлаб чиқариш ва сотиш жараёнларини аниқроқ тартибга солиш, маҳсулотга бозорда муваффақиятни таъминлайдиган янги хислатлар бахш этишга имкон берган. Шу тадқиқотлар асосида ишлаб чиқилган комплексли мақсадли дастурлар маҳсулотни ишлаб чиқишдан тартиб то уни якуний истеъмолчига етказиб беришгача бўлган барча ишлаб чиқариш босқичларини мувофиқлаштирган.

Рекламага бўлган ёндашувлар ҳам ўзгарди. Алоҳида реклама эълонларидан оммавий рекламага ўтиш амалга оширилди. Реклама кампаниялари ўтказиш

учун матбуот, радио, телевидение, халқаро кўрғазмалар кенг фойдаланила бошлади. Бирлашма тобора кўпроқ турли тадбирлар – олимпия ўйинлари, халқаро космик парвозлар ва ҳ.к.да ҳомий сифатида иштирок этмоқда. Буларнинг барчаси харидорнинг муайян товарга, фирманинг ўзига ишончини шакллантиришга имкон беради.

Ҳозирча маркетинг бўйича мутахассислар ўз ишининг ташаббускорлари ҳисобланади. Уларнинг орасидан муҳандис ва технологлар, дастурчи ва рассомлар ўрин олган. Бу хизмат учун малакали кадрлар тайёрлаш ҳозирги кунда энг заиф нуқталардан бири саналади.

Шубҳасизки, «Дзинтранс» фирмасида маркетинг хизмати ривожланиб, тажриба тўплаб боради. Истиқболда фаолиятнинг муваффақиятли бўлиши учун талабни башорат қилишнинг ўзи камлик қилади, уни шакллантириш зарур бўлади. Бир сўз билан айтганда, фақат харидор истаган нарсаларни ишлаб чиқаришга ўрганиш лозим.

Саволлар:

Нима деб ўйлайсиз, нима учун айнан «Дзинтранс» маркетинг салоҳиятидан комплексли ва жиддий фойдаланишда биринчи қадамлар кўя бошлади?

Бу йўлда қайси тўсиқлар энг жиддий саналади?

«Дзинтранс» тажрибасида замноавий корхоналар учун нима долзарб бўлиб қолмоқда?

Сиз корхона ва фирмаларда маркетинг шаклланиши қандай тажрибалари билан танишсиз, улар «Дзинтранс» бирлашмаси тажрибасига нимаси билан ўхшайди ва фарқ қилади?

КЕЙС № 13

Бозорга ўтиш шароитларида маркетинг хизматини ташкил қилиш.
Асосан ҳарбий маҳсулотлар - микросхемалар чиқарган радиодеталлар заводида уч йил олдин халқ истеъмолчи товарлари маркетинг гуруҳи ташкил этилди. У сотув бўлими таркибига кирган ва икки кишида иборат бўлган. Гуруҳ ўзини кўрсата олди. Унинг таклифи билан цехлардан бирида юқори сифатли маиший аудиотизимлар учун муҳим таркибий қисм саналган эквалайзерлар ишлаб чиқариш кенгайтирилди. Эквалайзерлар сотув ҳажми жуда тез ўсди.

Гуруҳ ходимлари маркетинг тадқиқотлари воситаларини яхши билган, маъмурият томонидан уларга ишонч юқори бўлиши кўпроқ муваффақият келтиради деб ҳисоблайдиган Кравченко ва унинг ҳамкасблари билан танишдилар. Улар мустақилликни заводга ўтиш шarti сифатида қўйдилар. Уларнинг келиши билан маркетинг гуруҳи тўғридан-тўғри заводнинг тижорат директориға бўйсунадиган мустақил бўлимға айлантилди. Шунингдек, сотув бўлими ҳам унга бўйсунди.

Маркетинг бўлимиға раҳбарлик қилувчи Кравченко бўимни функционал тамойил бўйича тузишни таклиф этди ва бу заруратни маркетинг фаолияти маҳорат даражаси кескин ўсиши билан изоҳлади. У билан келган ҳамкасбига тадқиқотчилик-таҳлилий гуруҳни бошқаришни топширди, ўзи эса реклама ишлари билан шуғуллана бошлади, Волков ва Эбоженкоға эса нарх сиёсати ва логистика юклатилди.

Бунда сотув муаммоси амалдаги сотув бўлимида қолди, унга эса маъмуриятга яхши таниш бўлган Федоровский бошчилик қилди. Кравченконинг ҳисоблашича, ваколатларни бундай тақсимлаш заводда узоқ вақтдан бери ишлайдиганлар билан низолаар юзага келишининг олдини олиши лозим эди. Бу ёндашув маркетинглар томонидан тайёрланган Заводда маркетинг хизмат ҳақида Қоидалар лойиҳасига асос қилиб олинди.

Маркетинг хизмат ҳақида Қоидалар лойиҳаси заводнинг тижорат директори ҳузурида мажлисда муҳокама қилинди. Лойиҳани маркетинг бўлими раҳбари Кравченко тақдим этди. Бош оппонент – сотув бўлими бошлиғи Федоровский кескин оҳангда айтди:

- Ҳа, буюртмалар билан аҳвол оғирашди. Шу сабабли сотув бўлими ҳамкасблар – маркетинглар унумли ишлаши ва сотувга ёрдам беришидан жуда манфаатдор. Бироқ бу ёрдам қанчалик амалий бўлади?

Сотув бўлими ўз штатига иккита маркетинг олиган бўлиб, улар ўзларига топширилган ишларни жуда яхши бажариб келмоқда. Бозорда бизнинг эквайлазерлар муваффақияти барчага маълум. Биз бундай буён ҳам кенг истеъмол товарлари бўйича маркетинг ишлари юритишни режалаштирганмиз. Энди бизнинг ходимлар бошқа хизматлар томонидан олиб кетилмоқда, лекин гап бунда ҳам эмас.

Заводда асосий маркетинг муаммоси асосий маҳсулот – радиодеталларни сотиш ҳисобланади. Айнан шу маҳсулотни на Кравченко, на унинг ходимлари яхши билмайди. Ваҳоланки, маркетингда асосийси – яхши товар эканлиги ҳаммага маълум. Бизнинг маркетинглар эса бу товарни билмайди.

Маркетинг хизмати янги Қоидаларга кўра барчага нимани ишлаб чиқариш ва қандай нарх белгилаш бўйича тавсиялар беришга шайланган. Сотув учун эса мен жавоббераман. Бу ерда ҳамма яхши биладики, мен бунинг учун жавоб бера оламан ҳам. Демак, менда уларнинг тавсияларига ишонч бўлиши керак! Мен профессионал бўлмаганларга қандай ишонишим мумкин?

Уларнинг «истеъмолчилар анкеталари», «жойлаштириш схемалари», «стратегия қуриш матрицалари» чиройли кўринади. Бироқ бу жадвалларни ким тўлдиради ва ким «муҳимлик баллари»ни қўяди? Бизни бу ишлардан озод қилинг, акс ҳолда бошқа ҳеч нарсага вақт қолмайди, барча омборларимиз эса маҳсулотга тўлиб кетади.

Умуман олганда, сотув бўлими ҳозирда янги хизмат, Қоидаларда кўзда тутилган ҳолида, заводга кўп яхши нарса бера олмайди деб ҳисоблайди.

Мажлисда лойиҳа сотув бўлими раҳбарининг қатъий позицияси туфайли маъқулланмади. Юзага келган низо натижасида четдан келган маркетинглар ишдан бўшаб кетди, қолганлар эса яна сотув бўлими ходимларига айланди.

Савол ва топшириқлар:

1. Завод раҳбариятида маркетинг нуруҳини кенгайтириш учун қандай асослар бўлган? Сиз бунинг учун қандай асослар кўрасиз?

2. Янги ходимларнинг нафсонияти нимадан иборат ва нима билан асосланади? Бу нималар билан мувозанатга келтирилиши мумкин?

3. Низонинг моҳияти нимада ва унинг сабаблари қандай?

4. Лойихада таклиф этилган маркетинг бўлимининг функционал ташкилий структураси завод эҳтиёжлари ва юзага келган кадрлар билан боғлиқ вазиятга қанчалик жавоб беради? Маркетинг бўлими янги раҳбарининг таклифлари қанчалик ҳаққоний ва истиқболли эди? Унинг хатолари нимадан бўлди?

5. Завод раҳбарияти қандай ташкилий чоралар билан низонинг олдини олиши мумкин эди? Низонинг куч-қувватини қандай қилиб конструктив йўналишда фойдаланиш мумкин эди?

КЕЙС № 14

Бозор сизимини баҳолаш ва товар ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилиш **Бозорни таҳлил қилиш маълумотлари**

Россия кофе бозорининг амалдаги йиллик сизими 1992 йил нарх ифодасида 50 млн. доллар атрофида бўлди. «Ми-Сервис» фирмаси томонидан тақдим этилган кофега талаб статистикаси қуйидагича: Башқирдистон, Беларусь, Узок Шарқ, Забайкалье, Москва, Приуралье – 5%дан, Коми Республикаси ва Санкт-Петербург – 10%дан, Марказий ва Шарқий Сибирь – 15%, Россия жануби – 20%.

Ғарбий Европада ишлаб чиқарилган, майдаланган қадоқланган кофе баҳоси маҳаллий импортчилар учун тоннаси камида 10 минг доллар, эрийдиган кофе - 20 минг доллар, гранула шаклидаги кофе - 45 минг доллар даражада бўлган. Ғарбий Европада қата ишлаш жараёнида кофе нархи ўртача 7 марта ошади.

Мамлакатга кофе нодавлат импорти 80%га Шарқий Европа мамлакатларидан, фрахта тежаб қолиш мақсадида амалга оширилган. Бугунда эрийдиган ва шиша идишларга қадоқланган кофе ўртача нархи тоннасига 4 минг долл., қовурилган дон шаклидаги (3-5 кг пластик пакетлар) – 2,2 минг долл.

Яшил (хом) кофени Германия, Венгрия, Польша, Чехияда сотиб олиш ва уни с последующей жаркой и фасовкой в Болгария, Румыния ёки Туркиянинг европа қисмида қовуриш ва қадоқлаш бир вагон (60 т.) партиядан бошлаб ўзини оқлайди ва бундай партия камида 100 минг долларга тўғри келади. Валютадаги фойда даражаси – 100%.

Кофе хомашёсини Африкада тоннасини 500 доллардан ҳам сотиб олиш мумкин, бироқ 500 т. Юк кўтарадиган кема фрахти 60 минг долларга тушади. Айтиб ўтилган мамлакатларда кофени қовуриш ва қадоқлаш харажатларини ҳисобга олган ҳолда 550 минг доллар миқдоридан бошланғич капитал талаб этилади. Фойда – 150%.

Россияда кофе қовуриш бўйича линиялар қуриш ҳар 500 т. кофеда 100 минг доллар тежаб қолишга имкон беради. Ойига 500 тонна хомашё қайта ишлашга қодир бўлган, илгари фойдаланилган импорт линия 100-150 минг доллар атрофида туради.

Кўшимча ахборот маълумотлари

Германиянинг Darboven фирмаси маълумотларига кўра, Шарқий Европа мамлакатлари кофе бозорининг истиқболи порлоқ. Масалан, Польшада кофе истеъмоли 1992 йил 1 млн. қопдан 2005 йилга келиб 2.2 млн.қопга ўсиши

кутилмоқда. Бу кўрсаткичлар бир кишига тўғри келадиган истеъмол (1 йилда 3,5 кг) ўсгани ва ғарб мамлакатлари даражасига етганини акс эттиради. Бунда кофе импорти ҳажми ўтган йили 1,3 млн қопни ташкил этдм, бу эса 1992 йилдагидан 34% ортиқ.

Бу башорат кофе нархининг қимматлиги ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда кофе истеъмолини жиддий пасайтириши мумкинлигидан хавотирга тушган кофесаноатини бироз тинчлантирди.

Кофе Шарқий Европада нисбатан қиммат маҳсулот саналади, чунки бу ерда ойлик маош Ғарбий Европа мамлакатларидан анча паст. Бироқ Darboven фирмасида ишсизликнинг қисқариши билан истеъмолнинг ўсиши тахмин этилмоқда. Бу ерда МДҲ мамлакатларида кофе истеъмоли 1989 йилдан бошлаб икки барабар ўсди бир кишига 0,5 кг даражага етди деб ҳисоблайдилар.

Савол ва топшириқлар

1. Кофе импорти нодавлат шаклида, эрийдиган ва қовурилган кофе хариди тенг, кофе хомашёси харидига эса эътибор қаратмаслик керак бўлса, мамлакат кофе бозорининг жорий амалдаги сиғимини ҳисоблаб чиқинг? Бу қай даражада аниқлик билан амалга ошириш мумкин?

2. Қайси ахборот етишмаслиги бозор сиғимини тоннада аниқ белгилашга ҳалақит беради?

3. Кофе хомашёси харид қилиш ва уни маҳаллий корхоналарда қовуришда бозор сиғими қайси томонга ўзгаради? Бундай ўзгариш қандай кўшимча шартларда реал воқеликка айланади?

4. Россияда кофе қайта ишлаш ҳақида қарор қабул қилиш фойдасига қайси молиявий далиллар хизмат қилади?

5. Энг юқори тежамкорлик тамойилидан келиб чиқадиган бўлсак, маҳаллий тадбиркорнинг кофе бозоридаги илк қадамлари қандай бўлади? Кофе бизнесида талаб этиладиган капитал оптимал миқёси қандай ва республикада кофени қайта ишлашни йўлга қўйиш учун бу капитал қанча айланмаси зарур?

6. Маҳаллий бозордаги фаолият кўламини ҳисобга олган ҳолда ушбу фирманинг бозор улуши қандай бўлиши мумкинлигини аниқланг. Шу боисдан кофени қайта ишлаш бўйича ўз ишлаб чиқаришини яратишга тайёрланишда нималар қилиш зарур?

VI. МУСТАҚИЛ ТАЪЛИМ МАВЗУЛАРИ

Мустақил ишни ташкил этишнинг шакли ва мазмуни:

Мустақил иш – мавжуд матн ёки бир қанча матнларни изоҳловчи шаклларида бири саналади. Шу боисдан, конспектдан фарқли ўлароқ, мустақил иш янги, муаллиф матн саналади. Ушбу ҳолатда янгилик, янгича тақдим этиш, материалларни тартиблаштириш, ҳар хил нуқтаи назарларни ўзаро солиштиришда алоҳида муаллифлик ёндашуви тушунилади.

Мустақил иш - ҳар хил нуқтаи назарларни ўзаро солиштириш ва таҳлил қилиш кўникмасига эга бўлишни талаб этадиган бир ёки бир қанча манбаларни ўзида мужассам этадиган ғояларни қисқача ёзма кўринишидаги тақдимотидир.

Мустақил ишнинг турлари ва тизими:

1. Ифодаланиш тўлиқлигича кўра:

- а) информатив (рефератлар – конспектлар);
- б) индикатив (рефератлар –резюме (қисқача мазмун)

2.Мустақил иш таркиби:

А) библиографик қайд этилиши:

- Ф.И.Ш.нинг номи;
- чоп этилган манзили;
- нашриёт, йил;
- саҳифалар сони.

Б) Мустақил иш матни:

- мавзу, муаммо, мустақил иш қилинадиган иш предмети, мақсади ва мазмуни;

- тадқиқот усуллари;
- аниқ натижалари;
- муаллиф хулосаси;
- иш натижаларини қўланиш соҳаси.

Ўқув фани бўйича мустақил иш тайёрлаш қуйидаги вазифаларни ҳал этишни назарда тутати:

- Ўқув предмети долзарб назарий масалалари бўйича билимларини чуқурлаштириш, талаба томонидан мавзуга ушбу олинган назарий билимларни ижодий кўникмасини ҳосил қилиш;

- Танланган касбий соҳада хориж тажрибаларини, мавжуд шароитларда уларни амалий жиҳатдан қўллаш имкониятлари ва муаммоларини ўзлаштириш;

- Танланган мавзу бўйича ҳар хил адабий манбаларни (монография, даврий нашрлардаги илмий мақолалар ва шу кабилар) ўрганиш қобилиятини такомиллаштириш ва улар натижалари асосида танқидий ёндашган тарзда мустақил, ҳамда билимдон ҳолда материални ифода этиш, ишончли хулоса ва таклифлар қилиш;

- Ёзма кўринишдаги ишларни тўғри расмийлаштириш кўникмаларни ривожлантиришдир.

Мустақил таълим мавзулари

“Божхона иши” фанидан мустақил таълим сифатида ўрганиладиган қуйидаги мавзулар тавсия этилади:

1. Давлатнинг боғхона сиёсати ва уни шаклланишига таъсир этувчи омиллар.
2. Боғхона сиёсатини давлат ташқи савдо сиёсати тизимидаги ўрни.
3. Ўзбекистон Республикаси боғ-тарифи сиёсатини шаклланиши.
4. Давлатни боғ-тариф сиёсатида маҳаллий истеъмолчилар манфаатларини эътиборга олиш.
5. Маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни чет эл рақобатчилардан химоя қилиш боғ-тариф сиёсатини асосий мақсадидир.
6. Давлат боғ-тариф сиёсатини асосий мақсадлари.
7. Мамлакат иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш давлат боғ-тариф сиёсатини асосидир.
8. Давлат боғ-тариф сиёсати муҳити ва уни асосий ташкил этувчилари.
9. Иқтисодиётни эркинлаштириш ва давлатни боғ-тариф сиёсати.
10. Боғхона органларини давлат боғ-тариф сиёсатини амалга оширишдаги вазифалар.
11. Боғ тарифи – боғ-тариф сиёсатини амалга ошириш воситасидир.
12. Давлатлараро иқтисодий интеграция даражасини давлат боғ-тариф сиёсатига таъсири.
13. Боғ-тариф сиёсатини амалга оширишда ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш усулларини ахамияти.
14. Ўзбекистон Республикаси боғ-тарифи сиёсатида импорт боғларини иқтисодий ахамияти.
15. Давлат боғ-тариф сиёсати ва мамлакат ташқи савдо фаолияти.
16. Давлат боғ-тариф сиёсатини амалга оширишда боғхона назоратини ахамияти.
17. Ўзбекистон Республикасини жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига интеграллашувида давлат боғ-тариф сиёсатини ўрни.
18. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётига чет эл сармояларини жалб этишни жадаллаштиришда боғ-тариф сиёсатини ўрни.

19. Давлат бож-тариф сиёсатини самарадорлигини оширишда маркетинг изланишларини ахамияти.
20. Жаҳон савдо ташкилоти тамойиллари асосида давлат бож-тариф сиёсатини такомиллаштириш.
21. Мамлакат экспорт ва импорт жараёнларини жадаллаштириш ва давлатни бож-тариф сиёсати.
22. Давлатлараро савдони енгиллаштиришда божхона режимлари сиёсати.
23. Божхона тўловлари давлатни бож-тариф сиёсати тизимида.
24. Ташқи иқтисодий фаолиятни амалга оширишда минтақавий ва иқтисодий интеграция.
25. Божхона сиёсатини ва божхона хизматини ривожланишини ифодаловчи омиллар.
26. Божхона сиёсатини глобаллаштириш омиллари.
27. Божхона сиёсатини шаклланиш босқичлари.
28. Ўзбекистон Республикаси ташқи савдо сиёсатини шаклланиши ва бож-тариф сиёсати.
29. Ўзбекистон Республикаси божхона органлари давлат бож-тариф сиёсатини асосий ижрочисидир.
30. Давлатни бож-тариф сиёсатини шаклланишида халқаро келишувларни ахамияти.

VII. ГЛОССАРИЙ

Бож тарифи – товарлар гурухлари буйича бир тизимга солинган божлар руйхати.

2. Валюта назорати (exchange control) – миллий валютани олиб чиқишни чеклашга йуналтирилган ва тулов балансининг емонлашувига қарши кулланиладиган ҳукумат сиёсати. Одатда маҳаллий валютанинг курси ошганда кулланилади.

3. Давлатнинг ташқи қарзи – давлатнинг хорижий фуқаролар, корхоналар ва бошқа мамлакатлардан қарзи.

4. Диверсификация – бевосита бир-бири билан боғланмаган қўлаб ишлаб чиқаришларнинг бир вақтдаги ривожланиши; фирма ишлаб чиқаришининг диверсификацияси – фирма таркибида бир-бири билан бевосита боғланмаган бир нечта ишлаб чиқаришларнинг ривожланиши еки унга қиритилиши.

5. Демпинг (dumping) – товарнинг ташқи бозорда таннари еки ички баҳосидан паст нархларда сотилиши. Демпингнинг доимий, спорадик ва шафқатсиз турлари мавжуд.

6. Божхона божи – чегара орқали ўтказиладиган товарларга доир солиқ. Олиб қириш ва олиб чиқиш ўчун божхона божлари мавжуд.

7. Европа валюта тизими – Европадаги бир қатор мамлакатларнинг валюта тизими, унинг воситасида ўз валюталари курсини бир-бирига нисбатан ўшлаб турадилар.

8. Жаҳон бозори (World market) – ишлаб чиқариш омилларининг халқаро меҳнат тақсимоти базасида мавжуд бўлган, мамлакатлар ўртасидаги барқарор товар-пул муносабатлари соҳаси.

9. Демпингга қарши бож (antidumping duty) – товар демпингидан қўрилган талафотларни қўлаш мақсадида импорт қилувчи мамлакатда жорий этиладиган вақтинча йигим, у ички ва дунё бозорларидаги нархлар ўртасидаги фарқ ҳажмида бўлади.

10. Автаркия (autarky) – мамлакатнинг жаҳон бозоридаги ихтиерий еки мажбурий тарзда маҳдудланиш сиёсати, давлатнинг ҳужалиқ жихатидан алоҳида яшаши. Олиб қириладиган товарларга юқори чеклаш божларининг белгиланиши, бошқа мамлакатлар билан иқтисодий ва савдо алоқаларини ривожлантиришга тўсқинлик қилувчи шарт-шароитларни яратиш автаркиянинг асосий воситалари ҳисобланади.

11. Ёш тармоқларнинг ҳимояси (infant industry argument) – протекционизм сиёсати тарафдорларининг далил-исботларидан бири, унга мувофиқ янги тармоқлар жаҳон бозорида чинакам рақобатбардошликка эришгунга қадар тариф ердамида ҳимоя қилинишга муҳтож бўладилар.

12. Ишлаб чиқариш имкониятлари чегараси (production possibility frontier) – барча ишлаб чиқариш ресурсларидан тулик фойдаланиш ва энг яхши технологияларни қўлаш чоғида турли мамлакатларнинг ишлаб чиқариш ҳолатини ақс эттирадиган эгри қизик.

13. Ёпиқ иқтисодиёт (closed economy) – хорижий мамлакатлар билан алоқаси бўлмаган иқтисодиёт.

14. Бозорнинг давлат томонидан тартибга солиниши – давлатнинг бозор механизмлари фаолиятига аралашуви, иктисодиетга маъмурий (конун ҳужжатлари ва ҳокимият ижроия органларининг уларга асосланган ҳаракатлари), иктисодий (валюта-молия, пул-кредит, бюджет-солик ва хоказо) усул ва воситалар орқали таъсир курсатиш.

15. Жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ) – унга қирувчи давлатлар (1996 йилда – мамлакат) уртасида қуп томонлама битим, қатнашчиси бўлган давлатлар уртасидаги савдо муносабатлари норма ва қоидаларини белгилайди.

17. ЮНКТАД – БМТнинг савдо ва ривожланиш бўйича анжумани – БМТ Бош ассамблеяси органи, унинг иши халқаро савдони ривожлантиришга ердан беришга, халқаро иктисодий алоқаларни тартибга солиш қонун-қоидаларини ишлаб чиқишга йуналтирилган.

18. Жорий операциялар ҳисобварағи – мамлакат тулов балансининг бўлими, унда товарлар ва хизматлар экспорти ва импортининг ҳажмлари, инвестициялардан олинган даромадлар ва трансферт туловлари ҳажми қайд этилади.

19. Импорт (import) – товарлар ва хизматларни чет элда сотиб олиш.

20. Ишлаб чиқариш омиллари (factor of production) – товарлар еки хизматларни ишлаб чиқариш учун зарур ресурслар еки ҳаражатлар.

21. Валютанинг конвертацияланувчанлиғи (convertibility of currency) – маъмур мамлакат валютасининг бошқа мамлакатлар валютасига эркин айирбошланиш ва барча операцияларда чеклашларсиз чиқиш қобилияти. Тулик ва чекланган конвертацияланувчанлик мавжуд.

22. Истеъмолчи оладиган ортиқча фойда (consumer surplus) – истеъмолчи оладиган ва у товарларни талаб нархи бўйича эмас, балки мувозанатли нарх бўйича харид қилгани туфайли юзага қеладиган фойда.

23. Ишчи қучининг миграцияси (labor force migration) – иктисодий, сиесий, диний ва бошқа қил сабаблар туфайли меҳнатга қаетқатли ақолининг бир мамлакатдан бошқасига утиши.

24. Ресурсларни тақсимлаш самарадорлиғи – ресурсларни шундай тақсимлаш усулики, бунда ресурсларнинг маъмур ҳажмида ва ресурс тежовчи техника ҳамда технологияларни қуллаш билан иложи бориша мумкин бўлган маҳсулот ҳажмини ишлаб чиқариш таъминланади.

25. Европа Иттифоқи – алоқида турдаги халқаро институт, Европадаги 15 давлатнинг халқаро иктисодий ташкилоти ва сиесий федерацияси ҳусусиятларини узида муҷассамлаштирган. Иктисодий жихатдан олганда уларни иктисодий ривожлантиришга, иктисодий сиёсатни мувофиқлаштиришга, ягона валютали ва сармойлар, товарлар ва ишчи қучи тулик эркин ҳаракатланадиган аъзо мамлакатларнинг ягона бозорига аста-секин утишига ердан беришга даъват этилган.

26. Жисмоний шахс – ҳуқуққа қаетқатли шахс сифатидаги қиши, ҳужалиқ фаолияти субъекти сифатида муқтақил фаолият юрилади.

27. Иктисодий ҳамқорлик ва таракқие ташкилоти (ИХТТ) – мамлакатларни унга мувофиқлаштиришни амалга оширадиган халқаро

ташкилот, улар уртасидаги иктисодий муносабатларнинг ривожланишига кумак беради.

28. «Ноу-хау» – техник тажриба, ишлаб чиқариш сирлари, ахборот ва хоказоларни тақдим этиш. «Ноу-хау» предмети, гарчи патент химояси билан таъминланмаган булсада, ишлаб чиқаришда фойдаланилган тақдирда маълум афзалликлар яратади.

29. Квота – импорт(экспорт)нинг муайян муддатга белгиланадиган миқдорий чекланиши.

30. Аккредитив – ҳужжат, бир молия-кредит муассасасининг бошқа шундай муассасага товар еки хизмат учун ҳақ тулашни ехуд тақдим этувчига муайян суммани тулашни топшириши. Пул ва товар аккредитивлари мавжуд.

31. Инвестициялар (investment) – миллий даромаднинг мамлакатда инвестиция товарларини ишлаб чиқаришга йуналтириладиган қисми.

32. Акциз – товар еки хизмат нархига киритилладиган билвосита солиқ тури.

33. Аукцион (қимошди) – очик савдо, бунда сотилаётган мол-мулкка эгалик ҳуқуқи савдо пайтида энг юқори нархни тақлиф этган харидорга утади.

34. Шартнома – тарафларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, битимни амалга ошириш шартлари, муддати ва хоказоларни белгиладиган асосий ҳужалик, тижорат ҳужжати. Олди-сотди, кредит, сугурта, пудрат, маркетинг ишларини утказишга оид ва хоказо шартномалар айниқса кенг тарқалган.

35. Комбинацияланган (аралаш) тариф – адвалор ва хос тарифларни бирлаштириш йули билан белгиланадиган бож.

36. Билвосита солиқлар – муайян товар ва хизматларга доир солиқлар, товар нархига устама куйиш орқали ундирилади.

37. Бож – солиқ турларидан бири, чегара орқали келиб тушадиган (олиб келинадиган, олиб чиқилладиган) товарлардан ундирилади.

38. Актив савдо баланси (favorale balance) – мамлакат экспортининг унинг импортидан ошиб кетиши.

39. Адвалор тариф (ad valorem tariff) – импорт қилинадиган товарлар қийматига фоизларда белгиланадиган бож.

40. Кредит – иктисодиётдаги шериклар уртасидаги ссуда шаклини оладиган битим, бунда бир шерик иқкинчисига муддатлилик, қайтаришлилик ва, одатда, тулаш шартларида пул еки мол-мулк тақдим этади.

41. Акция – акциядорлик жамиятига сармоя куйилганлигидан гувоҳлик берувчи ва фойданинг бир қисмини дивиденд қуринишида олиш ҳуқуқини қафолатладиган қимматли қозғоз.

42. Нархга доир қамситиш – бир жинсдаги (бир хил) маҳсулотга турли нархларни белгилаш амалиети, у товарлар сифати еки қимматлар даражасига боғлиқ булмади.

43. Нотариф савдо чекловлари – тарифларни истисно этганда товар ва хизматларнинг халқаро оқимлари ҳаракат йулидаги қупдан-қум чекловлар (қвоталар, субсидиялар, экспортни ихтиерий чеклаш, демпинг, экологик, санитария ва бошқа меъерлар).

- 44. ОПЕК** – нефть казиб олувчи давлатлар томонидан нефть казиб олиш ва экспорт килиш, унга нарх белгилаш бобида ягона сиёсат юритиш мақсадида барпо этилган ташкилот.
- 45. Эркин савдо сиёсати** – халқаро савдога асосан талаб ва таклифнинг эркин кучлари таъсирида ривожланиш имконини берадиган сиёсат.
- 46. Портфель инвестициялари** – маҳаллий валютада туланадиган, хорижда акциялар, облигациялар ва бошқа кимматли коғозларни харид килишга доир молиявий операция. Портфель инвестициялари хатар даражасини сармояли диверсификациялаш ҳисобига пасайтиради, лекин инвесторга харид килинган мулк устидан амалдаги назоратни бермайди.
- 47. Нотариф тусиклар** – чет эл товарларини олиб келишга қарши йуналтирилган маъмурий чора-тадбирлар.
- 48. Лицензия** – муайян иқтисодий фаолиятни юритиш учун давлат еки маҳаллий ҳокимият органлари томонидан бериладиган махсус рухсатнома.
- 49. Баланс** – узаро боғланган, бирор бир ходиса еки жараенни унинг айрим томонларини такқослаш йули билан тавсифлайдиган курсаткичлар тизими; даромадлар билан чиқимлар уртасидаги айирма.
- 50. Протекционизм** – ички бозорни чет эл рақобатидан ҳимоя килиш мақсадида товар ва хизматлар халқаро оқимлари йулига давлат томонидан жорий этиладиган чекловлар тизими.
- 51. Ривожланаётган мамлакатлар таснифи** – БМТ, ИХТТ ва Жаҳон банки томонидан ишлаб чиқилган таснифлар мавжуд.
- 52. Савдо баланси (trade balance)** – муайян вақт давр, одатда бир йил учун мамлакат экспорти ва импортнинг нисбати.
- 53. Фритрадорлик** – давлатнинг савдо эркинлигига ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига аралашмаслиги қоидага асосланган иқтисодий назария ва ҳужалик сиёсатидаги йуналиш.
- 54. Халқаро Валюта Фонди (ХВФ) (International Monetary Fund - IMF)** – 1944 йили асос солинган халқаро иқтисодий ташкилот. Халқаро валюта-молия муносабатларини тартибга солувчи, халқаро савдо ва валюта ҳамкорлигига қумак берувчи асосий орган.
- 55. Савдо сиёсати (commercial policy)** – импортни чеклаш мақсадида товар оқимларини узгартиришни назарда тутадиган ҳуқумат сиёсати.
- 56. Тариф (tariff)** – ҳуқумат томонидан белгиланадиган, хорижий товарларнинг импорти, экспорти еки транзитига доир солиқ.
- 57. Реэкспорт** – товарни уни ишлаб чиқарган мамлакатдан уз истеъмоли учун эмас, балки сотиш учун учинчи мамлакатларга олиб чиқиш; илгари мамлакатга олиб келинган товарни олиб чиқиш.
- 58. Ташқи савдо** – давлатнинг бошқа мамлакатлар билан савдоси, товарларни олиб кириш ва олиб чиқишни уз ичига олади.
- 59. Фискал сиёсат** – иқтисодиётга таъсир курсатиш мақсадида солиқ солиш ва давлат харажатлари таркибини тартибга солиш бобидаги сиёсат.
- 60. Тақиқловчи тариф (prohibitive tariff)** – тариф ставкасининг юқори даражаси, у товарлар импортини иқтисодий жихатдан фойдасиз килиб қуяди.

61. Форс-мажор – олдиндан кутилмаган ходиса; битимда иштирок этадиган тарафларнинг харакатларига боғлиқ булмаган, лекин шартнома мажбуриятларининг бузилишига олиб келадиган ходиса, масалан, табиий офат, харбий харакатлар ва хоказо холлар.

62. Экспорт субсидияси (export subsidy) – савдони нотариф чеклашлар шаклларида бири, бунда ҳукумат уз экспортини рағбатлантириш ва импортни яхшилашга камситиш мақсадида мамлакатнинг ишлаб чиқарувчиларини очикдан-очик еки никобли курунишда субсидиялайди.

63. Халқаро меҳнат тақсимоти – алоҳида олинган мамлакатлар уртасида ишлаб чиқаришни муайян маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослаштириш.

64. Тошқи савдо баланси – муайян вақт даври учун мамлакат экспорти ва импорти қийматлари уртасидаги нисбат.

VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

<p>Asosiy adabiyotlar:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Логистика асослари” фанидан ўқув-услубий мажмуа. ТДИУ, 2015й. 2. Гайдаенко А.А., Гайдаенко О.В. Логистика. Учебник. – М.: КНОРУС, 2009. – 277 стр. 3. Неруш Ю.М. Логистика. Учебник. 4-е изд. – М.: ООО «Изд. Проспект», 2006. – 520стр. 4. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник.– М.: «Дашков и К°», 2006. – 432стр. 5. Dadaboyev Q.A. Logistika. O‘quv qo‘llanma. - T.: TDIU, 2007. - 124 b
<p>Qo‘shimcha adabiyotlar:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi– T.: O‘zbekiston, 2014. – 46 b. 2. Mirziyoev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. –T.: O‘zbekiston, 2017. – 34 b. 3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo‘yicha harakatlar strategiyasi to‘g‘risida» gi Farmoni. 7 fevral 2017 yil. http://press-service.uz/uz/document/5482/. 4. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 389 с. 5. Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. Маркетинг: Закупочная логистика. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 336 с. 6. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики. Учеб. пособ. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 528 с. 7. Қориева Ё.К. Ташқи иқтисодий фаолиятда транспорт таъминоти. Ўқув услубий модул, -Т.:ТДИУ, 2004. – 125 бет. 8. Ходжаев А. Развитие транспорта в Узбекистане. Учебник. -Т.: Мехнат, 2004. – 234 бет.
<p>Normativ-huquqiy hujjatlar:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 06.03.2015 даги “2015-2019 йилларда муҳандислик-коммуникация ва йўл-транспорт инфратузилмасини ривожлантириш ва модернизациялаш Дастури тўғрисида” ги №2313 сонли қарори 2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2015 yil 15 maydagi «Xususiy mulk, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni ishonchli himoya qilishni ta’minlash, ularni jadal rivojlantirish yo‘lidagi to‘siqlarni bartaraf etish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi PF-4725-sonli Farmoni 3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори “Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш ва давлат хизматларини кўрсатиш билан боғлиқ тартиботларни янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”, 2014 йил 15 апрель; 4. Ўзбекистон Республикасининг қонуни “Товар белгилари, хизмат кўрсатиш белгилари ва товар келиб чиққан жой номлари тўғрисида”, 2001 йил 30 август. 5. Ўзбекистон Республикасининг «Инвестиция фаолияти тўғрисида»ги Қонуни, 09.12.2014 й.; 6. Ўзбекистон Республикасининг Қонуни “Оилавий тадбиркорлик тўғрисида”, 2012 йил 26 апрель.;
<p>Ilmiy jurnallar:</p>	<p>“Iqtisodiyot va ta’lim”, “Ekonomika i matematicheskie metodi”, “Ekonomicheskoe obozrenie”, “Iqtisodiyot va ta’lim”, “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar”.</p>

<i>Davriy nashrlar:</i>	“Xalq so‘zi”, “Karera”
<i>Statistik nashrlar:</i>	1. “Экономическое обозрение”, “Иқтисодиёт ва таълим”, “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар”, “Маркетинг”, “Маркетинг за рубежом”
<i>Internet resurslari:</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. www.stat.uz – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasi sayti. 2. www.cer.uz – Iqtisodiy tadqiqotlar markazi sayti. 3. www.mineconomy.uz – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi sayti. 4. www.ifmr.uz – Makroiqtisodiy tadqiqotlar va prognozlash instituti sayti. 5. www.lex.uz - O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi sayti. 6. www.cemi.rssi.ru – <i>Rossiya Federatsiyasi Markaziy iqtisodiy-matematik instituti sayti.</i> 7. www.nber.com – AQSH iqtisodiy tadqiqotlar milliy byurosi sayti. 8. www.logistika.uz – Transport va logistika axborot portal. 9. www.customs.uz – Ўзбекистон божхона қўмитасининг расмий сайти