

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

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

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

“БОЖХОНА ИШИ”

йўналиши

**“ДАВЛАТНИНГ БОЖ -ТАРИФ СИЁСАТИ”
модули бўйича**

Ў Қ У В – У С Л У Б И Й М А Ж М У А

Тошкент – 2019

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

Тузувчилар: А. Кучаров - ТДИУ, “Логистика ва ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш” кафедраси профессори, иқтисод фанлари доктори.
Ғ.Н.Бобоҳўжаев –ТДИУ, “Логистика ва ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш” кафедраси доценти, иқтисод фанлари номзоди.

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

Ўқув -услубий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети Кенгашининг 2019 йил 30 августдаги 1-сонли қарори билан нашрга тавсия қилинган.

МУНДАРИЖА

I. ИШЧИ ДАСТУР	4
II. МОДУЛНИ ЎҚИТИШДА ФОЙДАЛАНАДИГАН ИНТЕРФАОЛ ТАЪЛИМ МЕТОДЛАРИ	10
III. МАЪРУЗА МАТНЛАРИ	17
IV. АМАЛИЙ МАНҒУЛОТ МАТЕРИАЛЛАР, ТОПШИРИҚЛАР ВА УЛАРНИ БАЖАРИШ БЎЙИЧА ТАВСИЯЛАР	43
V. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР	83
VI. МАСАЛАЛАР БАНКИ	89
VII. ГЛОССАРИЙ	91
VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ	96

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

“Давлатнинг бож-тариф сиёсати” модулининг мақсади: педагог кадрларни қайта тайёрлаш ва малака ошириш курс тингловчиларини давлатнинг бож-тариф сиёсатининг замонавий муаммолари ҳақидаги билимларини такомиллаштириш, давлатнинг божхона сиёсати, стратегик ва тактик қарор қабул қилиш тамойиллари ва усулларини ўзлаштириш кўникма ва малакаларини таркиб топтириш.

“Давлатнинг бож-тариф сиёсати” модулининг вазифалари:

- божхона тариф сиёсатини самарадорлигини ошириш билан боғлиқликда юзага келаётган муаммоларни аниқлаштириш;
 - давлатнинг божхона сиёсати, бож-тариф сиёсати, мамлакат товарларини экспортини таҳлилни кўриб чиқиш миллий маҳсулотларни халқаро бозорларга чиқаришда божхона бож-тариф сиёсатини таҳлилни кўриб чиқади;
 - божхона фаолиятини таҳлили, назорат қилиш масалаларини ҳал қилиш йўллари ишлаб чиқиш ва амалиётга татбиқ этишга ўргатиш.

Модул бўйича тингловчиларнинг билими, кўникма ва малакаларига кўйиладиган талаблар

“Давлатнинг бож-тариф сиёсати” модулини ўзлаштириш жараёнида амалга ошириладиган масалалар доирасида:

Тингловчи:

- давлатнинг божхона сиёсати билан боғлиқликда юзага келадиган муаммолар ва уларни ҳал этиш йўллари;
- бож-тариф сиёсатини бошқаришнинг усул ва услубларини қўллаш билан боғлиқ муаммолар;
- бож-тариф сиёсати бошқарувининг стратегик даражасида, алоҳида бозор ва товарлар даражасида, инструментал даражада тарифларни белгилашни ишлаб чиқиш ва қабул қилиш билан боғлиқ муаммолар ва уларни ҳал этиш йўллари **билимларга эга бўлиши** керак;

Тингловчи:

- божхона сиёсатини бошқариш муаммоларга доир кейслар тузиш, улардан амалиётда қўллаш;
- божхонадаги муаммоларни аниқлаш, таҳлил этиш, баҳолаш ва умумлаштириш **кўникма ва малакаларини эгаллаши** лозим;

Тингловчи:

- бож-тариф сиёсатининг замонавий усулларини ишлаб чиқиш;
- бож-тариф бўйича тадқиқотларни амалга ошириш **компетенцияларини эгаллаши** лозим.

Модулни ташкил этиш ва ўтказиш бўйича тавсиялар

“Давлатнинг бож-тариф сиёсати” 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 ҳужум, 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 “Божхона иши” ҳамда “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-тариф сиёсати муаммоларни аниқлаш, уларни таҳлил этиш ва баҳолашга доир касбий компетентликка эга бўладилар.

Модул бўйича соатлар тақсимооти:

№	Модул мавзулари	Тингловчининг ўқув юкلامаси, соат					
		Хаммаси	Аудитория ўқув юкلامаси			Кўчма машғулот	Мустақил таълим
			жами	жумладан			
				Назарий машғулот	Амалий машғулот		
1.	Ўзбекистон Республикасининг божхона сиёсати ва уни шакллантириш омиллари	4	4	2	2	-	-
2.	Давлат бож-тариф сиёсати: тушунча, таркиби ва турлари	8	8	2	4	2	-
3.	Божхона сиёсати: тузилиши, асосий вазифалари	2	2	-	2	-	-
	Жами:	14	14	4	8	2	-

НАЗАРИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

Фан бўйича маъруза мавзулари ва уларнинг мазмуни

1-мавзу. Ўзбекистон Республикасининг божхона сиёсати ва уни шакллантириш омиллари

Ўзбекистон Республикасида амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларни асосий йўналишлари. Ташқи иқтисодий фаолиятни эркинлашуви. Мамлакат иқтисодиётини жаҳон иқтисодиётига интеграллашуви ва уни жадаллаштириш стратегияси. Валюта бозорини эркинлашуви ва валюта назоратини такомиллаштириш. Божхона қонунчилигини халқаро ҳуқуқ меърлари асосида такомиллаштириш. Божхона қонунбузарликларига қарши курашни кескинлашуви. Ички истеъмол бозорини ва маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни химоя қилиш. Мамлакат иқтисодий хавфсизлигини химоя қилиш масалаларини долзарблиги. Шаклланган иқтисодий тузилманинг ўзига хос консервацияси. Божнинг ишлаб чиқариш тузилмасига таъсири. Бозор муносабатлари шароитларида ташқи иқтисодий алоқаларни эркинлаштириш.

2- мавзу. Давлат бож-тариф сиёсати: тушунча, таркиби ва турлари

Давлат бож-тариф сиёсатини моҳиятини ва тузилишини белгиловчи омиллар. ТИФда бож-тариф сиёсатини тутган ўрни. Ташқи сиёсат. Экспорт. Реекспорт. Бож тариф сиёсатнинг шаклланиш асослари. Сиёсатни белгиловчи хусусиятлари. Сиёсатни вазифалари. Сиёсатни таҳлил қилиш босқичини тузилиши. Давлат сиёсати турлари: ишлаб чиқариш сиёсати, савдо сиёсати, мудофа сиёсати, солиқ сиёсати, ташқи иқтисодий сиёсат. Ўзбекистон Республикасининг ташқи сиёсати ички сиёсат билан узвий боғлиқлиги. Мустақил ташқи сиёсий йўлни амалга ошириш. Таркибий қайта ўзгартиришларни амалга ошириш. Бюджетнинг даромад қисмини тўлдириш. Божхона сиёсатининг ҳуқуқни муҳофаза қилувчи функцияси божхона назорати воситаларидан самарали фойдаланишга асослангани. Божхона назорати мақсадида божхона назорати зоналари ташкил этиш, божхона назоратига кўмаклашиш ва уни амалга ошириш учун мутахассислар ва экспертларни жалб қилиш. Божхона орқали тартибга солиш воситалари қўлланишини таҳлил қилиш. Иқтисодиётдаги аҳволни таҳлил қилиш. Молиявий-иқтисодий инқироз даврида божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодиётда тутган ўрни.

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

1-амалий машғулот:

« Давлат бож-тариф сиёсати » фанининг предмети ва унинг мазмуни

Давлат бож-тариф сиёсатини мохиятини ва тузилишини белгиловчи омиллар. ТИФда бож-тариф сиёсатини тутган ўрни. Ташқи сиёсат. Экспорт. Реекспорт. Бож тариф сиёсатнинг шаклланиш асослари. Сиёсатни белгиловчи хусусиятлари. Сиёсатни вазифалари. Сиёсатни таҳлил қилиш босқичини тузилиши. Давлат сиёсати турлари: ишлаб чиқариш сиёсати, савдо сиёсати, муҳофа сиёсати, солиқ сиёсати, ташқи иқтисодий сиёсат. Ўзбекистон Республикасининг ташқи сиёсати ички сиёсат билан узвий боғлиқлиги. Мустақил ташқи сиёсий йўлни амалга ошириш. Таркибий қайта ўзгартиришларни амалга ошириш. Бюджетнинг даромад қисмини тўлдириш. Божхона сиёсатининг ҳуқуқни муҳофаза қилувчи функцияси божхона назорати воситаларидан самарали фойдаланишга асослангани. Божхона назорати мақсадида божхона назорати зоналари ташкил этиш, божхона назоратига кўмаклашиш ва уни амалга ошириш учун мутахассислар ва экспертларни жалб қилиш. Божхона орқали тартибга солиш воситалари қўлланишини таҳлил қилиш. Иқтисодиётдаги аҳволни таҳлил қилиш. Молиявий-иқтисодий инқироз даврида божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодиётда тутган ўрни.

2-амалий машғулот:

Давлат бож-тариф сиёсати: тушунча, таркиби ва турлари

Ўзбекистон Республикасида амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларни асосий йўналишлари. Ташқи иқтисодий фаолиятни эркинлашуви. Мамлакат иқтисодиётини жаҳон иқтисодиётига интеграллашуви ва уни жадаллаштириш стратегияси. Валюта бозорини эркинлашуви ва валюта назоратини такомиллаштириш. Божхона қонунчилигини халқаро ҳуқуқ меърилари асосида такомиллаштириш. Божхона қонунбузарликларига қарши курашни кескинлашуви. Ички истеъмол бозорини ва маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни химоя қилиш. Мамлакат иқтисодий хавфсизлигини химоя қилиш масалаларини долзарблиги. Шаклланган иқтисодий тузилманинг ўзига хос консервацияси. Божнинг ишлаб чиқариш тузилмасига таъсири. Бозор муносабатлари шароитларида ташқи иқтисодий алоқаларни эркинлаштириш.

3-амалий машғулот:

Божхона сиёсати: тузилиши, асосий вазифалари

Давлат томонидан ишлаб чиқилган маъмурий ва иқтисодий чора-тадбирлар. Божхона қоидалари. Божхона қоидаларини товарлар, хизматлар, интеллектуал ва меҳнат ресурсларини, капиталлар ҳаракатини тартибга солишда қўллаш. Миллий иқтисодиёт манфаатларини химоя қилиш. Давлат бюджетини даромад қисмини тулдириш. Мамлакат иқтисодиётини жаҳон хўжалиги иқтисодиётига интеграллашувини таъминлаш. Давлатни

иқтисодий, савдо сиёсатини амалга ошириш. Ташқи савдони тартибга солишни оптимал вариантини яратиш. Маҳаллий тадиркорларни химоя қилиш. Хўжалик юриштишнинг янги шакллариغا ўтиш. Божхона сиёсатининг асосий вазифалари ва принциплари. Импорт ўрнини босиш мақсадида миллий саноатни қўллаб-қувватлаш. Эркин савдо сиёсати – ташқи савдода чеклашларнинг энг оз даражада қамайтириш. Тақчил бозорни тўлдириш сиёсати – «тескари протекционизм». Ишлаб чиқарувчилар уртасидаги эски, режали алоқаларнинг барҳам топиши. «Савдо уруши» – халқаро савдо йулларидаги энг охириги чекловдир. Сифат стандартларига риоя қилишга нисбатан оширилган талаблар. Молиявий-иқтисодий инқироз даврида божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодиётда тутган ўрни..

КЎЧМА МАШҒУЛОТЛАР МАЗМУНИ

Мазкур модул бўйича ўқув режада “Давлат бож-тариф сиёсати: тушунча, таркиби ва турлари” мавзусида жами 2 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:

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

- иштирокчиларнинг муносабатлари индивидуал ёки гуруҳий тартибда тақдимот қилинади.

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

Намуна.

Фикр: “Давлатнинг бож-тариф сиёсатини белгилаб берувчи воситаларнинг фаолият йўналишини белгилаб бериш”.

Топшириқ: Мазкур фикрга нисбатан муносабатингизни ФСМУ орқали таҳлил қилинг.

“Ассесмент” методи

Методнинг мақсади: мазкур метод таълим олувчиларнинг билим даражасини баҳолаш, назорат қилиш, ўзлаштириш кўрсаткичи ва амалий

кўникмаларини текширишга йўналтирилган. Мазкур техника орқали таълим олувчиларнинг билиш фаолияти турли йўналишлар (тест, амалий кўникмалар, муаммоли вазиятлар машқи, қиёсий таҳлил, симптомларни аниқлаш) бўйича ташҳис қилинади ва баҳоланади.

Методни амалга ошириш тартиби:

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

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



Тест

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



Қиёсий таҳлил

- Бозор конъюктурасини таҳлил қилинг?



Тушунча таҳлили

- МАТ қисқартмасини изоҳланг



Амалий кўникма

- Ахборот тўплаш учун саволнома тузинг?

“Инсерт” методи

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

Методни амалга ошириш тартиби:

- ўқитувчи машғулотга қадар мавзунинг асосий тушунчалари мазмуни ёритилган инпут-матнни тарқатма ёки такдимот кўринишида тайёрлайди;
- янги мавзу моҳиятини ёритувчи матн таълим олувчиларга тарқатилади ёки такдимот кўринишида намоиш этилади;
- таълим олувчилар индивидуал тарзда матн билан танишиб чиқиб, ўз шахсий қарашларини махсус белгилар орқали

ифодалайдилар. Матн билан ишлашда талабалар ёки қатнашчиларга қуйидаги махсус белгилардан фойдаланиш тавсия этилади:

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

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

2. Амалиёт машғулотида қуйидаги интерфаол ўқитиш методларидан фойдаланилади:

“SWOT-таҳлил” методи.

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

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

Намуна “АХМАД” оилавий корхонасининг SWOT таҳлилини ушбу жадвалга туширинг.

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

Хулосалаш» (Резюме, Веер) методи

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

Методни амалга ошириш тартиби:



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



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



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



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

Намуна:

Маркетинг концепциялари					
Сотиш		Товар		Маркетинг	
афзаллиги	камчилиги	афзаллиги	камчилиги	афзаллиги	камчилиги
Хулоса:					

“Кейс-стади” методи

«Кейс-стади» - инглизча сўз бўлиб, («case» – аниқ вазият, ҳодиса, «stadi» – ўрганмоқ, таҳлил қилмоқ) аниқ вазиятларни ўрганиш, таҳлил қилиш асосида ўқитишни амалга оширишга қаратилган метод ҳисобланади. Мазкур метод дастлаб 1921 йил Гарвард университетиде амалий вазиятлардан иқтисодий бошқарув фанларини ўрганишда фойдаланиш тартибида қўлланилган. Кейсда очик ахборотлардан ёки аниқ воқеа-ҳодисадан вазият сифатида таҳлил учун фойдаланиш мумкин. Кейс ҳаракатлари ўз ичига

қуйидагиларни камраб олади: Ким (Who), Қачон (When), Қаерда (Where), Нима учун (Why), Қандай/ Қанақа (How), Нима-натижа (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 йўлларини ишлаб чиқиш	<ul style="list-style-type: none"> ✓ индивидуал ва гуруҳда ишлаш; ✓ муқобил ечим йўлларини 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-MAVZU. O‘zbekiston Respublikasining bojxona siyosati va uni shakllantirish omillari

- 1. O‘zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyatini tartibga solish bo‘yicha bojxona tadbirlarini erkinlashtirish**
- 2. Bojxona qonunchiligi halqaro huquq bilan uyg‘unlashtirish**
- 3. O‘zbekiston Respublikasi bojxona siyosatida bojxona infratuzilmasini takomillashtirish**

Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda boj - tarif usulini qo‘llashning samaradorligi aniq tashkil etilgan va ishlayotgan boj to‘lovlarini undirish tizimining faoliyatiga bevosita bogliqdir. Bu faoliyatni amalga oshirishda xar bir bojxona maskanining ahamiyati kattadir. Bu boj to‘lovlarini xisoblash, undirish, to‘lovlarning tushishini nazorat qilish, jarayonlarni aniq tashkil qilish, xar bir xar bir bojxona maskanini, respublikamiz tashqi iqtisodiy faoliyatini tartibga solishni boj - tarif usulini amalga oshirishdagi ahamiyatini yanada oshiradi.

1.1. Tashqi iqtisodiy siyosat va uni asosiy vazifalari.

Davlatning iqtisodiy havfsizligini taminlashda iqtisodiyotni boshqarishga aralashish darajasi muxim ahamiyat kasb etadi. Bunda davlat makroiqtisodiy barqarorlashtirish siyosatini olib boradi. Undan tashqari soxalar taraqqiyotini taminlash va korxonalar faoliyatini rivojlantirish masalalari xam davlat iqtisodiy siyosatiga bog‘liq bo‘lib bu borada xuquqiy normativ baza yaratiladi va asoslangan iqtisodiy siyosat ishlab chiqiladi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solish davlat tashkilotlari tomonidan chora-tadbirlar majmuasini ishlab chiqish va uni bajarilish jarayonini o‘zida aks ettiradi. Bu chora tadbirlar mamlakatning halqaro ihtisoslashuvdagi ishtirokidan keladigan foydani olish, jaxon ho‘jaligidagi davriy pasayishlarning tasirini yo‘qotish yoki kamaytirish, shuningdek valyuta kurslarining tebranishi va jaxon iqtisodiyotidagi boshqa salbiy xodisalarning ichki iqtisodiyotga tasirini pasaytirishga yoki yo‘qotishga, dunyo bozorida milliy ishlab chiqarish mavqeini mustaxkamlashga yo‘naltirilgan. Boshqacha aytganda, davlat tomonidan tartiblash xar bir mamlakat tashqi iqtisodiy siyosatining asosiy vazifasini, yani milliy iqtisodiyotni samarali rivojlanishi uchun qulay tashqi sharoit yaratishni ko‘zda tutuvchi chora-tadbirlarni amalga oshirishdir.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartiblashga tub iqtisodiy isloxotlar amalga oshirilayotgan mamlakatlarda katta ahamiyat beriladi. Ayniqsa O‘zbekistonda iqtisodiyotni barqarorlashtirish va ho‘jalik yuritishning yangi modelini shakllantirishda bosh isloxotchi sifatida davlatga muxim roľ ajratilgan.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni davlatlararo tartibga solish halqaro iqtisodiy tashkilotlar tomonidan ishlab chiqiladigan va ishtirokchi mamlakatlar

manfaatlarini taminlashga, halqaro ayirboshlashni rag'batlantirish va uning samaradorligini oshirishga, umuman jaxon ho'jaligini barqaror bo'lishiga va rivojlanishiga qaratilgan chora-tadbirlarni amalga oshirish demakdir. Tashqi iqtisodiy faoliyatni aloxida davlat darajasida, xam davlatlararo darajada tartibga solish turli mamlakatlardagi sheriklar o'rtasida amalga oshiriladigan iqtisodiy operasialarga, bitimlarga turli hil usullar, vositalar, yo'l-yo'riqlar yordamida tasir etish jarayonini aks ettiradi. Halqaro iqtisodiy aloqalar rivojlangani sari tasir etish yo'llari xam takomillashib bormoqda. Shuningdek, o'zaro munosabatlarning murakkablashuvini, yangi ustivorliklarni, tashqi savdo va valyuta- kredit bitimlarini tuzishda, hornjiy sarmoyalash va boshqa operasialarda sheriklarning maqsad va manfaatlarini to'laroq xisobga oluvchi yangi yondashuvlar yuzaga kelmoqda.

Tashqi iqtisodiy faliyatni iqtisodiy usullar bilan tartibga solish choralarni mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy xolati va uning halqaro maydondagi o'rni o'zgarishlari bilan mutanosib bo'lishi lozim. Faqat shu xoldagina tashqi iqtisodiy aloqalarni davlat tomonidan tartibga solish masalalarini davlat manfaatlariga va uning iqtisodiy havfsizligini taminlashga yo'naltirib echish mumkin.

Bojhona tariflarini tartibga solish davlat siyosatini shakllashtirishda bojhona hizmatining tashqi savdo bojhona statistikasi malumotlari asosida faol qatnashishini taminlash zarur. **Boj** tarifiga tarif beradigan bo'lsak shuni aytishimiz mumkinki, ihtiyoriy mamlakatning boj tarifi bojhona bojlarini aniq stavkalaridan iboratdir.

Bojhona boji – tovarlarni import yoki eksport qilishda, bojhona organlari tomonidan undiriladigan va eksport import sharoitini belgilovchi to'lanishi lozim bo'lgan to'lovdur.

Bojhona bojlari moxiyatiga ko'ra, uchta asosiy vazifani bajaradilar:

- fiskal, bu vazifa xam import va eksport bojlariga tegishlidir. Chunki bu bojlar davlat byudjetini to'ldirish manbaalaridan biridir.

- proteksionistik (ximoya)- bu vazifa faqat import bojlariga taluklidir. Chunki ular yordamida maxalliy ishlab chiqaruvchilarni chet raqobatchilaridan ximoya qiladi;

- muvozanatlashtiruvchi, yani mamkakat ichki bozoridagi narhni jaxon bozorlaridagi narhlardan past bo'lgan tovarlarni mamlakat xududidagi eksport qilishni oldini olish. Bu vazifa eksport bojlariga tegishlidir.

Tashqi savdo faoliyati azaldan xar bir mamlakatning halqaro iqtisodiy munosabatlari shuningdek iqtisodiy barqrorlikni taminlashning muxim omili bo'lib xisoblangan. Tarihdan bojhona hizmatining rivojlanishi xam davlatlar o'rtasida savdo iqtisodiy munosabatlarni rivojlanishiga bog'liq bo'lib bugungi kunga qadar takomillashib keldi.

Respublikamizning jaxon ho'jaligida o'z o'rniga ega bo'lishi, faol ishtirok etishini taminlash maqsadida amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar davlatimizda bojhona hizmatini xamda bojhona ishini jaxon talablariga va halqaro darajada tashkil etishni talab qiladi. O'zbekiston Respublikasi bojhona organlari Respublikamiz tashqi savdo siyosatini amalga oshirishda faol ishtirok etuvchi organ bo'lib, ular amalga oshirayotgan bojhona nazorati va bojhona

rasmiylashtiruvini samarali tashkil etish, samarali fiskal siyosatni amalga oshirish o'z o'rnida iqtisodiy nuqtai nazardan dolzarblikka ega.

Xar qanday davlat bo'lishidan qat'iy nazar savdo siyosati iqtisodiy taraqqiyot uchun muxim omil xisoblanadi va boj tarifi orqali tartiba solish uning asosiy mehanizmlaridan biri xisolblanadi.

Boj tarifi (customs tariff) o'z o'rniga qarab quyidagicha aniqlanadi:

- savdo siyosatining asosiy quroli va davlatning ichki bozorni tartibga solish vositasi, shuningdek jaxon bozorida o'z o'rniga ega bo'lish va o'z tasirini o'tkazish maqsadida xam qo'llaniladi;

- boj tarifida ko'zda tutilgan bojhona bojlari stavkalari bojhona chegarasi orqali olib o'tilayotgan tovarlar va transport vositalari uchun tashqi iqtisodiy faoliyatda tovarlar nomenklaturasi asosida belgilanadi;

-bojhona bojining aniq stavkasi, aniq bir tovarni bojhona chegarasi orqali olib kirish va olib chiqishda qo'llaniladi;

Bojhona chegarasi va geografik chegara o'rtasida farq mavjud bo'lib ular bir biriga o'hshash tushunchalar emas. Tovar deganda xar qanday mulk turi tushuniladi, ayniqsa bojhona chegarasi orqali olib o'tiladigan tovarlar keng qamrovli bo'lib misol elektr energiyasi va boshqalar.

Bojhona bojlarining turlari va ularning sinflanishi.

Boj tarifi xar qanday davlatda aniq boj stavkalaridan iborat bo'ladi va ular bojhona chegarasi orqali kirib kelayotgan va chmqib ketayotgan tovarlardan undiriladi.

Bojhona boji (customs duty) – majburiy to'lov bo'lib bojhona organlari tomonidan eksport va import qilinayotgan tovardan undiriladi.

Bojhona bojlri asosan uchta funksiyani bajaradi:

- fiskal, yani import va eksport bojlari orqali davlat byudjetining daromadlar qismi to'ldiriladi;

- preteksionistik (ximoya) import boji orqali davlat o'zining maxalliy ishlab chiqaruvchilarini kutilmagan raqobatdan ximoya qiladi;

- muvozanatlashtiruvchi, agarda ayrim tovarlar jaxon bozorlaridagi narhlridan past bo'lsa, eksport bojlari orqali eksport qilish mumkin bo'lmagan tovarlarni chetga chiqib ketishini oldini olishda ishlatiladi; Bojhona bojlarining sinflanishi:

Undirilish usuliga ko'ra:

- *advalor*– tovarning bojhona qiymatidan foizda xisoblanib undiriladi (misol uchun tovarning bojhona qiymatidan 20% miqdorida)

- *spesifik (hos)* – tovar birligidan o'rnatilgan tartibda undiriladi (misol uchun xar bir dona tovar uchun 10 dollar)

- *aralash* – qorida ko'rsatilgan ikkala turdagi boj turini o'z ichiga oladi (misol uchun tovarning bojhona qiymatidan 20% lekin xar bir donasidan 10 dollardan oshmagan xolda)

Advolor bojlar savdoga solinadigan soliqdan farqli ravishda bir hil turdagi tovarlarga faqat ularning sifati turlicha bo'lgan xollarda ko'proq qo'llaniladi. Advolr bojlarini qo'llanilishi ichki bozorni bir hilda ximoyalab turadi va xar qanday tovar narhi tebranishlari byudjet daromadlarini o'zgartira olmaydi yani

tovarning narhi o'sishi yoki pasayishi foiz stavkasiga xech qanday tasir o'tkaza olmaydi balki narhlar o'zgarishi bilan xam muntazzam o'zgarib boradi. Misol uchun 200 dollar turadigan tovarga 20%li advalor boj stavkasi o'rnatiladigan bo'lsa bu foiz stavkasining puldagi ko'rinishi 40 dollarga teng bo'ladi. Tovar narhining 30 dollarga oshishi byudjet daromadlarinig xam 6 dollarga oshishiga olib keladi, agarda tovarning narhi 100 dollarga tushadigan bo'lsa davlat byudjeti daromadlari xam 20 dolarga qisqaradi. Advalor bojlarining salbiy tomoni bojhona qiymatini to'g'ri xisoblashni talab qiladi, ularning to'g'ri xisoblanishi bojlarining undirilishini samaradorligini oshiradi. Tovar narhiga ko'p tomonlama iqtisodiy va mamuriy omillarning tasir etishi advalor bojlaridan foydalanishda suektiv boxolash masalasida bir qator muammolarni keltrb chiqarishi mumkin.

Hos bojlar standart tovarlarga nisbatan qo'llaniladi va bojhona bojlarini undirish jarayonlarida masuliyatni suistemol qilish extimolini kamaytiradi. Birgina hos bojlardan foydalangan xolda bojhona bojlarini undiradigan bo'lsak unda hos bojlarintovarning narh teranishlariga yuqori darajada bog'liqligini kuzatamiz. Misol uchun 8000 dollar turadigan avtomobildan 1000 dallar miqdorida hos boj undirilsa ushbu avtomobilning narhi 12000 dollarga o'zgarishi 12,5%li bojni 8,3%ga tushishiga olib keladi, bunga sabab hos tarif stavkalarining qo'llanilganligidir. Boshqa tomondan olib qaraganda iqtisodiy inqiroz paytida yoki tushish davrida hos bojlar maxalliyishlab chiqaruvchilarni samarali ximoya qiladi.

Undirilish obektiga ko'ra :

- *import* – boji, davlatning ichki bozoriga erkin muomala uchun kiritilayotgan tovarlarga nisbatan qo'llaniladi. Asosan maxalliy ishlab chqaruvchilarni horijiy raqobatchilardan ximoya qilishda qo'llaniladi.

- *eksport* - boji, davlat bojhona chegarasidan chiqib ketayotgan tovarlardan udiriladi.va bundan asosiy ko'zlangan maqsad ichki bozordagi narhlarni jaxon bozoridagi narhlarni tenglashtiriladi;

- *tranzit* – boji, davlat xududidan o'tib ketayotgan tranzit tovarlardan undiriladi. Bu asosan savdo urushlari paytida qo'llaniladi.

Tavsiflanishiga ko'ra:

- *Mavsumiy* – bojlar, asosan halqaro savdoni tezkor tartibga solish maqsadida qo'llaniladi, misol uchun qishloq ho'jaligi maxsulotlari. Odatda ularning mudati bir necha oydan uzog'i bilan bir yildan oshmasligi kerak.

- *Dempinga qarshi* – bojlar, ichki bozoga past narhlarda olib kirilayotgan tovarlarga nisbatan qo'llaniladi, agarda maxalliy ishlab chiqaruvchilarga bunday narhlarda tovar olib kirish zarar etkazsa ushbu boj turining qo'llanishi samarali natija beradi va ishlab chiqarish xajmini kengaytiradi;

- *kompensasion* – bojlar, bunday turdagi bojlr bevosita va bilvosita subsidiyalar olib ishlab chiqarilgan va arzon narhda ichki bozorlarga kirib kelgan tovarlarga nisbatan qo'laniladi;

- *mahsus* –bojlar. Odatda bunday bojlar maxalliy ximoya qilish bilan birga savdo munosabatlarida ishlab chiqilgan horijiy davlatlar siyosatiga javob tariqasida xam davlat manfaatlarini ko'zlangan xolda qo'llaniladi.

Bunday turdagi asosiy bojlar xamkorlar tomonidan majburiyatlar suistemol qilingan xolda qo'llaniladi. Bunday bojlar qo'llanilishida asosan ikki tomonlama

sharnoma va kelishuvlar muxim rol o'ynadi va ular siyosiy yo'l bilan xal qilinadi. Bunday turdagi bojlar boshqa boj turlari qo'llanilmagan xolatda yoki buzilganda ishlatiladi.

Kelib chiqishiga ko'ra:

- *avtonom* – bojar, xukumat organlarining br tomonlama xarakati natijasida vujudga keladi. Bunday paytda asosiy qarorni davlat qabul qiladi, va aniq boj stavkalari o'rnatiladi.

- *konvension (sharnomali)* – bojar, ikkitomonlama va ko'p tomonlama shartnomalarga asoslangan xolda ishlab chiqiladi va qo'llaniladi.

- *preferensial* – bojar, boj tarifi stavkalaridan past ko'rinishda qo'llaniladi va undiriladi xamda rivojlanayotgan davlatlarda eksport xajminioshirish maqsadida qo'llaniladi. 1971 yildan boshlab import tarifi stavkalarini kamaytirish xisobiga xam rivojlanayotgan davlatlarda bir qator yutuqlarga erishilgan.

1-jadval

Bojhona bojlari turlari va ularni sinflanishi

ko'ra	Undirilish usuliga	Hos	Advalor	Aralash
ko'ra	Undirilish obektiga	Import	Eksport	Tranzit
ko'ra	Tavsiflanishiga	Mavsumiy	Dempingga qarshi	Kompensasion
ko'ra	Kelib chiqishiga	Avtonom	Konvension	Preferensial
bo'yicha	Stavkalarining turlari	Doimiy	O'zgaruvchan	-
ko'ra	Xisoblanishiga	Nominal	Samarali	-

Manba: A. Kireev «Mejdunarodnaya ekonomika»1998 yil. Moskva
Stavkalarining turlari bo'yicha:

- *doimiy* – boj tarifi, stavkasi xukumat toonidan o'rnatilgan bo'lib qaysiki o'zgartirish mumkin emas.

- *o'zgaruvchan* – boj tarifi, davlat organlari tomonidan o'rnatilgan va o'zgartirilishi mumkin bo'lgan tarif stavkalari kiradi bunda asosan ichki narhlarni jaxon bozoridagi narhlrga tenglashtirish jarayonida qo'llaniladi. Misol uchun Evropada qishloq ho'jalik maxsulotlarining yagona narhini belgilashda qo'llaniladi.

Xisoblanish usullariga ko'ra:

- *nominal* – tarif stavkasi, boj tarifida ko'rsatilgan tarzda o'rnatiladi. Ular davlat importi va eksportini rivojlantirish jarayonida umumiy tarzdagi bojhona bojarini undirilishini o'zida aks ettiradi.

- *samarali* – bojhona bojarining real qiymatini tovarning ohirgi narhida aks ettiradi.

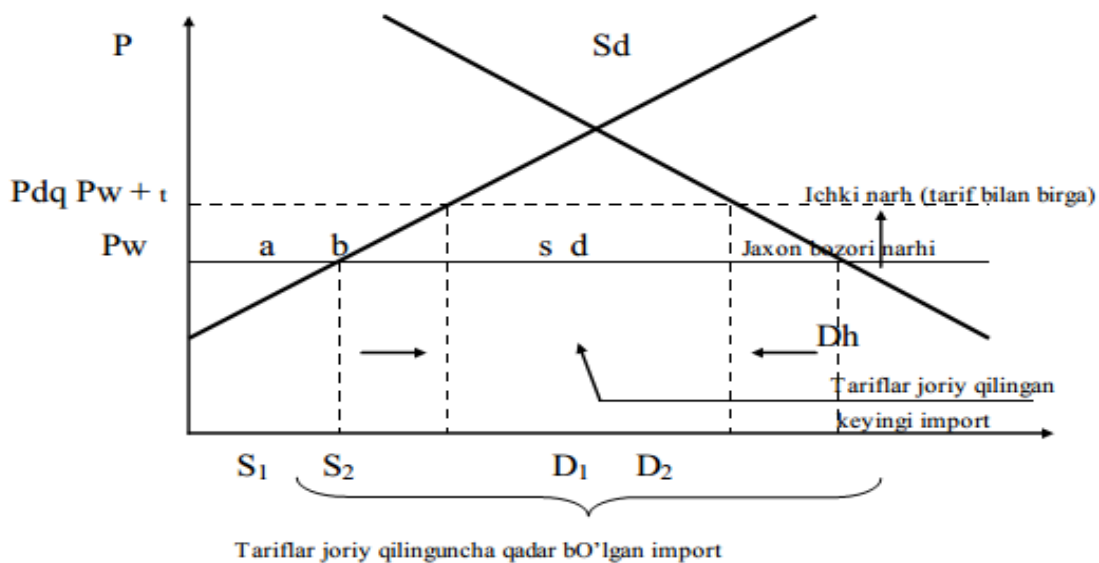
Tarif usullariga import va eksport bojlarini joriy qilish kirsas, notarif usullariga tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilariga subsidiyalar berish, kvotalash, lisenziyalash kabilar kiradi.¹

1.2. Tashqi iqtisodiy siyosatni asosiy shakllari.

Bojhona bojlari avvalo import bojlari va eksport bojlariga ajraladi. Import bojlari davlat byudjetini to'ldirish maqsadida va ichki bozorlarga tushadigan chet el tovarlari oqimini tartibga solish uchun belgilanadi. Eksport bojlari mamlakat ichida talab ko'p bo'lgan maxsulotlar taqchilligining oldini olish maqsadida belgilanadi. Boj olinadigan maxsulotlar, boj olinmaydigan maxsulotlar, olib ketish va olib ketish taqiqlangan maxsulotlar, shuningdek, bojhona bojlari stavkasi, yani, ularning tartibga solingan ro'yhati bojhona tariflari deb ataladi. Bojhona tariflarini ishlab chiqarish, tabiiy farqlar (xayvonot va o'simlik dunyosi), qayta ishlash darajasi (hom ashyo, yarim tayyor maxsulotlar, tayyor buyumlar) ko'ra, taqsimlangan maxsulotlar ro'yhatini o'z ichiga olgan maxsulot sarhillovchilar (klassifiqatorlari) asosida qurilgan. Bu klassifiqatorlar maxsulotlarini tariflash va shartli belgilashning uyg'unlashtirilgan tizimi bo'lib, unda olti honali shartli raqam belgiga ega bo'lgan maxsulot xaqidagi asosiy malumotlar xamda uning maxsulotlar nomenklaturasidagi o'rni ko'rsatilgan. Masalan, 210431 kod quyidagini bildiradi: 21-maxsulotlar guruxlari, 04- maxsulotlar o'rni (pozisiyasi) va 31- subpozisiyasi.

Bojhona tariflari bir yoki bir necha boj miqdorlari ustuniga ega bo'lishi mumkin, yani, ular oddiy va murakkab bo'ladi. Oddiy bojhona tariflari ustuni maxsulotlar kelib chiqqan mamlakatlardan qat'iy nazar iaxsulotlarga yagona stavkalarini ko'zda tutadi. Murakkab bojhona tariflari ustunida esa, maxsulot bir necha boj stavkalariga ega bo'ladi va u yoki bu mamlakatga unda vujudga kelgan iqtisodiy va siyosiy vaziyatlarga qarab tanlov asosida qo'llaniladi. Halqaro savdo tartibga solishda eng ko'p qo'llaniladigan usul bo'lib, tarif, yani, importga solinadigan bojhona boji xisoblanadi. Importga tariflarning mahsus va advalor turlari o'zaro farqlanadi. Mahsus bojlar import qilinayotgan tovarlar birligiga nisbatan O'rnatiladi. Masalan, 1 barel neftga nisbatan 2 EVRO. Advalor bojlar import qilinayotgan tovar qiymatiga nisbatan malum foiz tariqasida belgilanadi. Masalan, avtomobil harid narhining 40% idan. Import tariflari joriy qilingunga qadar ichki ishlab chiqarish qajmi S_1 , ichki talab qajmi esa D_1 teng bo'lgan. Talab va taklif o'rtasidagi farq ($D_1 - S_1$) import xisobiga qoplangan. Mamlakat iqtisodiyoti yopiq bo'lganida edi baxolar darajasi P_e ga teng bo'lgan bo'lar edi. Xamda talab va taklif muvozanati E nuqtada o'rnatilgan bo'lur edi. Mamlakat iqtisodiyoti ochiq bo'lgani va importga cheklovlar yo'qligi tufayli milliy bozordagi narhlar jaxon bozori narhlari P_w , bilan bir hil. Importga tarif joriy qilinishi natijasida ichki baxolar P_w dan P_d qadar ko'tariladi. Xar ikkala turdagi import tariflarning oqibatlarini deyarli bir hil bo'lib, buni biz «Import tariflari kiritilishi natijalari» nomlangan grafik vositasida ko'rib chiqamiz.

¹ A.Kireev. Mejdunarodnaya ekonomika. M.1998 g. YUniti.



1- Chizma. Import tariflari kiritilishi natijalari

Oqibatda istemolchilar malum bir yo'qotishlarga duch keladilar. Bu yo'qotishlar grafikda a,b,c,d soxalar bilan ko'rsatilgan. Baxolarning ko'tarilishi ilgari raqobatbardosh bo'lmagan ayrim ichki ishlab chiqaruvchilar uchun xam foyda ko'rib ishlashga imkon beradi. Umuman shu soxada band milliy ishlab chiqaruvchilar ishlab chiqarish xajmini S_1 dan S_2 ga qadar oshiradi va S_2-S_1 xajmdagi maxsulot P_d baxoda sotiladi. SHu xajmdagi maxsulotni istemolchilar oshirilgan narhda sotib oladilar va **a** soxaga teng yo'qotishga duch keladilar. Ammo, bu yo'qotish ichki ishlab chiqaruvchilarning o'sgan foydasiga aylanadi.

Baxolarning o'sishi oqibatida istemolchilar ko'rilayotgan tovar istemoli xajmini D_1 dan D_2 qadar qisqartiradi. Bu yo'qotish grafikda **d** soxa bilan ko'rsatiladi va u xech kimning foydasi bilan qoplanmaydi. S_2-D_2 oraliq tarif joriy qilingandan so'ngi import xajmi bo'lib, shu xajmda tovarni istemolchilar ilgarigidan yuqori baxoda sotib oladilar. Buning natijasida ular turmush darajasidagi yo'qotish ro'y beradi. Bu yo'qotish grafikda **s** soxa bilan belgilangan bo'lib, u davlat byudjetiga borib tushadi. YAni, bu soxadagi istemolchilarning yo'qotishi davlatning foyda ko'rishi bilan qoplanadi. Tarif kiritilishi oqibatida istemolchilar talabi arzon import tovaridan qimmat ichki tovarga yo'naltiriladi. Istemolchilarning o'sgan to'lovlari yuqori chegaraviy harajatga ega, raqobatbardosh bo'lmagan samarasiz ichki ishlab chiqarishni kengayishiga olib keladi. Istemolchilarning bu yo'qotish **b** soxasi bilan belgilangan bo'lib, tarifning «ishlab chiqarish samarasi» deyiladi va xech kimning foydasi bilan qoplanmaydi.

Shunday qilib:

Istemolchilarning yo'qotishlari	Ishlab chiqaruvchilar foydasi	Davlat daromadi	Jamiyatning sof yo'qotishi
$a + b + c + d$	- a	- c	+ b + a

Demak, istemolchilarning **a** soxadagi yo'qotishlari ishlab chiqaruvchilar foydasining o'sishi xisobiga qoplanadi. Ayni damda istemolchilar shu tarmoq

korhonalari aksiyadorlari bo'lishsa, ular yo'qotishlarining bir qismi o'sgan dividendlar sifatida qaytadi.

«s» soxada davlat olgan daromadini transfert to'lovlarini oshirish, soliqlarni pasaytirish, byudjet tashkilotlarida ishlovchilar ish xaqini oshirishi ko'rinishida istemolchilarga qaytarishi mumkin.

Ammo b + d soxalarida jamiyat sof yo'qotishga duch keladi. Valyuta kursi o'zgarishi bu yo'qotishlarni bir oz qoplashi mumkin. Masalan, 20% li tarif kiritilishi natijasida milliy valyuta 4% ga qimmatlashsa, import qilinayotgan tovarlarning milliy valyutada ifodalangan ichki baxosi 20% ga emas, 16% ga oshadi. Bu esa tarif kiritilishi oqibatida jamiyatning sof yo'qotish b va d soxalarining 80% ini $((16 / 20) * 100 \text{ q } 80)$ tashkil etishini anglatadi. Umuman olganda tariflarni kiritilishiga nisbatan bir-biriga zid fikrlar mavjud bo'lib, bu tadbir mamlakat iqtisodiyoti xolati, hususiyati va qo'yilgan maqsadlar bilan asoslanadi. Endi import kvotalari va lisenziyalarni taqsimlash uslublari xaqida so'z yuritsak. Jaxon amaliyotida tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning bilvosita usullariga qaraganda bevosita usullaridan kengroq foydalaniladi. Bevosita usullar mazmuniga ko'ra, iqtisodiy, mamuriy, meyoriy-xuquqiy ko'rinishga ega bo'lishi mumkin.

Lisenziyalash va kvotalash iqtisodiy harakterdagi bevosita usullar ichida keng tarqalgani xisoblanadi.

Lisenziyalash – bu, tashqi iqtisodiy operasialarni amalga oshirishga davlat tashkilotlaridan ruhsat olishning malum tartibidir. Tashqi iqtisodiy operasialarga maxsulotlar, ishchi va hizmatchilar eksporti xamda moliya operasialarini o'tkazish, horijga ishchi kuchini ishga joylashtirish va boshqalar kiradi. O'zbekistonda lisenziyalar faqat davlat ro'yhatida qayd etilgan tashqi iqtisodiy faoliyat qatnashchilariga beriladi. Ularni boshqa yuridik shahslarga berish taqiqlangan.

Maxsulotlar eksporti va importini lisenziyalash davlatga ular oqimini qattiq tartibga solish, bazi xollarda ularni vaqtincha chegaralash va shu asosda tashqi iqtisodiy taqchillik o'sishining to'htash xamda savdo balansining tenglashtirish imkonini beradi.

Umuman, import maxsulotlariga beriladigan lisenziyalar quyidagi usullar yordamida joylashtiriladi.

1. Ochiq auksion – davlat lisenziyalarni yuqori baxolarni taklif qilgan ishlab chiqaruvchilarga berishi.

2. Afzal ko'rish tizimi – davlat birinchi navbatda lisenziyalarni ishlab chiqarish xajmi jixatidan yirik bo'lgan firma va kompaniyalarga xech qanday shart va talablarsiz beradi.

3. Harajat usuli – davlat lisenziyalarni yirik ishlab chiqarish quvvatlariga va resurslariga ega bo'lgan firma va kompaniyalarga beradi.²

Maxsulotlar, shuningdek, ishchi va hizmatchilar eksporti va importiga lisenziyalar berish xuquqiga O'zbekiston Respublikasining quyidagi boshqaruv

² Pol' Krugman. Mejdunarodnaya ekonomika. Moskva. 2004 g

tashkilotlari ega: Vazirlar Maxkamasi, Moliya, Adliya, Ichki ishlar, Sog'liqni saqlash, Halq talimi vazirliklari, shuningdek, Markaziy bank.

Belgilangan chegaralar doirasida amalga oshiriladigan bitimlarga lisenziyalar xar bir aloxida bitim uchun mol etkazib berish xajmi yoki qiymatiga qarab, Tashqi iqtisodiy aloqalar agentligi tomonidan beriladi. Moliya operatsiyalarini o'tkazishga lisenziyalar asosan Respublika Moliya vazirligi va Markaziy bank tomonidan o'z va horijiy banklarga, moliya muassasalariga beriladi. Ular moliya-kredit muassasalariga mamlakat ichida va uning tashqarisida chet el valyutasi bilan operatsiyalarni amalga oshirish, horijiy moliya-kredit muassasalariga esa ichki bozorda yuridik va jismoniy shahslarga hizmat ko'rsatish xuquqini beradi. Lisenziyalash bilan bir qatorda jaxon amaliyotida maxsulotlarni, shuningdek, ishchi kuchi eksport va importini chegaralash maqsadida kvotalash keng qo'llaniladi.

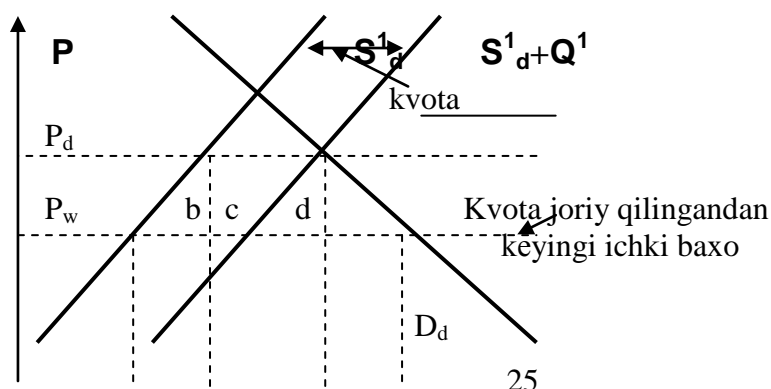
Bu usulning moxiyati shundan iboratki, unda vakolatli davlat yoki halqaro tashkilot aloxida maxsulotlar, hizmatlar, mamlakatlar va mamlakatlar guruxi bo'yicha malum davrga eksport va importga miqdoriy yoki qiymat chegaralarini belgilaydi. Davlat tomonidan tartibga solish tadbiri sifatida kvotalash to'lov balanslarini ichki bozorda talab va taklifni balanslashtirish uchun muzokaralarda o'zaro kelishuvga erishish uchun qo'llaniladi. O'zbekistonda kvotalash halq istemoli mollarni va strategik hom ashyoning muxim turlarini olib chiqishni chegaralash usuli sifatida qo'llanilmoqda. Kvotalash faqat maxsulot oqimlarinigina emas, balki ishchi kuchi oqimlarini tartibga solishda xam qo'llaniladi. ko'pgina rivojlangan mamlakatlar ichki mexnat bozorini ximoyalash maqsadida horijdan ishchi kuchi importiga kvotalar o'rnatadi.

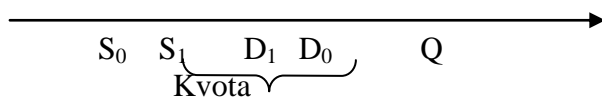
Xozirgi vaqtda kvotalash bojlarga nisbatan ko'proq qo'llanilishiga ikkita sabab bor:

1. Tarif stavkalari halqaro savdo kelishuvlariga asosan belgilanadi. Ayrim xollardan tashqari vaziyatlarda, mamlakatlar tarif stavkasini oshira olmaydilar va shuning uchun iqtisodiyotni raqobatdan ximoya qilish maqsadida kvotalarga etiborni qaratishga majbur bo'ladi.

2. Ximoyaga muxtoj tarmoqlar xam importga kvotalar joriy qilishni qo'llaydi. Chunki, tarifni joriy qilishga nisbatan imtiyozli lisenziyalar olish osonroqdir.

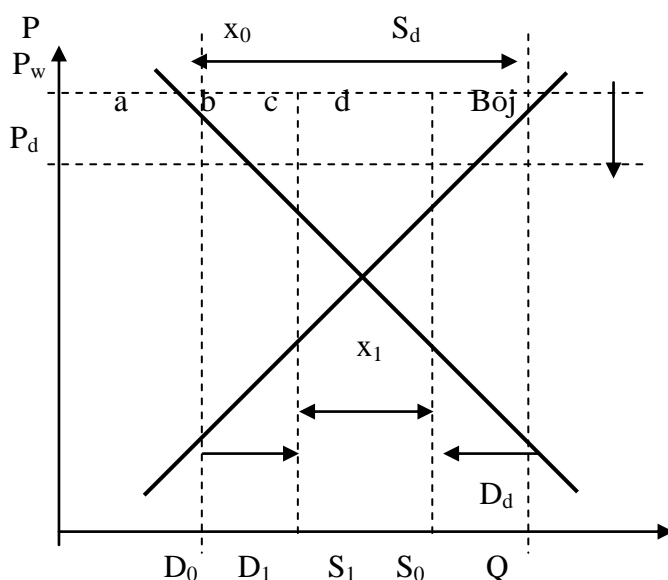
Import kvotalari erkin raqobat sharoitiga ko'proq mos keladi. +uyidagi «Tashqi savdoda kvotalar qo'llanilishining iqtisodiy oqibatlarini» nomli chizmadan ko'rinib turibdiki, kvotalar joriy qilinishi natijasida umumiy farovonlikdagi yo'qotishlar,





2- Chizma. Tashqi savdoda kvotalar qo'llanilishining iqtisodiy oqibatlari

tariflar kiritilganidagi singari **b** va **d** soxalardan iborat bo'lsa, **s** soxa ruhsat etilgan importga ustama narhlarni ko'rsatadi va axolidan lisenziya beruvchi tashkilotlarga beriladigan transfertni harakterlaydi. Tariflarga nisbatan kvotalarni joriy qilishdan ko'riladigan farovonlikdagi yo'qotishlar ikki xolatda katta bo'ladi. Birinchidan, kvotalar maxsulotlar import qilayotgan milliy ishlab chiqaruvchilar yoki horijiy firmalar monopol xukmronligi darajasini oshirsa. Ikkinchidan, importga lisenziyalar samarasiz joylashtirilsa.



3- chizma. Eksport tarifi

Yuqoridagi chizmadan ko'rinib turibdiki, eksport bojlari sharoitida maxsulotlar ichki baxosi (P_d) uning tashqi baxosidan (P_w) kam. Bunday vaziyatda ichki istemol D_0 dan D_1 gacha o'sadi, ishlab chiqarish S_0 dan S_1 gacha, eksport esa X_0 dan X_1 ga kamayadi. Eksport bojlarini joriy qilish natijasida milliy ishlab chiqaruvchilarda ($a+b+c+d$) soxalarda yo'qotishga duch bo'ladilar. Halqaro baxolarga nisbatan ichki baxoning kamayishidan istemolchilar «a» soxada yutuqqa erishsa, davlat esa «s» soxada daromadga ega bo'ladi. Sof yo'qotishlar ($b+d$) soxalardan iborat bo'ladi. Endi eksport subsidiyalari va kompensasion import bojlari to'g'risi to'htalsak, ko'pchilik xollarda eksportni davlat tomonidan rag'batlantirish tadbiri sifatida ko'pchilik mamlakatlarda eksport subsidiyalari qo'llaniladi. Bunda tajriba – konstruktorlik ishlari va eksportga mo'ljallangan ishlab chiqarishni bevosita moliyalashtirish yoki bu maqsadlarga davlat byudjetidan imtiyozli kreditlar berish ko'zda tutiladi. Eksport subsidiyalari turli shakllarda qo'llaniladi. Bularga:

- eksportyor firmalarga yoki horijiy sheriklarga past foizli kreditlar berish;
- firmalarga ishlab chiqarish xajmidagi eksport ulushiga muvofiq soliq imtiyozlarini berish;
- bevosita subsidiyalash kiradi.

Masalan, dempingga qarshi bojlar o'z valyuta resurslarini to'ldirish maqsadida jaxon bozoriga hom ashyo resurslarini eksport qilishni ko'paytirgan sobiq ittifoqdosh respublikalarga nisbatan faol qo'llanilmoqda.

Eksport bojlari va eksportni ihtiyoriy cheklashga keladigan bo'lsak. Eksportga tariflar yoki eksport bojlari kiritilishining oqibati import bojlari kiritilishi oqibatining aynan aksidir. Ihtiyoriy ravishda eksportni cheklash eksport kvotalarining bir turi bo'lib, horij mamlakatlarining ayrim mamlakatlarga «ihtiyoriy» eksport miqdorini cheklashdan iborat. Bu erda «ihtiyoriy so'zi» shartli harakterga ega. Chunki, eksport qilayotgan mamlakat savdo siyosatida o'z xamkorlari tomonidan birorta nohushlikka duch kelmasligi uchun eksport miqdorini cheklaydi. Ihtiyoriy ravishda eksportni cheklash ikki hil hususiyatga ega:

1. Ihtiyoriy ravishda eksportni cheklash milliy istemolchilar uchun tarif va kvotalarni belgilashga nisbatan ancha sezilarsiz. Shuning uchun istemolchilar ularni etiborsiz qabul qiladilar va xukumatga norozilik bildirmaydilar.

2. Ihtiyoriy ravishda eksportni cheklash sharoitida horij istemolchilari ular sotib olayotgan maxsulotiga yuqoriroq narh belgilashlari mumkin.

Shunday qilib, horijliklar ihtiyoriy ravishda eksportni cheklash sharoitida eksportyor ko'rgan yo'qotishlarni narhlarni oshirish xisobiga qoplashadi.³

1.3. O'zbekiston Respublikasini tashqi savdo siyosati va uni asosiy strategiyasi.

Xar bir faoliyat amalga oshirilishida unga bir nechta omillar tasir etganidaek tashqi iqtisodiy faoliyatni tashkil etish jarayonlari xam bir necha omillar bilan bog'liqdir. Bu omillarni sinflaydigan bo'lsak iqtisodiy, ijtimoiy va xuquqiy omillar bo'yicha ajratib o'rganish zarur.

O'zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyatini tashkil etishning xuquqiy asosi sifatida tashqi iqtisodiy faoliyat to'g'risida qonunning qabul qilishiga aloxida etibor berish kerak. Mazkur qonun 1991 yil O'zbekiston Respublikasi mustaqillikka erishganidan so'ng sobiq ittifoq davrida yaratilgan qonundan farqli ravishda ishlab chiqildi. 1991 yil 14 iyunda qabul qilingan "O'zbekiston Respublikasining tashqi iqtisodiy faoliyati to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Qonuniga (O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining Ahborotnomasi, 1991 yil, № 8, 182 modda; 1992 yil №9, 335-modda) o'zgartishlar va qo'shimchalar kiritilib 2000 yil 26 mayda yangi taxriri joriy qilindi. Tashqi iqtisodiy faoliyat to'g'risidagi qonun tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirish bilan bog'liq bo'lgan munosabatlarni tartibga soladi. Ushbu qonunning asosiy vazifalari tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishda

³ A.Kireev Mejdunarodnaya ekonomika. M.1998g YUniti

O‘zbekiston Respublikasi iqtisodiy havfsizligini taminlash, uning iqtisodiy suvereniteti va iqtisodiy manfaatlarini ximoya qilish, milliy iqtisodiyot rivojini rag‘batlantirish, mamlakat iqtisodiyotining jaxon iqtisodiy tizimiga integrasiyalashuvi uchun shart-sharoitlar yaratishdan iboratdir.

Agar O‘zbekiston Respublikasining halqaro shartnomasida O‘zbekiston Respublikasining tashqi iqtisodiy faoliyat to‘g‘risidagi qonun xujjatlarida nazarda tutilganidan boshqacha qoidalar belgilangan bo‘lsa halqaro shartnoma qoidalari qo‘llaniladi.

Tashqi iqtisodiy faoliyat deganda O‘zbekiston Respublikasi yuridik va jismoniy shahslarining horijiy davlatlarning yuridik va jismoniy shahlari, shuningdek, halqaro tashkilotlar bilan o‘zaro foydali iqtisodiy aloqalarini o‘rnatish va rivojlantirishga qaratilgan faoliyati tushuniladi.

O‘zbekiston Respublikasida ro‘yhatga olingan yuridik shahslar, shuningdek, O‘zbekiston Respublikasining xududida doimiy yashash joyiga ega bo‘lgan va yakka tartibdagi tadbirkor sifatida ro‘yhatga olingan jismoniy shahslar tashqi iqtisodiy faoliyat bilan shug‘ullanishga xaqlidir.

O‘zbekiston Respublikasining davlat organlari, agar qonun xujjatlarida boshqacha qoida belgilanmagan bo‘lsa tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishlari mumkin.

Tashqi iqtisodiy faoliyatning asosiy prinsiplari quyidagilardan iborat:

- Tashqi iqtisodiy faoliyat subektlarining erkinligi va iqtisodiy mustaqilligi;
- Tashqi iqtisodiy faoliyat subektlarining tengligi;
- Savdo-iqtisodiy munosabatlarni amalga oshirishda kamsitishlarga yo‘l qo‘ymaslik;
- Tashqi iqtisodiy faoliyatni amalga oshirishdan o‘zaro manfaatdorlik;
- Tashqi iqtisodiy faoliyat subektlarining xuquqlari va qonuniy manfaatlari davlat tomonidan ximoya qilinishi;

O‘zbekiston Respublikasining boj tarif tizimining asosini «Boj tarifi to‘g‘risida» gi qonun tashkil etib u bilan birga «Bojhona kodeksi», «Bojhona hizmati to‘g‘risida»gi qonunlar xuquqiy meyoriy asos sifatida hizmat qiladi. Shu bilan birga bojhona qonunchiligini qo‘llanilishidagi ayrim meyorlarning o‘ziga hosligi Vazirlar Maxkamasining qarorlari, Prezidentimizning farmonlari tomonidan aks ettiriladi. Ayrim bojhona xuquqiy meyorlar boshqa qonunchilik aktlarida xam berilgan, bularni yo‘riqnomalar, buyruqlar, va ko‘rsatmalar tashkil etadi.

O‘zbekiston Respublikasi boj tarifi to‘g‘risidagi qonuni O‘zR OM 29.08.1997 y. 471-I-son qonuni⁴ga muvofiq amalga kiritilgan. Qonunga quyidagilarga asosan o‘zgartirishlar kiritilgan:

O‘zR 29.08.1998 y. 681-I-son qonuni, O‘zR 12.05.2001 y. 220-II-son qonuni, O‘zR 13.12.2002 y. 447-II-son qonuni, O‘zR 25.04.2003 y. 482-II-son qonuni, O‘zR 12.12.2003 y. 568-II-son qonuni, O‘zR 30.04.2004 y. 621-II-son

⁴ O‘zR OM 29.08.1997 y. 471-I-son qonuni

qonuni, O‘zR 03.12.2004 y. 714-II-son qonuni.

Ushbu qonun boj tarifini shakllantirish va qo‘llanish tartibini, shuningdek O‘zbekiston Respublikasining bojhona chegarasidan olib o‘tilayotgan tovarlardan boj undirish qoidalarini belgilaydi.

Mazkur qonunning asosiy vazifalari O‘zbekiston Respublikasining jaxon iqtisodiyoti bilan samarali integrasiyalashuvi uchun shart-sharoit yaratish va iqtisodiy manfaatlarini ximoya qilishdan iborat bo‘lib, u O‘zbekiston Respublikasining bojhona xududida amal qiladi.

Boj tarifi to‘g‘risidagi qonunga binoan boj tarifi - bojhona chegarasidan olib o‘tiladigan, O‘zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyatining Tovar nomenklaturasi (bundan keyin matnda Tovar nomenklaturasi deb yuritiladi) prinsiplari va qoidalariga muvofiq xolda bir tizimga solingan tovarlarga nisbatan qo‘llaniladigan boj stavkalarining to‘plamidir.

Tovar nomenklaturasi O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasi tomonidan belgilanadi. O‘zbekiston Respublikasi Boj tarifi to‘g‘risidagi qonuniga muvofiq import boji halqaro shartnomalarga muvofiq belgilanadi.

O‘zbekiston Respublikasi savdo-iqtisodiy aloqalarda eng ko‘p qulaylik berish tartibini qo‘llayotgan mamlakatda ishlab chiqarilgan tovarlar uchun undiriladigan import boji stavkalarining eng kam yoki eng ko‘p miqdori qonun xujjatlarida belgilab qo‘yiladi.

Savdo-iqtisodiy aloqalarda eng ko‘p qulaylik berish tartibi nazarda tutilmagan mamlakatlarda ishlab chiqarilgan yoki qaysi mamlakatda ishlab chiqarilganligi aniqlanmagan tovarlar uchun undiriladigan import bojining stavkalari ikki baravar oshiriladi, ushbu qonunga muvofiq O‘zbekiston Respublikasi tomonidan tarif preferensiyalari beriladigan xollar bundan mustasno. Import va eksport bojining stavkalari O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasi belgilaydigan tartibda joriy etiladi.

Mavsumiy bojlar O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasi tomonidan belgilanib, tovarlar olib kirish va olib chiqishni tezkor tartibga solish uchun qo‘llaniladi. Bunda boj tarifida nazarda tutilgan boj stavkalari qo‘llanilmaydi. Mavsumiy bojlar ular belgilangan vaqtdan etiboran olti oydan ortiq amal qilishi mumkin emas.

Bojhona qiymati-ushbu qonunga muvofiq belgilanadigan va Bojhona to‘lovlarini xisoblab chiqarish maqsadida foydalaniladigan tovar qiymatidir. Bojhona qiymati o‘tkaziladigan bojhona rasmiylashtiruv vaqtida bojhona organiga deklarant tomonidan qonun xujjatlarida belgilangan tartibda va shartlarda malum qilinadi (deklarasiyaga kiritiladi). Bojhona qiymatini aniqlash to‘g‘ri va xujjatlar bilan tasdiqlangan malumotlarga asoslanishi lozim.

Qisqacha hulosa

Hulosa qilib aytish mumkinki O‘zbekiston Respublikasi geosiyosiy xolatini o‘zgarishi, tashqi iqtisodiy faoliyatni tashkil etish va boshqarishda bosqichma-bosqich amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar mamlakat taraqqiyotida tashqi iqtisodiy faoliyatning rolini ancha ko‘tardi. Bu esa O‘zbekiston Respublikasi

uchun nafaqat uzoq - horij, balki yaqin qo'shnilar bilan xam ho'jalik va savdo aloqalarini rivojlantirishni talab etadi. Shu munosabat bilan mamlakat tashqi iqtisodiy faoliyatini tashkil etish va boshqarish qonunchiligini, jaxon ho'jaligida ro'y berayotgan iqtisodiy o'zgarishlar, asosida takomillashtirishni hozirgi kunning dolzarb masalalaridan biriga aylantirdi. Shulardan kelib chiqqan xolda tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solish, bojhona qonunchiligini takomillashtirish masalalarini xamda halqaro savdo, transport, davlatning boj tarif siyosatiga doir muammo va echimlarini taxlil etish hozirgi kundagi asosiy maqsadlardan biridir.

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

1. Boj tarifining nazariy asoslari yoritib bering?
2. Boj tarifining iqtisodiy mohiyati nimada?
3. Mamlakat eksport salohiyati va uni belgilovchi asosiy omillar.
4. O'zbekiston eksport salohiyatini oshirishga karatilgan chora-tadbirlarni mohiyatini tushuntirib bering.
5. Tashqi iqtisodiy siyosat konsepsiyasi nima?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

1. Sh.Sh. Shoraxmedov, N.I. Asqarov, A.A. Namozov – Tashqi savdoni boj tarifi orqali tartibga solish. T: Fan va texnologiya markazi, 2013 y. 11-73 bet.
2. A.P. Kireev – Mejdunarodnaya ekonomika. M: Mejdunarodny otnosheniya, 2014 g. 67-70 str.
3. V.G. Svinuhov – Tamojenno-tarifnoe regulirovanie VED. M: Ekonomist, 2014
4. V.B. Buglay, N.N. Livensev – Mejdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. M: Finansy i statistika, 2015 g 13-21str.

2-MAVZU. DAVLAT BOJ TARIF SIYOSATI: TUSHUNCHA, TARKIBI VA TURLARI

1.Tashqi iqtisodiy siyosat va uni asosiy vazifalari

2.Tashqi iqtisodiy siyosatni asosiy shakllari

3.O‘zbekiston Respublikasini tashqi savdo siyosati va uni asosiy strategiyasi

Ko‘plab mamlakatlarning tadbirkorlari uz milliy bozorlariga horijiy rakobatchilarni kiritmaslik uchun kuch-gayratlarini ayashmaydi. Ularning kuzlangan manfaati tushunchalari - horijiy rakobat bushashishga imkon bermaydi, ishlab chiqarishni doimiy ravishda yangilashga, chikimlarni pasaytirishga, tovarlar va hizmatlar sifatini oshirishga majbur kiladi. Istemolchilarni esa kuprok yahshi va arzon mollarga ega bulish kiziktiradi; tovarning kelib chikishi va uni kim ishlab chiqarishi ular uchun u kadar muhim emas. Ushbu vaziyat - jahonning ko‘plab mamlakatlarida iqtisodiy va siyosiy ihtiloflarning doimiy manbai hisoblanadi. Bu esa tashki savdoni boj tarifi orqali tartibga solishda samarali siyosat olib borilgandagina ushbu mamlakat yutib chikishi kerak.

2.1 Bojhona siyosatini shakllanish muxiti va bosqichlari.

Xozirgi sharoitda tashqi iqtisodiy faoliyat boshqa xar qanday iqtisodiy faoliyat kabi malum tartiblashga muxtojdir. Turli mamlakatlar o‘rtasida o‘zaro iqtisodiy bog‘liqlikning kuchayishi va dunyo bozorida raqobatning keskinlashuvi, jaxon iqtisodiyotida transmilliy korporasiyalar rolining oshishi, valyuta kurslarining barqaror emasligi, to‘lov balanslarining taqchilligi, rivojlanayotgan mamlakatlar qarzlarining yanada o‘shishi va xozirgi zamon iqtisodiy munosabatlari rivojlanishining boshqa hususiyatlari ularni nafaqat aloxida davlatlar darajasida, balki iqtisodiy tashkilotlar darajasida xam tartibga solish zarurligini belgiladi. Tashqi savdo borasida asosiy etiborni birinchi navbatda tashqi savdo siyosatining tashkil etilish bosqichlariga qaratish maqsadga muvofiq bo‘ladi.

O‘zbekiston Respublikasining tashqi savdo siyosati bosqichlari:⁵

1.1991-1994 yillarda asosiy boj tarif tizimida qarorlar qabul qilish davri bo‘ldi.

2.1994-1996 yillarda importni erkinlashtirish sari xarakterlar boshlandi. (UP-745 sonli 21.01.94 yil import bojlari bekor qilindi.)

3.1996-1997 yillarda keng qamrovli tarzda tovarlar va hizmatlar uchun eksport va import bojlaridan aktiv foydalanildi.

4.1997 yildan boshlab eksport bojlari bekor qilindi va eksportni rivojlantirishga qaratilgan siyosat boshlab yuborildi.

Tashqi iqtisodiy aloqalarni tartibga solishning tarif va notarif tartibdagi mehanizmlari barcha mamlakatlarda keng qo‘llanilib kelinmokda. O‘zbekiston Respublikasining iqtisodiyotini mustaxkamlash maqsadida bir qancha iqtisodiy bir

⁵ EDNET. Uzbek-American Academu. Ekonomiks. Naglyadnoe uchebnoe posobie.Tashkent 2014.

qancha islohotlar o'tkaziladi. Ushbu islohotlardan biri tashqi iqtisodiy faoliyatni notarif yo'lidan tarifli boshqarish usuliga o'tish xaqidagi islohotdir. Boshqarishning bu usuli tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda bojhona tariflar mehanizmining rolini yanada oshirdi. Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning notarifli usuliga tovarlarni eksport va import qilishni lisenziyalash, kvotalash, deklarasiyalash, tehbarber va embargo usulida chegaralash kiradi. Bojhona tarifi bu bojhona chegaralari orqali o'tadigan uchun bojhona bojlari va aksizlari stavkasining majmuasidir.

Bojhona tarifining funksiyasi bu doimiy ravishda davlat byudjetini to'ldirish, eksport va import operasiyalarini tartibga solish, bojhona to'lovlarini imtiyozli stavkalarini qo'llash, ichki bozordagi tovarlar strukturasi tashqi raqobatchilardan ximoya qilishdan iboratdir. Bojhona tarifi tashqi iqtisodiy tartibga solishda muxim element xisoblanadi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda tarifli boshqarish usuli quyidagi asosiy vazifalarni bajaradi:

1. Ichki bozorda tovarlar oqimini tartibga soladi. Import qilingan tovarlar uchun boj va aksizlarning qo'llanilishi ichki bozorning chet el tovarlaridan to'lib ketishidan saqlab koladi. Respublikada ishlab chiqarilgan tovarlar esa bozorga chiqa olmaydi, natijada ishlab chiqarish darajasi pasayadi, davlat iqtisodiyotiga salbiy tasir ko'rsatishga olib keladi.

2. Respublikaning eksport salohiyatini xisobga olgan xolda tovar moddiy boyliklarining olib chiqib ketilishini tartibga solib boradi.

Eksport qilinadigan tovarlar uchun boj va aksizlarning qo'llanilishi bu respublika ehtiyoj uchun zarur tovarlar, strategik hom ashyolarni olib chiqib ketishni tartibga solsa, ikkinchi tomondan Respublika iqtisodiyotiga aks tasir etish extimoli xam yuzaga keladi. Shuning uchun Respublika Prezidentining farmoniga asosan 1997 yil 1 noyabrda mahsus tadbirlar ishlab chikilib, eksport tovarlarga olib borilgan bojlar bekor kilindi.

3. Respublikaning tovar moddiy boyliklari va hom ashyolarini sarf qilishni tartibga solib boradi.

Barcha rivojlangan mamlakatlarda o'zining xududidagi qazilma boyliklar qazib oladigan katta soliq solishgan. Bu davlatlarda qazilma boyliklarni qazib olishdan ko'ra uni chetdan olib kelish ancha arzonga tushadi va soliq to'lanmaydi.

4. Davlat byudjetini bojhona to'lovlari bilan to'ldirib borishni taminlashga asos yaratadi.

Ko'pgina rivojlangan davlatlar o'z byudjetining asosiy qismini bojhona bojlari orqali to'ldirib boradilar. Masalan 1994 yilda Buyuk Britaniya va Finlandiya davlatlarining byudjetiga tushadigan soliqlar 42 foizni bojhona bojlaridagi miqdor tashkil etadi. Rossiya Federasiyasida bu ko'rsatkich 20%ga teng. O'zbekiston Respublikasida boj davlat byudjetinin to'ldirishni 3,5%ni tashkil etadi.

5. Respublika ishlab chiqarish korxonalarini sinishdan ximoyalashni taminlaydi. Ihtiyoriy bir davlatning iqtisodiyoti shu davlatning ishlab chiqarish darajasiga chambarchas bog'liqdir. Ichki bozorga chet el tovarlarining oqib kelishi o'zimizning milliy respublika tovarlarining ichki bozorga chiqa olmasligiga shu

bilan birga korhonalarning sinishiga olib keladi. Natijada ishlab chiqarish darajasi pasayadi, korxonalar yopiladi, ishsizlar ko'payadi, davlat esa rivojlangan davlatlarga qaram bo'lib qoladi.

6. Tashqi iqtisodiy aloqalarni rivojlanishiga qaratilgan siyosati rivojlanishga olib keladi. Demak yuqorida aytilganidek, Respublikaga olib kelinadigan tovarlar va olib chiqib ketiladigan tovarlarga bojhona boji va aksiz stavkalari qo'yilar ekan, rivojlangan mamlakatlar foyda kirishi uchun eng qulay bo'lgan Respublikaga tayyor tovarlar emas, balki investisiyalar, kapital olib kirishga, qo'shma korxonalar qurishga xarakat qiladilar. Bu esa ikki tomonlama foydalidir. Respublikada ishlab chiqarish darajasi oshib boradi va jaxon bozoriga chiqa oladigan jaxon standartlariga mos tovarlar ishlab chiqariladi. Bu bilan Respublika iqtisodiyotining mustaxkamlanishiga asos yaratiladi. Bu esa O'zbekiston Respublikasida iqtisodiy faoliyatning milliy tarifli mehanizmini to'g'ri olib borilayotganligini ko'rsatuvchi omillardan biridir. Uzbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1995 yil 25 iyulidagi 287-sonli karori tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning notarif usulidan tarifli usuliga utish hakidagi boshlangich karar hisoblanadi. O'zbekiston Respublikasi bojhona xududida bojhona tarifini qo'llash tartibi va bojhona bojlari stavkasini aniqlash qoidalari, farmon va qarorlarda keltirilgan va tarif mehanizmining asosiy "richagi" bo'lib kelmokda. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada erkinlashtirish to'g'risidagi farmonini bajarish yuzasidan, tashqi iqtisodiy aloqalarni tartibga solishni notarif usulidan tarifli usuliga o'tish uchun shart sharoitlarini taminlash, eksport –import operasiyalarini amalga oshirish mehanizmini soddalashtirish, uni halqaro amaliyotgan muvofiqlashtirish maqsadida O'zbekiston Respublikasi xukumati tomonidan ko'plab qaror qabul qilindi. Bojhona tarifidagi stavkalarini darajalari bojhona qiymatini 3;5;15;40;45;50; va 60 foizga teng bo'lganlari olib tashlanadi, 30 foiz stavkaga tortiladigan tovarlar pozisiyasi 302 dan 241 taga qisqartirildi.

Bu esa o'z navbatida maxalliy ishlab chiqaruvchilarni va istemolchilarni xolatiga ijobiy tasir ko'rsatadi deb o'ylaymiz.

2.2. Halqaro savdoni globallasuvi sharoitida bojhona siyosati.

Bojhona organlari davlat byudjetiga bojhona to'lovlarini undirish orqali pul mablag'larini kiritadilar. Quyidagi jadvalda ko'rib turganimizdek davlat byudjetining asosiy qismi egri soliqlar tomonidan to'ldirib boriladi. Bu soliq turi 2002 yilda 54,6%ni tashkil etgan bo'lsa, 2003 yil 58,3%ga oshgan.

Davlat byudjetining daromad qismini bajarilishi (jamiga nisbatan %da)

1	2	3	4	5	6	7
Ko'rsatkichlar	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Daromadlar jami</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tug'ri soliqlar	31.5	29.3	26.4	28.5	27.2	25.7
1	2	3	4	5	6	7
Egri soliqlar	51	53.9	56	51.8	54.6	58.3
Mol-mulk solig'i	11.9	10.9	9.9	9.3	7.5	8.5
Ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirishga solig	1.2	1	1.1	1.3	2.1	1.6
Boshqa daromadlar	4.4	4.9	6.6	9.1	8.6	5.9

Manba: DBQ Xisoboti 2014 yil

Egri soliqlar tarkibini tahlil qiladigan bo'lsak, bunda biz 2013 yilda aksiz solig'i va bojhona yig'implari va to'lovlarining ulushini ortib borganligini ko'rishimiz mumkin. Egri soliqlar bo'yicha tushumlar tahlili 2013 yilda aksiz solig'i ulushi aksiz solig'ining qat'iy stavkaga o'tganligi va aksiz markali tovarlardan guruch, sovun va o'simlik yog'i sotilish xajmi oshganligi xisobiga 48,2%dan 51,3%gacha ko'payganligini ko'rsatdi.

Davlat byudjeti qanchalik boyib borishi bilan iqtisodiy o'sish sari bir qadam tashlanadi. Bugungi kunda bojhona organlari samarali faoliyat ko'rsatishi natijasida respublikamiz iqtisodiy havfsizligi va iqtisodiy o'sishini taminlash borasida bir qator muvafaqqiyatli ishlar amalga oshirilmoqda. Jumladan valyuta nazorati borasida bir qator engilliklarning kiritilishi, tashqi iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanuvchi yuridik va jismoniy shahslar faoliyatini erkinlashtirish borasida turli imtiyozlar berilishi, xamda bojhona proseduralarining soddalashtirib borilishi fikrimiz isboti bo'la oladi.

Bojhona organlari faoliyatida bojhona nazoratining samarali amalga oshirilishi, bojhona to'lovlarining to'g'ri undirilishi iqtisodiy mexanizmning ayrim qismlarining samarali ishlashiga tasir qiladi, iqtisodiy mexanizm samarali ishlashi esa iqtisodiy o'sishni keltirib chiqaradi.

O'zbekistonda barqaror iqtisodiy o'sishni taminlashda xar qanday eksport va import jarayonlarini imkoni boricha soddalashtirish, jahon halqaro bojhona andozalariga amal qilgan xolda davlat hazinasiga ko'proq mablag' tushurishni taminlash, mamlakatimizdagi tovar moddiy boyliklar ustidan qattiq nazorat o'rnatib, ularni noqonuniy yo'l bilan olib chiqib ketilishiga yo'l qo'ymaslik zarur. Umuman olganda, davlatimiz iqtisodiy havfsizligini taminlash – bojhona organlarining asosiy vazifalaridan biridir.

Iqtisodiy havfsizlik xolati malum bir ko'rsatkichlar, mezonlar va indiqatorlar bilan belgilanadiki, ulardan chekinilsa, iqtisodiyotning dinamik rivojlanish (tashqi va ichki bozorda raqobat) qobiliyati yo'qoladi. Mamlakatning iqtisodiy havfsizligini taminlash orqali uning mustaqilligi, tinchligi va barqarorligi, jamiyat turmushining farovonligini taminlash kafolatlanadi. Iqtisodiy havfsizlik davlat milliy havfsizligining muhim bir qismidir. O'zbekistonda davlatning iqtisodiy havfsizligini taminlashda milliy havfsizlik hizmati, Davlat bojhona qo'mitasi, ichki ishlar vazirligi, prokuratura, soliq qo'mitasi, davlat chegaralarini qo'riqlash qo'mitasi va mudofaa vazirligi O'z vakolatlari doirasida faoliyat olib boradilar. Davlat iqtisodiy havfsizligini taminlash borasida bojhona idoralariga xam boshqa iqtisodiy-siyosiy jabxalar kabi katta vakolatlar berilgan.

Xozirgi vaqtda bojhona to'lovlarini undirilish va byudjet tushumlarini ko'paytirish maqsadida bir qator ishlar amalga oshirildi. 2015 yil 12 oy mobaynida 11028,2 mln so'm bojhona to'lovlari undirilishi prognoz qilingan edi (2014 yilda bu ko'rsatkich -4900,1 mln. so'm, 2015 yil-10496,7 mln so'mni tashkil etgan edi.), amalda 2002 yilda qilingan prognoz 11531,1 mln so'mni tashkil etdi, yani reja 104,5%ga bajarildi. (Bu ko'rsatkichlar 2014 yilda 103%ga, 2015 yilda 88,7% ga bajarilgan edi.)

Bojhona to'lovlarining undirilishi 2014 yilga nisbatan 2015 yilda 2211,9 mln so'mga, 2013 yilga nisbatan esa 6467,6 mln.so'mga oshirib bajarildi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda boj - tarif usulini qo'llashning samaradorligi aniq tashkil etilgan va ishlayotgan boj to'lovlarini undirish tizimining faoliyatiga bevosita bog'liqdir. Bu faoliyatni amalga oshirishda xar bir bojhona maskanining axamiyati kattadir. Bu boj to'lovlarini xisoblash, undirish, to'lovlarning tushishini nazorat qilish, jarayonlarni aniq tashkil qilish, xar bir xar bir bojhona maskanini, respublikamiz tashqi iqtisodiy faoliyatini tartibga solishni boj - tarif usulini amalga oshirishdagi axamiyatini yanada oshiradi.

Bojhona to'lovlarini to'lash muddatlari to'lashni kechiktirish, taminlash to'lash tartibi, to'lovlarni to'lash bo'yicha javobgarlik choralari O'zbekiston Respublikasi Bojhona Kodeksining 108 - 113 - moddalarida ko'rsatilgan.

SHularga asosan bojhona to'lovlari bojhona deklarasiyasi qabul qilingunga qadar yoki qabul qilinishi bilan bir vaqtda to'lanadi. Tovarlar notijorat maqsadlari uchun olib o'tilayotganda bojhona to'lovlari bojhona deklarasiyasini qabul qilish bilan bir vaqtda to'lanadi.

Bojhona to'lovlarini to'lash muddatining o'tishi bojhona deklarasiyasini topshirish tugaganidan keyingi kundan boshlanadi.

Bojhona to'lovlari bojhona organiga, halqaro pochta jo'natmalarida yuborilayotgan tovarlarga nisbatan esa aloqa korhonalari O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasi belgilagan tartibda to'lanadi.

Bojhona to'lovlari, agar qonun xujjatlarida boshqacha qoidalar nazarda tutilmagan bo'lsa, O'zbekiston Respublikasining milliy valyutasida to'lanadi.

To'lovchiga bojhona organining qaroriga asosan to'lovlarni kechiktirib yoki bo'lib - bo'lib to'lash imkoniyati, bojhona to'lovlarining to'lanishi O'zbekiston Respublikasi Bojhona Kodeksining 111- moddasida nazarda to'tilgan tartibda taminlangan tartibda berishi mumkin.

Bojhona to'lovlarini to'lashni kechiktirish yoki bo'lib - bo'lib to'lash bojhona deklarasiyasi qabul qilingan kundan boshlab ikki oydan oshmasligi lozim. Qo'shilgan qiymat solig'i tovarlar ishlab chiqarish (ishlar bajarish, xizmatlar ko'rsatish), ularni realizatsiya qilish xamda respublika xududiga tovarlar import qilish jarayonida qo'shilgan qiymatning bir qismini byudjetga ajratishdir (soliq kodeksining 65- moddasi). Bojhona qonunchiligi asosida tovarlarni import qiluvchi yuridik va jismoniy shahslar import qilinayotgan ana shu tovarlar bo'yicha qo'shilgan qiymat solig'i to'lovchilari bilan xisoblanadi (soliq kodeksining 66 - moddasi). Import qilinadigan tovarlarga solinadigan soliq miqdoriga tovarlarning (ishlarning, xizmatlarning) bojhona xaqidagi qonun xujjatlarig muvofiq belgilanadigan boj qiymati, shuningdek respublikaga tovarlarni import qilishda to'lanadigan aksiz solig'i, bojhona bojlari summalari kiritiladi (Soliq Kodeksining 70 - moddasi). Qo'shilgan qiymat solig'i 20 % lik stavka bo'yicha ijtimoiy jixatdan muxim xisoblangan oziq - ovqat tovarlarining ayrim turlari bo'yicha to'lanadi. Stavkalar va mazkur tovarlar ro'yhati Vazirlar Maxkamasi tomonidan belgilanadi. Import qilinadigan tovarlar yuzasidan qo'shilgan qiymat solig'ini to'lanishi bojhona rasmiylashtiruvigacha yoki ramiylashtirish vaqtida amalga oshiriladi.

O'zbekistonda ishlab chiqarilgan tovarlarga va import qilingan tovarlarga aksiz solig'i solinadi. Aksiz to'lanadigan tovarlarning eksportiga aksiz solig'i solinmaydi. O'zbekiston Respulikasiga tovarlar eksportiga nisbatan soliq solish rejimini qo'llaydigan davlatlarga tovarlar sotiladigan xollar bundan mustasno (Soliq Kodeksining 80 - moddasi). Aksizlanadigan tovarlar ro'yhati va aksiz solig'i stavkalari Vazirlar Maxkamasi tomonidan 2002 yilning 31 dekabrda 455 - sonli qarori bilan tasdiqlangan aksiz solig'i stavkalari qo'llanilmokda.

Import qilinadigan tovarlar uchun soliqqa tortish obekt-bojhona qonunchiligiga muvofiq belgilanadigan bojhona qiymatidir.

3 - jadval

O'zbekiston Respublikasi bojhona organlari tomonidan 2015- 2016 yillarda davlat byudjetiga o'tkazilgan bojhona to'lovlarning taqqoslama jadvali

To'lov turlari	Davlat byudjetiga o'tkazilgan to'lovlar miqdori		2016 yil 2015 yilga nisbatan	
	2015 yil	2016 yil	Farqi (+ -)	Foizda
Qo'shilgan qiymat solig'i	174709,6	226384,6	51675,0	129,6
Bojhona boji	40961,8	55217,9	14256,1	134,8
Yagona bojhona to'lovi	45150,5	39985,2	-5165,3	88,6
Aksiz solig'i	27443,3	38820,0	11376,7	141,5
Yig'imler	453,3	6849,2	6395,9	1511,0
Davlat egaligiga o'tkazilgan tovarlar sotuvidan tushgan mablag'lar	3027,9	3070,7	42,8	101,4
Jarimalar	242,2	270,8	28,6	111,8
JAMI:	291988,6	370598,4	78609,2	126,9

Manba: O'zbekiston Respublikasi DBQ Statika bosh boshqarmasi. Tashkent-2017

Import qilinadigan aksizlanadigan tovarlarga oid aksiz solig'i bojhona rasmiylashtirishigacha yoki rasmiylashtirishi vaqtida amalga oshiriladi. Import uchun boj stavkalarining aloxida minimal va maksimal ko'rsatkichlari joriy etildi. Minimal stavkalar O'zbekiston savdo-iqtisodiy aloqalarda eng ko'p qulaylik berish tartibini qo'llayotgan mamlakatlarda ishlab chiqarilgan tovarlar importiga nisbatan, maksimal stavkalar esa bunday tartibni qo'llamayotgan davlatlarda ishlab chiqarilgan tovarlar importiga nisbatan qo'llanilishi belgilandi. Import xajmini o'sishi iqtisodiy nuqtai nazardan qaraganda ikki hil baxolanadi, birinchisi neoklassik maktab vakillari fikricha davlatda import xajmining oshib borishi ichki bozorga raqobat asosida sifatli tovarlar kirib kelishini taminlasa, narhlarning tushishiga va axolining istemol quvvatining oshib borishiga sabab bo'ladi.

2.3. Bojhona siyosatini zamonaviylashuvi.

O'zbekiston tashqi savdo siyosati ochiqlik, miqdoriy cheklashlarning yo'qligi bilan tavsiflanadi va jaxon iqtisodiy xamjamiyatiga dadil integrasiyalanishga yo'llangan.

O'zbekiston Respublikasi tashqi savdoni MDXning barcha mamlakatlari bilan erkin savdo rejimida, Erkin savdo zonasini yaratish to'g'risidagi bitim doirasida, shuningdek dunyodagi 38 mamlakat bilan eng ko'p qulaylik yaratish rejimini taqdim etish to'g'risida ikki taraflama bitimlar asosida amalga oshiradi.

4-jadval

Bojhona statistikasi bo'yicha O'zbekiston Respublikasi tashqi savdosining asosiy ko'rsatkichlari (mln.AQSH doll).

2015	2016	Farqi	
		Miqdorda	Foizda
Tashqi savdo aylanmasi			
4903,15	6556,26	1653,11	33,7
Eksport xajmi			
2253,90	3207,43	953,53	42,3
Import xajmi			
2649,25	3347,77	628,52	26,4
SHu jumladan : MDX mamlakatlaridan			
1352,40	1021,28	331,11	32,4
Boshqa horijiy mamlakatlardan			
1995,38	1627,97	367,40	22,6

Manba: O'zbekiston Respublikasi DBQ Statistika bosh boshqarmasi. Tashkent-2016

Eksport saloxiyatini kengaytirishga, import o'rnini bosadigan maxsulot ishlab chiqarishga yo'naltirilgan respublika iqtisodiy siyosatining asosiy tamoyillarini amalga oshirish maqsadida tovarlarning barcha turlariga eksport bojlari bekor qilingan. Bunda erkin almashtiriladigan valyutaga eksport qilinadigan tovarlarga KKS va aksiz solig'i solinmaydi.

Shu bilan bir qatorda, quyidagilarga import bojlari solig'i solinmaydi:

- ular bilan erkin savdo rejimi o'rnatilgan davlatlardan kelib chiqqan va olib kelinadigan tovarlar;

- O‘zbekiston Respublikasi xukumati nomidan yoki uning kafolati bo‘yicha tuzilgan xukumatlararo va kredit bitimlariga ko‘ra etkazib beriladigan tovarlar;
- xukumat kafolati bo‘yicha horijiy kreditlar xisobidan moliyalanadigan investisiya loyixalarini amalga oshirish uchun tovarlar;
- horijiy investorlar tomonidan o‘zlarining ishlab chiqarish ehtiyojlari uchun olib kelinadigan mol-mulk;
- horijiy investisiyalar ishtirokidagi korhonalarning ustav sarmoyasiga ulush sifatida olib kelinadigan tovarlar;
- texnologik uskunalar;
- kompyuter malumotlarini uzatish tarmoqlarini yaratish uchun uskunalar, kompyuter texnikasi, dasturiy vositalar;
- kichik va o‘rta biznes subektlari uchun uskunalar;
- yog‘och-tahta va yog‘och materiallari;
- respublikada ishlab chiqarilmaydigan va maxalliyashtirish dasturi doirasida loyixalar amalga oshiriladigan korxonalar tomonidan lokallashtirilgan maxsulot ishlab chiqarishda ishlatiladigan materiallar xamda tarkibiy qismlar.

Shu bilan bir qatorda, bir qator import qilinadigan tovarlarga xam qo‘shilgan qiymat solig‘i solinmaydi. Hususan, bular:

- investisiya dasturiga kiritilgan ustuvor obektlarni jixozlash uchun;
- xukumat kafolati bo‘yicha horijiy kreditlar xisobidan moliyalanadigan investisiya loyixalari uchun;
- yangidan qurilayotgan va rekonstruksiya qilinayotgan, halq istemoli mollarni ishlab chiqishga ihtisoslashgan korxonalar uchun;
- horijiy investorlar tomonidan korhonalarning ustav sarmoyasiga ularning ulushi sifatida olib kelinadigan texnologik uskunalardir.

Bundan tashqari, QQS to‘lashdan tovarlarning quyidagi toifalari xam ozod qilingan:

- yuridik shahslar, shu jumladan O‘zbekiston Respublikasining norezidentlari tomonidan O‘zbekiston Respublikasi bilan tuzilgan bitimlar bo‘yicha halqaro va horijiy xukumat tashkilotlari taqdim etgan qarzarlar va grantlar xisobidan olib kelinadigan uskunalar va materiallar;
- kompyuter malumotlarini uzatish tarmoqlarini yaratish uchun uskunalar, kompyuter texnikasi, dasturiy vositalar;
- dori vositalari va tibbiyot buyumlari.

Vazirlar Maxkasaning 2002 yil 27 sentyabrdagi O‘zbekiston Respublikasi xukumatining respublika xududiga «Jismoniy shahslar tomonidan tovarlar olib kelinishini tartibga solishga doir ayrim qarorlarga O‘zgartirishlar kiritish to‘g‘risida» 335 – son qarori bilan jismoniy shahslar tomonidan tovarlar importi (shu jumladan MDX mamlakatlaridan) amalga oshirilishi chog‘ida oziq-ovqat tovarlari uchun 40% (undan tashqari), nooziq-ovqat tovarlari uchun 70% miqdoridayagona bojhona to‘lovi belilangan.

Yuridik shahslar tomonidan import qilinadigan tovarlarga bojhona bojlari 5-30% chegarasida belgilangan. Bir qator tovarlarga aksiz solig‘i solinadi. Respublika axolisining solig‘ini muxofaza qili shva havfsizligini taminlash uchun import tovarlar majburiy sertifikatlashtirishdan o‘tishi kerak. Bu chora Jaxon savdo

tashkiloti (JST)ning savdodagi texnik to'riqlar to'g'risidagi bitimi 2.2-moddasi qoidalariga xamoxangdir. Savdoni yanada erkinlashtirish maqsadida Vazirlar Maxkamasi 2004 yil 6 iyulda «Maxsulotlarni sertifikatlashtirish tartibotini soddalashtirilga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida» 318-son qaror qabul qildi, unga ko'ra majburiy sertifikatsiyalanadigan import istemol tovarlarning ro'yhati 39%ga qisqartirildi. Import qilingan halq istemoli mollari davlat tilida markalanishi kerak.

Xukumat narkotiklar kontrabandasiga qarshi kurashda va qurol-yarog' bilan noqonuniy savdoning oldini olish bo'yicha jiddiy qadamlar qo'yib, chegarada taomillarini amalga oshirishni soddalashtirish va jadallashtirishga qaratilgan nazoratning shakl va usullarini amalga oshirishda bojhona organlarini qo'llab - quvvatlash bo'yicha rejali ish yuritmoqda. Bugungi kunda chegarada 80ta, shu jumladan avtomobil yo'llarida 68 ta, chegaradagi temir yo'l stansiyalarida 11ta, daryo portida 1 ta turg'un bojhona posti ishlab turibdi. Barcha postlar zamonaviy usullardagi savdo va fuqarolarning o'tishi uchun ochiq. Qozog'iston bilan chegarada joylashgan o'n sakkizta chegara bojhona postidan uchta, Tojikiston bilan chegarada o'n ettidan uchta, Qirg'iziston bilan chegarada – yigirma to'rttadan bittasi, Turkmaniston bilan chegarada – o'n to'qqiztadan ikkitasi, Afg'oniston bilan chegaradagi mavjud ikkala post halqaro post maqomiga egadir.

O'z zimmasiga yuklangan vazifalar bilan bir qatorda Davlat bojhona qo'mitasi respublikada bojhona ishini tartibga soladigan qonunchilik bazasini takomillashtirish ustida reja bilan ishlamoqda. Chunonchi, bojhona kodeksining yangi taxriri ustida ish yuritilyapti, u Kioto konvensiyasining qoidalariga va jaxon savdo tashkilotining talablariga to'liq muvofiq bo'ladi.

Hatarlarni boshqarish mexanizmlarni takomillashtirish, bojhona organlarning yagona avtomatlashtirilgan ahboriy tizimini yaratish, bojhonadan keyingi nazoratni joriy etish, nazorat va aloqaning zamonoviy texnik vositalari bilan jixozlash, kadrlarni tayyorlash va qayta tayyorlash bo'yicha tadbirlar amalga oshirilyapti.

Xukumatning tashqi savdo siyosati to'g'risida va bojhona hizmati faoliyatini boshqarish masalalari bo'yicha batafsilroq ahborot olish uchun Tashqi iqtisodiy aloqalar agentligi va Davlat bojhona qo'mitasiga murojaat qilish mumkin

Bojhona bojlarning davlat iqtisodiyotiga tasiri.

Boj tarifiga yana tarif beradigan bo'lsak shuni aytishimiz mumkinki, ihtiyoriy mamlakatning boj tarifi bojhona bojlarini aniq stavkalaridan iboratdir. Bojhona boji – tovarlarni import yoki eksport qilishda, bojhona organlari tomonidan undiriladigan va eksport import sharoitini belgilovchi to'lanishi lozim bo'lgan to'lovdir.

Bojhona bojlari moxiyatiga ko'ra, uchta asosiy vazifani bajaradilar:

- fiskal, bu vazifa xam import va eksport bojlariga tegishlidir. Chunki bu bojlar davlat byudjetini to'ldirish manbaalaridan biridir.

- proteksionistik (ximoya)- bu vazifa faqat import bojlariga taluklidir. Chunki ular yordamida maxalliy ishlab chiqaruvchilarni chet raqobatchilaridan ximoya qiladi;

- muvozanatlashtiruvchi, yani mamkakat ichki bozoridagi narhni jaxon bozorlaridagi narhlardan past bo'lgan tovarlarni mamlakat xududidagi eksport qilishni oldini olish. Bu vazifa eksport bojlariga tegishlidir.

Dunyo ho'jaligi amaliyotida tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda davlat tomonidan qo'llaniladigan bojlarni qo'llanish maqsadiga, tartibiga, obektivligiga va yana boshqa belgilarga ko'ra quyidagilarga klassifikasiyalash mumkin. Bojlarni bunday klassifikasiyalanishi ularni qo'llashni iqtisodiy mazmunini beradi.

Bojhona bojlari undirilish shartiga ko'ra:

Advalor - bu boj turi bojhona chegarsi orqali olib o'tilayotgan tovarlar va transport vositalari bojhona qiymatidagi foizda xisoblanadi. Odatda bunday bojlar bir tovar guruxiga mansub bo'lgan xar hil sifat ko'rsatkichlariga ega bo'lgan tovarlarga nisbatan qo'llaniladi. Advalor bojlarini, shu guruxga mansub boshqa boj turlaridan farqlantiruvchi kuchli tomoni shundaki, bojga tortiladigan tovarni narhini teranishidan qat'iy nazar advalor boj ichki bozorni bir hil darajada ximoya qiladi. Faqat davlat byudjetiga tushayotgan daromad miqdori o'zgarishi mumkin. Advalor boji kamchilik tomoni shundan iboratki, bu boj tovarni bojhona qiymatini xisoblashni taqozo qiladi. Tovarni qiymati xar hil iqtisodiy mamuriy omillar tasirida o'zgarib turishini xisobga oladigan bo'lsak, advalor bojini qo'llash baxolashning subektivligi bilan bog'liqdir.

Bojni undirish tartibiga ko'ra ikkinchi turi – hos bojlardir. Bu bojni qiymati – bojga tortiladigan tovarni birligidan belgilangan kattalikda xisoblanadi.

Bu belgiga ko'ra bojni yana bir turi yuqorida keltirilgan ikkala boj turi o'zida mujassamlashtirilgan aralash bojdir.

Jaxon ho'jaligi amaliyotida qo'llaniladigan, undirilish obektiga ko'ra belgiga ko'ra klassifikasiyalanadigan yana bir guruxi - import, eksport va tranzit bojlaridir. Bu bojlardan jaxon ho'jaligiga kiruvchi barcha davlatlar tomonidan maxalliy ishlab chiqaruvchilarni chet el raqobatchilaridan ximoya qilish maqsadida qo'llaniladigan turi - bu import bojlaridir. Odatda ular erkin ayriboshlash uchun rejimida olib kirilgan tovarlarga nisbatan qo'llaniladi. Eksport bojlari, ichki baxo bilan jaxon bozori baxosi o'rtasidagi tafovutni tartibga solish maqsadida qo'llaniladi.

Tashqi savdo faoliyatini davlat tomonidan tartibga solishda qo'llaniladigan bojhona bojlari xarakteriga ko'ra mavso'miy, dempingga qarshi va kompensasion bojlarga bo'linadi. Bu bojlardan dempingga qarshi bojlar quyidagi xollarda qo'llaniladi: tovarlar bojhona xududiga ularning olib chiqilgan davlatda ayni vaqtda amalda bo'lgan real qiymatidan past narhda olib kirilsa, agar bunday olib kirish shunga o'hshash tovarlarni ishlab chiqaruvchi maxalliy ishlab chiqaruvchilarga moddiy ziyon etkazsa yoki etkazish havfini tug'dirsa yohud shu xududda shunday tovarlar ishlab chiqarishni tashkil qilish yoki kengaytirishga to'sqinlik kilsa. Bunday bojlar nafaqat olib kirilayotgan, balki bojhona xududidan olib chiqilayotgan tovarlarga nisbatan xam qo'llanilishi mumkin.

Shu guruxga kiruvchi kompensasion bojlar esa quyidagi xollarda qo'llaniladi: bojhona xududiga ishlab chiqarish yoki olib chiqish paytida bevosita subsidiyalardan foydalanilgan tovarlar olib kirilsa, agar bunday olib kirish shu

xududda o'zlash tovarlar ishlab chiqaruvchilarga moddiy zarar etkazsa yoki etkazish havfi bo'lsa yohud huddi shunday tovarlar ishlab chiqarishni tashkil qilish yoki kengaytirishga to'sqinlik kilsa. Kompensasion bojlar ishlab chiqarish yoki olib kirish paytida bevosita yoki bilvosita subsidiyalardan foydalanilgan, olib chiqilishi shu mamlakat iqtisodiy manfaatlariga moddiy ziyon etkazadigan eksport tovarlariga nisbatan xam qo'llanishi mumkin.

Mavsumiy bojlar odatda mavsumiy xarakterga ega bo'lgan qishloq ho'jalik maxsulotlariga nisbatan qo'llaniladi. Bunday bojlarni qo'llanilish davri bir yil davomida bir necha oydan oshmasligi mumkin. Bu boj qo'llanilayotgan davrda boshqa boj turlari qo'llanilishi bekor qilinadi. Odatda bojlarning bu mahsus turlari xar bir davlat tomonidan bir tomonlama xolda, savdo sheriklari tomonidan g'araz maqsadlarda qo'llanilayotgan raqobatdan ximoyalalanish maqsadida, yoki boshqa davlatlar va davlatlar ittifoqi tomonidan mamlakat manfaatlarini kamsituvchi diskriminasion chora-tadbirlarga nisbatan javob tariqasida qo'llanilishi mumkin. Bu turdagi bojlarni qo'llash bo'yicha qaror qabul qilinishi uchun xukumat yoki parlament topshirig'iga ko'ra savdo sheriklari tomonidan bozor sharoitini suiistemol qilinish xollari tekshirilib ko'riladi. Tekshirish jarayonida ikki tomonlama muzokaralar olib borilib, tomonlarning pozisiyalari aniqlanadi, xosil bo'lgan vaziyat o'rganiladi va kelishmovchiliklarni siyosiy yo'l bilan bartaraf etish chora-tadbirlari ko'riladi.

Davlatlar o'rtasida savdo bo'yicha kelishmovchiliklarni bartaraf etishni barcha choralarining natijasi bo'lmaganidan so'ng, eng ohirgi chora sifatida bu mahsus bojlar qo'llaniladi.

Bojhona bojlari kelib chiqishiga ko'ra avtonom, konveksion va preferensial bojlarga bo'linadi.

Odatda avtonom bojlar davlat organlari tomonidan, savdo sheriklari bilan kelishilmagan xolda kiritiladi. Boj tariflarini kiritish to'g'risidagi masala qonun asosida amalga oshiriladi. Bojga tortiladigan tovarlar ro'yhati, boj stavkalari esa tegishli vazirliklar yoki mahsus komissiya tomonidan tayyorlanadi, xukumat tomonidan tasdiqlanadi. Bu guruxga kiruvchi boj turlaridan yana biri - bu preferensial bojlardir. Bu bojlar ko'p tomonlama shartnomalar asosida, odatda rivojlanayotgan davlatlardan kelib chiqayotgan tovarlarga nisbatan qo'llaniladi.

Xozirgi vaqtda bojhona to'lovlarini undirilish va byudjet tushumlarini ko'paytirish maqsadida bir qator ishlar amalga oshirildi. 2016 yil 12 oy mobaynida 11028,2 mln so'm bojhona to'lovlari undirilishi prognoz qilingan edi (2014 yilda bu ko'rsatkich -4900,1 mln. so'm, 2015 yil-10496,7 mln so'mni tashkil etgan edi.), amalda 2016 yilda qilingan prognoz 11531,1 mln so'mni tashkil etdi, yani reja 104,5%ga bajarildi. (Bu ko'rsatkichlar 2014 yilda 103%ga, 2001 yilda 88,7% ga bajarilgan edi.)

Bojhona to'lovlarining undirilishi 2001 yilga nisbatan 2002 yilda 2211,9 mln so'mga, 2000 yilga nisbatan esa 6467,6 mln.so'mga oshirib bajarildi.

Qisqacha hulosa

Hulosa qilib aytish mumkinki iqtisodiy jixatdan asoslangan bojhona tarifining joriy etilishi tashqi iqtisodiy faoliyatini tartibga solishning mamuriy buyruqbozlikdan ixtisodiy boshxaruv usullariga o'tishda muxim qadam bo'ldi.

Bugungi sharoitlarda tarif choralarini import va eksport bo'yicha qo'llashning soxa va maqsadlari o'zaro farq qiladi. Bundan buyon tarif choralarining markaziy tortish kuchi importni tartibga solish va uning mehanzimlarini, eksportni qisman yoki to'la bekor qilinishi sharoitida bosqichma – bosqich ishlab chiqishga, eksportni davlat tomonidan qo'llab – quvvatlash tizimini yaratish tomon o'zgartirilishi lozim. Bojhona tarifi bu bozor iqtisodiyoti sharoitida tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishning muxim qurolidir.

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

1. Tashqi savdo siyosatining mazmun mohiyati nimadan iborat?
2. Tashqi savdo siyosatiga tasir qiluvchi omillar.
3. Boj tarifining tizimini rivojlanish taxlili nimadan iborat?
4. Bu raundlarda kandy asosiy masalalar kurilgan?
5. Butunjahon savdo tashkiloti qachon tashkil topdi?
6. Butunjahon savdo tashkilotining asosiy kelishuvlari.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

2. Sh. Sh. Shoraxmedov, N. I. Asqarov, A. A. Namozov – Tashqi savdoni boj tarifi orqali tartibga solish. T: Fan va texnologiya markazi, 2013 y. 11-73 bet.
2. F. Korfman – Uproshenie tamojennih prosedur i sovershenstvovanie kontrolya. MVF, upravlenie po byudjetnim voprosam, 2014g. 34-38 str.
3. A. P. Kireev – Mejdunarodnaya ekonomika. M: MejdunarodnO'y otnosheniya, 2015 g. 67-70 str.
4. V. G. Svinuhov – Tamojenno-tarifnoe regulirovanie VED. M: Ekonomist, 2014.

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 қуйидагича: Андижонда-13та; Тошкентда-9та; Наманганда-10та; Фарғонада-9та; Сирдарёда-9та; Жиззахда-8та; Самаркандда-10та; Қаршида-12та; Термизда-11та; Бухорода-7та; Навоийда-3та; Нукусда-9та; Ургенчда-10та.

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

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

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

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

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

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

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

1-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, Поти орқали 50 вагондан иборат.

Мисол 7. Агар экиш майдони 200га бўлиб, ҳосилдорлик 21,24,27,30,35,40ц бўлса, қанча пахта олиш ва қайта ишлаш мумкинлигини аниқланг. Хўжалиқдан заводгача юк ташиш учун 50 км йўл босилса, хўжалиқнинг даромади қандай бўлади. Юк ташиш 6 тоннали юк машиналарида амалга оширилади. Юк ташиш тарифи 25 сўм. Ишлаб чиқарувчилар ўзлари ишлаб чиққан пахтанинг 60%ни Ўзбекистон пахта сотиш саноатига белгиланган нарх бўйича сўмда сотишлари керак (тахминий эквивалент бир тоннага 140\$, 40% эса тоннага 120 \$ бўйича). Пахта тозалаш заводидан пахта толаси қайта ишлангандан сўнг бир тоннаси 400 \$ баҳоланади. Пахта тозалаш заводидан темир йўл станциясигача бўлган масофа 100 км. Одатда, юк ташиш 8 тоннали юк машиналарида амалга оширилади. Юк ташиш тарифи 16 сўмни ташкил этади.

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

2-жадвал

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

(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.

3-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.

4-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.

5-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.

6-жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми (хафта мобайнида, ҳисобида)	Харажатлар (минг сўм)		
	Умумий	Ўртача $S_{\Sigma C/Y}$	Чегаравий $S_{\Delta C/\Delta Y}$
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.

7-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.

8-жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми	Технология					
	А		Б	В		
	L	K	L	K	L	K
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: K-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 TRACECA коридори бўйича юк ташиш дастурида кўзда тутилган стратегик ўрни билан боғлиқдир. Бухоро “Фароб” темир йўл чегара пунктига яқин жойлашган бўлиб, йирик пахтачилик вилоятининг марказидир. Ўз ўрнига кўра бошқа пахтачилик вилоятларига яқиндир. “Шоштранс”, “Calberson-Axis” Ўзбек темир йўллари корхоналарининг таклифи 50000 кв. метрли модулли базада қўрилаётган пахта сақлаш жойларининг планировкасини (режа асосида ишлаб чиқишни) назарда тутди. Қурилишнинг бошланғич фазаси 120000 кв. метр. Жойнинг эни 80м., бўйи 140 м ва баландлиги 6-8м. Қурилишда 1 кв. метрга 200\$ сарфланса, иншоотнинг баҳоси 2,24 миллион долларни ташкил этади. Бундан ташқари, офис (идора) жойлари ва тажриба хоналари учун 800-1000 кв. метрли жой керак бўлади. Офис қурилиши учун бир кв. метрга 300 \$ сарфланганда, унинг баҳоси қўшимча яна 0,3 миллион долларни ташкил этади. Биринчи фазани амалга оширишдаги умумий харажатлар тахминан 2,55 млн. долларни ташкил этади, тўлиқ баҳоси эса 11 млн долларга яқин бўлади. Бундан ташқари, темир йўл инфратузилмасини янгилаш лозим. Пахта сақлаш жойларидаги омборхоналарнинг ҳажми одатда 1 кв. метрга 1 тонна ҳисобидан ўлчанади. Портдаги сақлаш жойларининг баҳоси Поттида тоннасига 20\$ни, Тошкентда тоннасига 7-10\$ни ташкил этади, демак Ўзбекистонда 25%га арзон тушади. Бу лойихага киритилган инвестициялар қанча вақт ичида ўзини қоплайди?

Стратегик режа кўрсаткичларини ҳисоблаш усуллари қуйидагича.

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

- а) Капитал қўйилма қайтими ёки капитал қўйилмага олинадиган фойда.

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

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

Мисол 14. Бошланғич инвестиция капиталини (Ин)–50000 АҚШ доллар;
Йиллик фойда прогнози (Дг) – 45000 АҚШ доллар;
Йиллик харажат прогнози (Зг) – 35000 АҚШ доллар;
Йиллик қўйилма прогнози (Вк) – 5000 АҚШ доллар;
$$\text{Ток} = \text{Ин} / \text{Дг} - \text{Зг} \quad (3.2)$$

$\text{Ток} = 50000 / 45000 - 35000 = 10$ 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 қолаш усули. Бу усул ўзига амортизация ва капитал қўйилмаларни киритади. Бу усулни ҳам ўзига яраша афзалликлари ва камчиликлари мавжуд. Бу усулда ҳисоблаш осон ва қулай лекин бунда ҳам 1000 доллар 5 йилдан кейин ҳам 1000 доллар қилиб олинган. Бу усулни қуйидаги мисолда кўрамиз.

Мисол-15. Инвестиция ҳажми (К)–80000 АҚШ доллари;
Йиллик даромад прогнози (Ак)–60000 АҚШ доллари;
Йиллик харажатлар прогнози (Рг) – 48000 АҚШ доллари;
Амортизация (Ак) – 60000 АҚШ доллари;
Йиллик қўйилма прогнози (Вг) – 2000 АҚШ доллари;
Капитал қўйилма 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 қолаш 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.

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

Бу ерда:

P – келажак маблағларини дисконт баҳоси,

S - n йилни охирида олинadиган маблағ,

r - % ставкаси,

n – йиллар сони.

Буни қуйидаги мисолда кўришимиз мумкин:

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

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

Баланс:

Бошланғич харакатлар 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 қуйидаги формула келиб чиқади.

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

Бу ерда:

P – келажак маблағларни дисконт баҳоси,

S – n йилнинг охирида олинadиган сумма,

r -% ставка,

F – инфляция даражаси,

n – йиллар сони.

Мисол 17. Бир йилги фоиз ставкаси 10% иборат, бир йилги инфляция даражаси 15%, йилнинг охирида олинadиган 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 ташийти. Ташиш масофаси 20 км. Маршрутдаги масофадан фойдаланиш коэффициентини 0,5. Техник тезлик 25 км/соат. Автомобилнинг линиядаги иш вақти 17 соат. Бир қатновдаги ортиш-тушириш вақти 0,5 соат. Бир кунлик нўлинчи масофа 5 км.

Автомобилнинг т ва ткм даги кунлик иш унумдорлиги ҳисоблансин.

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

9-жадвал

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

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

Топшириқ:

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

2. Схемада кўрсатилган транспорт хизмати турларидан транспорт фирмаси бажарадигани танлансин.

3. Транспорт хизматига тавсифнома берилсин.

Мисол 20. ЗИЛ-130 автомобилнинг юк кўтариш қобилияти $q_n=5$ т, автомобилнинг юкли масофаси 90 км, бир қатновдаги масофадан фойдаланиш коэффициентини-0,5, техник тезлик 30 км/соат, иш вақти-8 соат, қатновлар 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, «Бахром» 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 оғохлантириши 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 – No-25 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 1000000 бирлик. Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

10-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 харид 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)Заҳирани 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: Нарҳ ва чегирма струтуруаси қуйидаги жадвалда келтирилган.

11- жадвал

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

Мисол 28. Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – No-15 пул.бир; йиллик истеъмол S - 100000 бир.: Нарҳ ва чегирма струтуруаси қуйидаги жадвалда келтирилган келади.

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

Мисол 29. 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.

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

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

Омбор деганда, хар 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 коэффициенти-0,8; суткалик юк айланиши-640т; суткада юк кўтариш транспорт механизмининг (ЮКТМ) иш соатлар сони-8 соат. Бу қийматлар бўйича ЮКТМ сонини аниқлаймиз.

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

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

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

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

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

бу ерда

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

G -1 m^2 пол майдонига тушувчи оғирлик (2,5 т/ m^2 деб қабул қиламиз). Қийматларни формулага қўйиб қуйидагиларни аниқлаймиз:

Омборхонанинг умумий майдони

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

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

бу ерда

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

Омборхона сигими қуйидагича аниқланади

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

бу ерда,

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

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

$F_c \times E / q_T$ (m^2),

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

Омборхонада юкни ўртача сақлаш муддати қуйидагича аниқланади.

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

бу ерда

$\sum tq$ -маълум вақт ичида (ой, йил) сақланадиган умумий тонна-кун миқдори.

$\sum Q$ – омборхона орқали ўтган юкнинг умумий миқдори:

$$\sum tq = t_{xp1} \times Q_1 K + t_{xp2} \times Q_2 K + \dots + t_{xpn} \times Q_n \quad (5.13)$$

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

Шунингдек сақлаш тонна-кунлари умумий сони:

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

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

Омборхона сиғимидан 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 сиғими, т;

T-омборхона ишлаш вақти, кун.

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

Омборхона обороти (По) куйидаги формула орқали аниқланади:

$$P_o = \frac{T}{t_{xp}^{cp}} \quad (5.15)$$

Бу катталиқ куйидаги йўл билан ҳам аниқланиши мумкин.

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

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

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

$$P_{скл} = \frac{ET}{t_{xp}^{cp}} \text{ ёки } P_{скл} = E \times P_o, \quad (5.17)$$

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

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

Ортиш-тушириш қурилмасини ишлатиш кўрсаткичи:

- вақт бўйича қурилмадан фойдаланиш коэффициенти $K_{вр}$:

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

бу ерда

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

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

$T_{\text{пл}}$ - режадаги ремонт, соат (2500 соат оламиз).

- курилмани самарадорлик бўйича фойдаланиш коэффиценти $k_{\text{пр}}$.

$$k_{\text{пр}} = \frac{P_{\phi}}{P_{\text{пл}}}, \quad (5.19)$$

бу ерда

P_{ϕ} - амалий самарадорлиги, т;

$P_{\text{пл}}$ - режадаги самарадорлик, т.

- ортувчи транспорт курилмани сменада вақт бўйича фойдаланиш коэффиценти

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

бу ерда,

T_o – механизмни сменада ишлаш вақти соат;

$T_{\text{см}}$ – сменадаги вақт соат.

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

Саволларга жавоб беринг:

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

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

Саволларга жавоб беринг.

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

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

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

Кўйида 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 узокда жойлашган етказиб берувчини, тўлиқ қиймат асосида танлаш.

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

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

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

Мавзуга назарий изоҳлар.

Ҳудудий узоқда жойлашган етказиб берувчидан харид қилишнинг мақсадга мувофиқлигини баҳолаш, етказиб берувчи танлашнинг эгри чизиғини 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 assortименти 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 assortиментидаги 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 узоқда 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 assortиментидаги у ёки бу товарларни N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлигини аниқлаш.

Услубий кўрсатмалар.

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

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

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

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	Суғурта захирасига бўлган харажатлар, сўм	Йўлдаги захирага бўлган харажатлар, сўм	Экспедитор харажатлари, сўм	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		

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

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

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

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

Таҳлил натижалари жадвалнинг 6 устунига киритилади.

жадвал

М фирмаси ассортиментда ги товарлар	1м^3 юкнинг N туманидаги нархи, сўм	Бир бирлик нархи сўм		Нархдаги фарқ % (N шахридаги нарх 100% деб олинади)	N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлиги тўғрисида хулоса (ха, йўк)
		N туманида	Тошкен тда		
1	2	3	4	5	6
Гўшт консервалари	11000	12,0	14,4		
Сабзавот консервалари	10000	10,0	14,5		
Мева	15000	15,0	18,0		

консервалари					
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.

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

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

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

Бунда у ёки бу мезонинг уларнинг йиғиндисидagi 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 йиғиндисидоги) баҳога кўпайтирилади. Мезон улушини қиймати ва баҳо, бу ҳолда, эксперт йўли билан аниқланадилар.

жадвал.

Етказиб берувчи рейтингини ҳисоблашга мисол.

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

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

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

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

Топшириқ

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

Услубий кўрсатмалар

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

Етказилаётган ўхшаш маҳсулотнинг нархлари динамикаси, маъқул бўлмайдиган сифатдаги товарларни етказиш динамикаси, ҳамда етказиб берувчилар томонидан белгиланган етказиш муддатларини бузилишининг динамикаси жадвалларда келтирилган.

жадвал

Етказилаётган маҳсулотлар нархининг динамикаси

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

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

Нарх-0,5

Сифат-0,3

Ишончилилик-0,2

жадвал

Маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни етказиш динамикаси

Ой	Етказиб берувчи	Ой давомида етказилган сифатсиз товар микдори, 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 куйидаги 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 куйидаги формула бўйича ҳисобланади:

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

бу ерда: S_i - жорий даврда i -турдаги етказилган маҳсулотнинг суммаси, сўм. Мисол тариқасида биринчи етказиб берувчи учун нархларни ўртача ўсиш суръатини ҳисоблаймиз:

А маҳсулот бўйича нархларни ўсиш суръати:

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

В маҳсулот бўйича

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

Жорий даврдаги етказишларда А маҳсулотнинг улуши:

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

В маҳсулотнинг улуши:

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

булардан келиб чиққан ҳолда:

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

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

							жадвал
Етказиб берувчи	T _{на}	T _{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:

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

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

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

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

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

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

Олинган натижани жадвалга киритамиз.

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 бита 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:

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

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

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.

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

Ишонччилик	0.2	142,9	66,6	28,6	13,32
Етказиб берувчи рейтинги				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 установакиси. 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 сўнгги истеъмолчига етгунга қадар, бир эмас бир неча маротаба ташилади. Охир, оқибатда, ташиш харажатлари маҳсулот нархига сезиларли таъсир кўрсатиш мумкин, айниқса ишчи кучи юқори қийматига эга бўлган мамлакатларда.

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

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. Ташқи барглар қадоқ вазифасини бажариб ички баргларни химоя қиладилар. Бунда қадоқ харажатлари бўлмайди, аммо ташқи 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. Қадокларни такомиллаштириш, биринчи навбатда осонлаштиришга эмас, балки химояни кучайтиришга қаратилган бўлади.

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

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

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

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

Мисол 39. Қадок харажатлари калькуляцияси.

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

Унда 1 та ташиш учун қадок нархи:

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

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

Сақлаш харажатлари

Сақлаш харажатлари 4-та асосий категорияларга бўлинади:

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

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

- омборхонадаги маҳсулот сифатини йўқотиш билан боғлиқ бўлган харажатлар;

- маҳсулот омборхонада турган вақтдаги мулкдор молиявий харажатлар.

Компания харажатлари катталигича таъсир этувчи энг йирик омил бўлиб, қуватлардан 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 хақиқий сақлаш харажатларини ҳисоблаш мураккаб иш эмас. Сотувчи бутун бир катта омборни ижарага олса унда сақлаш харажатлари қуйдагича ҳисобланади.

Мисол 40. Сақлаш харажатлари қолқуляцияси.

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 қузатилади. Сақлаш харажатларини ҳисоблашнинг реаллик услуби 8 мисолда кўрсатилган, унда қўшимча харажатлар сифатида банк фоизи олинган. Аммо мисолда 4 оймаҳсулотни сақлаш ҳеч қандай йўқотишга олиб келмаган ҳақиқатда эса йўқотишлар албатта бўлади.

Мисол 41. Вақт сақлаш харажатларини ҳисоблаш.

Фараз қилайлик сотувчи хар 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 хар бир қоп учун.

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

Қайта ишлаш қиймати

Маҳсулотнинг бир шаклидан иккинчисига ўтказиш яъни қайта ишлаш қайта ишловчи корхонанинг эксплуатациясига бўлган харажатлар билан кузатилади. Маркетинг харажатларини ҳисоблаётганда қайта ишлаш харажатларини яна икки муҳим жиҳатларини ҳисобга олиш лозим. Биринчидан, маҳсулотнинг моддий (жисмоний, физик) йўқотилиши сингари, фермердан харид қилинган 1 кг маҳсулот, қайта ишланиб истеъмочига сотилган 1 кг маҳсулотга тўғри келмайди. Бу ерда савол тузилади фермердан сотиб олинган 1 кг маҳсулотнинг қайси қисми сўнги маҳсулот сифатида истеъмолчига сотилади

иккинчидан қайта ишлаш жараёни натижасида асосий маҳсулот билан бир вақтда қандайдир қўшимча маҳсулот ҳам пайдо бўлиши ва у ҳам реализация қилиниши мумкин. демак қолқуляцияда ушбу қўшимча маҳсулот нархи ҳам ҳисобга олинган бўлиши лозим.

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

Мисол 42. Қайта ишлаш қиймати қолқуляцияси

Фараз қилайлик гуруч тегирмонда маҳсулот чиқиш меъёри 70 % реализация қилинадиган қўшимча маҳсулот ҳажми эса хом ошё вазнини 25 5 ташкил этади. 1 кг гуруч хом ошёсини қайта ишланган 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

1кг 100 сўм 1 кг хом ашёни қайта ишлаш қиймати

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

0,25 кг *100 сўм-25 сўм

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

1кг гуручнинг таннархи 375 сўм

тегирмончининг харажатлари тўғрисидаги аниқ ахборотни хар доим ҳам олиб бўлмайди. Улар ёқилги нафақат хизмат кўрсатиш ва таъмир қий матларини ўз ичига оладиган ишлаб чиқариш харажатларини балки

меҳнат харажатлар тегирмсонга ва кўшимча 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 (контракция шартномалари) демак, улар ўз фаолиятини узоқ вақт давомида молиялаштириб туришари лозим ва уларни харажатлари янада юқори бўлади.

-савдогарга таълуқли омбор ёки автотранспортга қўйилган капитал қиймати

-бошқа бино ва ускуналар қўйилган капитал қиймати, масалан офис хоналари галлани тортиш ва қуришиш ускуналари ва х

-савдогарни мулки бўлган транспорт хоналар ва ускуналарни омартизацияси

-маҳсулотнинг кичик партияси учун галла қийматини ҳисоблаш 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 ҳисобга олган ҳолда ишлаш чиқилган бўлади.

Айрим ҳолларда консалтинг хизмати ишчилари омбор ёки тегирмон қуриш юк машинасини сотиб олиш саволлари бўйича ҳам маслаҳат берадилар. Бунда капитал қиймати ва омартизациясини кооператив фаолиятдан 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 ҳисоблаш лозим.

Амортизация тўғри чизиқли усул ёрдамида ҳисобланиши мумкин ушбу усул бўйича омартизация объектини ҳаётий даври аниқланади, кейин унинг

бирламчи қийматидан ликвидацион қиймати ийриб олинган натижа ҳаётӣ даврига булинади.

Амортизация хисоблашнинг алтернатив ва аниқрок усули бу амортизация обектининг 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 омонизация меъёрининг 10 % ташкил этади. 1 йилда омонизацияни 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 ҳоқолаши ва ушбу жараёнда иштирок этувчи шахсларга даромад тайёрлаши лозим. даромадлилик чегарасини ҳисоби 10 миослда кетритилган.

Мисол 43. Функционал босқичлар бўйича логистик даромадлилик чегарасини хисоблаш.

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

Ўртача улгуржи реализация нархи 900 сўм/кг

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

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

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

Умумий улуш 34%-57 %

жадвал

Дон маҳсулотлари уруғлигини ва озукаларни сақлашда табиӣ 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 узок 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. Таҷрибалар 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. Кўришиб 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 енгиллаштиришга имконият яратади. Контейнерлар бўшагач уларни бир бири билан тахлаш мумкин. Бу эса ўз навбатида контейнерлардан фойдаланишда қулайликлар яратади.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сифатли етқазиб 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 ташиш, бундай харажатлар эгри дейилади. Айрим ҳолда улар молиявий ифодаланмасдан, йўқотилган имкониятлар харажатлари сифатида ифодаланадилар.

Сотувчи ўз шахсий транспорт воситасига 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 солиғи, 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 сабаби машинанинг туриб қолиши муддатига;
- машинада амалга ошириладиган ташишлар сони ва узунлигига (масофасига).

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

Мисол 44. Транспорт харажатлари қолқулияси.

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

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

$500s / (40m^3/0,2m^3)$ қ 2,50s 1 контейнер помидор учун

250 s / 8 кг қ 0,31 s 1 кг помидор учун

800 / (40/0,4) қ 5,00 s 1 контейнер гаримдори учун

5,00 s / 10 = 0,5 s 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 куйидаги формулардан фойдаланиш лозим бўлади.

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

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

$$Q_k = \frac{T_{иш} \times q_n \times \gamma_{СТ} \times \beta \times V_T}{l_{юк} + \beta \times V_T \times t_{O-T}}, \text{ т} \quad (9.1)$$

$$P_k = \frac{T_{иш} \times q_n \times \gamma_{СТ} \times \beta \times V_T \times l_{юк}}{l_{юк} + \beta \times V_T \times t_{O-T}}, \text{ ткм} \quad (9.2)$$

Бунда,

q_n - номинал юк кўтарувчанлиги;

$T_{иш}$ - наряд вақти;

v_m - ўртача техник тезлик;

β - босиб ўтилган йўлдан фойдаланиш коэффициентини;

γ_{cm} - юк кўтарувчанликдан статик фойдаланиш коэффициентини;

t_{o-m} - юк ортиш-туширишида бўйи туриши вақти.

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

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

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

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

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

Ташиш давридаги меъёрий йўқотишларнинг пулдаги ифодаси

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

\bar{q} - 1т юкнинг ўртача баҳоси;

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

Q – юк ҳажми, т.

жадвал

Автомобил транспортда ташишда йўқотиш меъёри

Ташиш масофаси, км	Йўқотиш меъёри, %						
	Бортовой автобоил транспортда ташиш				Рефрежираторларда ташиш		
	узум	олма	помидор	картошка	узум	олма	помидор
10	0,1	0,1	0,1	0,3	-	-	-
11-25	0,2	0,1	0,2	0,4	-	-	-
26-50	0,3	0,3	0,3	0,5	-	-	-
51-75	0,4	0,3	0,4	0,6	-	-	-
76-100	0,5	0,3	0,5	0,7	-	-	-
101-125	0,6	0,5	0,6	0,8	-	-	-
126-150	0,7	0,7	0,7	0,9	-	-	-
151-175	0,8	0,8	0,8	1,0	0,8	0,6	0,6
176-200	0,9	0,9	0,9	1,1	1,0	0,6	0,7
201-225	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	0,7
226-250	1,1	1,1	1,1	1,3	1,1	0,7	0,7
251-275	1,2	1,2	1,2	1,4	1,1	0,7	0,7
276-300	1,3	1,3	1,3	1,4	1,2	0,7	0,8

301-350	-	1,5	1,4	1,6	1,2	0,8	0,8
351-400	-	1,7	1,5	1,8	1,3	0,8	0,8
401-450	-	1,8	1,6	2,1	1,3	0,9	0,9
451-500	-	1,9	1,7	2,1	1,4	0,9	1,0
501-550	-	1,9	1,8	2,4	1,5	1,0	1,0
551-600	-	2,1	1,9	2,4	1,6	1,1	1,1
601-700	-	2,3	2,1	2,7	1,7	1,3	1,2
701-800	-	2,3	2,3	2,7	1,8	1,3	1,3

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

Ташиш давридаги 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 холатларини камайтиришда имконият беради.

V. КЕЙСЛАР БАНКИ

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

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

Берилган:

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

Ечими:

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

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

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

Θ – ой давомида эҳтиёж (т)

X – бир бирлик товарни бир ой давомида сақлаш харажатлари.

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

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

(Олма):

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

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

$$C = \frac{\sqrt{\Theta \cdot X}}{2 \cdot K_s} \quad (8.8)$$

(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:

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

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

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

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

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

(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

Мустақил ечиш учун масалалар

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

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

Берилган:

- 1 ой ичидаги эҳтиёж: пиёз-273, сабзи -191, картошка-68 (т).
- маҳсулот партияси буюртмасининг нархи: пиёз-14.3, сабзи, 17.2, картошка -8
- 1 ой 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 ола фойдалироқ бўлади: Ўрта Осиёданми ёки Европаданми?

Берилган:

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

Француз компаниясига жавоб қайтаринг.

4- Масала. Қуйидаги маълумотлар мавжуд бўлсин: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – Но-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 охири 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.

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	$I_{hp} = q / 2 \times i$
Йиллик йиғинди чегирма, пул бирлиги	132,5	73,75	51,87	45,5	51,2	55,9	62,75	$\Sigma I = I_v + I_{hp}$

Захирани тўлдиришдаги охири 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:

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

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

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 – No-25 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 1000000 бирлик. Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

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

Ечим: **2,50 пул.бирлиги нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

2,0 пул.бир нархида.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

1,50 пул.бир нархида.

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

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

Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

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

2,50 пул.бирлиги нархида

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

2,0 пул.бирлиги нархида

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

1,50 пул.бирлиги нархида

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

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

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

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

жадвал

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

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

жадвал.

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

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

жадвал

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

VI. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР

“Давлатнинг бож-тариф сиёсати” фанидан 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 усуллари 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. Жаҳон савдо ташкилоти тамойиллари асосида давлат бож-тариф сиёсатини такомиллаштириш.
21. Мамлакат экспорт ва импорт жараёнларини жадаллаштириш ва давлатни бож-тариф сиёсати.
22. Давлатлараро савдони енгиллаштиришда божхона режимлари сиёсати.
23. Божхона тўловлари давлатни бож-тариф сиёсати тизимида.
24. Ташқи иқтисодий фаолиятни амалга оширишда минтақавий ва иқтисодий интеграция.
25. Божхона сиёсатини ва божхона хизматини ривожланишини ифодаловчи омиллар.
26. Божхона сиёсатини глобаллаштириш омиллари.
27. Божхона сиёсатини шаклланиш босқичлари.
28. Ўзбекистон Республикаси ташқи савдо сиёсатини шаклланиши ва бож-тариф сиёсати.
29. Ўзбекистон Республикаси божхона органлари давлат бож-тариф сиёсатини асосий ижрочисидир.
30. Давлатни бож-тариф сиёсатини шаклланишида халқаро келишувларни ахамияти.

VII. ГЛОССАРИЙ

1. **Бож тарифи** – товарлар гурухлари буйича бир тизимга солинган божлар руйхати.

2. **Валюта назорати (exchange control)** – миллий валютани олиб чиқишни чеклашга йуналтирилган ва тулов балансининг емонлашувиغا қарши кулланиладиган ҳукумат сиёсати. Одатда маҳаллий валютанинг курси ошганда кулланилади.

3. **Давлатнинг ташқи қарзи** – давлатнинг хорижий фуқаролар, корхоналар ва бошқа мамлакатлардан қарзи.

4. **Диверсификация** – бевосита бир-бири билан боғланмаган қўлаб ишлаб чиқаришларнинг бир вақтдаги ривожланиши; фирма ишлаб чиқаришининг диверсификацияси – фирма таркибида бир-бири билан бевосита боғланмаган бир нечта ишлаб чиқаришларнинг ривожланиши еки унга қиритилиши.

5. **Демпинг (dumping)** – товарнинг ташқи бозорда таннари еки ички баҳосидан паст нархларда сотилиши. Демпингнинг доимий, спорадик ва шафқатсиз турлари мавжуд.

6. **Божхона божи** – чегара орқали ўтказиладиган товарларга доир солиқ. Олиб қириш ва олиб чиқиш 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 тақсимоти базасида мавжуд бўлган, мамлакатлар ўртасидаги барқарор товар-пул муносабатлари соҳаси.

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

10. **Автаркия (autarky)** – мамлакатнинг жаҳон бозоридаги 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 тўсқинлик қилувчи шарт-шароитларни яратиш автаркиянинг асосий воситалари ҳисобланади.

11. **Еш тармоқларнинг химояси (infant industry argument)** – протекционизм сиёсати тарафдорларининг далил-исботларидан бири, унга мувофиқ янги тармоқлар жаҳон бозорида чинакам рақобатбардошликка эришгунга қадар тариф ердамида химоя қилинишга муҳтож бўладилар.

12. **Ишлаб чиқариш имкониятлари чегараси (production possibility frontier)** – барча ишлаб чиқариш ресурсларидан тулик фойдаланиш ва энг яхши технологияларни қўлаш чоғида турли мамлакатларнинг ишлаб чиқариш ҳолатини ақс эттирадиган эгри қизик.

13. Епик иқтисодиёт (closed economy) – хорижий мамлакатлар билан алоқаси булмаган иқтисодиёт.

14. Бозорнинг давлат томонидан тартибга солиниши – давлатнинг бозор механизмлари фаолиятига аралашуви, иқтисодиётга маъмурий (конун хужжатлари ва ҳокимият ижроия органларининг уларга асосланган ҳаракатлари), иқтисодий (валюта-молия, пул-кредит, бюджет-солик ва хоказо) усул ва воситалар орқали таъсир курсатиш.

15. Жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ) – унга кирувчи давлатлар (1996 йилда –мамлакат) уртасида куп томонлама битим, катнашчиси булган давлатлар уртасидаги савдо муносабатлари норма ва коидаларини белгилайди.

17. ЮНКТАД – БМТнинг савдо ва ривожланиш буйича анжумани – БМТ Бош ассамблеяси органи, унинг иши халқаро савдони ривожлантиришга ердам беришга, халқаро иқтисодий алоқаларни тартибга солиш конун-коидаларини ишлаб чиқишга йуналтирилган.

18. Жорий операциялар ҳисобварағи – мамлакат тулов балансининг булими, унда товарлар ва хизматлар экспорти ва импортнинг ҳажмлари, инвестициялардан олинган даромадлар ва трансферт туловлари ҳажми кайд этилади.

19. Импорт (import) – товарлар ва хизматларни чет элда сотиб олиш.

20. Ишлаб чиқариш омиллари (factor of production) – товарлар ёки хизматларни ишлаб чиқариш учун зарур ресурслар ёки ҳаражатлар.

21. Валютанинг конвертацияланувчанлиги (convertibility of currency) – мазкур мамлакат валютасининг бошқа мамлакатлар валютасига эркин айирбошланиш ва барча операцияларда чеклашларсиз чиқиш қобиляти. Тулик ва чекланган конвертацияланувчанлик мавжуд.

22. Истеъмолчи оладиган ортикча 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) – иқтисодий, сиёсий, диний ва бошқа хил сабаблар туфайли меҳнатга лаякатли аҳолининг бир мамлакатдан бошқасига ўтиши.

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

25. Европа Иттифоқи – алоҳида турдаги халқаро институт, Европадаги 15 давлатнинг халқаро иқтисодий ташкилоти ва сиёсий федерацияси хусусиятларини ўзида мужассамлаштирган. Иқтисодий жиҳатдан олганда уларни иқтисодий ривожлантиришга, иқтисодий сиёсатни мувофиқлаштиришга, ягона валюта ва сармоялар, товарлар ва ишчи кучи тўлиқ эркин ҳаракатланадиган аъзо мамлакатларнинг ягона бозорига аста-секин ўтишига ёрдам беришга даъват этилган.

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

27. Иқтисодий ҳамкорлик ва тараққиёт ташкилоти (ИХТТ) – мамлакатларни унга мувофиқлаштиришни амалга оширадиган халқаро ташкилот, улар уртасидаги иқтисодий муносабатларнинг ривожланишига кумак беради.

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

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

30. Аккредитив – ҳужжат, бир молия-кредит муассасасининг бошқа шундай муассасага товар еки хизмат учун ҳақ тулашни еҳуд тақдим этувчига муайян суммани тулашни топшириши. Пул ва товар аккредитивлари мавжуд.

31. Инвестициялар (investment) – миллий даромаднинг мамлакатда инвестиция товарларини ишлаб чиқаришга йуналтириладиган қисми.

32. Акқиз – товар еки хизмат нарҳига киритилладиган билвосита солиқ тури.

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

34. Шартнома – тарафларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, битимни амалга ошириш шартлари, муддати ва хоказоларни белгиладиган асосий ҳужалик, тижорат ҳужжати. Олди-сотди, кредит, сугурта, пудрат, маркетинг ишларини утказишга оид ва хоказо шартномалар айникса кенг тарқалган.

35. Қомбинацияланган (аралаш) тариф – адвалор ва хос тарифларни бирлаштириш йули билан белгиланадиган бож.

36. Билвосита солиқлар – муайян товар ва хизматларга доир солиқлар, товар нарҳига устама куйиш орқали ундирилади.

37. Бож – солиқ турларидан бири, чегара орқали келиб тушадиган (олиб келинадиган, олиб чиқилладиган) товарлардан ундирилади.

38. Актив савдо баланси (favorale balance) – мамлакат экспортининг унинг импортидан ошиб кетиши.

39. Адвалор тариф (ad valorem tariff) – импорт қилинадиган товарлар қийматиға фоизларда белгиланадиган бож.

40. Кредит – иқтисодиётдаги шериклар уртасидаги ссуда шаклини оладиган битим, бунда бир шерик иккинчисига муддатлилиқ, қайтаришлиқ ва, одатда, тулаш шартларида пул еки мол-мулк тақдим этади.

41. Акция – акциядорлик жамиятиға сармоя куйилганлигидан гувоҳлик берувчи ва фойданинг бир қисмини дивиденд қуринишида олиш ҳуқуқини қафолатлайдиган қимматли қогоз.

42. Нархга доир камситиш – бир жинсдаги (бир хил) махсулотга турли нархларни белгилаш амалиети, у товарлар сифати еки чикимлар даражасига боглик булмаиди.

43. Нотариф савдо чекловлари – тарифларни истисно этганда товар ва хизматларнинг халкаро окимлари харакат йулидаги купдан-кум чекловлар (квоталар, субсидиялар, экспортни ихтиерий чеклаш, демпинг, экологик, санитария ва бошка меъерлар).

44. ОПЕК – нефть казиб олувчи давлатлар томонидан нефть казиб олиш ва экспорт килиш, унга нарх белгилаш бобида ягона сиёсат юритиш максатида барпо этилган ташкилот.

45. Эркин савдо сиёсати – халкаро савдога асосан талаб ва таклифнинг эркин кучлари таъсирида ривожланиш имконини берадиган сиёсат.

46. Портфель инвестициялари – махаллий валютада туланадиган, хорижда акциялар, облигациялар ва бошка кимматли когозларни харид килишга доир молиявий операция. Портфель инвестициялари хатар даражасини сармояли диверсификациялаш хисобига пасайтиради, лекин инвесторга харид килинган мулк устидан амалдаги назоратни бермаиди.

47. Нотариф тусиклар – чет эл товарларини олиб келишга карши йуналтирилган маъмурий чора-тадбирлар.

48. Лицензия – муайян иктисодий фаолиятни юритиш учун давлат еки махаллий хокимият органлари томонидан бериладиган махсус рухсатнома.

49. Баланс – узаро богланган, бирор бир ходиса еки жараенни унинг айрим томонларини таккослаш йули билан тавсифлайдиган курсаткичлар тизими; даромадлар билан чикимлар уртасидаги айирма.

50. Протекционизм – ички бозорни чет эл ракобатидан химоя килиш максатида товар ва хизматлар халкаро окимлари йулига давлат томонидан жорий этиладиган чекловлар тизими.

51. Ривожланаётган мамлакатлар таснифи – БМТ, ИХТТ ва Жахон банки томонидан ишлаб чикилган таснифлар мавжуд.

52. Савдо баланси (trade balance) – муайян вақт давр, одатда бир йил учун мамлакат экспорти ва импортнинг нисбати.

53. Фритрадорлик – давлатнинг савдо эркинлигига ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига аралашмаслиги коидасига асосланган иктисодий назария ва хужалик сиёсатидаги йуналиш.

54. Халкаро Валюта Фонди (ХВФ) (International Monetary Fund - IMF) – 1944 йили асос солинган халкаро иктисодий ташкилот. Халкаро валюта-молия муносабатларини тартибгаг солувчи, халкаро савдо ва валюта хамкорлигига кумак берувчи асосий орган.

55. Савдо сиёсати (commercial policy) – импортни чеклаш максатида товар окимларини узгартиришни назарда тутадиган ҳукумат сиёсати.

56. Тариф (tariff) – ҳукумат томонидан белгиланадиган, хорижий товарларнинг импорти, экспорти еки транзитига доир солик.

57. Рээкспорт – товарни уни ишлаб чиқарган мамлакатдан уз истеъмоли учун эмас, балки сотиш учун учинчи мамлакатларга олиб чиқиш; илгари мамлакатга олиб келинган товарни олиб чиқиш.

58.Ташки савдо – давлатнинг бошка мамлакатлар билан савдоси, товарларни олиб кириш ва олиб чиқишни уз ичига олади.

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

60.Тақиқловчи тариф (prohibitiva tariff) – тариф ставкасининг юкори даражаси, у товарлар импортини иқтисодий жихатдан фойдасиз қилиб қуяди.

61.Форс-мажор – олдиндан қутилмаган ходиса; битимда иштирок этадиган тарафларнинг харакатларига боглик 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 қамситиш мақсадида мамлакатнинг ишлаб чиқарувчиларини очикдан-очик еки никобли қуринишда субсидиялайди.

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

64.Ташки савдо баланси – муайян вақт даври учун мамлакат экспорти ва импорти қийматлари уртасидаги нисбат.

VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. Меъорий-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 муассасаларида таълим сифатини ошириш ва уларнинг мамлакатда амалга оширилаётган кенг қамровли ислохотларда фаол иштирокини таъминлаш бўйича кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2018 йил 5 июндаги ПҚ-3775-сонли қарори.

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

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги фармони

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 20 апрелдаги “Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2909-сонли Қарори. “Халқ сўзи” газетаси, 2017 йил 21 апрель.

6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 2 сентябрдаги ПФ-5177-сонли “Валюта сиёсатини либераллаштириш бўйича биринчи навбатдаги чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони.

7. Ўзбекистон Республикасининг “Валютани тартибга солиш тўғрисида”ги Қонуни (11.12.2003 й.).

8. Ўзбекистон Республикасининг “Банклар ва банк фаолияти тўғрисида”ги Қонуни (25.04.1996 й.).

9. Ўзбекистон Республикасининг “Ўзбекистон Республикасининг Марказий банки тўғрисида”ги тўғрисидаги Қонуни (21.12.1995 й.)

10. Мирзиёев Ш.М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қондаси бўлиши керак. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2016 йил якунлари ва 2017 йил истиқболларига бағишланган мажлисидаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг нутқи. // Халқ сўзи газетаси. 2017 йил 16 январь, №11.

11. Мирзиёев Ш.М. Эркин ва фаровон, демократик ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз. – Тошкент : Ўзбекистон, 2016. - 56 б.

12. Мирзиёев Ш.М. Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. – Тошкент: “Ўзбекистон”, 2017. – 48 б

13. Мирзиёев Ш.М. Буюк келажагимизни мард ва олижаноб халқимиз билан бирга қурамиз. – Тошкент: : “Ўзбекистон”, 2017. – 488 б.

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^о», 2006. – 432стр.
5. Dadaboyev Q.A. Logistika. O‘quv qo‘llanma. - T.: TDIU, 2007. - 124 b
6. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 389 с.
7. Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. Маркетинг: Закупочная логистика. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.
8. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики. Учеб. пособ. -М.: ИНФРА-М, 2010. – 528 с.
9. Қориева Ё.К. Ташқи иқтисодий фаолиятда транспорт таъминоти. Ўқув услубий модул, -Т.:ТДИУ, 2004. – 125 бет.
10. 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