

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

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

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

**“БОЖХОНА ИШИ”  
йўналиши**

**“ТАШҚИ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТНИНГ  
БОЖХОНА ТАЪМИНОТИ”**

**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 кенгашининг 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**

<b>I. ИШЧИ ДАСТУР.....</b>	<b>4</b>
<b>II. МОДУЛНИ ЎҚИТИШДА ФОЙДАЛАНАДИГАН ИНТЕРФАОЛ ТАЪЛИМ МЕТОДЛАРИ.....</b>	<b>9</b>
<b>III. МАЪРУЗА МАТНЛАРИ .....</b>	<b>16</b>
<b>IV. АМАЛИЙ МАШГУЛОТ МАТЕРИАЛЛАР, ТОПШИРИҚЛАР ВА УЛАРНИ БАЖАРИШ БЎЙИЧА ТАВСИЯЛАР .....</b>	<b>22</b>
<b>V. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР .....</b>	<b>62</b>
<b>VI. МАСАЛАЛАР БАНКИ .....</b>	<b>64</b>
<b>VII. ГЛОССАРИЙ .....</b>	<b>70</b>
<b>VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ .....</b>	<b>75</b>

## **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 жараёнида 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**

**“Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” модулининг мақсади:** педагог кадрларни қайта тайёрлаш ва малака ошириш курс тингловчиларини ТИФда божхона таъминотининг замонавий муаммолари ҳақидаги билимларини такомиллаштириш, давлатнинг божхона сиёсати, стратегик ва тактик қарор қабул қилиш тамойиллари ва усулларини ўзлаштириш кўникма ва малакаларини таркиб топтириш.

## **“Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” модулининг вазифалари:**

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

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

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

## **Модул бўйича тингловчиларнинг билими, кўникма ва малакаларига қўйиладиган талаблар**

“Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” модулини ўзлаштириш жараёнида амалга ошириладиган масалалар доирасида:

### **Тингловчи:**

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

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

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

### **Тингловчи:**

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

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

### **Тингловчи:**

- бож таъриф сиёсатининг замонавий усулларини ишлаб чиқиш;

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

## **Модулни ташкил этиш ва ўтказиш бўйича тавсиялар**

“Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” курси маъруза ва амалий машғулотлар шаклида олиб борилади.

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

- маъруза дарсларида замонавий компьютер технологиялари ёрдамида презентацион ва электрон-дидактик технологиялардан;

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

қўллаш назарда тутилади.

### **Модулнинг ўқув режадаги бошқа модуллар билан боғлиқлиги ва узвийлиги**

Модул мазмуни ўқув режадаги “Божхона иши” ҳамда “Давлатнинг бож-тариф сиёсати” ўқув модуллари билан узвий боғланган ҳолда педагогларнинг касбий педагогик тайёргарлик даражасини орттиришга хизмат қилади.

### **Модулнинг олий таълимдаги ўрни**

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

### **Модул бўйича соатлар тақсимоти:**

№	Модул мавзулари	Тингловчининг ўқув юкلامаси, соат					
		Ҳаммаси	Аудитория ўқув юкلامаси			Кўча	Мустақил таълим
			жами	жумладан			
				Назарий	Амалий машғулот		
1.	Ташқи иқтисодий фаолиятда товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви	4	4	2	2	-	-
2.	Ташқи иқтисодий фаолиятда божхона расмийлаштируви, товарларни декларациялаштириш	6	6	-	4	2	-
3.	Божхона тўловлари, солиқлари, режимлари	2	2	-	2	-	-
	<b>Жами:</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>-</b>

## НАЗАРИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

### Фан бўйича маъруза мавзулари ва уларнинг мазмуни

#### **1– мавзу. Ташқи иқтисодий фаолиятда товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви**

Ташқи иқтисодий фаолиятда товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамийлаштируви мазмуни, моҳияти ҳамда асосий принциплари. Божхона назорати ва божхона назоратини ташкиллаштиришнинг асосий йўналишлари. Дастлабки операциялар, уларнинг вазифаси ва қўллаш тартиби. Импорт ва экспортнинг чеклаш ва таъқиқлашлари. Божхона назоратини хориж давлатларда ташкиллаштиришнинг ўзига ҳос томонлари.

## АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

### **1-амалий машғулот:**

#### **ТИФда товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви.**

Ташқи иқтисодий фаолиятда товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамийлаштируви мазмуни, моҳияти ҳамда асосий принциплари. Божхона назорати ва божхона назоратини ташкиллаштиришнинг асосий йўналишлари. Дастлабки операциялар, уларнинг вазифаси ва қўллаш тартиби. Импорт ва экспортнинг чеклаш ва таъқиқлашлари. Божхона назоратини хориж давлатларда ташкиллаштиришнинг ўзига ҳос томонлари.

### **2-амалий машғулот:**

#### **Ташқи иқтисодий фаолиятда божхона расмийлаштируви, товарларни декларациялаштириш.**

Ташқи иқтисодий фаолиятда божхона расмийлаштирувининг тартиби. Биринчи даражали тартибта ва тезкор расмийлаштирувга оид товарлар. Божхона декларацияси. Божхона расмийлаштирувининг махсус содалаштирилган таомиллари. Товарларни вақтинча сақланиши ва унга оид омборлар. Вақтинча сақлаш омборлари турлари ва уларнинг эгалари. Темир йўлга тегишли вақтинча сақлаш омборлари. Товарларни қабул қилувчи омборида товарларни вақтинча сақланиши. Божхона органлари томонидан товарларни омборларга жойлаштирилиши. Товарларни декларациялаштириш тўғрисида умумий маълумотлар. Хужжатларни тақдим этиш тартиби. Товарларни алоҳида турларини божхона органларида декларациялаш тартиби. Декларант. Божхона декларацияси, унинг турлари ва тўлдириш тартиби.

Товарларнинг алоҳида турларини декларациялаш ўзига хос хусусиятлари. Божхона режимлари классификатори. Валюта классификатори. Транспорт классификатори. ОКПО ва СОАТО классификаторлари.

### **3-амалий машғулот:**

#### **Божхона тўловлари, солиқлари, режимлари.**

Божхона тўловлари ва уларнинг турлари. Умумий маълумотлар. Аванс тўловлари. Божхона божлари ва солиқларнинг тўлаш шакллари ва уларни амалга ошириш тартиби. Божхона тўловларини бўлиб ва суриб тўланиши тартиби. Божхона божлари ва солиқлари қайтариш тартиби. Божхона йиғимлари. Божхона тарифи. Товарнинг божхона қиймати ва уни ҳисоблаш усуллари. Товарнинг божхона қийматини декларацияланиши ва унинг тартиби. Божхона солиқлари ва уларнинг турлари. Божхона акцизи. Акцизбоп товарлардан божхона чегараси орқали ташилишида солиқлар ундирилиши ва унинг тартиби. Акциз солиғи ставкалари ва уни ҳисоблаш тартиби. Қўшилган қиймат солиғи. Қўшилган қиймат солиғи ставкалари ва уни ундириш тартиби. Солиқлар тўлаш муддатлари ва тартиби. Божхона режимлари тушунчаси ва уларнинг турлари. Божхона режимларини танлаш ва товарларни уларнинг остига жойлаштирилиши. Товарларни мусодара қилиниши ва унинг оқибатлари. Товарлар эркин муомалага чиқарилиши. Ички истеъмол учун товарлар чиқарилиши. Экспорт ва экспорт назорати. Халқаро божхона транзити режими (ХБТ). Иқтисодий режимлар. Божхона ҳудудида ва унинг ташқарисида қайта ишлаш режимлари. Божхона назорати остида қайта ишлаш режими.

### **КЎЧМА МАШҒУЛОТЛАР МАЗМУНИ**

Мазкур модул бўйича ўқув режада “Ташқи иқтисодий фаолиятда божхона расмийлаштируви, товарларни декларациялаштириш” мавзусида жами 2 соат кўчма машғулот назарда тутилган.

### **ЎҚИТИШ ШАКЛЛАРИ**

Мазкур модул бўйича қуйидаги ўқитиш шаклларидадан 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, мустақамлашда, ўтилган мавзуни сўрашда, уйга вазифа беришда ҳамда амалий машғулот натижаларини таҳлил этишда фойдаланиш тавсия этилади.

#### Технологияни амалга ошириш тартиби:

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

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

- иштирокчиларнинг муносабатлари индивидуал ёки гуруҳий тартибда тақдимот қилинади.

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

#### Намуна.

**Фикр:** “ТИФда божхона таъминотини белгилаб берувчи воситаларнинг фаолият йўналишини белгилаб бериш”.

**Топшириқ:** Мазкур фикрга нисбатан муносабатингизни ФСМУ орқали таҳлил қилинг.

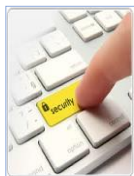
## “Ассесмент” методи

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

### Методни амалга ошириш тартиби:

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

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



#### Тест

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



#### Қиёсий таҳлил

- Бозор конъюктурасини таҳлил қилинг?



#### Тушунча таҳлили

- МАТ қисқартмасини изоҳланг



#### Амалий кўникма

- Ахборот тўплаш учун саволнома тузинг?

### “Инсерт” методи

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

#### Методни амалга ошириш тартиби:

- ўқитувчи машғулотга қадар мавзунинг асосий тушунчалари мазмуни ёритилган инпут-матнни тарқатма ёки тақдимот кўринишида тайёрлайди;
- янги мавзу моҳиятини ёритувчи матн таълим олувчиларга тарқатилади ёки тақдимот кўринишида намоёйиш 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:

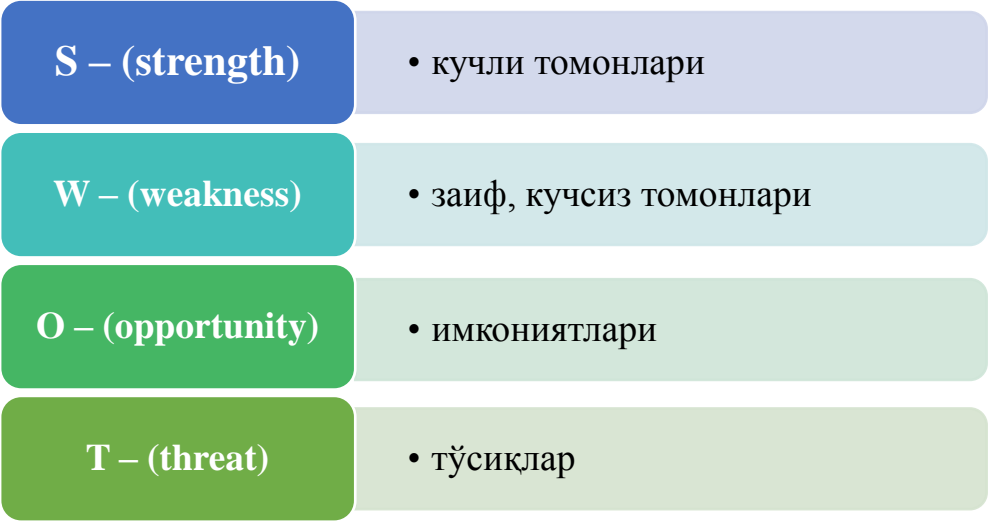
Белгилар	1-матн	2-матн	3-матн
“V” – таниш маълумот.			
“?” – мазкур маълумотни тушунмадим, изоҳ керак.			
“+” бу маълумот мен учун янгилик.			
“– ” бу фикр ёки мазкур маълумотга қаршиман?			

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 йўлларни топишга, билимларни мустаҳкамлаш, такрорлаш, баҳолашга, мустақил, танқидий фикрлашни, ностандарт тафаккурни шакллантиришга хизмат қилади.



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

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

**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 бериледи 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 университетида 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 қамраб олади: Ким (Who), Қачон (When), Қаерда (Where), Нима учун (Why), Қандай/ Қанақа (How), Нима-натига (What).

## “Кейс методи” ни амалга ошириш босқичлари

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

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

### Кейсни бажариш босқичлари ва топшириқлар:

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

### “Брифинг” методи

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

#### Ўтказиш босқичлари:

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

Брифинглардан тренинг яқунларини таҳлил қилишда фойдаланиш

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

### “Портфолио” методи

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

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

### **III. МАЪРУЗА МАТНЛАРИ**

#### **1– МАВЗУ. ТАШҚИ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТДА ТОВАРЛАР ВА ТРАНСПОРТ ВОСИТАЛАРИНИНГ БОЖХОНА НАЗОРАТИ ВА БОЖХОНА РАСМИЙЛАШТИРУВИ**

1.1. Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамийлаштируви мазмуни, моҳияти ҳамда асосий принциплари

1.2. Божхона назорати ва божхона назоратини ташкиллаштиришнинг асосий йўналишлари.

1.3. Дастлабки операциялар, уларнинг вазифаси ва қўллаш тартиби. Импорт ва экспортнинг чеклаш ва таъқиқлашлари.

1.4. Божхона назоратини хориж давлатларда ташкиллаштиришнинг ўзига хос томонлари.

#### **1.1. Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамийлаштируви мазмуни, моҳияти ҳамда асосий принциплари**

Юк келиб тушувчи божхона органига топширилиши лозим бўлган ҳужжатлар қайси товарлар ва транспорт воситаларига тегишли бўлса, ўша товарлар ва транспорт воситалари билан бир хил тартибда етказилади.

Ташувчининг ҳуқуқлари ва мажбуриятлари - Ташувчи қуйидаги ҳолларда товарлар ва транспорт воситаларини ташиш учун қабул қилмасликка ҳақли:

божхона ва транспорт ҳужжатлари белгиланган тартибни бузган ҳолда расмийлаштирилган бўлса;

божхона томонидан транспорт воситасига ва товарлар жойланган ўров-идишларга қўйилган таъминлов чоралари ташилаётган товарларга ана шу таъминлов чораларини бузмасдан тегиш имкониятини истисно этмаса.

Товарлар, транспорт воситалари ва уларга оид ҳужжатларни ташиш учун қабул қилиб олган ташувчи:

уларни жўнатувчи божхона органи томонидан белгиланган манзилга, йўналишда ва муддатда, табиий эскириш ёхуд нормал ташиш ва сақлаш шароитларидаги камайиш оқибатидаги ўзгаришларни истисно этганда, уларнинг ўров-идишлари ёки ҳолатини ўзгартирмасдан, элтиб беришдан бошқа мақсадда фойдаланмасдан етказиб бериши;

товарлар, транспорт воситалари ва уларга оид ҳужжатларни юк келиб тушадиган божхона органида кўрсатиши, бу орган мансабдор шахсларининг талабига биноан эса-товарлар ва транспорт воситаларини амалда тақдим



этиши; божхона назорати остида турган товарлар билан бир вақтда бошқа товарларни ташимаслиги шарт.

Юк элиб бериладиган жойига етиб келганидан кейин ташувчи божхона органининг рухсатсиз товарлар ва транспорт воситасини тўхташ жойида қаровсиз қолдириш, тўхташ жойини ўзгартириш, йўловчиларни тушириш, товарлар билан бирон-бир ортиш-тушириш ва ўраш-жойлаш операцияларини ўтказиш, қиёслаш воситаларини ўзгартириш, олиб ташлаш ёки йўқ қилиш ҳуқуқига эга эмас.

Агар ташувчи, йўловчиларнинг ва транспорт воситаси экипажининг ҳаёти ҳамда соғлиғи чинакам хавф остида қолганлигини, товарлар ва транспорт воситасининг йўқ қилиниши, қайтариб бўлмайдиган тарзда қўлдан кетиши ёки жиддий бузилиши хавфи мавжуд бўлганлигини исботласа, ушбу модданинг иккинчи ва учинчи қисмларидаги талабларни бузганлик учун жавобгарлик юзага келмайди. Кўрсатилган талаблар бузилишига сабаб бўлган ҳолатлар тўғрисида ташувчи дарҳол божхона органини хабардор қилиши шарт.

Агар ташувчи ёхуд унинг транспорт воситаси ушбу Кодекснинг талабларига риоя этилишини кафолатлай олмаса, божхона органи транспорт воситаси фақат тегишлича жиҳозланган ёки божхона кузатувига олинган ёхуд божхона тўловлари тўланишини таъминловчи гаров суммалари киритилган ёки товарлар божхона ташувчиси томонидан қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда ташилган тақдирдагина товарларнинг божхона назорати остида олиб ўтилишига йўл қўйишга ҳақли. (ЎзР 25.04.2003 й. 482-ИИ-сон Қонуни таҳриридаги қисм) Айрим тоифадаги товарларни ташувчилар учун қонун ҳужжатларида бошқача талаблар белгиланиши мумкин.

## **1.2. Божхона назорати ва божхона назоратини ташкиллаштиришнинг асосий йўналишлари.**

Ўзбекистон Республикаси божхона хизмати ўз фаолиятида ички ва ташқи сиёсатни таркибий қисми ҳисобланувчи ягона божхона сиёсатини амалга ошириб келмоқда. Божхона хизматини асосий мақсадлари Ўзбекистон Республикаси божхонга ҳудудидан самарали божхона назоратини ҳамда товарлар айрбошлашни тартибга солишни таъминлашдан иқтисодиётнинг ривожланишини рағбатлантиришдан, ички бозорни ҳимоялашдан иборат бўлиб, божхона чегараси орқали товарлар ва транспорт воситаларини олиб ўтиш, бож тўловларин ундириш, божхона расмийлаштируви, божхона назоратини амалга ошириш тартиби ва шартларидан иборат.

Божхона назорати – қонун ҳужжатлари ва ҳалқаро шартномаларга риоя этилишини таъминлаш мақсадида божхона органлари амалга оширадиган тадбирлар мажмуидир. Божхона режими – Ўзбекистон Республикасининг божхона чегараси орқали олиб утиладиган товарлар ва транспорт воситалари макomini божхона мақсадлари учун белгиловчи коидалар мажмуидир.

Божхона назорати мақсади – Ўзбекистон Республикаси божхона қонунчилигини, божхона тарифи тўғрисидаги қонунини ва бошқа қонун ва норматив актларни шу билан бирга Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий масалаларига тегишли халқаро шартномаларни бажаришда халқаро нормаларга риоя қилинган ҳолда фаолият курсатади.

Божхона назорати объекти- божхона ҳудудидан утаётган товарлар, транспорт воситалари. улар тўғрисида ҳужжат ва малумотлар, товар ва транспорт воситаларига тегишли жисмоний ва юридик шахслар, божхона брокерлари, декларантлар уларнинг ҳужжати ва улар товарлар ва транспорт воситаларига нисбатан танлаган божхона режимлари шулардан иборат.

Божхона назорати асосан божхона зонасида ташкил қилинади. Божхона зонаси божхона ҳудуди атрофи ва божхона органи томонидан аниқланган, божхона органи жойлашган ерларда, божхона расмийлаштириш жойлари ҳисобланади.

Божхона назорати жараёнида- товарларнинг ҳаракати, унинг ишлаб чиқарилиши жараени, сақлаш, сотилиши, сотиб олиниши, укланиши, туширилиши, жойланиши, сугуртаси, ва бошқалар куриш мумкин. Бу товарларни қайси давлатдан келиб чиқишини, божхона кийматини, ва ТИФ ТН асосида тугри аниқлаш божхона назорати асосий функцияларидан ҳисобланади.

### **1.3. Дастлабки операциялар, уларнинг вазифаси ва қўллаш тартиби.**

#### **Импорт ва экспортнинг чеклаш ва таъқиқлашлари.**

Ўзбекистон Республикаси божхона чегарасидан товарлар ва транспорт воситаларини олиб ўтишдаги чекловлар - Давлат хавфсизлигини таъминлаш, жамоат тартибини сақлаш, маънавият, инсон ҳаёти ва саломатлигини сақлаш, атроф табиий муҳитни муҳофаза қилиш, Ўзбекистон Республикаси ҳамда бошқа мамлакатлар халқларининг бадий, тарихий ва археологик бойликларини, мулк ҳуқуқини, шу жумладан интеллектуал мулк объектларига бўлган ҳуқуқни, олиб кирилаётган товарларни истеъмол қилувчиларнинг манфаатларини ҳимоя қилиш, шунингдек Ўзбекистон Республикасининг бошқа манфаатларидан келиб чиққан ҳолда Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатлари ҳамда халқаро шартномаларига мувофиқ айрим товарлар ва транспорт воситаларини Ўзбекистон Республикасига олиб кириш ва Ўзбекистон Республикасидан олиб чиқиш тақиқланиши мумкин.

Божхона чегараси орқали олиб ўтиш тақиқланган товарлар ва транспорт воситалари, агар Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатларида ёки халқаро шартномаларида бу товарлар ва транспорт воситаларини мусодара қилиш назарда тутилмаган бўлса, дарҳол Ўзбекистон Республикасидан ташқарига олиб чиқиб кетилиши ёхуд Ўзбекистон Республикаси ҳудудига қайтарилиши шарт.

Товарлар ва транспорт воситаларини олиб чиқиб кетишни ёки қайтаришни олиб ўтаётган шахс ёхуд ташувчи ўз ҳисобидан амалга оширади. Товарлар ва транспорт воситалари дарҳол олиб чиқиб кетилмаган ёки қайтарилмаган тақдирда улар божхона органига қарашли бўлган омборга вақтинча сақлаш режими остида жойлаштирилади. Сақлаш муддати уч сутка бўлади, қонун ҳужжатларида назарда тутилган ҳоллар бундан мустасно.

Ўзбекистон Республикаси Божхона кодексининг 39-моддасига асосан божхона чегараси орқали олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситалари божхона назорати божхона органларининг мансабдор шахслари томонидан қуйидаги йўллар билан ўтказилади: 1

- божхона мақсадлари учун зарур бўлган ҳужжатлар ва маълумотларни текшириш;
- жисмоний шахсларни оғзаки сўраб-суриштириш;
- божхона кўригидан ўтказиш;
- товарлар, транспорт воситалари, бинолар ва бошқа жойларни божхона томонидан қиеслаш;
- товарлар ва транспорт воситаларини ҳисобга олиш;
- ҳисобга олиш ва ҳисобот тизимини текшириш;
- божхона назоратидан ўтказилиши лозим бўлган товарлар ва транспорт воситалари туриши мумкин бўлган эҳуд назорат қилиш божхона органлари зиммасига уклатилган фаолият амалга оширилаётган ҳудудлар, бинолар ва бошқа жойларни текшириш;
- қонун ҳужжатларида назарда тутилган бошқа шаклларда.

#### **1.4. Божхона назоратини хориж давлатларда ташкиллаштиришни ўзига ҳос томонлари.**

Божхона органлари божхона назоратини ўтказишда, коюда тарикасида, назоратнинг қонун ҳужжатларига риоя этилишини таъминлаш учун етарли булган шаклларины куллайдилар, бу божхона назоратини ташкил қилишнинг принципидир.

Божхона назоратининг айрим шаклларины кулламаслик еки улардан озод қилинишини билдирмайди. Масалан Республикада божхона имтиезига эга бўлган Чет эл дипломатлари ва ваколатхоналари еки уларга тенглаштирилган чет давлат вақиллари агар иш узасида давлат божхона чегарасидан ўтса, Вена конвенсияси асосида ҳамма божхона куригидан озод қилинади жумладан шахсий куригдан ҳам. Бу ҳолда божхона назоратининг фақат ҳужжатларни текшириш шакли кулланилади.

Зарурат булганда божхона органлари, агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб назарда тутилмаган булса, божхона назоратининг Кодексида белгиланган барча шакллардан фойдаланиш мумкин. Божхона назоратини ўтказиш божхона

чегарасидан утаётган товарларни характери, киймати танланган божхона режимидан келиб чиккан ҳолда танланади.

Масалан, эркин муомалага чикариш, реимпорт ва божхона омбори режимда Республика божхона ҳудудига киритилган товарларнинг божхона рамийлаштирувини амалга ошираётган божхона хизматчиси камида 50% ни куригдан утказиши лозим булади шароитлар:

- товарни коди еки уни номи ва килиб чиккан давлатнинг номлари ҳужжатларда турлича тарифланган булса;
- бир товар транспортида турли товарларнинг укланиши ва ичида укори фоизли товарларни аниклаш.

Агар товарларга божга ва соликка тортилмаган булса божхона назоратининг киеслаш усулин кулланиши мумкин. Божхона назоратини у еки бу шакллари куллаш божхона масъул ҳодими уз ҳоҳишига биноан утказиши мумкин.

Божхона органлари божхона назоратини ташкил килишда республика ман этилаган буумларни кириб келишига карши каратилган булса бунака назорат укларни 100% куригдан утказиши керак булади. Бунака назоратларни асосан вакти вакти билан ҳаво транспортларини, юловчилари, уларнинг багажи ва кул укилари билан утказиб турилиши керак. Хамма ҳаво транспортларини ва юловчиларни 100% куригдан утказиш жисмоний мумкин эмас, шунинг учун асосий куриг рейсларни каердан келиши уларнинг юловчилари олиб келаётган товарларни характери, ва бошкалар сабаб булади. Божхона назорати принципи асосида танланган шакл узининг инсон ҳукукига ва сало-матлигиа путур етмаслиги керак. Шунинг учун шахсни куздан кечириш божхона куригининг оҳриги шакли ҳисобланади.

Божхона назоратининг муайян шаклларида озод қилиш Ўзбекистон Республикасининг конун ҳужжатлари ва ҳалқаро шартномаларига мувофик амалга оширилади. Ўзбекистон Республикаси олий мажлис депутатлари ва Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси аъзоларининг шахсий багажи, агар мазкур шахслар хизмат вазифаларини бажариш билан боғлиқ ҳолда Ўзбекистон Республикаси божхона чегарасидан ўтаётган бўлсалар. Божхона текширувидан озод килинади.

Чет эл ҳарбий кемалари, жанговар ва ҳарбий транспорт ҳаво кемалари, шунингдек узи уриб келаётган ҳарбий техникаси божхона текширувидан озод килинади.

### **Қисқача хулоса**

Ўзбекистон Республикаси божхона хизмати ўз фаолиятида ички ва ташқи сиёсатни таркибий қисми ҳисобланувчи ягона божхона сиёсатини амалга ошириб келмокда. Божхона хизматини асосий мақсадлари Ўзбекистон Республикаси божхонга ҳудудидан самарали божхона назоратини ҳамда товарлар айрбошлашни тартибга солишни таъминлашдан иқтисодиётнинг

ривожланишини рағбатлантиришдан, ички бозорни ҳимоялашдан иборат бўлиб, божхона чегараси орқали товарлар ва транспорт воситаларини олиб ўтиш, бож тўловларин ундириш, божхона расмийлаштируви, божхона назоратини амалга ошириш тартиби ва шартларидан иборат.

Божхона назорати – қонун ҳужжатлари ва ҳалқаро шартномаларга риоя этилишини таъминлаш мақсадида божхона органлари амалга оширадиган тадбирлар мажмуидир. Божхона режими – Ўзбекистон Республикасининг божхона чегараси орқали олиб утиладиган товарлар ва транспорт воситалари макomini божхона мкксадлари учун белгиловчи коидалар мажмуидир.

### **Мустақил ишлаш ва ўз – ўзини назорат қилиш учун саволлар:**

1. Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамиёлаштируви мазмуни, моҳияти ҳамда асосий принциплари
2. Божхона назорати ва божхона назоратини ташкиллаштиришнинг асосий йўналишлари.
3. Дастлабки операциялар, уларнинг вазифаси ва қўллаш тартиби. Импорт ва экспортнинг чеклаш ва таъқиқлашлари.
4. Божхона назоратини хориж давлатларда ташкиллаштиришнинг ўзига хос томонлари.

### **Тавсия этиладиган адабиётлар:**

- 1.Sh.Sh.Shoraxmedov, N.I.Asqarov, A.A.Namozov –Tashqi savdoni boj tarifi orqali tartibga solish. T: Fan va tehnologiya 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.V.Buglay, N.N.Livensev – Mejdunarodnyye ekonomicheskie otnosheniya. M: Finansy istatistika, 2015 g 13-21str.

#### 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. жадвал

Йўналиш	Масофа км	Пахта тозалаш заводидан портларгача юк ташиш баҳоси \$	Жаҳон бозорида пахтанинг нархи \$	Юк ташишнинг чекланган ҳажми	Юк ташиш ҳаражат- лари \$	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. Хўжаликдан заводгача юк ташиш учун 50 км йўл босилса, хўжаликнинг даромади қандай бўлади. Юк ташиш 6 тоннали юк машиналарида амалга оширилади. Юк ташиш тарифи 25 сўм. Ишлаб чиқарувчилар ўзлари ишлаб чиққан пахтанинг 60%ни Ўзбекистон пахта сотиш саноатига белгиланган нарх бўйича сўмда сотишлари керак (тахминий эквивалент бир тоннага 140\$, 40% эса тоннасига 120 \$ бўйича). Пахта тозалаш заводида пахта толаси қайта ишлангандан сўнг бир тоннаси 400 \$ баҳоланади. Пахта тозалаш заводидан темир йўл станциясигача бўлган масофа 100 км. Одатда, юк ташиш 8 тоннали юк машиналарида амалга оширилади. Юк ташиш тарифи 16 сўмни ташкил этади.

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

жадвал

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

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

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

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

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

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

г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

жадвал

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

Самарали технологиялар танлангандаги умумий харажатлар қиймат ажратиб кўрсатилган.

жадвал

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

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

жадвал

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



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

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

жадвал

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

жадвал

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

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

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

Бундай ҳолда:

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

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

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

г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

**Мисол 12.** Мева ва сабзавот ишлаб чиқарувчи мини- завод фойдаланилган воситалар (меҳнат ва капитал)нинг турли хил бирикмаларида ўзаро фарқ қилувчи учта ишлаб чиқариш технологиясидан бирини танлайди. Қўлланиладиган технологиялар ҳақидаги маълумотлар жадвалда келтирилган.

жадвал

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

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

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

Бундай ҳолда:

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

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

в) фараз қилайлик, капиталнинг баҳоси олдинги даражада қолсин, бир бирлик меҳнатнинг баҳоси 500 сўмгача оширилсин. Баҳодаги бу ўзгариш мини- завод томонидан технологияни танлашга таъсир этадими?

г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

**Мисол-13.** Бухорода инвестициялаш логистика маркази унинг TRACESA коридори бўйича юк ташиш дастурида кўзда тутилган стратегик ўрни билан боғлиқдир. Бухоро “Фароб” темир йўл чегара пунктига яқин жойлашган бўлиб, йирик пахтачилик вилоятининг марказидир. Ўз ўрнига кўра бошқа пахтачилик вилоятларига яқиндир. “Шоштранс”, “Calberson-Axis” Ўзбек темир йўллари

корхоналарининг таклифи 50000 кв.метрли модулли базада кўрилатган 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 кўшимча 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 Пототида тоннасига 20\$ни, Тошкентда тоннасига 7-10\$ни ташкил этади, демак Ўзбекистонда 25%га арзон тушади. Бу лойиҳага киритилган инвестициялар қанча вақт ичида ўзини қоплайди?

### **Стратегик режа кўрсаткичларини ҳисоблаш усуллари қуйидагича.**

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

а) Капитал қўйилма қайтими ёки капитал қўйилмага олинадиган фойда.

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

бу ерда

КК- капитал қўйилма

б) Инвестиция ҳажмига қараб капитал қўйиш. Бу фойдага кўшимча 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 кўшимча даромад ҳисобланади.

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

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

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

**Мисол 14.** Бошланғич инвестиция капиталини (Ин)–50000 АҚШ доллар;  
Йиллик фойда прогнози (Дг) – 45000 АҚШ доллар;  
Йиллик харажат прогнози (Зг) – 35000 АҚШ доллар;  
Йиллик қўйилма прогнози (Вк) – 5000 АҚШ доллар;

$$\text{Ток} = \text{Ин} / \text{Дг} - 3\text{г} \quad (3.2)$$

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

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

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

**Мисол-15.** Инвестиция ҳажми (К) – 80000 АҚШ доллари;  
Йиллик даромад прогнози (Ак) – 60000 АҚШ доллари;  
Йиллик харажатлар прогнози (Рг) – 48000 АҚШ доллари;  
Амортизация (Ак) – 60000 АҚШ доллари;  
Йиллик қўйилма прогнози (Вг) – 2000 АҚШ доллари;  
Капитал қўйилма қопланиш муддати (Ток) – 10 йил  
Фойдалилик (П):

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

$$П = 2,0 / 8,0 \times 100 = 25\%$$

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

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

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

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 олинган маблағ,

r – % ставкаси,

n – йиллар сони.

Буни қуйидаги мисолда кўришимиз мумкин:

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

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

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 куйидаги формула келиб чиқади.

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

Бу ерда:

P – келажак маблағларни дисконт баҳоси,

S – p йилнинг охирида олинадиган сумма,

r -% ставка,

F – инфляция даражаси,

p – йиллар сони.

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

Келажак маблағларини дисконт баҳосида тузиш:

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

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

Автомобилнинг 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 ташийди. Йигирма футли контейнерлар 22-24 тоннани сиғдиради. Ёпик вагонга 40-51,6 тоннани жойлаштиради.

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	Одатдаги юк ташишда масофага кетган харажатлар	Контейнерли юк ташишда фойдалар	Одатдаги юк ташишда сотувдан тушган

	ҳаражатлар			фойдалар
Тошкент-Брест				
Тошкент-Рига				
Тошкент-Поти				

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

### 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 коэффиценти-0,5, техник тезлик 30 км/соат, иш вақти-8 соат, катновлар сони-5, бир қатновдаги ортиш-тушириш вақти-0,5 соат. бир кунлик нўлинчи масофа 5 км. Автомобилнинг т ва ткм даги кунлик иш унумдорлиги ҳисоблансин.

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

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

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

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

Бунинг учун қуйидагилар тайинлансин:

**А. Юк жўнатувчининг ҳаракати**

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

**В. Юк ташувчиларнинг ҳаракати**

1. Транспорт фирмасининг таркиби, ҳаракатли таркибининг структураси.
2. Юк эгаларининг танлаш вариантлари
3. Ташувчиларнинг ҳаракати
4. Ўзаро ҳисоб-китоб вариантлари.

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

**Шартнома №**

Тошкент.ш

“ \_\_\_\_ “ \_\_\_\_\_ 2010 й

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

**1. Шартнома предмети**

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

**2.Товар миқдори**

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

**3.Товар сифати**

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

Товар сифати қуйидаги хужжатлар 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 бахоси келишилган холда.Товарнинг доналар партияси нархи сертификацияда кўрсатилади.

4.2 Тўлаш тартиби сертификацияга асосланади

#### **5. Қадоқлаш ва маркировкалаш.**

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

#### **6. Товарни етказиш**

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

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

#### **7. Товарни қабул қилиш.**

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

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

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

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

#### **8. Форс-Мажор**

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

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

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

8.4 Агар форс-мажор ҳолати бир ой давом этадиган бўлса икки томондан бири кейинчалик мажбуриятларни бажаришдан холи бўлиш ҳуқуқига эга. Бундай холда 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.

жадвал

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

Ечими: **2,50 пул.бирлиги нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

**2,0 пул.бир нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

**1,50 пул.бир нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

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

Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

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

**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 ҳаражат – No-14,2 пул.бирлиги; йиллик истеъмол  $S$  - 2040 бирлик маҳсулотни сақлашга кетган йиллик ҳаражат  $i$ - 2 пул.бирлиги етказилувчи партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш  $q$  – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 900 бирлик; йиллик ишлаб чиқариш  $p$ -12000бир.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан  $h$ - 3 пул.бирлиги.

**Топширик:** а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

**Топширик:** а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

**Топширик:** а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.  
 б) Захирани охириги инетрвалгача тўлдириш учун буюртма бериладиган маҳсулот оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

жадвал

Етказиш партиа 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.: Нарх ва чегирма струтураси қуйидаги жадвалда келтирилган келади.

жадвал.

Етказиш партиа 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 струтураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

Етказиш партиа 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, ҳар хил тара, механизация воситалари ва бошқалар керак. Моддий ресурсларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга силжиши икки усулда ташкил қилиниши мумкин:

- транзит усули
- омборлардан фойдаланиладиган усул

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

- фаолият характери бўйича ёки вазибалари бўйича;
- сақланадиган ресурслар бўйича;
- биносининг тури бўйича;
- жойлашган жойи ва фаолият масшаби 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 коэффиценти-0,8; суткалик юк айланиши-640т; суткада юк кўтариш транспорт механизмининг (ЮКТМ) иш соатлар сони-8 соат. Бу қийматлар бўйича ЮКТМ сонини аниқлаймиз.

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

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

Омборхона сетҳининг м<sup>2</sup> майдонига тўғри келадиган юк миқдорини қуйида берилган формула орқали ҳисоблаб фойдали майдонни аниқлаймиз.

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

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

бу ерда

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

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

Омборхонанинг умумий майдони

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

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

бу ерда

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

$\alpha$ -майдондан фойдаланиш коэффициентини ( $0,4$  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  $\text{м}^2$ ,

$q_T$  – бир бирлик юк миқдори  $\text{т/м}^2$ , бундан

$F_c = E/q_T (\text{м}^2)$ ,

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

Омборхонада юкни ўртача сақлаш муддати қуйидагича аниқланади.

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

бу ерда

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

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

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

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

Шунингдек сақлаш тонна-кунлари умумий сони:

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

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

Омборхона сигимидан 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 сигими, т;

$T$ -омборхона ишлаш вақти, кун.

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

Омборхона обороти ( $P_o$ ) қуйидаги формула орқали аниқланади:

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

Бу катталиқ қуйидаги 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 сигимини максимал ишлатганда ва қуйидаги сақланиш муддати давомлилиги:

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

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

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

**Ортиш-тушириш қурилмасини ишлатиш кўрсаткичи:**

- вақт бўйича қурилмадан фойдаланиш коэффициентини  $K_{BP}$ :

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

бу ерда

$T_{\phi}$ -юк ташиш ишларидаги амалий вақти (2000 соат оламиз);

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

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

- қурилмани самарадорлик бўйича фойдаланиш коэффициентини  $K_{np}$ .

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

бу ерда

$P_{\phi}$ - амалий самарадорлиги, т;

$P_{пл}$ - режадаги самарадорлик, т.

- ортувчи транспорт қурилмани сменада вақт бўйича фойдаланиш коэффициентини

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

бу ерда,

$T_o$  – механизмни сменада ишлаш вақти соат;

$T_{cm}$  – сменадаги вақт соат.

**Мисол 31.** Зарафшондаги «Агама» сотув фирмаси (мева концентратлар сотиш билан шуғулланувчи), ўз сотув йўналишини танлашда оригинал стратегияни ишлатди. Бош фирма ўз назоратига барча ўзига қаршли 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. Миждозлар товар сифатига ишонадилар ва сифати учун юқори баҳода тўланади. Лекин узок 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 далолчилик операциялари нуқтаи-назаридан биринчи ўринга станоклар бозори кўтарилди.

Қуйида шундай бозорларни топиш учун далоллар томонидан стратегия ишлаб чиқилган.

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

Берилган принципларни таҳлил қилиш ва чегаралар тушунчасини кўриб чиқинг.

Далоллик фаолиятини самарадорлигини ошириш учун қўшимча қандай ишлар қилиш керак?

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

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

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

Шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, транспорт тарифи-бу кўшимча харажатларнинг кўзга ташланадиган қисми холос. Бундан ташқари худудий узоқда жойлашган етказиб берувчидан харид қилиш, истеъмолчини молиявий захираларни жалб қилишга (йўлга захира, суғурта захиралари), экспедитор хизматларни тўлашга ва балки божхона ва бошқа тўловларга мажбур этади. Тўлиқ қийматнинг логистик концепцияси, худудий узоқдаги етказиб берувчидан харид қилишда фақат транспорт харажатларини ҳисобга олиш, бундай харидни иқтисодий мақсадга мувофиқлиги тўғрисида тўлиқ маълумот бера олмаслигини, билдиради. Харидни бошқа худудга ўтказиш бўйича барча харажатлар йиғиндиси олдинги нархдан кам бўлган тақдирдагина, қароор қабул қилиш мумкин.

#### ***Мавзуга назарий изоҳлар.***

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

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

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

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



## ***Топшириқ.***

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

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

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

2. Ҳисобланган харажатларни ушбу юк қийматидаги улушини аниқлаш.

3. Қўшимча харажатларни  $1\text{м}^3$  юк қийматидаги улушини қийматга боғлиқлиги графикини чизиш.

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

Услубий кўрсатмалар.

1.  $1\text{м}^3$  юкни N туманидан Тошкентгача ташиш билан боғлиқ қўшимча харажатлар ҳисобини, харид қиймати бўйича ассортиментнинг шартли позициялари учун, 1 жадвал бўйича бажариш. Бунда қуйидаги шартларни этиборга олиш лозим:

- N туманидан Тошкентгача етказишнинг тариф қиймати барча товарлар учун бир хил ва  $1\text{м}^3$  юк учун 3000 сўмни ташкил этади;

- N туманидан товарларни етказиш мудати 10 кунга тенг;

- N туманидан етказиладиган товарлар учун фирма беш кун муддатга суғурта захираларини яратиши зарур;

- Суғурта захираси ва йўлдаги захира харажатлари банк кредити фоиз ставкалари асосида ҳисобланади- йилига 36% (яъни, ойига 3%, еки кунига 0,1%);

- Ташувчи томонидан амалга ошириладиган, экспедиция харажатлари юк қийматининг 2%ни ташкил этади;

- M фирмасига тошкентдан етказилган юклар механизация воситалари ердамида туширилади. N туманидан келган юкларни эса қўл меҳнати ёрдамида туширилиши лозим. Тушириш қийматидаги фарқ ўртача  $200\text{ сўм м}^3\text{ км}$  ташкил этади;

1м <sup>3</sup> юкнинг харид баҳоси, сўм	N- туманидан 1м <sup>3</sup> юкни етказишга (ташишга) бўлган қўшимча харажатлар						1м <sup>3</sup> юк қийматидаги қўшимча харажатлар улуши, %
	Транспорт тарифи, сўм/м <sup>3</sup>	Суғрга захирасига бўлган харажатлар.	Йўлдаги захирага бўлган харажатлар.	Экспедитор харажатлари, сўм	Юкни қўлда туши ришга хара жатла р, сўм. м <sup>3</sup>	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<sup>3</sup> юкни ташиш билан боғлиқ бўлган қўшимча харажатларни ушбу юк қийматидаги улушини ҳисоблаш учун қўшимча харажатлар йиғиндисини (7 устун) 1м<sup>3</sup> юкни харид қиймати (1 устун)га бўлиб, натижани 100га купайтирилади. Ҳисоб натижалари 8 устунга бўлинади.

3. Қўшимча харажатларни 1м<sup>3</sup> юк қийматидаги улушини умумий харид қийматига боғлиқлиги графиги тўғри бурчакли координатлар тизимида ясалади. ОХ ўқи бўйича-1м<sup>3</sup> юкнинг харид қийматлари (1 устун), ОУ ўқи бўйича-1м<sup>3</sup> 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

M фирмаси ассортиментда ги товарлар	1м <sup>3</sup> юкнинг N туманидаги нархи, сўм	Бир бирлик нархи сўм		Нархдаги фарқ % (N шаҳридаги нарх 100% деб олинади)	N туманида харид қилиш мақсадга мувофиқлиги тўғрисида хулоса (ха, йўк)
		N туманида	Тошкен тда		
1	2	3	4	5	6
Гўшт консервалари	11000	12,0	14,4		
Сабзавот консервалари	10000	10,0	14,5		
Мева консервалари	15000	15,0	18,0		
Қандолатлар	88000	100,0	115,0		
Асал	37000	50,0	65,0		
Чой	110000	120,0	138,0		
Дукакдилар	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 ишончлиги қўланилади. Аммо бу рўйхат давом эттирилиши мумкин, хусусан бизнинг ҳисоблашларда бта мезон ишлатилади.

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

Бунда у ёки бу мезонинг уларнинг 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 йиғиндисидagi) 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 баҳоси			Мезон улушининг баҳога кўпайтмаси		
		№1	№2	№3	№1	№2	№3
Етказиш ишончилиги	0,30	7	5	9			
Нарх	0,25	6	2	3			
Сифат	0,15	8	6	8			
Тўлов шартлари	0,15	4	7	2			
Режадан ташқари етказиб беришлар имконияти	0,10	7	7	2			

Етказиб берувчининг молиявий аҳволи	0,05	4	3	7			
Жами	1,00						

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

Бизнинг мисолимизда рейтингнинг юқорилиги етказиб берувчини афзаллиги аён чунки рейтинг қанча юқори бўлса етказиб берувчининг салбий томонлари шунча кўпдир. Бундай ҳолатда 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 миқдори, бирлик
Январ	№1	75
	№2	300
Феврал	№1	120
	№2	425

жадвал

Етказишнинг белгиланган муддатларини бузилиши динамикаси

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

Етказиб берувчи рейтингини натижавий ҳисоби 7-жадвал кўринишига келтирилади.

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

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

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

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

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

$n$ - етказилаётган маҳсулотлар турларининг миқдори;

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

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

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

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

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

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

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

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

А маҳсулот бўйича нархларни ўсиш суръати:

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

В маҳсулот бўйича

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

Жорий даврдаги етказишларда А маҳсулотнинг улуши:

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

В маҳсулотнинг улуши:

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

булардан келиб чиққан ҳолда:

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

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

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%

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

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

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

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

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

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

Етказишларнинг умумий ҳажмида, маъқул бўлмаган сифатдаги маҳсулот улушини 2 ва 3 жадваллар маълумотларига асосан аниқлаймиз. Натижаларни 8.11-жадвал шаклида 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 7-жадвалга киритамиз.



Маъкул бўлмаган сифатдаги маҳсулотларни, етказишларнинг умумий ҳажмидаги улушини ҳисоблаш

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

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

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

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

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

бу ерда:  $Q_{yp1}$  – жорий даврда 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:

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

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

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. Ҳадавалнинг 5-чи устуни қийматларининг йиғиндисини №2 етказиб берувчи рейтингини беради.

Ҳадавал

#### 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 рейтингини				145,4	115,29

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

Ҳадавал № 2 Етказиб берувчи билан шартномани узайтириш лозим.

#### Мисол 36. Фойда чегирмаларни йўқотиш меъёрини таъсири.

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

Иш ҳақи харажатлари 1 кг 1000 ташкил этади.

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

Шундан:  $1\text{кг}/1,00\text{кг}-0,10\text{кг} = 1,11$  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 ҳақи  $1,0 * 1,11$  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 ҳақи)) – 45 сўм.

$1,56-111$ қ 45 сўм.

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

### **Мисол 37. Маҳсулотлар йўқотилишини калькуляцияси.**

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

#### **Чегирмалар**

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

### **Мисол 38. Реализация нархининг ҳисоби.**

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

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

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

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

Қадок қуйдаги учта асосий мақсадда хизмат қилади:

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

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

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

Кўпгина 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

хам хисобга олиш лозим. Агарда фермер ўз транспортида ташишларни амалга оширса, унда қадокларни қайтаришга бўлган харажатларни хисобга олмаса хам бўлади. Аммо, қадокларни қайтариш учун хам ҳақ тўланса, унда қадок харажатлари анча ошиб кетади. Қуйдаги мисолни кўриб чиқамиз:

### **Мисол 39. Қадок харажатлари калькуляцияси.**

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

Унда 1 та ташиш учун қадок нархи:

((яшик бирламчи қиймати Қ таъмир)/ташишлар сони) Қ бўш яшикнинг қайтаришнинг (10 Қ 2)/10Қ1қ2,20 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 ҳақиқий қиймати. Ушбу харажатлар гуруҳи бино амортизацияси, қўриқлаш, электр энергияси ва бошқа коммунал хизматларга, ҳамда хизмат кўрсаткичга бўлган харажатларни ўз ичига олдаи;

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

- омборхонадаги маҳсулот сифатини йўқотиш билан боғлиқ бўлган харажатлар;

- маҳсулот омборхонада турган вақтдаги мулкдор молиявий харажатлар.

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

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

### **Мисол 40. Сақлаш харажатлари калькуляцияси.**

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

Унда сақлаш харажатлари қуйдагича хисобланади:

600/120 қ 5 кунига доллар

5/250қ0,02 доллар қоп/кун

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

#### **Мисол 41. Вақт сақлаш харажатларини ҳисоблаш.**

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

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

#### **Қайта ишлаш қиймати**

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

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

Маҳсул 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 қадоқлаш ва бошқа маркетинг харажатлари аммо биз фақатгина бирламчи қайта ишлаш қийматини кўриб чиқамиз қиймат калькуляциясини қилиш учун маҳсулот чиқиш меъёрини қўшимча маҳсулот миқдори ва қийматини ҳамда қайта ишлашга бўлган ўз харажатларини ҳисобга олиш лозим. Мисол кўриб чиқамиз.

#### **Мисол 42. Қайта ишлаш қиймати калькуляцияси**

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 ишаш харажатлари 100 сўм бу

умуий 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 қийматларини ўз ичига оладиган ишлаб чиқариш харажатларини балки меҳнат харажатлар тегирмонсонга ва қўшимча хоналарга қўйилган капитал қиймати ва йўқотилган имкониятлар харажатларини ҳам ўз ичига олади. Айрим мамлакатларини қишлоқ хўжалик ишлаб чиқарилашини бюджетлари моделларини ишлаб чиқардилар. Худди шундай моделларини тегирмон эгаларига кредит берувчи банклар ҳам ишаб чиқади. Ушбу моделлар корхона фаолиятини ўзига хусусиятларини эътиборга олган холда турлича бўлишлари мумкин.

### **Капитал қиймати**

Логистик харажатларини асосий ташкил этувчисидир. (компонентидир) турли мамлакатларда у % ставкалари даражасига боглиқ. Капитал қиймати 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 қуриштиш ускуналари ва х

- Савдогарни мулки бўлган транспорт хоналар ва ускуналарни омартизацияси

- Маҳсулотнинг кичик партияси учун галла қийматини хисоблаш жуда ҳам муркаб 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 омортизациясини кооператив фаолиятидан кутилаётган йиллик даромад билан таққослаш лозим.

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

Амортизация тўғри қизиқли усул ёрдамида ҳисобланиши мумкин ушбу усул бўйича омортизация объектини ҳаётий даври аниқланади, кейин унинг бирламчи қийматидан ликвидацион қиймати ийриб олинган натижа ҳаётий даврига булинади.

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

Логистик даромаднинг чегараси

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

### **Мисол 43. Функционал босқичлар бўйича логистик даромадлилик чегарасини ҳисоблаш.**

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

Ўртача улгуржи реализация нархи 900 сўм/кг

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

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

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

Умумий улуш 34%-57 %

жадвал

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

Дон ёки уруғ номи	Қопда сақлаганда		Сочилган ҳолда сақланганда	
	3 ойдан 6 ойгача	6 ойдан ортиқ	3 ойдан 6 ойгача	6 ойдан ортиқ
Буғдой ва жавдар	0,08	0,14	0,12	0,18



Сули ва арпа	0,10	0,18	0,15	0,25
Гречиха	0,12	0,20	0,16	0,25
Маккажухори дони	0,18	0,22	0,25	0,30
сўта	-	-	-	-
Нўхат ва ловия	0,14	0,18	0,18	0,23
Кунгабокар Рапс ва каноп уруғи	0,18	0,23	0,25	0,27
Кунжут уруғи	0,12	0,22	0,14	0,22
Ер ёнгок уруғи	0,18	0,24	0,28	0,32
Буғдой ва жавдар, махсар	0,20	0,25	0,30	0,40
Шоли	0,11	0,20	0,15	0,24
Турли ёрмалар	0,09	0,12	-	-
Ун	0,09	0,12	-	-
Турли пичанлар	1,1	1,1	1,6	1,6
Кунжара: 6 кунгача 0,07 15 кунгача 0,10 30 кунгача 0,16				

### **Ташиш жараёнида маҳсулот йўқотишларини ҳисобга олиш**

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

Мева сабзавотларни ташишда қишлоқ хўжалик маҳсулотини физик ва химик хусусиятларини инобатга олиш ва ундан келиб чиққан ҳолда шартшароитларни мослаштириш лозим. Контейнерлар махсус латоклар билан жиҳозланган бўлиб, у маҳсулотни юклашда анча меҳнатни 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 ташиса, бундай харажатлар эгри дейилади. Айрим ҳоллада улар молиявий ифодаланмасдан, йўқотилган имкониятлар харажатлари сифатида ифодаланадилар.

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

- хайдовчи ва унинг ёрдамчисининг иш хақи;
- ёқилги, таъмирлаш, хизмат кўрсатиш ва бош қиймати;
- лицензия, йўл 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 киломерт қийматини топиш учун, йил давомидаги, машина мўлжалланган, иш хажмини аниқлаш лозим. У қуйидагиларга боғлиқ:

- маҳсулотнинг бозордаги даврига;
- юк машинасидан фойдаланилмаганда, ундан фойдаланиш мумкин бўлган субъектларга;
- бузулиш сабали машинанинг туриб қолиши муддатига;

- машинада амалга ошириладиган ташишлар сони ва узунлигига (масофасига).

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

#### **Мисол 44. Транспорт харажатлари қолқуляцияси.**

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

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

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

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

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

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

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

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

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларни нобуд қилмасдан ташишни ташкил этиш

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

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

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

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

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

Бунда,

$q_H$ - номинал юк кўтарувчанлиги;

$T_{иш}$ - наряд вақти;

$v_m$ - ўртача техник тезлик;

$\beta$ - босиб ўтилган йўлдан фойдаланиш коэффициентини;

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

$t_{o-m}$  - юк ортиш-туширишда бўш туриш вақти.

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

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

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

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

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

Ташиш давридаги меъерий йўқотишларнинг пулдаги ифодаси

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

$\bar{q}$  - 1т юкнинг ўртача баҳоси;

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

Q – юк ҳажми, т.

жадвал

Автомобил транспортида ташишда йўқотиш меъери

Ташиш масофаси, км	Йўқотиш меъери, %						
	Бортовой автобоил транспортида ташиш				Рефрежираторларда ташиш		
	узум	олма	помидор	картошка	узум	олма	помидор
10	0,1	0,1	0,1	0,3	-	-	-
11-25	0,2	0,1	0,2	0,4	-	-	-
26-50	0,3	0,3	0,3	0,5	-	-	-

51-75	0,4	0,3	0,4	0,6	-	-	-
76-100	0,5	0,3	0,5	0,7	-	-	-
101-125	0,6	0,5	0,6	0,8	-	-	-
126-150	0,7	0,7	0,7	0,9	-	-	-
151-175	0,8	0,8	0,8	1,0	0,8	0,6	0,6
176-200	0,9	0,9	0,9	1,1	1,0	0,6	0,7
201-225	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	0,7
226-250	1,1	1,1	1,1	1,3	1,1	0,7	0,7
251-275	1,2	1,2	1,2	1,4	1,1	0,7	0,7
276-300	1,3	1,3	1,3	1,4	1,2	0,7	0,8
301-350	-	1,5	1,4	1,6	1,2	0,8	0,8
351-400	-	1,7	1,5	1,8	1,3	0,8	0,8
401-450	-	1,8	1,6	2,1	1,3	0,9	0,9
451-500	-	1,9	1,7	2,1	1,4	0,9	1,0
501-550	-	1,9	1,8	2,4	1,5	1,0	1,0
551-600	-	2,1	1,9	2,4	1,6	1,1	1,1
601-700	-	2,3	2,1	2,7	1,7	1,3	1,2
701-800	-	2,3	2,3	2,7	1,8	1,3	1,3

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

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

## V. БИТИРУВ ИШЛАРИ УЧУН МАВЗУЛАР

“Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” фанидан битирув ишлари учун куйидаги 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 махаллий истеъмолчилар манфаатларини эътиборга олиш.
5. Махаллий ишлаб чиқарувчиларни чет эл рақобатчилардан химоя қилиш бож-тариф сиёсатини асосий мақсадидир.
6. Давлат бож-тариф сиёсатини асосий мақсадлари.
7. Мамлакат иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш давлат бож-тариф сиёсатини асосидир.
8. Давлат бож-тариф сиёсати мухити ва уни асосий ташкил этувчилари.
9. Иқтисодиётни эркинлаштириш ва давлатни бож-тариф сиёсати.
10. Божхона органларини давлат бож-тариф сиёсатини амалга оширишдаги вазифалар.
11. Бож тарифи – бож-тариф сиёсатини амалга ошириш воситасидир.
12. Давлатлараро иқтисодий интеграция даражасини давлат бож-тариф сиёсатига таъсири.
13. Бож-тариф сиёсатини амалга оширишда ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш усулларини ахамияти.
14. Ўзбекистон Республикаси бож-тарифи сиёсатида импорт божларини иқтисодий ахамияти.
15. Давлат бож-тариф сиёсати ва мамлакат ташқи савдо фаолияти.
16. Давлат бож-тариф сиёсатини амалга оширишда божхона назоратини ахамияти.
17. Ўзбекистон Республикасини жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига интеграллашувида давлат бож-тариф сиёсатини ўрни.
18. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётига чет эл сармояларини жалб этишни жадаллаштиришда бож-тариф сиёсатини ўрни.
19. Давлат бож-тариф сиёсатини самарадорлигини оширишда маркетинг изланишларини ахамияти.
20. 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 боқичлари.
28. Ўзбекистон Республикаси ташқи савдо сиёсатини шаклланиши ва бож-тариф сиёсати.
29. Ўзбекистон Республикаси божхона органлари давлат бож-тариф сиёсатини асосий ижрочисидир.
30. Давлатни бож-тариф сиёсатини шаклланишида халқаро келишувларни ахамияти.

## VI. КЕЙСЛАР БАНКИ

**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.

Ечим:

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

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

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

$\Delta$  – 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:

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

(Нок):

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

(Олма):

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Мустакил ечиш учун масалалар

**2-масала.** Фермер хўжалигининг савдо шахобчасига, савдони ташкил этиш мақсадида 3 хил маҳсулот (пиёз, сабзи, картошка) лозим 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 олса фойдалироқ бўлади: Ўрта Осиёданми ёки Европаданми?

Берилган:

- етказилаётган юкнинг умумий қиймати 3000 АҚШ \$ доллари/м<sup>3</sup>

- транспорт тарифи 105 АҚШ доллар/м<sup>3</sup>

- импорт божи 12%

- захираларга: йўлга – 1,9%, суғурта – 0,8 %.

- маҳсулот нархи: Европада 108 доллар

Ўрта Осиёда 89 доллар.

Француз компаниясига жавоб қайтаринг.

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

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

б) Захирани охириги 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. (8.11 жадвал)

жадвал

Маҳсулот партияси	100	200	400	500	600	800	1000	Формула
Буюртма бажарилишидаги чегирма., пул бирлиги	127,5	63,75	31,87	25,5	21,5	15,9	12,75	$I_v = S / q \times C_o$
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 охириги интервал  $q_m$ да буюртма берилаётган партиянинг оптимал ҳажмини аниқлаймиз.

$$q_m = \sqrt{\frac{2c_o \times S}{i(1 - S/P)}}; \quad (8.12)$$

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

1. Танқислик шароитидаги партиянинг оптимал ҳажмини аниқлаймиз:

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

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

Танқислик шароити максимал ижобий захира борлиги:

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

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

Циклнинг умумий вақти:

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

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

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

**5-масала.** Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлашни амалга оширамиз. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – Но-25 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 1000000 бирлик. Нарх ва чегирма структураси қуйидаги жадвалда келтирилган.

жадвал

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

Ечими: **2,50 пул.бирлиги нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

**2,0 пул.бир нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

**1,50 пул.бир нархида.**

Сотиб олинувчи маҳсулот ҳажми қуйидаги формула орқали аниқланади.

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

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

Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

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

**2,50 пул.бирлиги нархида**

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

**2,0 пул.бирлиги нархида**

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

**1,50 пул.бирлиги нархида**

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

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

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

**Топшириқ:** а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

**Топшириқ:** а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

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

## VII. ГЛОССАРИЙ

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

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

**3. Давлатнинг ташиқи 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 таннархи ёки ички баҳосидан паст нархларда сотилиши. Демпингнинг доимий, спорадик ва шафқатсиз турлари мавжуд.

**6. Божхона божи** – чегара орқали утқизиладиган товарларга доир солиқ. Олиб қириш ва олиб чиқиш учун божхона божлари мавжуд.

**7. Европа валюта тизими** – Европадаги бир қатор мамлакатларнинг валюта тизими, унинг воситасида уз валюталари курсини бир-бирига нисбатан ушлаб турадилар.

**8. Жаҳон бозори (World market)** – ишлаб чиқариш омилларининг халқаро меҳнат тақсимоти базасида мавжуд бўлган, мамлакатлар уртасидаги 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 уртасидаги фарқ ҳажмида бўлади.

**10. Автаркия (autarky)** – мамлакатнинг жаҳон бозоридаги ихтиерий еки мажбурий тарзда маҳдудланиш сиёсати, давлатнинг ҳужалиқ жихатидан алоҳида яшаши. Олиб қириладиган товарларга юқори чеклаш божларининг белгиланиши, бошқа мамлакатлар билан иқтисодий ва савдо алоқаларини ривожлантиришга тусқинлик 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 рақобатбардошлиққа эришгунга қадар тариф ердамида химоя қилинишга муҳтож бўладилар.

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

**13. Ёпиқ иқтисодиёт (closed economy)** – хорижий мамлакатлар билан алоқаси бўлмаган иқтисодиёт.

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

**15. Жаҳон савдо ташкилоти (ЖСТ)** – унга қирувчи давлатлар (1996 йилда – мамлакат) уртасида қўп томонлама битим, қатнашчиси бўлган давлатлар уртасидаги савдо муносабатлари норма ва қоидаларини белгилайди.

**17. ЮНКТАД** – БМТнинг савдо ва ривожланиш бўйича анжумани – БМТ Бош ассамблеяси органи, унинг иши халқаро савдони ривожлантиришга ердан беришга, халқаро иктисодий алоқаларни тартибга солиш қонун-қоидаларини ишлаб чиқишга йўналтирилган.

**18. Жорий операциялар ҳисобварағи** – мамлакат тулов балансининг бўлими, унда товарлар ва хизматлар экспорти ва импортининг ҳажмлари, инвестициялардан олинган даромадлар ва трансферт туловлари ҳажми қайд этилади.

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

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

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

**22. Истеъмолчи оладиган ортиқча фойда (consumer surplus)** – истеъмолчи оладиган ва у товарларни талаб нархи бўйича эмас, балки мувозанатли нарх бўйича харид қилгани туфайли юзага келадиган фойда.

**23. Ишчи қучининг миграцияси (labor force migration)** – иктисодий, сиёсий, диний ва бошқа хил сабаблар туфайли меҳнатга лаяқатли аҳолининг бир мамлакатдан бошқасига ўтиши.

**24. Ресурсларни тақсимлаш самарадорлиги** – ресурсларни шундай тақсимлаш усулики, бунда ресурсларнинг маъмур 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 иктисодий ташкилоти ва сиёсий федерацияси ҳусусиятларини ўзида мужассамлаштирган. Иктисодий жиҳатдан олганда уларни иктисодий ривожлантиришга, иктисодий сиёсатни мувофиқлаштиришга, ягона валютали ва сармоялар, товарлар ва ишчи қучи тулик эркин ҳаракатланадиган аъзо мамлакатларнинг ягона бозорига аста-секин ўтишига ердан беришга даъват этилган.

**26. Жисмоний шахс** – ҳуқуққа лаяқатли шахс сифатидаги киши, ҳужалиқ фаолияти субъекти сифатида мустақил фаолият юритади.

**27. Иктисодий ҳамқорлик ва тараккият ташкилоти (ИХТТ)** – мамлакатларни унга мувофиқлаштиришни амалга оширадиган халқаро

ташкилот, улар уртасидаги иктисодий муносабатларнинг ривожланишига кумак беради.

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

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

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

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

**32. Акциз** – товар еки хизмат нархига киритиладиган билвосита солиқ тури.

**33. Аукцион (қимошди)** – очик савдо, бунда сотилаётган мол-мулкка эгалик ҳуқуқи савдо пайтида энг юқори нархни тақлиф этган харидорга утади.

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

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

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

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

**38. Актив савдо баланси (favorable balance)** – мамлакат экспортининг унинг импортдан ошиб кетиши.

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

**40. Кредит** – иктисодиётдаги шериклар уртасидаги ссуда шаклини оладиган битим, бунда бир шерик иқкинчисига муддатлилик, қайтаришлилик ва, одатда, тулаш шартларида пул еки мол-мулк тақдим этади.

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

**42. Нархга доир қамситиш** – бир жинсдаги (бир хил) маҳсулотга турли нархларни белгилаш амалиети, у товарлар сифати еки қимматлар даражасига боғлиқ булмайд.

**43. Нотариф савдо чекловлари** – тарифларни истисно этганда товар ва хизматларнинг халқаро оқимлари ҳаракат йулидаги қупдан-қум чекловлар (қвоталар, субсидиялар, экспортни ихтиерий чеклаш, демпинг, экологик, санитария ва бошқа меъерлар).



- 44. ОПЕК** – нефть казиб олувчи давлатлар томонидан нефть казиб олиш ва экспорт килиш, унга нарх белгилаш бобида ягона сиёсат юритиш мақсадида барпо этилган ташкилот.
- 45. Эркин савдо сиёсати** – халқаро савдога асосан талаб ва таклифнинг эркин кучлари таъсирида ривожланиш имконини берадиган сиёсат.
- 46. Портфель инвестициялари** – маҳаллий валютада туланадиган, хорижда акциялар, облигациялар ва бошқа кимматли коғозларни харид килишга доир молиявий операция. Портфель инвестициялари хатар даражасини сармояли диверсификациялаш ҳисобига пасайтиради, лекин инвесторга харид килинган мулк устидан амалдаги назоратни бермайди.
- 47. Нотариф тусиклар** – чет эл товарларини олиб келишга қарши йуналтирилган маъмурий чора-тадбирлар.
- 48. Лицензия** – муайян иқтисодий фаолиятни юритиш учун давлат еки маҳаллий ҳокимият органлари томонидан бериладиган махсус рухсатнома.
- 49. Баланс** – узаро боғланган, бирор бир ходиса еки жараенни унинг айрим томонларини такқослаш йули билан тавсифлайдиган курсаткичлар тизими; даромадлар билан чиқимлар уртасидаги айирма.
- 50. Протекционизм** – ички бозорни чет эл рақобатидан ҳимоя килиш мақсадида товар ва хизматлар халқаро оқимлари йулига давлат томонидан жорий этиладиган чекловлар тизими.
- 51. Ривожланаётган мамлакатлар таснифи** – БМТ, ИХТТ ва Жаҳон банки томонидан ишлаб чиқилган таснифлар мавжуд.
- 52. Савдо баланси (trade balance)** – муайян вақт давр, одатда бир йил учун мамлакат экспорти ва импортнинг нисбати.
- 53. Фритрадорлик** – давлатнинг савдо эркинлигига ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига аралашмаслиги қоида­сига асосланган иқтисодий назария ва ҳужалик сиёсатидаги йуналиш.
- 54. Халқаро Валюта Фонди (ХВФ) (International Monetary Fund - IMF)** – 1944 йили асос солинган халқаро иқтисодий ташкилот. Халқаро валюта-молия муносабатларини тартибга солувчи, халқаро савдо ва валюта ҳамкорлигига қумак берувчи асосий орган.
- 55. Савдо сиёсати (commercial policy)** – импортни чеклаш мақсадида товар оқимларини узгартиришни назарда тутадиган ҳуқумат сиёсати.
- 56. Тариф (tariff)** – ҳуқумат томонидан белгиланадиган, хорижий товарларнинг импорти, экспорти еки транзитига доир солиқ.
- 57. Реэкспорт** – товарни уни ишлаб чиқарган мамлакатдан уз истеъмоли учун эмас, балки сотиш учун учинчи мамлакатларга олиб чиқиш; илгари мамлакатга олиб келинган товарни олиб чиқиш.
- 58. Ташқи савдо** – давлатнинг бошқа мамлакатлар билан савдоси, товарларни олиб кириш ва олиб чиқишни уз ичига олади.
- 59. Фискал сиёсат** – иқтисодиётга таъсир курсатиш мақсадида солиқ солиш ва давлат харажатлари таркибини тартибга солиш бобидаги сиёсат.
- 60. Тақиқловчи тариф (prohibitive tariff)** – тариф ставкасининг юқори даражаси, у товарлар импортини иқтисодий жихатдан фойдасиз қилиб қуяди.

**61. Форс-мажор** – олдиндан кутилмаган ходиса; битимда иштирок этадиган тарафларнинг харакатларига боғлиқ булмаган, лекин шартнома мажбуриятларининг бузилишига олиб келадиган ходиса, масалан, табиий офат, харбий харакатлар ва хоказо холлар.

**62. Экспорт субсидияси (export subsidy)** – савдони нотариф чеклашлар шаклларида бири, бунда ҳукумат уз экспортини рағбатлантириш ва импортни яхшилашга камситиш мақсадида мамлакатнинг ишлаб чиқарувчиларини очикдан-очик еки никобли қуринишда субсидиялайди.

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

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

## VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

### I. Меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги фармони
2. 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.
3. 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.
4. Мирзиёев Ш.М. Эркин ва фаровон, демократик ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз. – Тошкент : Ўзбекистон, 2016. - 56 б.
5. Мирзиёев Ш.М. Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. – Тошкент: “Ўзбекистон”, 2017. – 48 б
6. Мирзиёев Ш.М. Буюк келажагимизни мард ва олижаноб халқимиз билан бирга қурамиз. – Тошкент: : “Ўзбекистон”, 2017. – 488 б.
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2016 йил 2 декабрдаги «Ўзбекистон Республикаси сайёҳлик соҳасини ривожлантиришни тезлаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармони.

### Махсус адабиётлар

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.V.Buglay, N.N.Livensev – Mejdunarodnyye ekonomicheskie otnosheniya. M: Finansy i statistika, 2015 g 13-21str.

### Интернет ресурслари

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](http://www.cemi.rssi.ru) – *Rossiya Federatsiyasi Markaziy iqtisodiy-matematik instituti sayti.*

7. [www.nber.com](http://www.nber.com) – AQSH iqtisodiy tadqiqotlar milliy byurosi sayti.

8. [www.logistika.uz](http://www.logistika.uz) – Transport va logistika axborot portal.

9. [www.customs.uz](http://www.customs.uz) – Ўзбекистон божхона қўмитасининг расмий сайти