

**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
ХУЗУРИДАГИ 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 - 2019

Мазкур ўқув-услугий мажмуа Олий ва ўрта махсус, касб-хунар таълими ўқув-методик бирлашмалари фаолиятини Мувофиқлаштирувчи кенгаширинг 2019 йил 18 октябрдаги 5-сонли баённомаси билан маъқулланган ўқув дастурига мувофиқ ишлаб чиқилган.

Тузувчилар: ТДИУ, и.ф.д., профессор А.С.Кучаров,
иқтисод фанлари номзоди, доцент Ғ.Н.Бобоҳўжаев

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

*Ўқув -услугий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети
Кенгаширинг 2019 йил 30 августдаги 1-сонли қарори билан наирга тавсия
қилинган.*

МУНДАРИЖА

I. ИШЧИ ДАСТУР	4
II. МОДУЛНИ ЎҚИТИШДА ФОЙДАЛАНАДИГАН ИНТЕРФАОЛ ТАЪЛИМ МЕТОДЛАРИ	9
III. МАЪРУЗА МАТНЛАРИ	17
IV. АМАЛИЙ МАНБУЛАТ МАТЕРИАЛЛАР, ТОПШИРИҚЛАР ВА УЛАРНИ БАЖАРИШ БЎЙИЧА ТАВСИЯЛАР.....	39
V. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР	83
VI. КЕЙСЛАР БАНКИ	85
VII. ГЛОССАРИЙ	85
VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ	Ошибка! Закладка не определена.103

I. ИШЧИ ДАСТУР

Кириш

Дастур Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2015 йил 12 июндаги “Олий таълим муассасаларининг раҳбар ва педагог кадрларини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-4732-сонли, 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармонлари, 2019 йил 27 августдаги “Олий таълим муассасалари раҳбар ва педагог кадрларининг узлуксиз малакасини ошириш тизимини жорий этиш тўғрисида”ги ПФ-5789-сонли Фармонлари, шунингдек 2017 йил 20 апрелдаги “Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-2909-сонли Қарорида белгиланган устувор вазифалар мазмунидан келиб чиққан ҳолда тузилган бўлиб, у олий таълим муассасалари педагог кадрларининг инновацион компетентлигини ривожлантириш, соҳага оид илғор хорижий тажрибалар, янги билим ва малакаларни ўзлаштириш ҳамда амалиётга жорий этиш кўникмаларини такомиллаштиришни мақсад қилади.

Дастур доирасида берилаётган мавзулар таълим соҳаси бўйича педагог кадрларни қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш мазмуни, сифати ва уларнинг тайёргарлигига қўйиладиган умумий малака талаблари ва ўқув режалари асосида шакллантирилган бўлиб, унинг мазмуни Ўзбекистоннинг миллий тикланишдан миллий юксалиш босқичида олий таълим вазифалари, таълим-тарбия жараёнларини ташкил этишнинг норматив-ҳуқуқий ҳужжатлари, илғор таълим технологиялари ва педагогик маҳорат, таълим жараёнларида ахборот-коммуникация технологияларини қўллаш, амалий хорижий тил, тизимли таҳлил ва қарор қабул қилиш асослари, махсус фанлар негизида илмий ва амалий тадқиқотлар, ўқув жараёнини ташкил этишнинг замонавий услублари бўйича сўнгги ютуқлар, педагогнинг креатив компетентлигини ривожлантириш, глобал Интернет тармоғи, мультимедиа тизимларидан фойдаланиш ва масофавий ўқитишнинг замонавий шакллари қўллаш бўйича тегишли билим, кўникма, малака ва компетенцияларни ривожлантиришга йўналтирилган.

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 тамойиллари 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 йўлларини 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 йўлларини **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 усулларини қўллаш назарда тутилади.

Модулнинг ўқув режадаги бошқа модуллар билан боғлиқлиги ва узвийлиги

Модул мазмуни ўқув режадаги “Давлатнинг бож-тариф сиёсати” ва “Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” 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 тақсимооти:

№	Модул мавзулари	Тингловчининг ўқув юкلامаси, соат					
		Ҳаммаси	Аудитория ўқув юкلامаси			Кўчма машғулот	Мустақил таълим
			жами	жумладан			
				Назарий машғулот	Амалий машғулот		
1.	Халқаро савдо ва уни ривожланиш тарихида божхона хизматининг тутган ўрни	4	4	2	2	-	-
2.	Ўзбекистон Республикаси давлат божхона органлари фаолиятининг ҳуқуқий асослари	8	8	2	4	2	-
3.	Божхона органлари фаолиятида божхона назоратини ташкил этиш йўллари	4	4	-	2	2	-
	Жами:	16	16	4	8	4	-

НАЗАРИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

Фан бўйича маъруза мавзулари ва уларнинг мазмуни

1-мавзу. 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 ошиб бориши.

2-мавзу. 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

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 хунармандчилик 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 Кўмитасининг 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 кўмитаси таркибидаги фаолияти. Ўзбекистон Республикаси Давлат Божхона Кўмитасининг 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.

КЎЧМА МАШҒУЛОТЛАР МАЗМУНИ

Мазкур модул бўйича ўқув режада “Ўзбекистон Республикаси давлат божхона органлари фаолиятининг ҳуқуқий асослари” ҳамда “Божхона органлари фаолиятида божхона назоратини ташкил этиш йўллари” мавзуларида жами 4 соат кўчма машғулот назарда тутилган.

ЎҚИТИШ ШАКЛЛАРИ

Мазкур модул бўйича қуйидаги ўқитиш шаклларидан 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).

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, мустаҳкамлашда, ўтилган мавзунини 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:



- 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 машғулотида талабаларнинг ёки катнашчиларнинг 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 қўшимча 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 намойиш этилади;
- таълим олувчилар индивидуал тарзда матн билан танишиб чиқиб, ўз шахсий қарашларини махсус белгилар орқали ифодаляйдилар. 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 йўлларни топишга, билимларни мустаҳкамлаш, такрорлаш, баҳолашга, мустақил, танқидий фикрлашни, ностандарт тафаккурни шакллантиришга хизмат қилади.

S – (strength)	• кучли томонлари
W – (weakness)	• заиф, кучсиз томонлари
O – (opportunity)	• имкониятлари
T – (threat)	• тўсиқлар

Намуна “BIZ Plus” оилавий корхонасининг SWOT тахлилини 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 эгалиги; ❖ 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 берилади ва айти 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 жупликлардаги 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 атрафлича 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-лойиҳа 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 сиғимини 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. Такдимот қисми.
2. Муҳокама жараёни (савол-жавоблар асосида).

Брифинглардан тренинг яқунларини таҳлил қилишда фойдаланиш мумкин. Шунингдек, амалий ўйинларнинг бир шакли сифатида қатнашчилар билан бирга долзарб мавзу ёки муаммо муҳокамасига бағишланган брифинглар ташкил этиш мумкин бўлади. Талабалар ёки тингловчилар томонидан яратилган мобил иловаларнинг такдимотини ўтказишда ҳам фойдаланиш мумкин.

“Портфолио” методи

“Портфолио” – (итал. portfolio-портфель, ингл.ҳужжатлар 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 қуйидаги 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. МАЪРУЗА МАТНЛАРИ

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

1. Ўрта асрларда божхона ишини ривожланиши
2. Марказий Осиёда божхона иши.
3. Божхона ишини ташкил этиш ва бошқариш асослари
4. Ўзбекистон Республикаси божхона хизматининг ташкил топиши ва ривожланиши

1.1. Ўрта асрларда божхона ишини ривожланиши.

Халқлар ва давлатлар ўртасидаги савдо ва иқтисодий алоқаларни тартибга солишнинг ўзига ҳос шакли сифатида божхона кўп асрлар муқаддам пайдо бўлди. Ташқи савдо алоқалари ҳақидаги энг илк маълумотлар бизга Қадимги Мисрнинг олтинчи сулоласи (эрамиздан уч минг йил олдин) ёдгорликлари орқали етиб келган. Ўша даврларда савдо қарвонларининг ҳаракати ҳафсиз эмас эди. Мисрдаги янги подшоҳлик даврининг тарихий ёдгорликлари от уловларни талаш ва савдогарларни талаш ва савдогарларнинг шикоятлари ҳақида ҳикоя қилади. Шу сабабли қарвонни кўриклаш сарф ҳаражатларини қоплаш мақсадида маҳсус йиғимлар ундирила бошланди. Феодаллар томонидан улар орқали ўтувчи савдогарлардан ундириладиган солиқлар ҳам божнинг қадимги кўриниши эди. Кейинчалик улар шаҳарлардан ҳам ундириб ола бошлади, давлат пайдо бўлганидан кейин эса бож ҳазинанинг тўлдиришни қулай воситасига айланди.

Ижтимоий ҳаёт мураккаблашиши, шаҳарлар ривожланиши, савдо ҳажми ва интенсивлиги кенгайиши давомида йиғимларнинг янги ва янги турлари, шу жумладан савдодан ва ўқ келтиришдан олинадиган йиғимлар жорий этила бошлади.

Бож ўзининг асосий функцияси, фискал функциясини, яъни ҳазина манфаатларига риоя қилиш вазифасини адо этар экан, бошқа солиқлар ва йиғимлар билан биргаликда давлатнинг мустаҳкамланишига кўмаклашади.

Давлатни ривожланиши баробарида божлар ҳам ривожланади, божхона ҳазматини ташкил этиш шакллари ва усуллари такомиллашади.

Божхона тарихининг Россиялик тадқиқотчиси В.А. Циммерман эрамиздан олдинги 6 асрдан бошлаб афина аҳолиси донни Мисрдан, Сицилиядан, кейинчалик эса Шимолий Қорадангиз бўйидан олганлигини қайд этади. Херсонес, Пантикапей, Феодосия каби шаҳар Қадимги Грециянинг ташқи савдоси учун шунчалик муҳим эдики, улардан товар келтирилганлиги ва чиқарилганлиги учун бож ундирилмас эди. Грециянинг ўзида четдан келтирилган товарлардан олинадиган бож улар баҳосининг ундан бир қисмини ташкил этарди. Бирок вақт ўтиши билан афиналиклар мўътадил божлар совдонинг ривожланишига кўмаклашади ва кўп даромад келтириши мумкин деган қарорга келдилар. Шу сабабли эрамиздан олдинги 4 асрда, Демосфен

даврида бож товар баҳосининг йигирма, эллик, ҳатто юздан бир қисмигача қисқартирилди. Айрим буюмлар – қурол-яроғ, ҳарбий анжомлар - умуман бож тўлашдан озод этилган. Афинанинг барча иттифоқчилари бож имтиёзларига эга эдилар, улар ўз товарлар учун боҳосининг юздан бир қисми, қадим шаҳарлар йигирмадан бир қисми микдорида бож тулашар эди.

Бож денгиз портларида ва шаҳар бозорларида йиғилар эди. Қуруқликдаги божхоналар ҳам мавжуд эди. Божхонадаги операциялар кўшинлар билан душманлик муносабатлари мавжуд бўлган тақдирда чегаралар ёпилганда тўхтатилар эди. Бож одатда олтин ва кумуш билан туланарди. Бож йиғиш айрим шахслар ёки гуруҳларга сотилар, улар обрўли фуқаролардан бўлган кафилларга эга бўлишарди.

Ўрта асрларда божхона ишининг ривожланиши халқаро савдонинг кенгайиши, давлатлар ва молиявий иқтисодий муносабатларнинг қарор топиши билан мустақкам алоқадорликда давом этди. Христианликни ҳуқумронлик қилиши Европада божхона ишига катта таъсир курсатди.

Масалан, Стасбургда 982 йилги маком билан епископга шаҳарнинг тюрт укори амалдорини: мер, граф, божхона чи ва ҳазиначини тайинлаш ҳуқуқи барилган эди.

Бирок кейинроқ, 1249 йилдаек Фрайбург шаҳрида божхона амалдорини сайлаш ва агар улар ўз вазифаларига виждонан муносабатда бўлмасалар, уларни лавозимидан бўшатиш ҳуқуқини фуқароларнинг ўзига берилди.

Страсбурглик божхоначилар вазифаларига, масалан, энг асосий солиқларни ундириш кирарди, айна вақтда ярмарка йиғимларини қалъа бошлиги сифатида графнинг узи ундирар эди. Страсбург кўприклари ва юллари граф ва божхона чилар маблаглари эвазига сакланарди.

Парижда 12 асрда шаҳарга олиб киришда барча ҳорижий товарлардангина эмас, балки бошқа франсуз шаҳарларининг ипак, полотно, ипдан килинган буумлардан, шунегдек мовут ва мўйнадан ҳам бож ундирилар эди.

1275 йилда Англия парламенти қирол Эдуард 1га импорт қилинадиган винога ва экспорт қилинадиган инглиз жунига бож белгилаш ҳуқуқини берди.

Бироқ Европа мамлакатларида божхонанинг марказлашуви яна кўп асрлар давом этди. Англия билан Шотландия ўртасидаги божхоналар 1707 йилда, Англия билан Ирландия ўртасидаги божхона заставалари эса фақат 1823 йилда юк килинди. Францияда божхона бирлиги 1790 йилда вужудга келди. Австрия эса ўз божхона сиёсатини 1775-1851 йилларда шакллантирди. Италияда божхона тўсиқлари 1859 йилда қулади, Германиянинг божхона жиҳатдан бирлашиши эса 1842 йилдан 1888 йилгача давом этди. Давлатнинг ички сиёсати мураккаблигига қарамай, савдогарларнинг ташқи савдо алоқалари 15-18 асрларда феодал Европа мамлакатларининг меркантилизм деб аталган янги иқтисодий сиёсатининг асосига айланди.

16 асрда Англияда олиб кириладиган товарлардан олинадиган бож 42 минг олиб чикиб кетиладиган товарлардан олинадиган бож 185 минг фунт церлингни ташкил этар эди. 15-18 асрларда ҳудудидан савдогарларнинг карвонлари Европадан Хиндистонга, Хиндистондан Европага утадиган Мисрда бож товар кийматинг салкам 15 фоизини ташкил этарди, 18 асрнинг охирларида келиб эса улар 35 фоизга етди ва ундан ҳам ошиб кетди. Имтиезли тариф факат садогарлар Пизадан етказиб берадиган темир ва эгоч маҳсулотларга белгиланган.(10%) Кейинрок Хиндиционга Африкани айланиб утадиган денгиз юли очилиши ва португалияликлар томонидан Хурмуз ва Адан денгиз портлприни босиб олиниси товарларни мисир оркали олиб утишга катта таъсир утказди, бироқ бунда божларнинг ҳаддан ортик эканлиги ҳам муайян урин тутади.

Францияда 1664 йилда бож йиғимларнинг фискал аҳамияти ҳали кучли бўлган вақтда бож тарифи товарларни келтириш бўйича 700 модда ва олиб чикиб кетиш бўйича 900 моддадан иборат булган, Бу эса бож йиғими майда чуйдасигача ишлаб чиқилганлигидан далолат беради. Канада 1975 йили декабр ойида претексионистик мақсадларда АКШдан гўшт маҳсулотларига чеклаш жорий қилганда, АКШ ушбу маҳсулотларнинг Канададан импорт қилинишига каттиқ квота белгиланди, бу ҳол Канада иқтисодиётига 100 миллион доллар зарар етказди, АҚШ кўрган зарар эса Канадани кўрган зараридан 10 баравар кам булди.

1.2. Марказий Осиёда божхона иши.

Ривожланаётган мамлакатларнинг божхона сиёсати иқтисодий ва сиёсий мустақилликни таъминлаш манфаатлари, миллий иқтисодиётни мустаҳкамлаш ва ривожлантириш мақсадларида олиб борилади. Масалан олиб кириладиган машина ва асбоб-ускуналар, кимёвий товарлар ва материаллардан энг кам ставкаларда божлар ундирилган. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари, одатда божсиз импорт қилинган. Кийим-бош ва уй рўзғор буюмларига оширилган ставкалар кўлланилган. Зеб-зийнат ва алкаголли ичимликларга энг юқори ставкаларда бож ундирилган.

Таркибига солиқлар ва божларни ундириш ҳам кирадиган молиявий-иқтисодий тизимнинг пухта фаолият кўрсатиши ҳар қандай тузумда давлат мавжуд бўлишининг иқтисодий асоси ҳисобланади. Академик Б.Аҳмедовнинг фикрига кўра божхона органлари бундай тизимнинг бир қисми сифатида Марказий Осиёда қадим замонлардан бошлаб мавжуд бўлган. Чунки кўп минг йиллаб Шарқни Ғарб билан боғлаган Буюк Ипак юли Марказий Осиё ҳудудидан ўтган. Ўрта денгиздаги Суриянинг Анталя порти узок вақт Испания, Португалия, Венесиядан товарларни ташувчи кемаларга хизмат қилган. Бу кемалар Буюк Ипак юли оркали Хитой ва Японияга йўл олганлар. Буюк Ипак йўли оркали амалга ошириладиган савдога қайси даражада алоқадор бўлган барча давлатларнинг божхона органлари тажрибасини умумлаштирувчи қоидалар

асрлар давомида такомиллаштирилди ва макбул ҳолига келтирилди. Агар қайсидир давлат ёки шаҳар божхона қоидаларини каттиқлаштиради, божлар ва йиғимлар хаддан ташқари кўпайтирилса, карвонлар уни четлаб ўтишни юўлини кидирганлар: биргина Марказий Осиёда Буюк Ипак юўлининг бир нечта шаҳобчаси мавжуд бўлган. Ушбу карвонлар четлаб ўтган давлатлар эса анчагина даромадидан маҳрум бўлишар эди.

Тарихчиларнинг гувоҳлик беришича, Марказий Осиёда ердан ҳирож ва таноб, товардан эса закот ундирилган. Қуръонга мувофиқ, ҳар бир мусулмон мол-мулкининг қирқдан бир қисмини закот қилар эди. Закот шунингдек келаётган ва кетаётган ҳар бир карвондан ҳам ундирилар, шу сабабли закотчилар карвонлар ҳаракатини зийраклик билан кузатиб туришар эди. Шаҳардан ўтадиган ҳар қандай савдогар закот олинадиган саройга тўхтаб ўтиши шарт бўлган. Бу ерда унинг товаридан 2,5 фоизли бож ундирилар эди. Бундан ташқари, савдогар ҳар бир туя ҳисобига эрлик эзилганлиги учун ҳам ҳақ тўлаганлар. Амударёнинг Жанубий қирғоғида деярли барча шаҳар бож ундириш ҳуқуқини ўзларига сақлаб қолган. Улар закотни қонун бўйича эмас балки Ўзбекистон билганларича белгилашарди. Афғонистонда эса 2,5 фоиз эмас, балки 20 фоиз миқдорда закот ундирилган.

Кўчманчилардан закот натурада ундирилган. Ҳар қирқ молдан биттаси закот сифатида олинган. Закотчи йиққан бутун мол-мулк хоннинг ҳазинасига келиб тушган. Бухоро хонлигининг катта қисмини инглизлар Ўзбекистон назорати остида тутиб турган. Афғонистон билан чегарасида божхоналар ташкил этилган. Ўлканинг Афғонистон билан савдо қилувчи бошқа туманларидан чиқувчи товарлар мана шу божхонадан ўтар эди.

Маълумки, Бухоро ҳукумати ўз вақтида Афғонистонга олиб кетилаётган товарларни бождан озод қилиш ҳақида фармойиш чиқарган бўлиб, бироқ бу фармойиш Бухоро девонхонасидан ташқарига чиқмаган. Лекин шунга қарамай, божхона бирлашмаси давлатлар ўртасида савдо аълоқаларини кенгайтиришида Ўзбекистон аҳамиятига эга бўлди. Марказий Осиё Россия томонидан босиб олинганидан кейин Туркистон генерал-губернаторлиги ташкил этилди. 1893 йилда 11 та чегара пости ташкил этилди. Туркистон округи шулардан бири булди. Туркистон округида 16 та божхона органи мавжуд эди. 1895 йилда Термиз шаҳрида Патта-Гисар божхонаси ташкил этилди. Унда асосан Афғонистондан келтирилган товарлардан божлар ундирилар эди. Ҳар йили ушбу божхона поци орқали 2500 дан зиёд саяёҳатчи утарди. У пайтлари Афғонистон ҳудуди орқали Марказий Осиёга кўплаб контрабанда товарлари ҳам ўтказилган.

1917 йилдан кейин ички ва ташқи савдо ҳалқ комиссарлигида 8 божхона округидан иборат божхона бошқармаси ташкил этилди. 1925 йилда божхона бошқармаси божхона бош бошқармасига айлантирилди. Унинг таркибида божхонанинг 11 та инспекторлик органлари ва 266 та божхона бўлиб, уларда 5710 нафар ҳодим ишлар эди. Ўша йили Термиз шаҳридаги Патта-

Гесар божхонаси Термиз божхонасига айлантирилди. Халқ комиссарликлари вазирликларга айлантирилганидан кейин Божхона бош бошқармаси ташқи савдо вазирлиги таркибида қолдирилди.

Тошкент постида ҳаммаси бўлиб 3та ҳодим ишлаган. Уларга В. Новиков раҳбарлик қилган. Етмишинчи йилларда ташқи иқтисодий алоқаларни ривожланишимуносабати билан ушбу поц Тошкент божхона сига, 1988 йилда эса Ўзбекистон божхона сига айлантирилди.

1988-1989 йилларда Самарқанд, Бухоро, Наманган, Андижон, Қарши, Гулистон, Жиззах, Қўқон, Навоий, Урганч, Чирчиқ, Олмаликда божхона постлари ишга тушди.

1.3. Божхона ишини ташкил этиш ва бошқариш асослари

Божхона кодекси, «Бож тарифи» ва «Давлат божхона хизмати тўғрисида»ги Қонунларнинг қабул қилиниши туфайли Ўзбекистон Республикасининг божхона қонунчилиги бир бутун, яхлит, узвий боғланган тизимга айланди. Божхона операциялари давомида қонунийлик ва фуқароларнинг ҳуқуқларини таъминловчи маъмурий-процессуал меъёрларнинг аҳамияти ортди. Кодексда божхона ишини ташкил қилишга оид энг замонавий ҳуқуқий қонун-қоидалар ва меъёрлар мавжуд бўлиб, уларсиз самарали божхона қонунчилигини шакллантириш ва энг муҳими уни тадбиқ қилиш мумкин эмас; божхона органларининг ягона ва яхлитлиги тамойили шулар жумласидандир. Божхона кодекси асосини қонунийлик ва инсонпарварлик тамойиллари ташкил қилади.

Ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишнинг жаҳон амалиётига мос келувчи, янги қонун-қоидалари (тамойиллари): тарифли бошқарув, лицензиялаш, квоталаш ва бошқалар юк айланувида бўлган товарлар учидан божхона назоратини ташкил қилишни тубдан ўзгартиришни талаб қилди. Агар илгари товарларни ўтказиш тартиботи (режим) ва тартиби (проседура) ташқи савдо битимининг субъекти ким эканлигидан келиб чиқиб белгиланса, ҳозир бундай битимнинг бош, асосий мезони объект, яъни аниқ товардир. Қонунларга оғишмай риоя қилмасдан туриб, божхона хизмати фаолиятининг самарадорлигини ошириб бўлмайди. Шу сабабли, божхона органларида юридик хизматни ташкил қилиш ва ривожлантириш энг долзарб муаммолардандир. Мазкур хизматнинг ваколатларига: божхона ишининг ҳуқуқий меъёрий негизини юритиш, божхоначиларга қонун ва меъёрий ҳужжатларни тушунтириш; фуқаролар ва ташкилотларга керакли маълумотлар ва юридик маслаҳатлар бериш; маъмурий ва жиноий жавобгарлик чораларини қўллаш билан болиқ бўлмаган шикоятлар ва мурожаатларни кўриб чиқиш; ҳуқуқий меъёрий ҳужжатларни ва тегишли ҳулосаларни текшириб чиқиб, имзолаш (виза кўйиш - визирование).

Кодекс ўша даврнинг шарт-шароитидан келиб чиқиб тузилган эди. Хозирги вақтда унга тузатишлар ва ўзгартиришлар киритиш (корректировка) замон талабига айланди, чунки у божхона ишининг муҳим соҳалари ҳисобланган ҳамда божхона сиесатини амалга оширишда муҳим аҳамият касб этадиган божхона валута назорати, божхона цатицикасини ўз ичига олмаган, бундан ташқари, Божхона кодексига баен қилинган 16 божхона режимларининг ҳар бирига муфассал, барча тафсилотлари билан изоҳ берилмаган. Шунинг учун ҳам бугунги кунда Божхона Кодексини такомиллаштириш талаб этилади.

Давлат божхона хизмати фаолиятининг ҳуқуқий асослари – Ўзбекистон Республикаси 1997 йил 29 августда қабул қилинган «Давлат божхона хизмати тўрисида»ги ва «Бож тарифи тўрисида»ги Қонунларда ҳамда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 30 июлдаги 374-сонли қарори билан тасдиқланган «Ўзбекистон Республикаси Давлат Божхона Қўмитаси тўрисида»ги Низомда аниқ белгилаб берилди.

Ўзбекистон Республикаси Давлат божхона Қўмитаси, Давлат божхона Қўмитасининг Қорақалпоғистон Республикаси, вилоятлар, Тошкент шаҳри бўйича бошқармалари, божхона комплекслари ва поцлари божхона органларидир.

ДБКнинг тузилиши ҳамда унинг фаолиятини ташкил этиш Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 30 июлдаги 374-сонли Қарори билан тасдиқланган. Шу қарорга асосан ДБКнинг асосий вазифалари куйидагилардан иборат:

Ягона божхона сиесати амалга оширилишининг ҳуқуқий, иқтисодий ва ташкилий механизмларини ишлаб чиқиш, уларнинг амалда қўлланилишини таъминлаш, божхона иши соҳасида қонун ҳужжатлари ва меъёрий ҳужжатлар лойиҳалари таерланишида қатнашиш;

Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномалари ишлаб чиқилишида қатнашиш, белгиланган тартибда ва ўз ваколатлари доирасида божхона масалалари бўйича халқаро битимлар ва шартномалар тузиш;

Республиканинг божхона ҳудудида давлат ҳавфсизлигини, жамоат тартибини, инсон ҳаёти ва саломатлигини ҳимоя қилиш, ҳайвонлоар ва ўсимликларни муҳофаза қилиш, атроф-муҳит муҳофазаси бўйича чора-тадбирларни амалга оширилишига кўмаклашиш;

Белгиланган тартибда божхона чегараси орқали олиб ўтиладиган товарларни божхона назоратидан ўтказилишини таъминлаш ва унинг шакллари такомиллаштириш;

ТИФ қатнашчилари томонидан божхона қонунчилигига ва ўз ваколатлари доирасида – солиқ қонунчилигига риоя этилиши уйдан назоратни такомиллаштиришга қаратилган чора-тадбирларни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш;

ТИФни тартибга солишда божхона тартибга солиш воситаларини қўлланишини таъминлаш (тариф механизми ҳам шу жумлага кирази), ташқи иқтисодий фаолиятни тарифли тартибга солиш усуллари, квоталаш нормалари белгилашда, лицензиялаш ва декларасияни тақдим этиш тартибини ишлаб чиқилиши ва амалга оширилишида белгиланган тартибда қатнашиш;

Бож пошлиналари, солиқлар ва бошқа божхона тўловларини давлат бюджетига ўз вақтида ва тўлиқ ўтказилишини таъминлаш;

Ўз ваколатлари доирасида валута назоратини амалга ошириш;

Божхона цатицикаси методологиясини такомиллаштиришда, божхона иши соҳасида статистик маълумотлар тўплаш, уларга ишлов бериш ва таҳлил қилинишини ташкил этиш, республиканинг ташқи иқтисодий алоқаларини ривожлантириш, ташқи савдо ва тўлов балансини мустаҳкамлаш бўйича прогноз ҳисоб-китобларини амалга ошириш ва таклифларни ишлаб чиқиш;

Божхона органлари фаолияти тўрисида аҳборот тўпланиши ва ишлаб чиқилиши ҳамда автоматлаштирилган тизим жорий этилишини уритиш, шунингдек божхона статистика маълумотларини тегишли идоралар ва манфаатдор органларга тақдим этиш;

Контрабандани, божхона қонунчилигини ва ўз ваколатлари доирасида солиқ қонунчилиги бузилишининг олдини олиш ва уларга барҳам бериш чора-тадбирларини муцақил равишда ёки ҳуқуқни муҳофаза қилиш органлари билан ўзаро ҳамкорликда ишлаб чиқиш ва қўллаш, шунингдек ҳалқаро терроризмга ва Республика ҳалқаро фуқаро авиасияси фаолиятига айриқонуний аралашишга қарши курашишга кўмаклашиш бўйича чора-тадбирларни ишлаб чиқиш ва қўллаш;

Божхона органлари ваколатига тегишли бўлган ишлар бўйича суриштирув ишларини амалга ошириш ва қонунчиликка мувофиқ божхона қоидалари бузилишига мувофиқ ишларни кўриб чиқиш;

Юридик ва жисмоний шахсларга нисбатан қонунчиликда назарда тутилган тартибда божхона қоидалари бузилганлиги учун таъсир кўрсатиш чораларини белгиланган тартибда қўллаш;

Гиеҳвандлик воситалари, психотроп ва портловчи моддалар, қурол-ярони республиканинг божхона чегараси орқали айриқонуний олиб ўтилишининг олдини олиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш ва қўллаш;

Республиканинг ва ҳорижий давлатларнинг ваколатли органлари билан биргаликда гиеҳванд ва психотроп моддаларни назорат оқида етказиб берилишини амалга ошириш;

Миллий ҳавфсизлик хизмати ва ички ишлар органлари билан ўзаро ҳамкорликда қонунчиликда белгиланган тартибда, тезкор-қидирув фаолиятини амалга ошириш;

Айбдорларни жавобгарликка тортиш тўрисидаги масала божхона органлари ваколатлари доирасидан ташқарига чиққанда, қонун бузилишлари

фактлари бўйича материалларни тергов, суд органлари ва бошқа идораларга топшириш;

Божхона органларининг мансабдор шахслари томонидан қонунийликка риоя этилиши учидан назоратни амалга ошириш, божхона органлари мансабдор шахсларининг хатти-ҳаракатлари ва қарорлари учидан тушган шикоятлар ва эътирозларни белгиланган тартибда кўриб чиқиш;

Божхона органларига укланган вазифалар ва функциялар амалга оширилиши самарадорлигини таъминловчи божхона инфратузилмасини ташкил этиш;

Божхона органлари ходимларини, мулкчилик шаклларида қатъий назар барча ишлаб чиқариш корхоналари, муассасалар ва ташкилотлар учун божхона расмийлаштирувини ўтказиш бўйича мутахассисларни таерлаш, қайта таерлаш ва уларнинг малакасини ошириш;

Божхона ва эркин омборлар, божсиз савдо дўконлари, божхона брокерлари ва божхона ташувчилари, товарларга божхона ҳудудидан ташқарида, божхона ҳудудида ёки божхона назорати оқида ишлов бериш учидан назоратни амалга ошириш, шунингдек қонунчиликда белгиланган тартибда фаолиятнинг санаб ўтилган турларини амалга ошириш ҳуқуқига руҳсатномалар бериш;

Халқаро божхона ва савдо ташкилотларида қатнашиш, хорижий давлатларнинг божхона органлари, божхона иши масалалари билан шуулланувчи халқаро ташкилотлар билан ҳамкорлик қилиш, қонунчиликда белгиланган тартибда хорижий мамлакатларнинг божхона хизматлари билан ўзаро ахборотлар айирбошлаш;

Божхона органларининг моддий-техника базасини ривожлантириш ва мустаҳкамлаш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш, ташқи савдо уқларини божхона расмийлаштирувидан ўтказиш, божхона масканлари тармоини ва божхона инфрақуруқурасининг бошқа объектларини кенгайтириш;

ДБКнинг моддий ёрдам, ижтимоий ҳимоя қилиш, божхона органларини ривожлантириш ва кўзда тутилмаган ҳаражатлар маҳсус жамармасига тушадиган пул маблалар ҳисобига республикада божхона ишини такомиллаштириш чора-тадбирларини мабла билан таъминлашдан иборат.

Органнинг давлат идоралари тизимидаги аҳамиятини аниқлаб берувчи, ҳуқуқий мавқеининг бош мезони, таркибий қисми унинг компетенциясидир (бу лотинчада «*competensia*» сўзидан олинган бўлиб, «уритиш, қобилият, лаёқат, ҳуқуқий тегишлилик» каби маъноларни англатади). Ушбу сўзнинг икки маъноси мавжуд: маълум масалалар доирасида чуқур билимга эга бўлишлик ҳамда ваколатлар доираси (ҳуқуқ ва мажбуриятлар) демакдир.

Бошқарув идораларининг бутун фаолияти, ташкилий ва ҳуқуқий муносабатлари – уларнинг ўз компетенцияларини амалга оширишлари натижасида наоен бўлади. Органнинг компетенциясида кўпроқ бошқарувнинг

идоравий мазмуни кўзга ташланади. Давлат бошқарув идорасининг компетенсияси ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатларини эълон қилиш ёли билан белгиланиб, ушбу идоранинг ицалган соҳадаги фаолият доирасини аниқлаб беради. Божхона органи компетенсияси қонунлар эрдамида шакллантирилади.

Маъмурий-ҳуқуқий муносабатлар субъектларининг ҳаракатлари бўлиб, уларнинг ваколатига, мисол учун, ДБК ва Молия вазирлиги, ДБК ва Ташқи иқтисодий алоқалар агентлиги, ДБК ва Марказий банк ўртасидаги бирорта масалани ҳал қилиш ва ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатларни қабул қилиш киради. Бошқа томондан, бир томонлама буйруқлар чиқаришга имкон бермайдиган, вужудга келадиган муносабатларни ёлга қўувчи муайян усуллари дир.

Қўмита томонидан, ўз мавқеига кўра, тенг бўлган давлат бошқаруви идоралари ўртасида назорат ва мувофиқлаштириш тартибот фаолиятини амалга оширишда вужудга еладиган муносабатларнинг ўзига ҳос ҳусусиятлари – давлат қўмиталарининг ҳуқуқлари, ваколатлари, функциялари регламентининг ўзига ҳос жиҳатларидан келиб чиқади.

1.4. Ўзбекистон Республикаси божхона хизматининг ташкил топиши ва ривожланиши

Ўзбекистон Республикаси божхона хизматининг ташкил топиши ва ривожланишининг ўзига ҳос жиҳатлари шундаки мамлакатимизнинг асосий божхона қонунини янгилаш иши узок ва пухта олиб борилган. Қонун лойиҳаси уцида ишлаш божхона ишига доир меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларни тизимга солишдан бошланган. Кейинги икки йилнинг ўзидагина ушбу соҳани тартибга соладиган ўнлаб низом ва ёрикномалар кайта ишланди. Булар божхона режимлари, айрим таомиллар, божхона билан боғлиқ инфратузилма ҳодимлари: божхона брокери ва божхона расмийлаштириши бўйича мутахассис фаолиятига тааллуқли ҳужжатлар дир.

Тегишли ўзгартириш ва кўшимчалар амалдаги Божхона кодексига ҳам киритилди. Бир вақтда кодекснинг янги таҳрири лойиҳаси устида ҳам иш олиб борилди. Бунда амалдаги қонунни кўллаш амалиёти, МДХ бўйича ҳамкор давлатларнинг божхона қонунчилиги, ҳозирги ҳалқаро божхона амалиётининг амалда кўлланиши, шунингдек Жаҳон савдо ташкилотининг қонун-қоидалари, 1999 йил янгиланган таҳрирда қабул қилинган “Божхона таомилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш тўғрисида” Киото конвенцияси ва божхона назоратини ташкил этиш масалаларини тартибга соладиган бошқа ҳалқаро конвенцияларнинг қоидалари инобатга олинган. Қонун лойиҳасини тайёрлаётганда ДБК мутахассислари кодексга бевосита таъсир этадиган, қонуности ҳужжатлари микдорини иложи борича қисқартирадиган ҳужжат бўлиши кераклигидан келиб чиқдилар, чунки муфассал ва аниқ-пухта қонун божхонани тартибга солиш соҳасида барқарорлик ва олдиндан айта олишлик кафолати дир. Шу боис божхона органлари ва ТИФ иштирокчилари ўртасидаги

хуқуқий муносабатлар асосий меъёрларининг муҳим қисми идоравий меъёрий ҳужжатлардан янгиланган қонунга ўтказилди. Божхона тўловларини ҳисоблаб эзиш ва тўлаш ёки ундиришни барча масалалари бевосита қонун лойиҳасида акс эттирилди. Бироқ божхона бошқаруви жараёнининг ҳар бир босқичини имкони борича батафсиллаштириш амалда бажариб бўлмайдиган вазифа. Имкони борича бевосита амал қиладиган қонун яратиш мақсад қилиб олинган бўлишига қарамай, ҳозир унга кўшимча меъёрий-хуқуқий ҳужжатларни ишлаб чиқмасга бўлмаслиги равшан бўлиб қолди. Бу нафақат Давлат божхона кўмитаси, балки лойиҳани ишлаб чиқишнинг турли босқичларида иштирок этган ҳалқаро экспертларнинг ҳам нуқтаи назаридир. Мисол учун, ушбу ҳужжатга божхона божларининг ставкалари, товарларни таснифлаш қоидаларини киритиб бўлмайди. Зеро у божхона тарифлари билан тартибга солишни барча ўзига ҳос деталларини батафсил тавсифлаб бериши керак бўлган амалий ёриқнома эмас.

Шу боис муайян дастаклар тўплами ҳисобланган турли ҳил қонуноци ҳужжатлари (йўриқномалар, тартиблар, низомлар ва ҳоказо), шубҳасиз, ҳар доим божхона амалиётида қўлланади. Бироқ шуни таъкидлаш лозимки, янги таҳрирдаги Божхона кодекси, бевосита амал қилувчи ҳужжат сифатида, уларнинг сезиларли қисқаришига олиб келади. Шу сабабли у 198 модда, 19 боб ва 11 бўлимдан иборат бўлган амалдаги Божхона кодекси билан қиёслаганда анча катта ҳажмли бўлади. Чунончи, ҳозирги пайтда янги таҳрир лойиҳасида 500 дан ортиқ модда ва 18 бўлим мавжуд. Қонун лойиҳаси ҳажмининг кўпайиши шу билан шартланганки, унда божхона назорати ва товарларни расмийлаштириш, божхона тўловларини ҳисоблаб эзиш масалалари ва ҳоказолар бўйича божхона органлари билан ташқи иқтисодий фаолият иштирокчилари ўртасидаги хуқуқий муносабатлар меъёрлари анча батафсил белгиланган; барча мулкчилик шаклларидаги ҳўжалик юритувчи субъектлар, шу жумладан фуқароларнинг ҳам божхона тўғрисидаги қонунларни бузиш учун жавобгарлиги масалалари тартибга солинган.

Шу сабабли ташқи иқтисодий фаолият иштирокчилари учун қулай амалий муҳитни яратиш, тадбиркорлар билан ҳамкорликнинг сифат жиҳатидан янги амалий алгоритмининг кўриш республика божхона хизматининг муҳим стратегик вазифаларидан бири бўлиб ҳисобланади. Шу билан бирга террорчилик ҳаракатлари замонамизнинг даҳшатли воқеалигига айланиб қолди. Терроризм солаётган ҳавф, ҳалқаро нарқобизнеснинг ҳужумкорлиги божхона хизматидан хуқуқни муҳофаза қилиш функцияларини кучайтиришни, янада фаолроқ ҳаракатларни, ишда илдам бўлишни талаб қилди. Божхона назоратининг самарадорлигини ошириш, наркотиклар, қурол, ўк-дори, портловчи моддалар, ҳарбий ва иккиеклама мақсаддаги товарларни аниқлаш ҳамда уларнинг контрабандасига барҳам бериш Давлат божхона кўмитасининг энг муҳим узувор вазифаси ҳисобланади. ДБК си тезкор тадбирларнинг натижадорлиги ва ушганлигига; таерланаётган ёки содир этилган хуқуқбузарликлар тўғрисидаги

ахборотни ўз вақтида олиш, тўплаш, таҳлил қилиш ва ушбу ахборотдан амалда фойдаланиш тизимини барпо этишга алоҳида эътибор қаратган. Ушбу вазиятларни ҳал этиш барча фуқароларнинг қонунга итоат этиши ва ҳалоллигига боғлиқ. Бунинг учун божхонанинг барча бўғинлари божхона назоратини аниқ-пухта ташкил этишни таъминлашлари, мавжуд қуч ва воситалардан фойдаланиш самарадорлигини оширишлари зарур бўлади.

Қисқача хулоса

Хулоса қилиб айтиш мумкинки Ўзбекистон Республикаси геосиёсий ҳолатини ўзгариши, ташқи иқтисодий фаолиятни ташкил этиш ва бошқаришда босқичма-босқич амалга оширилаётган иқтисодий ислохотлар мамлакат тараққиётида ташқи иқтисодий фаолиятнинг ролини анча кўтарди. Бу эса Ўзбекистон Республикаси учун нафақат узоқ - ҳориж, балки яқин қўшнилар билан ҳам хўжалик ва савдо алоқаларини ривожлантиришни талаб этади. Шу муносабат билан мамлакат ташқи иқтисодий фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш қонунчилигини, жаҳон хўжалигида рўй бераётган иқтисодий ўзгаришлар, асосида такомиллаштиришни ҳозирги куннинг долзарб масалаларидан бирига айлантирди. Шулардан келиб чиққан ҳолда ташқи иқтисодий фаолиятни давлат томонидан тартибга солиш, божхона қонунчилигини такомиллаштириш масалаларини ҳамда ҳалқаро савдо, транспорт, давлатнинг бож тарифи сиёсатига доир муаммо ва ечимларини таҳлил этиш ҳозирги кундаги асосий мақсадлардан биридир.

Мустақил ишлаш ва ўз-ўзини назорат қилиш учун саволлар:

1. Ўрта асрларда божхона ишини ривожланиши ҳақида маълумот беринг
2. Марказий Осиёда божхона иши ҳақида гапириб беринг
3. Божхона ишини ташкил этиш ва бошқариш асослари
4. Ўзбекистон Республикаси божхона хизматининг ташкил топиши ва ривожланиши

Тавсия этиладиган адабиётлар:

- 1.Ш.Ш. Шорахмедов, Н.И.Асқаров, А.А.Намозов –Ташқи савдони бож тарифи орқали тартибга солиш. Т: Фан ва технология маркази, 2003 й. 11-73 бет.
2. А.П.Киреев – Международная экономика. М: Международный отношения, 1999 г. 67-70 цр.
3. В.Г.Свиносов – Таможенно-тарифное регулирование ВЕД. М: Экономист, 2004
- 4.В.Б.Буглай, Н.Н.Ливенцев – Международные экономические отношения. М: Финансы и статистика, 1996 г 13-21цр.

2-МАВЗУ. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ДАВЛАТ БОЖХОНА ОРГАНЛАРИ ФАОЛИЯТИНИНГ ҲУҚУҚИЙ АСОСЛАРИ

1. Ўзбекистон Республикаси Божхона кодексининг янги таҳририни яратилиши ва уни халқаро ҳуқуқий меъёрларга мослиги
2. Божхона органларини контрабанда ва божхона қоидаларини бузилишига қарши кураш фаолиятининг ҳуқуқий асослари
3. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун жавобгарлик
4. Божхона органларида суриштирувни ташкил этиш

2.1. Ўзбекистон Республикаси Божхона кодексининг янги таҳририни яратилиши ва уни халқаро ҳуқуқий меъёрларга мослиги

Божхона кодексини янги таҳрирининг лойиҳасини ишлаб чиқиш 2000 йилдаёқ бошланган эди. Уни яратаетган ишчи гуруҳ амалдаги кодексни қўллаш амалиётини ҳозирги халқаро божхона амалиётининг реалликларини, «Божхона таомилларини соддалаштириш ва уюнлаштириш тўрисида»ги Киото конвенсиясига (1974 йил), аввало унинг қайта кўрилган версиясига (1999 йил) негиз бўлган ояларни ҳисобга олади.

Ўзбекистоннинг Жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ)га келажакда кириши ҳам лойиҳа қоидаларини шакллантиришда белгиловчи қоида ҳисобланади, у савдони назорат қилиш механизмини, умумқабул қилинган халқаро цандартларга мутаносиб равишда қуришга мажбур этади.

Шу тариқа, божхона хизмати асосий қонунининг янги таҳририни таерлаш қуйидаги муҳим тамойилларни ҳисобга олган ҳолда уритилади:

- ҳужжатнинг халқаро савдо ва божхона иши қоидалари, бошқа халқаро ҳуқуқ меъёрларига, шунингдек, республикада амал қилаётган, ташқи иқтисодий фаолиятни ва ҳорижий инвeстициялар амалга оширилишини тартибга соладиган ва ҳоказо қонун ҳужжатларига мувофиқлиги;

- миллий қонунчиликни Ўзбекистон Республикаси билан Европа иттифоқи ўртасидаги тузилган «Сҳериклик ва ҳамкорлик тўрисидаги Битим»га мувофиқ Европа қонунчилигига мослаштириш;

- улар негизида ташқи савдо ва дуненинг кўп мамлакатларида, шу жумладан, уларнинг Ўзбекистон билан савдосида уни тартибга солиш, амалга ошириладиган бир қатор халқаро савдо ва божхона конвенсияларига киришга таерланиш;

- ҳужжатга бевосита таъсир кўрсатиш хусусиятини бериш.

Дарвоқе, ҳозирги тамойилни талқин қилиш борасида кўплаб баҳслар уритилаяпти. Божхона ишининг баъзи амалиётчилари бевосита таъсир кўрцадиган қатъий Кодексни яратиш бажариб бўлмайдиган вазифа деб ҳисоблайдилар. Ҳаёт оқими мамлакат иқтисодиётини ривожланишининг жўшқин суръатлари ҳар қандай қонун ҳужжатларига, ҳар қандай меъёрий

хужжатларга қотиб қолган шаклда мавжуд бўлишга имкон бермайди. Улар янги кодексда асосий жиҳатлар акс эттирилиши, деталлар эса бошқа тартибга солувчи хужжатларда белгиланиши керак деб ҳисоблайдилар. Шундай бўлсада, барча ҳолатларни чуқур таҳлил қилиб, амалий жиҳатдан мақсадга мувофиқлигини ҳисобга олиб, ишчи гуруҳ божхона органалир билан тадбиркорлар ўртасидаги ҳуқуқий муносабатлар асосий меъёрларининг катта қисмини идоравий, меъерий хужжатлардан янгиланган қонунга киритиш тўрисида қарор қабул қилди.

Аниқ равшанки, янада батафсил пухта кодекс – божхона тартибга солиши соҳасида барқарорлик ва иқтидорни кўзлаб иш уритиш кафолатидир. Божхона талаб қилиши мумкин бўлган маълумотларнинг батафсил рўйхати ва товарларни чиқариш муддати албатта қонун томонидан белгиланиши керак. Таъсир чораларининг батафсил рўйхати ҳам шундай қилиниши даркор. Бироқ, ҳар бир кадамни, божхона маъмурчилиги жараёнларини имкони борича батафсиллаштириш ҳақиқатда амалда бажариб бўлмайдиган вазифа. Мўлжал аниқ бўлишига қарамай, унга ҳамроҳ бўладиган меъерий-ҳуқуқий хужжатларсиз бевосита таъсир қиладиган қонунни яратиб бўлмайди. Бу фақат Давлат божхона Қўмитасининг нуқтаи назари эмас. Божхона қонунчилигини ишлаб чиқишда биз, масалан, Европа Иттифоқи Комиссияси (ЕИК) экспертлари билан яқиндан ҳақорлик қиламиз. Улар ҳам бу масалада бизни қўллаб-қувватлашади: - ҳа, қонун равшан ва тушунарли бўлиши керак, лекин унинг матни доим ҳам профессионал юрист бўлмаган кишилар томонидан айнан қабул қилинмаслиги мумкин. Алалхусус, сўз Божхона Кодекси сингари мураккаб меъерий-ҳуқуқий хужжат тўрисида борганда. Мисол учун, товарни чегарадан муаммоларсиз қандай қилиб олиб ўтишни тушуниш учун унинг бир ўзи кифоя қилмайди, чунки божхона божларининг ставкалари, товарларни таснифлаш қоидаларини ушбу хужжатга киритиш мумкин эмас. Зеро, у барча тафсилотларни ипидан игнасигача баён қиладиган амалий ёъриқнома эмас. Божхона соҳасида ҳуқуқий муносабатлар оятда ҳилма-ҳилликка эга. Баъзан олдиндан кўриб бўлмайдиган муаммолар юзага келади. Лекин барибир, уларни ҳал этиш керак. Бунинг уцига шундай қилиш керакки, ўзбошимчалик, қонуннинг у ёки бу қоидаларини ўз билганича талқин қилишлар кам бўлсин. Шунинг учун муайян регуляторлар тўлами уларга турли қонуности хужжатлари (йўриқномалар, тартиблар, низомлар ва ҳоказолар) киради, Шубҳасиз, ҳар доим божхона амалиётида ишлатилади. Лекин, яна бир маротаба таъкидламоқчиман: янги таҳрирдаги божхона кодекси, бевосита таъсир кўрсатадиган хужжат сифатида, уларни анчагина қисқартиришга олиб келади.

2.2. Божхона органларини контрабанда ва божхона қоидаларини бузилишига қарши кураш фаолиятининг ҳуқуқий асослари

Ўзбекистон Республикаси божхона органларининг асосий вазифаларидан бири – божхона чегараси орқали божхона қоидаларини бузган ҳолда, контрабанда йўли билан товар-моддий бойликларини олиб ўтилишига қарши курашдан иборат.

Божхона қоидаларини бузилиши деганда, Ўзбекистон Республикаси божхона кодексининг 129-моддасига асосан божхона кодексига ва Ўзбекистон Республикасининг бошқа қонун ҳужжатларида белгиланган божхона қоидаларига айбли айриқонуний риоя этмаслик тушунилади.

Божхона кодексининг 129-моддасига асосан божхона қоидаларининг бузилиши – Божхона кодекси, «Бож тарифи тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг Қонуни, Ўзбекистон Республикасининг божхона ишига оид бошқа қонун ҳужжатлари ва Ўзбекистон Республикасининг ҳалқаро шартномалари билан белгиланган Ўзбекистон Республикаси божхона чегараси орқали олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва расмиятчиликларидан ўтказиш тартибига, божхона тўловларини тўлаш тартибига риоя этмаслик, божхона имтиезлари бериш ва улардан фойдаланиш ҳуқуқига эга бўлган шахсларнинг ҳуқуқига зид тусдаги ҳаракат ёки ҳаракатсизлигидир. Бунинг учун (яъни, уларнинг ҳуқуққа зид ҳаракати ёки ҳаракатсизлиги учун) Божхона кодексида жавобгарлик назарда тутилган.

Жавобгарлик субъектлари. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларининг бузилганлиги учун жавобгарлик субъектларини аниқлашда шуни назарда тутиш керакки, қуйидаги Ўзбекистон Республикаси шахслари ҳам, хорижий шахслар ҳам маъмурий жавобгарликка тортилишлари мумкин:

- фуқаролар (ўн олти ёшга тўлган);
- мансабдор шахслар (агар улар ҳуқуқбузарликлар содир этилган пайтда уларнинг хизмат вазифаларига Божхона кодекси ва Ўзбекистон Республикасининг божхона иши бўйича қонун ҳужжатлари талаблари бажарилишини таъминлаш кирса);
- юридик шахслар (мулкчилик шаклларида қатъий назар, корхоналар, ташкилотлар, муассасалар);
- юридик шахс ташкил этмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи шахслар.

Ўзбекистон Республикаси Божхона Кодексининг 15-бўлими 134-172-моддаларида божхона ҳақидаги қонунлар бузилиши турлари ва улар бузилганлиги учун жавобгарлик белгиланган.

Фуқаролар ва мансабдор шахсларнинг жавобгарлиги. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузган фуқаролар ва мансабдор шахслар маъмурий жавобгар бўладилар, уларнинг қилмишларида жиноят аломатлари бўлган тақдирда эса, жиноий жавобгарликка тортиладилар.

Хуқуқни бузувчи (жисмоний шахс) билан божхона органи ўртасида ўзаро муносабатлар пайдо бўлганда, ҳуқуқ бузиш мавзуси эса фуқарога тегишли товар бўлганда божхона қоидаларининг бузилиши фуқаро томонидан содир этилган деб тавсифланади.

Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларининг бузилганлиги учун шахслардан божхона органи томонидан фаолиятнинг муайян турини амалга ошириш учун берилган лицензия ёки малака аттестати чақириб олиниши мумкин. Мансабдор шахслар, агар улар томонидан ҳуқуқни бузиш содир этилиши пайтида Божхона кодекси, шунингдек бошқа қонун ҳужжатларида белгиланган талаблар бажарилишини таъминлаш уларнинг хизмат вазифаларига кирса, божхона қоидалари бузилганлиги учун жавобгар бўлади.

Юридик шахсларнинг жавобгарлиги. Юридик шахслар ва юридик шахсни ташкил этмаган ҳолда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланаётган шахсларга нисбатан Божхона кодексининг 134-172-моддаларида назарда тутилган божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларининг бузилганлиги учун жарималар, божхона органи томонидан фаолиятнинг муайян турини амалга ошириш учун берилган лицензия ёки малака аттестатини чақириб олиш, божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларининг бузилиши қуроли ёки бевосита ашёси ҳисобланган товарлар ва транспорт воситалари мусодара қилиниши қўлланилади.

Корхоналар ва ташкилотлар ходимлари томонидан ўз хизмат вазифаларини бажариш чоғида содир этилган божхонага оид қонун ҳужжатларининг бузилиши, яъни корхона ёки фуқаро (юкни олувчи, жўнатувчи, ташувчи, сақловчи)нинг иши билан боғлиқ ҳамда уларнинг манфаатлари йўлида ва товарлари билан содир этилган ҳатти-ҳаракат корхона ва ташкилот (юридик шахс) томонидан содир этилган божхона қоидаларининг бузилиши сифатида тавсифланади. Ушбу ҳолда юридик шахслар сифатида божхона органи билан корхона, ташкилот ўртасида ўзаро муносабат пайдо бўлади. Корхона, ташкилот ёки фуқарога қарашли бўлган товар қонунни бузиш ашёси ҳисобланади.

Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузган шахслардан товарлар ва транспорт воситаларини мусодара қилиш имконияти бўлмаган тақдирда қонун ҳужжатларида назарда тутилган тартибда уларнинг қиймати ундирилади. Юридик шахсларни жавобгарликка тортиш уларнинг мансабдор шахслари ва бошқа ходимларини улар божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлиги учун жавобгарликдан озод этмайди.

Юридик шахсининг мансабдор шахслари ва бошқа ходимларини контрабанда учун ҳамда божхона иши соҳасида бошқа жиноятларни содир этганлик учун жиноий жавобгарликка тортиш юридик шахсни божхонага оид қонун ҳужжатларида назарда тутилган жавобгарликдан озод этмайди.

Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун бериладиган жазо турлари. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун қуйидаги жазолар берилади (БКнинг 132-моддасига мувофиқ):

1. Жарима. Жарима маъмурий ҳуқуқбузарлик содир этишда айбдор шахсдан давлат ҳисобига пул ундиришдир. Жариманинг миқдори маъмурий ҳуқуқбузарлик содир этилган вақтдаги, даво этаётган маъмурий ҳуқуқбузарлик учун эса ҳуқуқбузарлик аниқланган вақтдан белгилаб қўйилган энг кам ойлик иш ҳақидан келиб чиққан ҳолда белгиланади. Товарлар ва транспорт воситаларининг қийматидан келиб чиқиб ҳисобланадиган жарима кўринишидаги жазони белгилашда ана шу нарсалар қиймати деганда ҳуқуқбузарлик аниқланган кунда уларнинг эркин (бозор) нарҳи тушунилади.

2. Божхона кодексида назарда тутилган айрим фаолият турларини амалга ошириш учун божхона органлари томонидан берилган лицензияни ёки малака аттестатини чақириб олиш. Лицензия ёки малака аттестатини чақириб олиш божхона омборлари, божсиз савдо дўконлари, эркин омборлар, вақтинча сақлаш омборларига, шунингдек божхона брокери, божхона ташувчисига ёки божхона расмийлаштируви мутахассисига улар томонидан божхона қоидалари бузилганлиги учун, агар ушбу ҳуқуқбузарликлар кўрсатиб ўтилган шахслар томонидан лицензия ёки малака аттестати билан назарда тутилган фаолиятни амалга ошириш муносабати билан содир этилган бўлса, қўлланилиши мукин.

3. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатлари бузилишини содир этиш қуроли ёки бевосита ашеси ҳисобланган товарлар ва транспорт воситаларини мусодара қилиш. Мусодара қилиш – божхона қоидалари бузилиши объекти ҳисобланган товарлар ва транспорт воситаларининг давлат мулкига мажбурий текинга олиб қўйилиши қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда амалга оширилади.

Жарима асосий жазо сифатида қўлланилади. БКнинг 132 моддаси 2-3-бандларида назарда тутилган жазолар эса, ҳам асосий, ҳам қўшимча жазо сифатида қўлланилиши мумкин. Юридик шахс ёки юридик шахсни ташкил этмаган ҳолда тадбиркорлик фаолияти билан шуулланувчи шахс томонидан божхона ҳақидаги қонун ҳужжатлари бир неча марта бузилса, ҳар бир ҳуқуқбузарлик учун алоҳида жазо берилади. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун жазо берилиши жавобгарликка тортилаётган шахсларни бож тўловларини тўлаш ва Божхона кодексида назарда тутилган бошқа талабларни бажариш мажбуриятидан озод этмайди.

2.3. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун жавобгарлик

Биринчи Президентимиз И.А.Каримовнинг «Ўзбекистон XXI асрга интиломда» асарида белгилаб берилган 5 устувор йўналиш – тараққиёт стратегиясидан божхона органлари учун ҳам бир қатор муҳим ва мураккаб вазифалар келиб чиқади. Хусусан, мамлакатимиз божхона чегаралари даҳлсизлигини таъминлаш, юртимизги нотинчлик солувчи қурол-яроғ, гиёҳванд моддалар, колаверса ғараз ниятли кимсалар ва бузғунчи ғоялар йўлига, диний

ақидапарастлик ва экстремизм йўлига қатъий тўсиқлар қўйиш – божхона ходимларининг энг маъсулиятли вазифаси, Ватан олдидаги мукаддас бурчидир.

Бинобарин, Ўзбекистон Республикаси Давлат божхона кўмитасини ташкил этиш тўғрисидаги Президент Фармонида (1997 йил 8 июль) ва Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 30 июлдаги 374-сонли қарорида белгиланган:

- контрабандага, божхона конунчилиги бузилишига қарши курашиш;

- республиканинг божхона чегараси орқали гиеҳвандлик моддалари, психотроп ва портловчи моддалар, қурол-яроғ, валюта бойликлари, миллий бойлик ҳисобланган бадий, маданий-тарихий ва археологик мерос буумлари, интеллектуал мулк объектлари гайриконуний олиб ўтилишининг олдини олиш каби асосий вазифаларни шараф билан бажариш учун ходимларимиз контрабанда жинояти ва унинг таркибини, контрабанда буюмлари ва уларни аниқлаш йўл-йўриқларини мукамал билишлари, ҳалқаро ҳуқуқ ва миллий конунчиликнинг талаб ва меъёрларидан тўлиқ ҳабардор булишлари лозим.

Контрабандага, божхона ҳақидаги конун ҳужжатларини бузишларга ва Ўзбекистон Республикаси божхона чегараси орқали олиб ўтиладиган товарларга тегишли солиқлар ва бошқа мажбурий бож туловларини тулашдан бош тортишга қарши кураш функцияси Ўзбекистон Республикаси божхона органларининг асосий функцияларидан бири эканлиги конун билан мустаҳкамланган. Юқорида айтиб ўтилган функция билан конун ҳужжатлари томонидан ҳуқуқни муҳофаза қилиш органлари сирасига киритилган божхона органларининг мавқеи ҳам белгилаб берилган, бу, шубҳасиз, уз функционал вазифаларини ҳал этишда божхона органларининг ҳуқуқини кенгайтиради.

Божхона органлари божхона билан боғлиқ ҳуқуқбузарликларга қарши кураш вазифасини ҳал этиб, божхона ҳақидаги конун ҳужжатлари бузилишига барҳам бериш мақсадида ҳуқуқий мажбурлаш, санкция усулларини қўллайдилар. Божхона билан боғлиқ ҳуқуқбузарликлар учун маъмурий жавобгарликка тортиш соҳасида Ўзбекистон Республикаси божхона органларининг ҳуқуқни қўллаш амалиёти Ўзбекистон Республикаси божхона кодексининг IX ва X бўлимлари қоидалари билан қонуний тартибга солинади. Ушбу қоидалар асосида божхона ҳақидаги қонунлар бузилганлиги учун таъсир кўрсатиш чораларига тегишли масалалар бўйича норматив база шаклланади.

Божхона ҳақидаги конун ҳужжатларининг бузилиши тушунчаси. Божхона кодексида божхона ҳақидаги конун ҳужжатлари бузилиши тушунчасига кенг изоҳ берилган. У 129-моддада келтирилган. Ушбу моддага мувофиқ Божхона кодексида ва Ўзбекистон Республикасининг бошқа конун ҳужжатларида белгиланган божхона қоидаларига айбли гайриҳуқуқий риоя этмаслик божхона ҳақидаги конун ҳужжатларининг бузилиши деб ҳисобланади.

Айтиб утилган моддага биноан божхона конунларининг бузилиши – Божхона кодекси, «Бож тарифи тугрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Конуни, Ўзбекистон Республикасининг божхона иши тугрисидаги бошқа конун

ҳужжатлари ва Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномалари билан белгиланган Ўзбекистон Республикаси божхона чегараси орқали олиб ўтиладиган товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви (шу жумладан, божхона режимлари) тартибига, божхона туловларини тулашга, божхона имтиезлари бериш ва улардан фойдаланишга тажовуз килувчи шахсларнинг ҳуқуққа зид тусдаги ҳатти-ҳаракати ёхуд ҳаракатсизлигидир. Бунинг учун (яъни, уларнинг ҳуқуққа зид тусдаги ҳатти-ҳаракати ёки ҳаракатсизлиги учун) Божхона кодексида жавобгарлик назарда тутилган.

Жавобгарлик субъектлари. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларининг бузилганлиги учун жавобгарлик субъектларини аниқлашда шуни назарда тутиш керакки, қуйидаги Ўзбекистон Республикаси шахслари ҳам, хорижий шахслар ҳам маъмурий жавобгарликка тортилиши мумкин:

а) фуқаролар (улар ҳуқуқбузарлик содир этилган пайтда ун олти ешга тулганда);

б) мансабдор шахслар (агар улар ҳуқуқбузарлик содир этган пайтда уларнинг хизмат вазифаларига Божхона Кодекси ва Ўзбекистон Республикасининг божхона иши буйича қонун ҳужжатлари талаблари бажарилишини таъминлаш кирса);

в) юридик шахслар (мулкчилик шаклларида катъий назар, корхоналар, ташкилотлар, муассасалар);

г) юридик шахс ташкил этмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шугулланувчи шахслар.

Ўзбекистон Республикаси Божхона кодексининг 15-бўлими 134-172-моддаларида божхона ҳақидаги қонунлар бузилиши турлари ва улар бузилганлиги учун жавобгарлик белгиланган.

Фуқаролар ва мансабдор шахсларнинг жавобгарлиги. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузган фуқаролар ва мансабдор шахслар маъмурий жавобгар буладилар, уларнинг қилмишларида жиноят аломатлари булган тақдирда эса, жиноий жавобгарликка тортиладилар.

Ҳуқуқни бузувчи (жисмоний шахс) билан божхона органи (юридик шахс) ўртасида узаро муносабатлар пайдо булганда, ҳуқуқ бузиш мавзуси эса фуқарога тегишли товар булганда божхона қоидаларининг бузилиши фуқаро томонидан содир этилган деб тавсифланади.

Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларининг бузилганлиги учун шахслардан божхона органи томонидан фаолиятнинг муайян турини амалга ошириш учун берилган лицензия ёки малака аттестати чақириб олиниши мумкин. Мансабдор шахслар, агар улар томонидан ҳуқуқни бузиш содир этилиши пайтида Божхона кодекси, шунингдек бошқа қонун ҳужжатларида белгиланган талаблар бажарилишини таъминлаш уларнинг хизмат мажбуриятларига кирса, божхона қоидалари бузилганлиги учун жавоб беради.

2.4. Божхона органларида суриштирувни ташкил этиш

Жиноят объекти – бу жиноят конуни билан муҳофаза этиладиган ижтимоий муносабатлардир. Жиноятнинг куйидаги куринишдаги объектлари мавжуд:

1. Жиноятнинг умумий объекти деб, жиноят конуни билан муҳофаза этиладиган ижтимоий муносабатлар йигиндисига айтилади. Масалан: шахс, уни ҳуқуқ ва эркинликлари; жамият ва давлат манфаатлари; мулк; табиий муҳит; тинчлик; инсоният ҳавфсизлиги. Жиноятни умумий объекти ердамида жиноят ҳуқуқининг ижтимоий сиесий мазмуни, жиноий тажовузкорликнинг ижтимоий ҳавфлилик ҳусусияти белгилаб берилади. Умумий объект жиноят ва бошқа ҳуқуқбузарликлар ўртасидаги тафовутни белгилаб олиш имконини беради.

2. Турдош объект жиноят конунини жиноятларнинг муайян куринишларидан муҳофаза этадиган, моҳиятига кура, бир тоифадаги ижтимоий муносабатлар гуруҳидан иборат. Айни у еки бу гуруҳга оид ижтимоий муносабатларнинг муҳимлиги жиноят кодексининг маҳсус қисмида жиноятларнинг айрим гуруҳини изчил жойланишини аниқлаб беради.

3. Бевосита объект муайян жиноят туридан муҳофаза этиладиган ижтимоий муносабат бўлиб, айни унинг узи жиноятга баҳо беришда белгилаб олинishi лозим.

Куп объектли жиноятларда бевосита объект доирасида асосий, қушимча ва факултатив объектларни ажратадилар. Мазкур тасниф тажовузнинг муайян туридан ҳимоя қилиш учун қуйилган ижтимоий муносабатларнинг қиесий аҳамиятига асосланади.

Асосий бевосита объект – бу конун чиқарувчининг муайян ҳуқуқий нормани тузишда, энг аввало, жиноят конуни муҳофаза қилишга интилишга қуядиган ижтимоий муносабатдир. Айни асосий бевосита объект жиноятнинг ижтимоий ҳавфлилик ҳусусиятини, унинг маҳсус қисм тизимидаги урнини аниқлайди ва турдош объектнинг таркибий қисми ҳисобланади.

Қушимча бевосита объект асосий бевосита объектга тажовуз этилганида муқаррар зарар этадиган ижтимоий муносабатдир. Мазкур объект жиноят таркибининг муқаррар аломати бўлиб, у қилмишга баҳо беришга таъсир этади.

Факултатив бевосита объект муайян жиноят таркибининг зарурий аломати булмаган лекин мавжуд жиноятнинг содир этилишида ҳавф оцида қоладиган ижтимоий муносабатдир.

Жиноятнинг объектив томони дейилганида шахснинг онгли ҳатти-ҳаракати ва иродавий ҳулк-атвори тушунилади. Жиноятнинг объектив томони қуйидаги белгиларни уз ичига олади:

Килмиш (ҳаракат еки ҳаракатсизлик);

Жиноий оқибат;

Килмиш ва жиноий оқибатлар ўртасидаги сабабий боғланиш;

Жиноятнинг содир этилиш вақти;

Жиноятнинг содир этилиш жойи;
Жиноятнинг содир этилиш вазияти;
Жиноятнинг содир этилиш усули;
Жиноятнинг содир этилиш куроли;
Жиноятнинг содир этилиш воситаси.

Харакат деб, шахснинг ижтимоий ҳавфли, иродавий фаол ҳулк-атвори тушунилади. Харакатсизлик – ижтимоий ҳавфли, фаол булмаган шахснинг меъёрий ҳужжатларда бажариш учун курсатилган муайян ҳаракатларни бажармаганлигидан иборат ҳулк-атвордир.

Жиноий окибат – бу жиноий-ҳуқуқий муҳофаза этиладиган, ижтимоий муносабат объектлари элементларига ижтимоий ҳавфли килмиш натижасидаги етказилган зарардир. Ижтимоий ҳавфли ҳатти-ҳаракат содир этган шахснинг килмиши ҳаракати ва ҳаракатсизлиги билан жиноят натижасида етказилган жиноий окибат ўртасидаги боғлиқлик, сабабий боғланиш деб тушунилади.

Жиноятнинг содир этилиш вақти деб, йил, ой, ҳафта кун ва туннинг муайян қисмига, у еки бу воқеа содир этилиши натижасида маҳсус шароитларни вужудга келтирадиган даврга айтилади. Жиноятнинг содир этилиш жойи деганда жиноий воқеа содир этилган муайян ҳудуд тушунилади.

Жиноятнинг содир этилиш вазияти деганда жиноят содир этилган чекланган ҳудуд тушуниб, унда инсоннинг моддий предметлари, табиий иклим ва бошқа омилларнинг ижтимоий ҳавфли килмиш даражасига таъсир этиши жиноий ҳуқуқий аҳамият касб этади. Шундай қилиб, жиноятнинг содир этилиш вазияти жиноятнинг ижтимоий ҳавфлилик даражасини кучайтирадиган еки камайтирадиган объектив белгиларни уз ичига олади. Масалан, курол, ук-дори, ҳарбий техника ва бошқалар.

Жиноятни содир этиш усули деганда, шахснинг жиноий ниятини амалга ошириш учун қуллаган услуби «иш йўли» муайян ҳаракати ва ҳаракатлари мажмуаси тушунилади. Усул – жиноий килмишнинг намоен булиш шаклидир. Жиноят куроли деб жиноят содир этилишида фойдаланиладиган предметлар тушунилади. Масалан, айбдорнинг талон-тарож қилинган мулкни ташиш учун фойдаланган шахсий автотранспорти, агар у ушбу жиноятнинг содир этилишини таъминлаган булса, жиноят куроли деб тан олиниши мумкин. Жиноятни содир этиш воситалари деганда, жиноятни амалга оширишни енгиллаштирувчи предмет тушунилади.

Жиноятни содир этган шахс жиноятнинг субъектидир. Жиноят содир этган шахс жиноят субъекти булиши учун, у жиноят ешига етган булиши, қилинган жиноий ҳатти-ҳаракатларига жавоб бера олиши, яъни «акли расо» шахс булиши лозим. Акс ҳолда у, жиноятнинг субъекти бўла олмайди. Жиноятнинг субъектив томони дейилганида шахснинг узи содир этган ижтимоий ҳавфли килмишга ва унинг окибатларига булган руҳий муносабати тушунилади. Жиноятнинг субъектив томони қуйидаги белгиларни уз ичига олади:

1. Айб – шахс ўзи содир этган ижтимоий ҳавfli килмишига ва унинг жиноий окибатларига қасд ёки эҳтиётсизлик шаклидаги руҳий муносабатни билдиради.

2. Мотив – жиноий килмиш содир этишга қасд килдирувчи англаб етилган туйғу. Мотив доим жиноятдан олдин пайдо булади ва унинг мақсадини белгилайди.

3. Мақсад – жиноий килмишнинг содир этилиши мобайнида субъект этишиши учун интиладиган фикрий натижадир. Мотив ва мақсаднинг йиғиндиси айбни вужудга келтиради.

Жиноят-процессуал қонунчилиги буйича суриштирув – бу жиноят содир этганлиги тўғрисида келиб тушган маълумотларга асосан процессуал фаолиятни амалга ошириш ваколати берилган орган. Қуйидагилар суриштирув органлари ҳисобланади:

милиция;

ҳарбий қисмлар, қўшилмаларнинг командирлари, ҳарбий муассасалар ва ҳарбий ўқув юртларининг бошлиқлари, уларга бўйсунувчи ҳарбий ўқув юртларининг бошлиқлари, уларга бўйсунувчи ҳарбий хизматчилар, шунингдек ўқув машқлари ўтказилаётган вақтда ҳарбий хизматга мажбурлар томонидан содир этилган жиноятларга доир ишлар буйича;

Ўзбекистон Республикаси Куролли қучлари ҳодимларининг хизмат вазифасини бажариш билан боғлиқ жиноятлари еки қисм, қушилма, муассаса еки ўқув юрти жойлашган ерда содир этилган жиноятларига доир ишлар буйича;

миллий ҳавфсизлик хизмати органлари, қонунга қура уларнинг уритишига берилган ишлар буйича;

Қисқача хулоса

Хулоса қилиб айтиш мумкинки иқтисодий жиҳатдан асосланган божхона тарифининг жорий этилиши ташқи иқтисодий фаолиятини тартибга солишнинг мамурий буйруқбозликдан иқтисодий бошқарув усулларига ўтишда муҳим қадам бўлди. Бугунги шароитларда тариф чораларини импорт ва экспорт бўйича қўллашнинг соҳа ва мақсадлари ўзаро фарқ қилади. Бундан буён тариф чораларининг марказий тортиш қучи импортни тартибга солиш ва унинг меҳанизмларини, экспортни қисман ёки тўла бекор қилиниши шароитида босқичма – босқич ишлаб чиқишга, экспортни давлат томонидан қўллаб – қувватлаш тизимини яратиш томон ўзгартирилиши лозим. Божхона тарифи бу бозор иқтисодиёти шароитида ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишнинг муҳим қуролидир.

Мустқил ишлаш ва ўз - ўзини назорат қилиш учун саволлар:

Ўзбекистон Республикаси Божхона кодексининг янги таҳририни яратилиши ва уни ҳалқаро ҳуқуқий меъёрларга мослиги.

Божхона органларини контрабанда ва божхона қоидаларини бузилишига қарши кураш фаолиятининг ҳуқуқий асослари.

Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузганлик учун жавобгарлик.

Божхона органларида суриштирувни ташкил этиш.

Тавсия этиладиган адабиётлар:

1. Ш. Ш. Шорахмедов, Н.И.Асқаров, А.А.Намозов –Ташқи савдони бож тарифи орқали тартибга солиш. Т: Фан ва технология маркази, 2003 й. 11-73 бет.

2.Ф.Корфма – Упрощение таможенных процедур и совершенствование контроля. МВФ, управление по бюджетным вопросам, 1997г. 34-38 цр.

3. А.П.Киреев – Международная экономика. М: Международный отношения, 1999 г. 67-70 стр.

4. В.Г.Свинюшов – Таможенно-тарифное регулирование ВЕД. М: Экономист, 2004.

IV. АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАТЕРИАЛЛАР, ТОПШИРИҚЛАР ВА УЛАРНИ БАЖАРИШ БЎЙИЧА ТАВСИЯЛАР

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 куйидагича: 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 Потти, 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 ташишнинг чекланган ҳажми	Юк ташиш харажатлари \$		Фойда \$
Тошкент-Брест	4236	76	1000				
Тошкент-Рига	4286	114	1000				
Тошкент-Брест	3017	122	1000				

Брест орқали йўл учун чекланган ҳажми 28 вагондан, Рига орқали 35 вагондан, Потти 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. Хўжаликдан заводгача юк ташиш учун 50 км йўл босилса, хўжаликнинг 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 заводида 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	
	L	K	L	K	L	K
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

(L-меҳнат; K-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 омиллариининг барча бирикмалари бўйича ўртача маҳсулот миқдорини аниқланг.
- б) Ишлаб чиқариш омиллариининг 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, хисобида)	Харажатлар (минг сўм)		
	Умумий	Ўртача $S_{\Sigma C/Y}$	Чегаравий $S_{\Sigma \Delta C/\Delta Y}$
0	0		
1	32		
2	48		
3	82		
4	140		
5	228		
6	352		

- а) Узоқ муддатли ўртача ва чегаравий харажатлар қийматларини аниқланг.
- б) Қандай ишлаб чиқариш ҳажмида узоқ муддатли ўртача 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	
	L	K	L	K	L	K
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

(L-меҳнат; K-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 TRASECA 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 лойиҳага 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 усуллари кўриб чиқадиган бўлсак, улар қуйидагилардан иборат:

а) Капитал қўйилма қайтими ёки капитал қўйилмага олинадиган фойда.

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

бу ерда

КК- 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 кўйилма прогнози (Вк) – 5000 АҚШ доллар;
$$\text{Ток} = \text{Ин} / \text{Дг} - 3\text{г} \quad (3.2)$$

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

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

2. Ўртача қоплаш усули. Бу усул ўзига амортизация ва капитал кўйилмаларни 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):

$$\text{П} = \text{Вг} / \text{А} \quad (3.3)$$

$\text{П} = 2,0 / 8,0 \times 100 = 25\%$

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

$$\text{Вот} = \text{К} / \text{Ток} \quad (3.4)$$

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

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

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

Бу ерда:

P – келажак маблағларини дисконт баҳоси,

S - n йилни охирида олинган маблағ,

r - % ставкаси,

n – йиллар сони.

Буни қуйидаги 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.

$$\text{P} = 200 / (1 + 0,1)^1 = 165,289$$

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 – p 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 коэффициенти 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 t 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 ташишдаги масофага кетган	Одатдаги юк ташишдаги масофага кетган харажатлар	Контейнерли юк ташишдаги фойдалар	Одатдаги юк ташишдаги сотувдан тушган

	ҳаражатлар			фойдалар
Тошкент-Брест				
Тошкент-Рига				
Тошкент-Поти				

Брест орқали чекланган ҳажм 28 вагондан, Рига орқали 35 вагондан, Поти 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 коэффициенти-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.

Ёпиқ 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 тасдиқлаган 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 қоплаттириши 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 қоплаттириши 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 – Но-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 нархига 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 ҳарид қилиш мақсадга мувофиқдир.

Мисол 24. 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 охири инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

Мисол 25. 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 охири инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

Мисол 26. 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 охири инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

жадвал

Етказиш партиясининг хажми, 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 хажмини аниқлаш. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-15 пул.бир; йиллик истеъмол S - 100000 бир.: Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган келади.

жадвал.

Етказиш партиясининг хажми, бирлиги	Нарх, 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 хажмини аниқлаш. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-35 пул.бир; йиллик истеъмол S - 1000000 бир.: Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партиясининг хажми, бирлик	Нарх, 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 қуйидаги 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, хар 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 жараёнинг 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 қобилиятидан фойдаланиш коэффициентини-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 қўйида 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 қўйидагиларни аниқлаймиз:

Омборхонанинг умумий майдони

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

$$F_{\text{общ}} = \frac{8000}{0,4} = 2000 \text{ м}^2$$

бу ерда

$f_{\text{пол}}$ - омборхонанинг фойдали майдони, м^2 (8000 м^2 деб қабул қиламиз),

α -майдондан фойдаланиш коэффициенти (0,4 деб оламиз).

Омборхона сифими 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 $\text{т}/\text{м}^2$, бундан

$F_c \leq E/q_T$ (м^2),

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

Омборхонада юкни ўртача сақлаш муддати қуйидагича аниқланади.

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

бу ерда

Σt_q - маълум вақт ичида (ой, йил) сақланадиган умумий тонна-кун миқдори.

ΣQ – омборхона орқали ўтган юкнинг умумий миқдори:

$$\Sigma t_q = t_{\text{хр1}} \times Q_1 K + t_{\text{хр2}} \times Q_2 K \dots K + t_{\text{хрn}} \times Q_n \quad (5.13)$$

Масалан, омборхона орқали 1 ой (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:

$$\Sigma t_q = 10 \times 3000 + 5 \times 2000 + 8 \times 4000 + 1000 \times 7 = 79000,$$

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

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:

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

Бу катталик қуйидаги йўл билан ҳам аниқланиши мумкин.

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

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

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:

$$П_{СКЛ} = \frac{ET}{t_{xp}^{cp}} \text{ ёки } П_{СКЛ} = E \times П_о, \quad (5.17)$$

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

$$П_{СКЛ} = 5267 \times 3,75 = 19751,25 \text{т.}$$

Ортиш-тушириш қурилмасини ишлатиш кўрсаткичи:

- вақт бўйича қурилмадан фойдаланиш коэффиценти 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 коэффиценти 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 коэффиценти

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

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 содиқ 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 қишлоқ 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 ҳудудий узокда жойлашган етказиб берувчидан харид қилиш, истеъмолчини молиявий захираларни жалб қилишга (йўлга захира, суғюрта захиралари), экспедитор хизматларни тўлашга ва балки божхона ва бошқа тўловларга мажбур этади. Тўлиқ қийматнинг логистик концепцияси, ҳудудий узокдаги 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, қароор қабул қилиш мумкин.

Мавзуга назарий изоҳлар.

Ҳудудий узокда жойлашган етказиб берувчидан харид қилишнинг мақсадга мувофиқлигини баҳолаш, етказиб берувчи танлашнинг эгри чизигини қуриш 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 оламин.

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 ассортименти 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 ассортиментидаги товарлар, 8.3-жадвалнинг 1-устунида санаб ўтилган.

Топшириқ.

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

Ҳудудий узокда жойлашган етказиб берувчидан товарлар харид қилиш тўғрисида қарор қабул қилиниши, қуйдаги 4-масала ечими кўринишида 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 ассортиментидаги у ёки бу товарларни N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлигини аниқлаш.

Услужий кўрсатмалар.

1. 1м^3 юкни N туманидан Тошкентгача ташиш билан боғлиқ қўшимча харажатлар ҳисобини, харид қиймати буйича 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 суғюрта захираларини яратиши зарур;
- Суғюрта 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 сўм м^3 км ташкил этади;

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 ясалади. ОХ ўқи бўйича- 1м^3 юкнинг харид қийматлари (1 устун), ОУ ўқи бўйича- 1м^3 юк қийматидаги қўшимча харажатлар улуши (8 устун) жойлашади.

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

5. Худудий узокда жойлашган ва тошкентдаги етказиб берувчилар нархи ўртасидаги фарқни фоизларда ҳисоблаш, N шахридаги баҳони 100% деб қабул қилган холда, 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.

2-жадвал.

1м ³ юкнинг харид баҳоси, сўм	N- туманидан 1м ³ юкни етказишга (ташишга) бўлган қўшимча харажатлар						1м ³ юк қийматидаги қўшимча харажатлар улуши, %
	Транспорт тарифи, сўм/м ³	Сўғрта захирасига	Йўлдаги захирага	Экспедитор харажатлари,	Юкни қўлда туширишга харажатлар, 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		

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.

3-жадвал

M фирмаси ассортиментдаги товарлар	1м ³ юкнинг N туманидаги нархи, сўм	Бир бирлик нархи сўм		Нархдаги фарқ % (N шаҳридаги нарх 100% деб олинади)	N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлиги тўғрисида хулоса (ха, йўк)
		N туманида	Тошкент да		
1	2	3	4	5	6
Гўшт консервалари	11000	12,0	14,4		
Сабзавот 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		
Дукаклилар	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.

Машигулот 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 ишончлиги 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.

Етказиб берувчи рейтингини ҳисоблашга мисол.

Етказиб берувчини танлаш мезони	Мезон улушининг қиймати	10 баллик шкала 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 афзаллиги аён чунки рейтинг қанча юқори бўлса етказиб берувчининг салбий томонлари шунча кўпдир. Бундай ҳолатда рейтинг кам бўлган етказиб берувчини танлаш лозим.

Бериладиган топшириқдаги баҳолар тизими етказиб берувчининг айнан салбий жиҳатларини ҳисоблайди. Бунда қайси бирининг рейтинг 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.

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

Ишончилик-0,2

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

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 тарикасида 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

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

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.

Етказиб берувчи	$T_{на}$	$T_{нв}$	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} 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:

$$T_c = \frac{d_{c1}}{dc2} \cdot 100 \quad (8.5)$$

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 келтираимиз.

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

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

Олинган натижани 7-жадвалга киритаимиз.

Маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни, етказишларнинг умумий ҳажмидаги улушини ҳисоблаш

Ой	Етказиб берувчи	Умумий етказиш, бирлик/ой	Маъқул 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:

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

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

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.

10-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
Ишончалик	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 хақи харажатлари 1 кг 1000 ташкил этади.

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

Шундан: $1\text{кг}/1,00\text{кг}-0,10\text{кг} = 1,11$ 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 – ҳамма 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 нархда 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 нархда бутун партиясини сота олмайди, чунки бозордаги талаб ва таклиф сабаблари, сифат ўзгаришлар сабабли нархлари ўзгаради. Шунинг учун ўртача реализация нархи хисобланади.

Мисол учун 100кг (100%) помидор партиясини 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 сўнги истеъмолчига етгунга қадар, бир эмас бир неча мартаба 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.

Қадоқ харажатлари. Кўпгина маҳсулотлар қадоқланиши лозим. ~алла, йирик мева ва сабзавотлар, қовоқ ва тарвуз сингари, бундан мустасно. Улар тўкма ҳолда ташиниши ҳам мумкин. Карам каби баргли сабзавотлар ҳам кўпгина ҳолларда тўкма ташилади. Ташки барглар қадоқ вазифасини бажариб ички баргларни химоя қиладилар. Бунда қадоқ харажатлари бўлмайди, аммо ташки барглар кейинчалик олиб ташланади ва маҳсулот йўқотилиши юзага келади.

Қадоқ қуйдаги учта асосий мақсадда хизмат қилади:

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

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

- кадоқ ёрдамда маҳсулот реализация учун қулай бўлган бирликларга ажратилиши ва қулай бўлган бирликларга ажратилиши ва унинг ташқи қиёфасини ўзгартириб нархини кўтариш мақсадида ишлатилиши мумкин. Кўпгина холларда фермер ўз маҳсулотини ўзи кадоқлайди, масалан қопларга, ва бундай қопларга маҳсулот логистик занжирнинг барча босқичларидан ўтади. Мураккаброқ ва қимматроқ кадоқ эса, масалан пластик контейнерлар, сотувда зиммасидадир.

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

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

Мисол 39. Кадоқ харажатлари калькуляцияси.

Фараз қилайлик, апельсинлар тахта экинларга 20 кг-дан кадоқланади. 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 кадоқ 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.

Кадоқнинг такомиллашган турлари, йўқотишини камайтириш имкони бўлганда, қўлланилади. Аммо, тез бузиладиган маҳсулотлар қиммат кадоқни талаб қилмайди, чунки уни ишлатишдан бўлган фойда минималдир. Маҳаллий хом – ашёдан тайёрланган кадоқлардан 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, кўриқлаш,

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 калькуляцияси.

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

Унда сақлаш харажатлари қуйдагича ҳисобланади:

$600/120$ қ 5 кунига доллар

$5/250$ қ 0,02 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 ой маҳсулотни 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 $10 * 0,04$ (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. 1 қоп 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 хисоблаётганда қайта ишлаш харажатларини яна икки муҳим жиҳатларини хисобга 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 калькуляцияда ушбу қўшимча маҳсулот нархи ҳам хисобга 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 калькуляциясини қилиш учун маҳсулот чиқиш меъёрини қўшимча маҳсулот миқдори ва қийматини ҳамда қайта ишлашга бўлган ўз харажатларини хисобга 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 ишаш харажатлари 100 сўм бу умумий йиллик харажатларининг 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

$0,25 \text{ кг} * 100 \text{ сўм} = 25 \text{ сўм}$

1 кг хом ошё таннари 400 сўм $- 25 \text{ сўм} = 375 \text{ сўм}$

1 кг гуручнинг таннари 375 сўм

тегирмончининг харажатлари тўғрисидаги аниқ ахборотни хар доим ҳам олиб бўлмайди. Улар ёки нафақат хизмат кўрсатиш ва таъмир қий матларини ўз ичига оладиган ишлаб чиқариш харажатларини балки меҳнат харажатлар тегирмонга 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 ишлаб чиқади. Ушбу моделлар корхона фаолиятини ўзига хусусиятларини эътиборга олган ҳолда турлича бўлишлари мумкин.

Капитал қиймати

Логистик харажатларини асосий ташкил этувчисидир. (компонентидир) турли мамлакатларда у % ставкалари даражасига боғлиқ. Капитал қиймати қуйидагиларни 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 (контрактация 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 қуриштиш 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 хисоблаш 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 ҳисоби 10 миослда кетритилган.

Мисол 43. Функционал босқичлар бўйича логистик даромадлилик чегарасини ҳисоблаш.

Ҳисоблар, 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 улгуржи чегараси $(900-500)/1170=0,342$ ёки 34 %

Даромадлиликнинг чакана чегараси $(1170-900)/1170=0,230$ ёки 23 %

Умумий улуш 34%-57 %

11-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 ташишса, бундай харажатлар эгри

дейлади. Айрим холлада улар молиявий ифодаланмасдан, йўқотилган имкониятлар харажатлари сифатида ифодаланадилар.

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

- хайдовчи ва унинг ёрдамчисининг иш ҳақи;
- 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 ҳажмини аниқлаш лозим. У қуйдагиларга боғлиқ:

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

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

Мисол 44. Транспорт харажатлари қолқуляцияси.

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 қатновда ташилган юк ҳажми (Q) ва бажарилган транспорт иши (юк обороти) (P). Улар қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$Q_K = \frac{T_{иш} \times q_H \times \gamma_{ст} \times \beta \times V_T}{l_{юк} + \beta \times V_T \times t_{о-т}}, T \quad (9.1)$$

$$P_K = \frac{T_{иш} \times q_H \times \gamma_{ст} \times \beta \times V_T \times l_{юк}}{l_{юк} + \beta \times V_T \times t_{о-т}}, ТКМ \quad (9.2)$$

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 тассавурга 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 куйидаги параметрларни аниқлаш лозим.

Ташиш давридаги меъёрий йўқотишларнинг пулдаги ифодаси

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

\bar{q} - 1т юкнинг ўртача баҳоси;

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

Q – юк хажми, т.

12-жадвал

Автомобил транспортида ташишда йўқотиш меъёри

Ташиш масофаси, км	Йўқотиш меъёри, %						
	Бортовой автобоил транспортида 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 ҳолатларининг бўлиши сабзавотларнинг механик йўқотилиши, табиий йўқотиш бир мунча кўпаяди.

Ташиш давридаги меъёрий йўқотишлар мавжуд ва уларни ҳисобга олиниши ҳозирги 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 ҳолатларини 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 ҳаражатларни
- г) ўзгарувчан ҳаражатлар 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 ҳаражатлари (сўм) Нок-130, Олма-80.

Ечим:

- 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 ҳаражатлари.

(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 ойнинг 1чи 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): $\Phi_2 = \frac{8 \cdot 82}{2 + 11 - 120,13} = 218,87$ 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 ойнинг 1-чи кунида 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 \$ доллар/м³

- транспорт тарифи 105 АҚШ доллар/м³

- импорт божи 12%

- захираларга: йўлга – 1,9%, суғюрта – 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 интервалгача 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. (13- жадвал)

13-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	$I_v = S / q \times C_o$
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	$\Sigma I = I_v + I_{xp}$

Захирани тўлдиришдаги охириги интервал q_m да буюртма берилётган 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 охириги интервал нукталари 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 – Но-25 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 1000000 бирлик. Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

14-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 ҳаражатларни умумий қиймати асосида олиб борилади. Маҳсулотга харид қилиш нархига 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 ҳаражат – No-14,2 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 2040 бирлик маҳсулотни сақлашга кетган йиллик ҳаражат 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.

Топшириқ: 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 ҳаражат – No-20,0 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлиги: маҳсулотни сақлашга кетган йиллик ҳаражат 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.

Топшириқ: 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 ҳаражат – No-22,75 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 10000 бирлик: маҳсулотни сақлашга кетган йиллик ҳаражат i- 0,2 пул.бирлик: етказилувчи

партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 1000 бирлик.; йиллик ишлаб чиқариш p – 12000 бирлик.; 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: Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

15-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.: Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган келади.

16-жадвал.

Етказиш партия ҳажми, бирлиги	Нарх, 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.: Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

17-жадвал

Етказиш партия ҳажми, бирлик	Нарх, 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. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР

“Божхона иши” модулидан битирув ишлари учун қуйидаги мавзулар тавсия этилади:

1. Давлатнинг божхона сиёсати ва уни шаклланишига таъсир этувчи омиллар.
2. Божхона сиёсатини давлат ташқи савдо сиёсати тизимидаги ўрни.
3. Ўзбекистон Республикаси бож-тарифи сиёсатини шаклланиши.
4. Давлатни бож-тариф сиёсатида маҳаллий истеъмолчилар манфаатларини эътиборга олиш.
5. Маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни чет эл рақобатчилардан химоя қилиш бож-тариф сиёсатини асосий мақсадидир.
6. Давлат бож-тариф сиёсатини асосий мақсадлари.
7. Мамлакат иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш давлат бож-тариф сиёсатини асосидир.
8. Давлат бож-тариф сиёсати мухити ва уни асосий ташкил этувчилари.
9. Иқтисодиётни эркинлаштириш ва давлатни бож-тариф сиёсати.
10. Божхона органларини давлат бож-тариф сиёсатини амалга оширишдаги вазифалар.
11. Бож тарифи – бож-тариф сиёсатини амалга ошириш воситасидир.
12. Давлатлараро иқтисодий интеграция даражасини давлат бож-тариф сиёсатига таъсири.
13. Бож-тариф сиёсатини амалга оширишда ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш усулларини ахамияти.
14. Ўзбекистон Республикаси бож-тарифи сиёсатида импорт божларини иқтисодий ахамияти.
15. Давлат бож-тариф сиёсати ва мамлакат ташқи савдо фаолияти.
16. Давлат бож-тариф сиёсатини амалга оширишда божхона назоратини ахамияти.
17. Ўзбекистон Республикасини жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига интеграллашувида давлат бож-тариф сиёсатини ўрни.
18. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётига чет эл сармояларини жалб этишни жадаллаштиришда бож-тариф сиёсатини ўрни.
19. Давлат бож-тариф сиёсатини самарадорлигини оширишда маркетинг изланишларини ахамияти.

20. Жахон 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.

VI. 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 заҳиралари ва уларнинг айланмаси тезлиги, товар заҳираларини 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 олдида янада деталлашган вазифаларни кўндаланг кўйди, 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;

қўшма 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 узок 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 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 №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 корхонанинг 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 такдим этиш муддатлари; оператив-ишлаб чиқариш режалаштириш схема-моделини ишлаб чиқиш (технологик жараён модель-графики, ишлаб чиқаришни инструментлар билан таъминлаш схемаси);

режанинг бажарилишини назорат қилиш тизими (ЭХМдан 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 ташиқлотлар 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 олдида 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 якуний қарор чиқариш.

Масала устида ишлаш учун 14 соат ажратилади.

Кейс №7

Самарали ва нормал иш фаолиятини ташкил қилиш учун ходимлар бўлими раҳбари фирма президентидан корxonани 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, корxonани зарур кадрлар билан таъминлаш тизимини ишлаб чиқиш.

3. Бунинг учун қуйидагиларни аниқлаш:

кадрларга бўлган талаб;

касб тайёргарлиги даражаси;

меҳнатга ҳақ тўлаш даражаси.

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

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

6. Амал қилаётган иш билан таъминлаш тизимига баҳо бериш ҳамда корxonани 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, кўшма корхона дастурий бошқарувга асосланган станоклар ишлаб чиқаради. Станокларни оммавий ишлаб чиқариш йўлга қўйилгач, бу маҳсулотларни ички ва ташқи бозорга чиқариш вазифаси кўндаланг бўлди. Бироқ кўшма корхона Россия ҳудудида фаолият кўрсатади, унинг ходимлари эса рақобат учун жуда муҳим бўлган бу масалада унчалик тажрибага эга эмас, чунки маҳсулот Россия ҳудудида 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. Кўшма корхона маҳсулотларини сотиш билан шуғулланувчи воситачилар доирасини аниқлаш.

4. Бозордаги савдогарлар функцияларини, уларнинг меҳнати қанчалик интесивлигини 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 куйидаги 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, қўшма 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 куйидаги 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 паркининг 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

Қўшма 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 қўшни корхоналар мутахассисларини жалб қилишга қарор қилади ва улар олдида янада деталлашган вазифаларни кўндаланг қўйди, хусусан, уларнинг моҳияти қўйидагига бориб тақалади:

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

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

3.Маҳсулот сотишни ташкил қилиш:
маркетинг бўлими ҳар бир ходимнинг 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 яқуний 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 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 конъюнктурасини 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 кўргазмалар 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 харбий маҳсулотлар - микросхемалар чиқарган радиодеталлар заводида уч йил олдин халқ истеъмоли 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 шарти сифатида қўйдилар. Уларнинг келиши билан маркетинг гуруҳи тўғридан-тўғри заводнинг тижорат директорига бўйсунадиган мустақил бўлимга айлантирилди. Шунингдек, сотув бўлими ҳам унга бўйсунди.

Маркетинг бўлимига 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 Эбоженкога 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 низолар 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 олган бўлиб, улар ўзларига топширилган ишларни жуда яхши бажариб келмоқда. Бозорда бизнинг эквалайзерлар муваффақияти барчага маълум. Биз бундай бўён 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 кўяди? 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 гуруҳини 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. Лойиҳада 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 истикболли 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 куйидагича: Башқирдистон, Беларусь, Узоқ 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, фрахтда 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 миқдорида 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 кодир бўлган, илгари фойдаланилган импорт линия 100-150 минг доллар атрофида туради.

Қўшимча ахборот маълумотлари

Германиянинг Darboven фирмаси маълумотларига кўра, Шарқий Европа мамлакатлари кофе бозорининг истиқболи порлоқ. Масалан, Польшада кофе истеъмоли 1992 йил 1 млн. копдан 2005 йилга келиб 2.2 млн.копга 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 копни ташкил этди, 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 МДХ 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 халақит беради?

3. Кофе хомашёси харид қилиш ва уни маҳаллий корхоналарда қовуришда бозор сиғими қайси томонга ўзгаради? Бундай ўзгариш қандай қўшимча 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?

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 таннарни 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 учун 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 тақсимооти базасида мавжуд бўлган, мамлакатлар юртасидаги барқарор товар-пул муносабатлари соҳаси.

9. Демпингга қарши бож (antidumping duty) – товар демпингидан қўрилган талафотларни қўлаш мақсадида импорт қилувчи мамлакатда жорий этиладиган вақтинча йиғим, у ички ва дунё бозорларидаги нархлар юртасидаги фарқ ҳажмида бўлади.

10. Автаркия (autarky) – мамлакатнинг жаҳон бозоридаги ихтиёрий 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 тусқинлик 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 рақобатбардошлиққа эришгунга қадар тариф ердамида ҳимоя қилинишга муҳтож бўладилар.

12. Ишлаб чиқариш имкониятлари чегараси (production possibility frontier) – барча ишлаб чиқариш ресурсларидан тўлиқ 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 кирувчи давлатлар (1996 йилда – **16.** мамлакат) юртасида куп томонлама битим, катнашчиси булган давлатлар юртасидаги савдо муносабатлари норма ва қоидаларини белгилайди.

17. ЮНКТАД – БМТнинг савдо ва ривожланиш буйича анжумани – БМТ Бош ассамблеяси органи, унинг иши халқаро савдони ривожлантиришга ердан беришга, халқаро иктисодий алоқаларни тартибга солиш конун-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 ҳаракатлар.

21. Валютанинг конвертацияланувчанлиғи (convertibility of currency) – мазкур 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 буйича эмас, балки мувозанатли нарх буйича харид қилгани туфайли юзага келадиган фойда.

23. Ишчи кучининг миграцияси (labor force migration) – иктисодий, сиесий, диний ва бошқа хил сабаблар туфайли меҳнатга лаякатли аҳолининг бир мамлакатдан бошқасига утиши.

24. Ресурсларни тақсимлаш самарадорлиғи – ресурсларни шундай тақсимлаш усулики, бунда ресурсларнинг мазкур ҳажмида ва ресурс тежовчи техника ҳамда технологияларни қуллаш билан иложи бориша мумкин булган маҳсулот ҳажмини ишлаб чиқариш таъминланади.

25. Европа Иттифоқи – алоҳида турдаги халқаро институт, Европадаги 15 давлатнинг халқаро иктисодий ташкилоти ва сиесий федерацияси хусусиятларини узида мужассамлаштирган. Иктисодий жихатдан олганда уларни иктисодий ривожлантиришга, иктисодий сиёсатни мувофиқлаштиришга, ягона валютали ва сармоялар, товарлар ва ишчи кучи тўлиқ эркин ҳаракатланадиган аъзо мамлакатларнинг ягона бозорига аста-секин утишига ердан беришга даъват этилган.

26. Жисмоний шахс – ҳуқуққа лаякатли шахс сифатидаги киши, хўжалик фаолияти субъекти сифатида мустақил фаолият юритади.

27. Иктисодий ҳамкорлик ва тараққиёт ташкилоти (ИХТТ) – мамлакатларни унга мувофиқлаштиришни амалга оширадиган халқаро

ташкилот, улар юртасидаги иктисодий муносабатларнинг ривожланишига кумак беради.

28. «Ноу-хау» – техник тажриба, ишлаб чиқариш сирлари, ахборот ва хоказоларни такдим этиш. «Ноу-хау» предмети, гарчи патент химояси билан таъминланмаган булсада, ишлаб чиқаришда фойдаланилган такдирда маълум афзалликлар яратади.

29. Квота – импорт(экспорт)нинг муайян муддатга белгиланадиган миқдорий чекланиши.

30. Аккредитив – хужжат, бир молия-кредит муассасасининг бошқа шундай муассасага товар еки хизмат учун ҳақ тулашни ехуд такдим 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 нарҳига киритилладиган билвосита солиқ тури.

33. Аукцион (қимошди) – очик савдо, бунда сотилаётган мол-мулкка эғалик ҳуқуқи савдо пайтида энг юқори нарҳни таклиф этган харидорга утади.

34. Шартнома – тарафларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, битимни амалга ошириш шартлари, муддати ва хоказоларни белгиладиган асосий хужалик, тижорат хужжати. Олди-сотди, кредит, сугюрта, 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 нарҳига устама қуйиш 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 қийматиға фоизларда белгиланадиган бож.

40. Кредит – иктисодиётдаги шериклар юртасидаги ссуда шаклини оладиган битим, бунда бир шерик иккинчисига муддатлилик, қайтаришлилик ва, одатда, тулаш шартларида пул еки мол-мулк такдим этади.

41. Акция – акциядорлик жамиятиға сармоя қуйилганлигидан гувоҳлик берувчи ва фойданинг бир қисмини дивиденд қуринишида олиш ҳуқуқини қафолатладиган қимматли қозғоз.

42. Нарҳга доир қамситиш – бир жинсдаги (бир хил) маҳсулотға турли нарҳларни белгилаш амалиети, у товарлар сифати еки қикимлар 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 тақлифнинг эркин кучлари таъсирида ривожланиш имконини берадиган сиёсат.

46. Портфель инвестициялари – маҳаллий валютада туланадиган, хорижда акциялар, облигациялар ва бошқа қимматли қозғаларни харид қилишга доир молиявий операция. Портфель инвестициялари хатар даражасини сармояли диверсификациялаш ҳисобига пасайтиради, лекин инвесторга харид қилинган мулк устидан амалдаги назоратни бермайди.

47. Нотариф тусиклар – чет эл товарларини олиб қилишга қарши йуналтирилган маъмурий чора-тадбирлар.

48. Лицензия – муайян иқтисодий фаолиятни юритиш учун давлат еки маҳаллий ҳокимият органлари томонидан бериладиган махсус руҳсатнома.

49. Баланс – узаро боғланган, бирор бир ҳодиса еки жараенни унинг айрим томонларини таққослаш йули билан тавсифлайдиган курсатқичлар тизими; даромадлар билан чиқимлар юртасидаги айирма.

50. Протекционизм – ички бозорни чет эл рақобатидан ҳимоя қилиш 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 импортининг нисбати.

53. Фритрадорлик – давлатнинг савдо эркинлигига ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига аралашмаслиги қоидасига 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 қелинган товарни олиб чиқиш.

58. Ташиқ савдо – давлатнинг бошқа мамлакатлар билан савдоси, товарларни олиб қириш ва олиб чиқишни уз ичига олади.

59. Фискал сиёсат – иқтисодиётга таъсир курсатиш мақсадида солиқ солиш ва давлат харажатлари тарқибини тартибга солиш бобидаги сиёсат.

60. Тақиқловчи тариф (prohibitive tariff) – тариф ставкасининг юқори даражаси, у товарлар импортини иқтисодий жихатдан фойдасиз қилиб 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 куринишда субсидиялайди.

63.Халқаро меҳнат тақсимоти – алоҳида олинган мамлакатлар юртасида ишлаб чиқаришни муайян маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослаштириш.

64.Тошқи савдо баланси – муайян вақт даври учун мамлакат экспорти ва импорти кийматлари юртасидаги нисбат.

VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. Меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “2019-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини инновацион ривожлантириш стратегиясини тасдиқлаш тўғрисида”ги 2018 йил 21 сентябрдаги ПФ-5544-сонли Фармони.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Олий таълим муассасалари раҳбар ва педагог кадрларининг узлуксиз малакасини ошириш тизимини жорий этиш тўғрисида”ги 2019 йил 27 августдаги ПФ-5789-сонли Фармони.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Олий таълим муассасаларида таълим сифатини ошириш ва уларнинг мамлакатда амалга оширилаётган кенг қамровли ислоҳотларда фаол иштирокини таъминлаш бўйича кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2018 йил 5 июндаги ПҚ-3775-сонли қарори.

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. Т.: “Халқ сўзи” 28.12.2018.

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли “2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича ҲАРАКАТЛАР СТРАТЕГИЯСИ” Фармони.

6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Олий таълимдан кейинги таълим тизимини янада такомиллаштириш тўғрисида”ги 2017 йил 16 февралдаги № 4958-сонли Фармони.

7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2017 йил 20 апрелдаги № 2909 -сонли Қарори.

8. Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг “Олий таълим вазирлигининг «Янги ўқув услубий мажмуаларни тайёрлаш бўйича услубий кўрсатмани тавсия этиш тўғрисида»ги 2017 йил 1 мартдаги №107-сонли буйруғи.

9. Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг “Олий таълим вазирлигининг «Олий таълим муассасалари кафедралари Кенгашларини ташкил этиш тўғрисида»ги 2017 йил 13 мартдаги №138-сонли буйруғи.

10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ташқи савдо соҳасида бошқарув тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони. - // Халқ сўзи, 2017 йил 15 апрель, № 75 (6769).

11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикаси хусусийлаштирилган корхоналарга кўмаклашиш ва рақобатни ривожлантириш Давлат қўмитасини ташкил этиш тўғрисида”ги Фармони. - // Халқ сўзи, 2017 йил 19 апрель, № 77 (6771).

12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилиш бўйича вакили институтини таъсис этиш тўғрисида”ги Фармони. - // Халқ сўзи, 2017 йил 5 май, № 90 (6784).

13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 20 апрелдаги "Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Қарори. - // Халқ сўзи, 2017 йил, 21 апрель, № 79 (6773).

14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 2 майдаги "Ўзбекистон стандартлаштириш, метрология ва сертификатлаштириш агентлиги фаолиятини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Қарори. - // Халқ сўзи, 2017 йил, 2 май, №86 (6780).

15. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Маҳаллий экспорт қилувчи ташкилотларни янада қўллаб – қувватлаш ва ташқи иқтисодий фаолиятни такомиллаштириш чора – тадбирлари тўғрисида”ги қарори Халқ сўзи, 2017 йил 22 июнь, №123.

16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 30 октябрдаги ПФ-5564-сонли “Товар бозорларида савдони янада эркинлаштириш ва рақобатни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони. -// Халқ сўзи, 2018 йил 31 октябрь, № 225 (7183).

17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикаси Инновацион ривожланиш вазирлигини ташкил этиш тўғрисида” ги ПФ-5264-сон Фармони. 2017 йил 29 ноябрь.- lex.uz.

18. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 7 мартдаги “Иқтисодиёт тармоқлари ва соҳаларига инновацияларни жорий этиш механизмларини такомиллаштириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПҚ-3698-сонли қарори. – Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси, 09.13.2018 й.

19. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 21 ноябрдаги ПҚ-4022-сонли “Рақамли иқтисодиётни ривожлантириш мақсадида рақамли инфратузилмани янада модернизация қилиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарори. – Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси, 22.11.2018 й.

20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 17 январдаги “2017 — 2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясини «Фаол инвестициялар ва ижтимоий ривожланиш йили»да амалга оширишга оид давлат дастури” ПФ-5635-сон [Фармони](#). 17.01.2019 й.

21. Мирзиёев Ш.М. Халққа хизмат қилиш, одамларнинг манфаатларини таъминлаш-раҳбарлар фаолиятининг асосий мезонидир. - // Халқ сўзи, 2017 йил 13 апрель, №73 (6767).

22. Мирзиёев Ш.М. Асосий мақсадимиз – мамлакатимизни янада тараққий эттириш ва халқимиз фаровонлигини юксалтиришдир. - // Халқ сўзи, 2017 йил 28 апрель, №84 (6778).

II. Махсус адабиётлар.

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
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.

III. Интернет ресурслар

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 – Rossiya Federatsiyasi Markaziy iqtisodiy-matematik instituti sayti.
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