

**ТДИУ ҲУЗУРИДАГИ
ПЕДАГОГ КАДРЛАРНИ ҚАЙТА
ТАЙЁРЛАШ ВА УЛАРНИНГ
МАЛАКАСИНИ ОШИРИШ
ТАРМОҚ МАРКАЗИ**

TOSHKENT DAVLAT
IQTISODIYOT UNIVERSITETI



TASHKENT STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS



**ЎҚУВ-УСЛУБИЙ
МАЖМУА**

ТОШКЕНТ-2021

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

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

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

**“БОЖХОНА ИШИ”
йўналиши**

**“БОЖХОНА ТАОМИЛЛАРИ”
модули бўйича**

**Ў Қ У В – У С Л У Б И Й
М А Ж М У А**

Тошкент - 2021

Мазкур ўқув-услугий мажмуа Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг 2020 йил 7 декабрдаги 648-сонли буйруғи билан тасдиқланган ўқув режа ва дастур асосида тайёрланди.

Тузувчи: ТДИУ, и.ф.д., профессор А.С.Кучаров,

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

Ўқув -услугий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети Кенгашининг 2020 йил 29 декабрдаги 5-сонли қарори билан нашрга тавсия қилинган.

МУНДАРИЖА

I. Ишчи дастур	4
II. Модулни ўқитишда фойдаланадиган интерфаол таълим методлари.....	11
III. Маъруза матнлари	18
IV. Амалий машғулот материаллари.....	31
V. Кейслар банки.....	54
VI. Мустақил таълим мавзулари	64
VII. Глоссарий.....	67
VIII. Адабиётлар рўйхати	79

I. ИШЧИ ДАСТУР

Кириш

Дастур Ўзбекистон Республикасининг 2020 йил 23 сентябрда тасдиқланган “Таълим тўғрисида”ги Қонуни, Ўзбекистон Республикасининг Божхона Кодекси тўғрисидаги Қонуни, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сон, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 21 сентябрдаги “2019-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини инновацион ривожлантириш стратегиясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-5544-сонли, 2019 йил 27 августдаги “Олий таълим муассасалари раҳбар ва педагог кадрларининг узлуксиз малакасини ошириш тизимини жорий этиш тўғрисида”ги ПФ-5789-сон, 2019 йил 8 октябрдаги “Ўзбекистон Республикаси олий таълим тизимини 2030 йилгача ривожлантириш концепциясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-5847-сон, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 5 июндаги “Божхона маъмуриятчилигини ислоҳ этиш ва Ўзбекистон Республикаси давлат божхона хизмати органлари фаолиятини такомиллаштириши тўғрисида”ги Фармони ва 2020 йил 29 октябрдаги “Илм-фанни 2030 йилгача ривожлантириш концепциясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-6097-сонли Фармонлари, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 21 ноябрдаги “Рақамли иқтисодиётни ривожлантириш мақсадида рақамли инфратузилмани янада модернизация қилиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-4022-сон, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 4 октябрдаги “2019 – 2030 йиллар даврида Ўзбекистон Республикасининг «яшил» иқтисодиётга ўтиш стратегиясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПҚ-4477-сон ҳамда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2019 йил 23 сентябрдаги “Олий таълим муассасалари раҳбар ва педагог кадрларининг малакасини ошириш тизимини янада такомиллаштириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 797-сон Қарорларида белгиланган устувор вазифалар мазмунидан келиб чиққан ҳолда тузилган бўлиб, у олий таълим муассасалари педагог кадрларининг касб маҳорати ҳамда инновацион компетентлигини ривожлантириш, соҳага оид илғор хорижий тажрибалар, янги билим ва малакаларни ўзлаштириш, шунингдек 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 кредит модул тизими ва ўқув жараёнини ташкил этиш, илмий ва инновацион фаолиятни ривожлантириш, педагогнинг касбий профессионаллигини ошириш, таълим жараёнига рақамли технологияларни жорий этиш, махсус мақсадларга йўналтирилган инглиз тили, мутахассислик фанлар

негизда илмий ва амалий тадқиқотлар, ўқув жараёнини ташкил этишнинг замонавий услублари бўйича сўнгги ютуқлар, педагогнинг креатив компетентлигини ривожлантириш, таълим жараёнларини рақамли технологиялар асосида индивидуаллаштириш, масофавий таълим хизматларини ривожлантириш, вебинар, онлайн, «blended learning», «flipped classroom» технологияларини амалиётга кенг қўллаш бўйича тегишли билим, кўникма, малака ва компетенцияларни ривожлантиришга йўналтирилган.

Модулнинг мақсади ва вазифалари

“Божхона таомиллари” модулининг мақсади: педагог кадрларни қайта тайёрлаш ва малака ошириш курс тингловчиларини божхона чегарасидан олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштирувидан ўтказишнинг иқтисодий-ижтимоий аҳамияти, уларни ўтказиш технологик тизимининг асосий ташкил этувчилари ва технологик жараёнларни халқаро конвенциялар талаблари асосида янада соддалаштиришнинг лозимлиги тўғрисида кўникмалар ўзлаштириш кўникма ва малакаларини таркиб топтириш.

“Божхона таомиллари” модулининг вазифалари:

Ўзбекистон Республикасининг ҳозирги иқтисодий ривожланиши, халқаро ҳамжамият билан ўзаро савдо-иқтисодий алоқаларини кенгайтириши шароитида божхона чегараси орқали олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштирувидан ўтказиш жараёнларини халқаро божхона ҳуқуқи меъёрлари талабларига мос равишда такомиллаштиришнинг зарурлиги тўғрисида магистрантларда илмий изланишлар олиб боришга қизиқиш уйғотиш. Фаннинг предмети ва вазифаси. “Божхона таомиллари” фанининг моҳияти ва мақсадлари. Божхона таомилларининг божхона ишида тутган ўрни. Фаннинг асосий бажарадиган вазифалари. Божхона таомиллари амалиётда қўлланилишининг даражалари. Халқаро божхона таомилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш бўйича конвенцияни (Киото, 1973 й.) ўрганишдан иборат..

Модул бўйича тингловчиларнинг билими, кўникма ва малакаларига қўйиладиган талаблар

“Божхона таомиллари” модулини ўзлаштириш жараёнида амалга ошириладиган масалалар доирасида қуйидаги билим, кўникма, малака ва компетенцияларга эга бўлади.

Тингловчи:

- божхона иши предмети ва унинг ўзига хос хусусиятларини;
- оммавий ҳодиса ва унинг муҳим белгиларини;
- божхона мақсадлари учун зарур бўлган ҳужжатлар ва маълумотларни текширишни;
- божхона таомилларининг моҳияти ва аҳамиятини;

- божхона назоратини хориж давлатларда ташкиллаштиришниг ўзига хос томонларини;
- божхона назоратинининг шакллари ва принципларини;
- ички божхона транзити руҳсатномалари ва уларнинг расмийлаштириш тартибини;
- товарлар идентификациясини;
- транспорт воситаларининг махсус ускуналарини;
- транспорт воситаларига қўлланадиган махсус божхона тоамилларини;
- божхона божлари ва солиқлари тўловларидан шартли озод қилиш тартибини;
- божхона кўригидан ўтказилиши лозим бўлган товарлар рўйхатини билиши керак.

Тингловчи:

- божхона тоамилларини амалга оширишда халқаро ҳуқуқий меъёрий асосларни таҳлил қилиш;
- импорт ва экспортнинг чеклаш ва таъқиқлаш;
- транспорт воситаларига қўлланадиган махсус божхона тоамилларни баҳолаш;
- товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва расмийлаштирувидан ўтказиш;
- божхона назоратининг объектлари ва субъектларини таҳлил қилиш;
- божхона назоратини ва расмийлаштирувини ташкил этишнинг асосий йўналишларини таҳлил қилиш;
- корреляцион-регрессион усулларни қўллаш **кўникмаларга эга бўлиши керак.**
- товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати;
- божхона рамийлаштируви мазмуни ва моҳияти ва асосий принципларини;
- божхона назорати техник воситалари тушунчаси ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилишини **компетенцияларини эгаллаши лозим.**

Модулни ташкил этиш ва ўтказиш бўйича тавсиялар

“Божхона тоамиллари” 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 “Ташқи иқтисодий фаолиятнинг божхона таъминоти” ўқув модуллари билан узвий боғланган ҳолда педагогларнинг касбий педагогик тайёргарлик даражасини орттиришга хизмат қилади.

Модулнинг олий таълимдаги ўрни

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

Модул бўйича соатлар тақсимооти:

№	Модул мавзулари	Тингловчининг ўқув юкламаси, соат			
		Аудитория ўқув юкламаси			
		жами	жумладан		
Назарий машғулот	Амалий машғулот		Кўчма машғулот		
1	Божхона таомиллари фанини моҳияти ва мақсадлари	6	2	4	
2	Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштируви	10	2	6	2
3	Ички божхона транзити ва уни расмийлаштируви	10	2	6	2
	Жами:	26	6	16	4

НАЗАРИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

1– мавзу. Божхона таомиллари фанини моҳияти ва мақсадлари

Фаннинг предмети ва вазифаси. “Божхона таомиллари” фанини моҳияти ва мақсадлари. Божхона таомилларининг божхона ишида тутган ўрни. Фаннинг асосий бажарадиган вазифалари. Божхона таомиллари амалиётда қўлланилишининг даражалари. Тушунчалар ва аниқланмалар. Товарларни божхона чегараси орқали олиб ўтилганда амалга ошириладиган асосий таомилларининг умумий характеристикаси. Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамийлаштирувининг асосий принциплари. Ички божхона транзити ва уни амалга оширишда божхона расмийлаштиришлари. Божхона таомилларини амалга оширишда халқаро ҳуқуқий меъёрий асослари. Халқаро божхона таомилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш бўйича конвенция (Киото, 1973 й.).

2– мавзу. Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштируви

Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви мазмуни, моҳияти ва 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 хос томонлари. Интеграциялашув жараёнларда иштирок этувчи мамлакатларда божхона назоратини ташкил этилиши. Божхона назоратини ташкиллаштиришнинг намунавий схемаси. Божхона назоратининг шакллари ва принциплари. Божхона назоратининг шакллари ва улар танлов асосида амалга оширилиши. Божхона назорати маълум шаклларида озод қилиш ва унинг тартиби. Божхона назоратини амалга оширишда техник воситаларини қўлланилиши. Божхона назорати техник воситалари тушунчаси ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилиши. Божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодиётда тутган ўрни.

3– мавзу. Ички божхона транзити ва уни расмийлаштируви

Ички божхона транзити (ИБТ) ва унинг устида асосий маълумотлар. Ички божхона транзити рухсатномалари ва уларнинг расмийлаштириш тартиби. Товарлар идентификацияси (муҳрлар, пломбалар, белгилар). Транспорт воситаларининг махсус ускуналари. ИБТ ва халқаро божхона транзити (ХБТ) ҳужжатлаштируви. ИБТ ва ХБТ маршрутлари, муддатлари

ва манзилгоҳлари. ИБТ якунлаштирилиши. ИБТ ва ХБТ таъминотининг усуллари ва кўлами. Божхона юк ташувчиси ва божхона кузатуви. Транспорт воситаларига қўлланадиган махсус божхона тоамиллари. Божхона божлари ва солиқлари тўловларидан шартли озод қилиш тартиби. Божхона расмийлаштирувининг соддалаштирилган тартиби. Халқаро божхона транзити ТИР тоамиллари. ТИР китобчаси.

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

1-амалий машғулот:

Божхона тоамиллари фанини моҳияти ва мақсадлари

Фаннинг предмети ва вазифаси. Божхона тоамиллари фанини моҳияти ва мақсадлари. Божхона тоамилларини божхона ишида тутган ўрни. Фанни асосий бажарадиган вазифалари. Божхона тоамиллари амалиётда қўлланилиши даражалари. Тушунчалар ва аниқланмалар. Товарларни божхона чегараси орқали олиб ўтилганда амалга ошириладиган асосий тоамилларни умумий характеристикаси. Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона рамиёлаштирувини асосий принциплари. Ички божхона транзити ва уни амалга оширишда божхона расмиётчиликлари. Божхона тоамилларини амалга оширишда халқаро ҳуқуқий меъёрий асослари. Халқаро божхона тоамилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш бўйича конвенция (Киото, 1973 й.).

2-амалий машғулот:

Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштируви

Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви мазмуни, моҳияти ва 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 хос томонлари. Интеграциялашув жараёнларда иштирок этувчи мамлакатларда божхона назоратини ташкил этилиши. Божхона назоратини ташкиллаштиришнинг намунавий схемаси. Божхона назоратинининг шакллари ва принциплари. Божхона назоратининг шакллари ва улар танлов асосида амалга оширилиши. Божхона назорати маълум шаклларида озод қилиш ва унинг тартиби. Божхона назоратини амалга оширишда техник воситаларини қўлланилиши. Божхона назорати техник воситалари тушунчаси ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилиши. Божхона

хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодиётда тутган ўрни.

3-амалий машғулот:

Ички божхона транзити ва унинг расмийлаштируви

Ички божхона транзити (ИБТ) ва унинг устида асосий маълумотлар. Ички божхона транзити руҳсатномалари ва уларнинг расмийлаштириш тартиби. Товарлар идентификацияси (муҳрлар, пломбалар, белгилар). Транспорт воситаларининг махсус ускуналари. ИБТ ва халқаро божхона транзити (ХБТ) ҳужжатлаштируви. ИБТ ва ХБТ маршрутлари, муддатлари ва манзилгоҳлари. ИБТ яқунлаштирилиши. ИБТ ва ХБТ таъминотининг усуллари ва кўлами. Божхона юк ташувчиси ва божхона кузатуви. Транспорт воситаларига қўлланадиган махсус божхона тоамиллари. Божхона божлари ва солиқлари тўловларидан шартли озод қилиш тартиби. Божхона расмийлаштирувининг соддалаштирилган тартиби. Халқаро божхона транзити ТИР таомиллари. ТИР китобчаси.

КЎЧМА МАШҒУЛОТЛАР МАЗМУНИ

Мазкур модул бўйича ўқув режада “Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштируви” ҳамда “Ички божхона транзити ва уни расмийлаштируви” мавзулари бўйича 4 соатлик кўчма машғулот режалаштирилган.

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 машғулотига 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 мавзунини сўрашда, уйга вазифа беришда ҳамда амалий машғулот натижаларини таҳлил этишда фойдаланиш тавсия этилади.

Технологияни амалга ошириш тартиби:

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

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

- иштирокчиларнинг муносабатлари индивидуал ёки гуруҳий тартибда тақдимот қилинади.

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

Намуна.

Фикр: “Маркетинг концепциясининг асоси фирманинг 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 катнашчиларнинг мавжуд билим даражасини ўрганишда, янги маълумотларни баён қилишда, семинар, амалий машғулотларда эса мавзу ёки маълумотларни ўзлаштириш даражасини баҳолаш, шунингдек, ўз-ўзини баҳолаш мақсадида индивидуал шаклда фойдаланиш тавсия этилади. Шунингдек, ўқитувчининг ижодий ёндашуви ҳамда ўқув мақсадларидан келиб чиқиб, ассесментга қўшимча топшириқларни киритиш мумкин.

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



Тест

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



Қиёсий таҳлил

- Бозор конъюктурасини таҳлил қилинг?



Тушунча таҳлили

- МАТ қисқартмасини изоҳланг



Амалий кўникма

- Ахборот тўплаш учун саволнома тузинг?

“Инсерт” методи

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

Методни амалга ошириш тартиби:

- ўқитувчи машғулотга қадар мавзунинг асосий тушунчалари мазмуни ёритилган инпут-матнни тарқатма ёки тақдимот кўринишида тайёрлайди;

➤ янги мавзу моҳиятини ёритувчи матн таълим олувчиларга тарқатилади ёки тақдимот кўринишида намоёиш этилади;

➤ таълим олувчилар индивидуал тарзда матн билан танишиб чиқиб, ўз шахсий қарашларини махсус белгилар орқали ифодалайдилар. Матн билан ишлашда талабалар ёки қатнашчиларга қуйидаги махсус белгилардан фойдаланиш тавсия этилади:

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

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

2. Амалиёт машғулотида қуйидаги интерфаол ўқитиш методларидан фойдаланилади:

“SWOT-таҳлил” методи.

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

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

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

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

Хулосалаш» (Резюме, Веер) методи

Методнинг мақсади: Бу метод мураккаб, кўптармоқли, мумкин қадар, муаммоли характеридаги мавзуларни ўрганишга қаратилган. Методнинг моҳияти шундан иборатки, бунда мавзунинг турли тармоқлари бўйича бир хил ахборот берилади ва айти пайтда, уларнинг ҳар бири алоҳида аспектларда муҳокама этилади. Масалан, муаммо ижобий ва салбий томонлари, афзаллик, фазилат ва камчиликлари, фойда ва зарарлари бўйича ўрганилади. Бу интерфаол метод танқидий, таҳлилий, аниқ мантикий 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 апрофлича 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-натижа (What).

“Кейс методи” ни амалга ошириш босқичлари

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

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

Кейсни бажариш босқичлари ва топшириқлар:

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

“Брифинг” методи

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

Ўтказиш босқичлари:

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

Брифинглардан тренинг якунларини таҳлил қилишда фойдаланиш мумкин. Шунингдек, амалий ўйинларнинг бир шакли сифатида

катнашчилар билан бирга долзарб мавзу ёки муаммо муҳокамасига бағишланган брифинглар ташкил этиш мумкин бўлади. Талабалар ёки тингловчилар томонидан яратилган мобил иловаларнинг тақдимотини 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 қуйидаги турлари мавжуд:

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

III. МАЪРУЗА МАТНЛАРИ

1-мавзу. “Божхона таомиллари” фанининг моҳияти ва мақсадлари

1.1. “Божхона таомиллари” фанининг предмети

1.2. “Божхона таомиллари” фанининг мазмун моҳияти

Ўзбекистон Республикаси мустақилликка эришганидан сўнг чет давлатлар билан иқтисодий муносабатлар ўрнатиш, ташқи савдо алоқаларини ривожлантириш, республикага чет эл инвестицияларини жалб қилиш, ташқи иқтисодий фаолиятни микродаражада интенсивлаштириш, ташқи савдо оборотида марказлашган экспорт ва импорт улушини камайтириш, миқозларга валюта хизматини кўрсатадиган тижорат банклари сонини кенгайтириш ва шу каби бошқа масалалар энг долзарб вазифалардан бўлиб қолди. Бу масалаларнинг муқобил хал этилишидан кўзланган асосий мақсад Ўзбекистоннинг экспорт потенциалини ошириш, хом ашё экспортини тайер махсулот ва хизматлар экспорти билан алмаштириш, сўмнинг эркин конвертирланишига эришиш, пировард натижада эса Ўзбекистон аҳолисининг турмуш даражасини оширишдир.

Маъмурий-бўйруқбозлик системасидан бозор иқтисодиётига ўтиш даврида ташкил иқтисодий фаолият тушунчаси кўпинча ташқи савдо тушунчаси билан алмаштирилади. Лекин бу икки тушунча ўзаро боғлиқ бўлгани билан уларни фарқлаш лозим. Ташқи иқтисодий фаолият деганда икки ёки ундан кўп мамлакатлар ҳудудида фаолият кўрсатувчи хўжалик субъектларининг ўзаро иқтисодий алоқаларини тушуниш керак. Бунда хўжалик субъектлари сифатида давлат органлари ва давлат корхоналари ҳам иштирок этиши мумкин. Ўзаро иқтисодий алоқалар фақатгина савдо операцияларини ўтказийдан иборат бўлиб қолмай, шунингдек кредитлаш, инвестициялар киритиш, қўшма корхоналар воситасида баҳамжихат иқтисодий фаолият юритиш ҳам шулар жумласидандир. Ташқи савдо эса ташқи иқтисодий алоқаларга доир соҳаси бўлиб, турли мамлакат хўжалик субъектларининг савдо оперцияларини ўз ичига олади.

Ташқи иқтисодий фаолият юритиш давомида ўзаро хўжалик муносабатларига киришаётган хўжалик субъектлари ташқи иқтисодий фаолият иштирокчилари деб юритилади. Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолият иштирокчилари алоҳида рқйхатга олиниб уларга махсус гувоҳнома берилади. Бундай ҳолат ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш, иштирокчиларга махсус имтиёзлар бериш орқапи мазкўр фаолиятни рағбатлантириш, божхона ҳисобини такомиллаштиришга йўналтирилган. ҳозирги кунда пул-кредит ва валюта сиёсатининг ривожланган бозор иқтисодиёти мамлакатлари учун хос бўлган методларидан тўлалигича фоидаланиш мақсадга мувофик эмас. Бунга сабаб халқ хўжалигидаги бир катор ижтимоий-иқтисодий муаммоларнинг хал этилмагаилигидир.

Халқ хўжалигининг ноустивор ҳолати, уни таркибий қайта кўришнинг яқунланмаганлиги, ички ишлаб чиқариш маълум тармоқларининг дунё

даражасига етишмаганлига амалиётда алоҳида корхоналар, минтақалар ва биринчи даражали ижтимоий дастурларнинг асосан давлат томонидан молияланишини саклаб қолишни талаб қилади.

Ташқи савдо муаммоларининг хал этилмаганлиги чет эл валютасининг муомаласи ва валюта операциялари бўйича бўйрукбозлик иқтисодиёти учун хос бўлган юридик чекланишларнинг сакланиб қолиши ва маълум даражада кучайтирилишига сабаб бўлади. Бу ҳолда валюта муносабатларини тартибга солишда махсус валюта қонунчилиги муҳим роль тўтади.

Бугунги кунда кўлами тобора кенгайиб ва чуқурлашиб бораётган жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозига баҳо берар эканмиз ҳар бир мамлакат томонидан ташқи савдо айланмасини ошириш масалаларига бўлган эътиборни олиб кирилаётган товарлар таркиби ва сифатига бўлган талабларни халқаро стандартларга мос келишини таъминлашни тақозо этади. Талабаларга мазкур фан хусусиятлари доирасида Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М.Мирзиёев маърузаларида мамлакатимининг божхона ва давлат чегарасидаги товар ва транспорт айрибошлаш ҳақида келтирилган материаллар, қоидалар ва хулосларни пухта ўзлаштиришлари, келгуси фаолиятида самарали фойдаланишлари ҳамда ижодий ёндошишларини таъминлаш фанни ўрганиш олдида турган асосий вазифалардан биридир.

Ушбу масалаларни амалга оширишда божхона таомиллари фанида ўрганиладиган мавзулар ва назарий-амалий масалалар муҳим аҳамият касб этади.

Хозирги мамлакатлар ўртасидаги иқтисодий интеграция жараёнларини янада жадаллашуви ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солиш давлат институтларидан бири бўлмиш божхона органлари фаолиятини самарадорлигини ошириш масалаларини долзарб қилиб қўймоқда. Божхона органлари фаолиятини самарадорлигини ошириш божхона тизимидаги бошқариш тамойиллари ва услубларини яхшилаш, божхона инфратузилмасини модернизациялаш билан узвий боғлиқдир. Шунинг учун магистрантларда божхона объектлари фаолиятини таҳлил қилиш ва божхона жараёнлари технологияларини тўлиқ амалга оширилишини баҳолаш натижасида божхона таомилларини ривожлантиришни лозимлиги тўғрисида назарий ва амалий мулоҳазалар юритиш кўникмаларини ҳосил қилиш ва шакллантиришда «Божхона таомиллари» фанини ўқитилиши муҳим аҳамиятга эгадир.

1.2. “Божхона таомиллари” фанининг мазмун моҳияти

“Божхона таомиллари” фанини ўқитишдан мақсад божхона чегарасидан олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштирувидан ўтказишнинг иқтисодий-ижтимоий аҳамияти, уларни ўтказиш технологик тизимининг асосий ташкил этувчилари ва технологик жараёнларни халқаро конвенциялар

талаблари асосида янада соддалаштиришнинг лозимлиги тўғрисида кўникмалар ҳосил қилишдан иборат.

-Ўзбекистон Республикасининг ҳозирги иқтисодий ривожланиши, халқаро ҳамжамият билан ўзаро савдо-иқтисодий алоқаларини ўрганиш;

- божхона чегараси орқали олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштирувидан ўтказиш;

- халқаро божхона ҳуқуқи меъёрлари талабларига мос равишда такомиллаштириш;

- божхона таомилларининг божхона ишида тутган ўрни;

-халқаро божхона таомилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш бўйича конвенцияни (Киото, 1973 й.) ўрганишдан иборат.

Шунингдек, “Божхона таомиллари” фани фундаментал фанлардан бири бўлиб, бошқа иқтисодий фанларни чуқур ўрганишда асос бўлиб хизмат қилади.

1) товарларни божхона чегараси орқали олиб ўтилганда амалга ошириладиган асосий таомилларининг умумий характеристикасини, ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишда божхона божларини ундиришни, божхона назорати ва расмийлаштирувини амалга оширишда талаб этиладиган ҳужжатларни аниқлаш;

2) товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона рамиёлаштируви мазмуни ва моҳияти ва асосий принципларини, божхона назорати техник воситалари тушунчаси ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилиши;

3) ички божхона транзити руҳсатномалари ва уларнинг расмийлаштириш тартибини, товарларни декларациялаштириш тўғрисида умумий маълумотларни, божхона режимларини танлаш ва товарларни уларнинг остига жойлаштирилиши тўғрисида.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

1. Ш.М. Мирзиёевнинг “Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қондаси бўлиши керак” Халқ

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

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

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

5.V.B.Buglay, N.N.Livensev – Mejdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya. M: Finansy i statistika, 1996 g 13-21str.

2-мавзу. Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви

2.1. Божхона назорати тушунчаси, унинг шакллари ва амалга ошириш тартиби;

2.2. Божхона чегараси орқали олиб ўтиладиган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва расмийлаштирувдан ўтказиш;

2.3. Божхона назоратининг техника воситалари ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилиши.

2.1. Божхона назорати тушунчаси, унинг шакллари ва амалга ошириш тартиби.

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 божхона ҳудудидан самарали божхона назоратини ҳамда товарлар айрбошлашни тартибга солишни таъминлашдан иқтисодийнинг 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 халқаро шартномаларга риоя этилишини таъминлаш мақсадида божхона органлари амалга оширадиган тадбирлар мажмуидир. Божхона режими – Ўзбекистон Республикасининг божхона чегараси орқали олиб ўтиладиган товарлар ва транспорт воситалари макomini божхона мақсадлари учун белгиловчи қоидалар 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 кайси давлатдан келиб чиқишини, божхона кийматини, ва ТИФ ТН асосида тугри аниқлаш божхона назорати асосий функцияларидан ҳисобланади.

2.2. Божхона чегараси орқали олиб ўтилаётган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва расмийлаштирувидан ўтказиш

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.

2.3. Божхона назоратининг техника воситалари ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилиши.

Божхона ҳизматида қўлланиладиган радио тўлқинларни аниқлаб берадиган тизим ҳақида сўз уритадиган бўлсак биринчи навбатда радиоқарши деганда нима тушунилади? Радиоҳалақитлар – радио тулқинларга қарши ҳаракитларнинг турларидан бири. Радиоҳалақит давлат радиостансиялардан узатилаётган радио тўлқинларга қарши ҳаракат деб душман еки рақиб томонидан узининг радио воситаларидан фойдаланиб давлат радио стасиялардан узатилаётган информацияни бузиши ёки қабул қилишини қийинлаштириши ёки умуман радиотўлқинларни қабул қилувчи антенналарга йўл қўймасликка қаратилган тадбир деб тушунилади. Радиоҳалақитга қарши ҳаракатни амалда қўллаш рақиб томонидан биринчидан, техник воситаларини самарали ишлатишини пасайтиради. Бу эса қўшинларнинг бошқаришини тубдан чалғитади ёки узгартиради. Радио-ҳалақитга қарши ҳаракат радио шовқинларни сунъий равишда пайдо қилиш, ҳамда радиодезинформасияга ва локасияга қарши маскировкаларни ташкил қилиш юли билан амалга оширилади. Радио ҳалақит ҳаракатлар деганда, қизиқувчи қарама-қарши томон билан келишилмаган ҳолда қабул қилувчи радио каналда электросигналларни пайдо қилиш тушунилади. Келиб чиқишига қараб радиоҳалақитлар /помехлар/ қасддан ёки тасодифан қилинадиган радиоҳалақитларга бўлинади. Қасддан радиоҳалақит пайдо қилиш деганда, рақиб томонидан радиога қарши ҳаракат содир этиш тушунилади.

Тасодифан пайдо қилинган радиоҳалақитлар деганда, душман томонидан содир этилаётган радиоқаршилиқ билан бошқа техник воситалар томонидан, яъни қўшни радиолокация станциясининг ишлаши, момақалдиروقлар ва бошқалар тушунилади. Бундан ташқари, маскировка учун пайдо қилинадиган радиоҳалақитлар мавжуддир. Бу эса радиоҳалақитлар РЛС экранларида яна ҳил нурлар кўринади, бу ўз навбатида кузатиш ишларини қийинлаштиради. Маскировка шовқини автоматик кузатишлар системасини қисман екитула бузилишларига олиб келади.

Радиоҳалақитларни пайдо қилиш турларини шундайки, у пайдо бўлиши ҳусусиятига кўра қуйидагиларга бўлинади: актив ҳалақитлар,

пассив ҳалакитлар, аралаш ҳалакитлар. Актив ҳалакитлар деганда, четдан, яъни, электромагнит тебраниш , радиоузаткичлар, момакалдироклар оркали пайдо буладиган радио-ҳалакитлар тушунилади.

Пассив ҳалакитлар деганда, РЛСнинг нурланиши туфайли электромагнит тебранишларни кайтарихдан пайдо булган ҳалакитлар тушунилади, Аралаш ҳалакитлар деганда актив ва пассив радиоҳалакитлар ҳаракатидан пайдо буладиган ҳалакитлар тушунилади. Радиоҳалакитларнинг маҳсус аппаратларга таъсир этиш даражасига тушунча.

Таъсир килиш хусусиятлари буйича радиоҳалакитлар куйидагиларга бўлинади:

- Секин ҳаракатдаги ҳалакитлар
- Ўртача ҳаракатдаги ҳалакитлар
- Кучли ҳаракатдаги ҳалакитлар

Секин ҳаракатдаги ҳалакитлар деганда, техник воситалардан фойдаланиш ва ҳалакитлардан ҳимояланиш, нишонни аниқ кузатиш еки аниқлашга яхши имконият яратади. Уртача радиоҳалакитлар деганда, техник воситалардан фойдаланиш ва ҳалакитлардан ҳимояланиш, нишонни аниқ кузатиш еки аниқлашга имкон беради, лекин бу ишни амалга оширишни жуда кийинлаштиради» Кучли радиоҳалакитлар эса аксинча бу ҳаракатларда нишонларни на кузатишга, на аниқлашга имкон беради.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar:

1. Ш.М. Мирзиёевнинг “Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қоидаси бўлиши керак” Халқ

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

3. F. Korfma – Uproshenie tamojennih procedur i sovershenstvovanie kontrolya. MVF, upravlenie po byudjetnim voprosam, 2007g. 34-38 str.

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

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

3- мавзу. Ички божхона транзити ва уни расмийлаштируви

3.1. Божхона расмийлаштируви ва унинг тартиби;

3.2. Божхона фаолиятида божхона омборларининг турлари;

3.3. Божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодий ҳолатида тутган ўрни;

3.4. Божхона расмийлаштируви ва назорат шакллари

3.1. Божхона расмийлаштируви ва унинг тартиби.

Божхона расмийлаштируви ва тартиблари товар мамлакат чегарасини кесиб ўтган пайтдан бошланади. Божхона расмийлаштирувини амалга ошириш жойи ва вақти - Божхона расмийлаштируви божхона органи фаолият кўрсатадиган зонадаги шу мақсад учун ажратилган, товарларни жўнатувчи ёки олувчи ёхуд уларнинг таркибий бўлинмаси жойлашган ерларда божхона органининг иш вақтида амалга оширилади.

Манфаатдор шахснинг ёзма илтимосномасига биноан унинг ҳисобидан ва божхона органининг розилиги билан божхона расмийлаштируви бошқа жойларда ва божхона органининг иш вақтидан ташқари вақтда амалга оширилиши мумкин.

Божхона органи жойлашган ерларда эмас, бевосита ўз ҳудудларида ёки биноларида божхона расмийлаштирувини ўтказишдан манфаатдор бўлган юридик ва жисмоний шахслар бу органларга хизмат ва маиший биноларини, ускуналар ҳамда алоқа воситаларини бепул бериб қўядилар.

Божхона расмийлаштируви муддатлари - Божхона органи товарлар ва транспорт воситаларининг божхона расмийлаштирувини божхона декларацияси қабул қилинган ҳамда барча зарур ҳужжатлар ва маълумотлар тақдим этилган пайтдан бошлаб ўн кундан кечиктирмай, ушбу Кодекс 81-моддасининг биринчи қисмида тилга олинган товарларга нисбатан эса-уч кундан кечиктирмай амалга оширади. Мазкур муддатлар давлатнинг бошқа органи товарлар ва транспорт воситаларини назорат қилиши учун зарур бўлган вақтни ўз ичига олмайди.

Божхона расмийлаштируви вақтида ваколатли шахсларнинг ҳозир бўлиши - Божхона расмийлаштирувидан ўтказилиши лозим бўлган товарлар ва транспорт воситаларига нисбатан ваколатларга эга бўлган шахслар божхона расмийлаштируви вақтида иштирок этишга ҳақлидир, божхона органи мансабдор шахсларининг талабига биноан эса, божхона расмийлаштируви вақтида ҳозир бўлишлари ва расмийлаштиришни амалга оширишда уларга зарур ёрдам кўрсатишлари шарт.

Товарлар ва транспорт воситалари билан божхона расмийлаштируви учун зарур бўлган операцияларни ўтказиш - Божхона чегараси орқали товарлар олиб ўтувчи шахс, ташувчи, омбор эгаси ёки товарлар ва транспорт воситаларига нисбатан ваколатларга эга бўлган бошқа шахс божхона органининг талабига биноан божхона расмийлаштирувидан

Ўтказилиши лозим бўлган товарларни транспортда ташиш, тортишни ёки уларнинг миқдорини бошқача тарзда аниқлашни, ортиш, тушириш, қайта ортиш, бузилган ўровларни тузатиш, ўровларни очиш, товарлар ва транспорт воситаларини ўраш ёки қайта ўрашни, шунингдек бундай товарлар ва транспорт воситалари туриши мумкин бўлган бинолар, идишлар ва бошқа жойларни очишни ўз ҳисобидан амалга ошириши шарт.

3.2. Божхона фаолиятида божхона омборларининг турлари.

Божхона омбори - Божхона омбори шундай режимки, бунда олиб кирилган товарлар сақлаш даврида импорт божи, солиқлар ва иқтисодий сиёсат чоралари қўлланилмасдан божхона назорати остида сақланади, экспорт режимида олиб чиқишга мўлжалланган товарлар эса божхона назорати остида ушбу Кодекснинг 26-моддасида назарда тутилган имтиёзлар берилган ҳолда сақланади.

Ўзбекистон Республикасига олиб кириш, Ўзбекистон Республикасидан олиб чиқиш, Ўзбекистон Республикаси ҳудуди орқали транзит олиб ўтиш ман этилган товарлар ҳамда рўйхати қонун ҳужжатлари билан белгиланадиган бошқа товарлар божхона омбори режимида жойлаштирилиши мумкин эмас.

Товарлар божхона омбори режимида уч йил мобайнида туриши мумкин. Ушбу муддат товарларнинг айрим тоифалари ва айрим шахслар учун қонун ҳужжатлари билан чекланиши мумкин, лекин у бир йилдан кам бўлмаслиги керак.

Белгиланган муддат тугагунга қадар товарга нисбатан ваколатга эга бўлган шахс томонидан товарни бошқа божхона режимида жойлаштириш сўралиши керак. Бу талабларга риоя этилмаган тақдирда, товар божхона органига қарашли божхона омборига вақтинча сақлаш режимида жойлаштирилади.

Божхона омбори режимида жойлаштирилган товарлар билан қилинадиган операциялар рўйхати ва уларни амалга ошириш тартиби ушбу Кодексда белгиланади.

Вақтинча сақлаш - Вақтинча сақлаш шундай режимки, бунда олиб кирилган товарлар ва транспорт воситалари божхона органига тақдим этилган пайтдан бошлаб чиқаришга рухсат берилгунга қадар танланган режимга мувофиқ божхона омборида бож, солиқлар ва иқтисодий сиёсат чоралари қўлланилмасдан вақтинча сақланади. Ушбу Кодексга мувофиқ вақтинча сақлаш режимида бошқа товарлар ва транспорт воситалари ҳам жойлаштирилиши мумкин.

Товарлар ва транспорт воситаларини вақтинча сақлаш режимида жойлаштиришда қисқа декларация қўлланилади.

Товарларнинг вақтинча сақлаш режимида туриш муддати икки ойдан ошмаслиги лозим, Қонун ҳужжатларида назарда тутилган ҳоллар бундан мустасно. (ЎЗР 15.12. 2000 й. 175-ИИ-сон Қонуни таҳриридаги қисм). Вақтинча сақлаш режимида жойлаштирилган товарлар билан қилинадиган

операциялар рўйхати ва уларни амалга ошириш тартиби ушбу Кодексида белгиланади.

Божхона омбори режимига жойлаштирилган ва экспорт режимига кўра олиб чиқишга мўлжалланган товарларни бождан, солиқлардан озод қилиш ёки тўланган суммаларни қайтариш - Агар товарларни амалда четга олиб чиқиш вақтида тўловлардан озод қилиш ёки тўланган суммани қайтариш назарда тутилган бўлса, божхона омбори режимига жойлаштирилган ва экспорт режимига кўра олиб чиқишга мўлжалланган товарлар бождан, солиқлардан озод қилинади ёхуд тўланган суммалар қайтарилади. Бу товарлар божхона омбори режимига жойлаштирилган кундан бошлаб уч ойдан кечикмай олиб чиқилиши лозим.

Товарлар белгиланган муддатларда амалда олиб чиқилмаган тақдирда бож, солиқлар, шунингдек уларнинг фоизлари қонун ҳужжатларида назарда тутилган тартибда тўланади.

3.3. Божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодийда тутган ўрни.

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

Тегишли ўзгартириш ва кўшимчалар амалдаги Божхона кодексига ҳам киритилди. Бир вақтда кодекснинг янги таҳрири лойиҳаси устида ҳам иш олиб борилди. Бунда амалдаги қонунни кўллаш амалиети, МДХ бўйича ҳамкор давлатларнинг божхона қонунчилиги, ҳозирги ҳалқаро божхона амалиетининг амалда кўлланиши, шунингдек Жаҳон савдо ташкилотининг қонун-қоидалари, 1999 йил янгиланган таҳрирда қабул қилинган “Божхона таомилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш тўғрисида” Киото конвенсияси ва божхона назоратини ташкил этиш масалаларини тартибга солидиган бошқа ҳалқаро конвенсияларнинг қоидалари инобатга олинган. Қонун лойиҳасини таёрлаётганда ДБК мутахассислари кодексга бевосита таъсир этадиган, қонуности ҳужжатлари миқдорини иложи борица қисқартирадиган ҳужжат бўлиши кераклигидан келиб чиқдилар, чунки муфассал ва аниқ-пухта қонун божхонани тартибга солиш соҳасида

баркарорлик ва олдиндан айта олишлик кафолатидир. Шу боис божхона органлари ва ТИФ иштирокчилари ўртасидаги ҳукукий муносабатлар асосий меъёрларининг муҳим қисми идоравий меъёрий ҳужжатлардан янгиланган конунга ўтказилди. Божхона тўловларини ҳисоблаб олиш ва тўлаш ёки ундиришнинг барча масалалари бевосита конун лойиҳасида акс эттирилди. Бироқ божхона бошқаруви жараёнининг ҳар бир босқичини имкони борича батафсиллаштириш амалда бажариб бўлмайдиган вазифа. Имкони борича бевосита амал қиладиган конун яратиш мақсад қилиб олинган бўлишига карамай, ҳозир унга кўшимча меъерий-ҳукукий ҳужжатларни ишлаб чиқмаса бўлмаслиги равшан бўлиб қолди. Бу нафақат Давлат божхона кўмитаси, балки лойиҳани ишлаб чиқишнинг турли босқичларида иштирок этган халқаро экспертларнинг ҳам нуқтаи назаридир. Мисол учун, ушбу ҳужжатга божхона божларининг ставкалари, товарларни таснифлаш қоидаларини киритиб бўлмайди. Зеро у божхона тарифлари билан тартибга солишнинг барча ўзига ҳос деталларини батафсил тавсифлаб бериши керак бўлган амалий йўриқнома эмас.

3.4. Божхона расмийлаштируви ва назорат шакллари

Божхона расмийлаштиришлари ва тартиблари товар мамлакат чегарасини кесиб ўтган пайтдан бошланади.

Товарлар ва транспорт воситаларини божхона расмийлаштирувидан олдинги тартиблар (божхона декларацияси тақдим этилгунга қадар) давлатларнинг конун ҳужжатлари ва бир қанча халқаро ҳужжатлар билан тартибга солинади. Кўпинча чегарани кесиб ўтган ва мамлакат божхона ҳудудига келган транспорт воситалари ва уқлар улар божхона расмийлаштирувидан ўтиладиган ва божхона декларацияси тақдим этиладиган пунктгача муайян йўлни босиб ўтишларига тўғри келади. Жаҳондаги кўпчилик мамлакатларнинг қоидаларида товарлар ва транспорт воситалари мамлакат чегарасини кесиб ўтар экан, транспорт воситаси кўздан кечирилгандан ва транспорт воситаси ва уқлар бирҳиллаштирилгандан кейин энг қисқа муддатда божхона расмийлаштирувидан ўтиш учун энг яқин божхона муассасига бориши назарда тутилади. Ушбу ҳолатда амал қилувчи асосий ҳукукий қоида товарлар ва транспорт воситалари улар бу йўлни божхона расмийлаштирувидан ўтишлари эки йўқлигидан қатъий назар, божхона назорати остида босиб ўтишларидан иборатдир.

Халқаро қоидалар божхона декларацияси тақдим этилгунга қадар амал қилувчи божхона расмийлаштиришлари энг кам бўлишини ва барча мамлакатларнинг товарлари ва транспорт воситаларига нисбатан бир ҳилда қўлланилишини, ташқи савдо учун тўсиқ яратмаслигини талаб этади.

Кириш божхонаси товарлар ва транспорт воситалари божхона расмийлаштирувидан ўтиши керак бўлган жойдан бошқа жойда жойлашган ҳолларда божхона маъмурлари фақат чегарани кесиб ўтишда транспорт воситалари ва уқларни бирҳиллаштириш учун зарур бўлган ҳужжатларни – транспорт ва товарга илова қилинган ҳужжатларни талаб қилишга ҳақлидирлар. Бунда, одатда, божхона маъмурларига юк ўринлари сони, унинг маркировкаси, оғирлиги ва номи тўғрисидаги маълумотлар мавжуд бўлган ҳужжатлар, шунингдек транспорт воситаларини бирҳиллаштириш учун зарур бўлган ҳужжатлари кифоядир.

Киото конвенцияси тавсиялари божхона декларацияси тақдим этилгунга қадар божхона расмийчиликлари энг кам, ҳалқаро савдо учун энг кам ноқулайлик яратувчи оддий бўлиши кераклигини алоҳида таъкидлайди. Юқорида айтиб ўтилган мақсадлар учун тақдим этиладиган ҳужжатлар ҳорижий тилда тақдим этилган тақдирда божхона, одатда, уларнинг ўз миллий тилига таржима қилинишини талаб қилмаслиги керак.

Кўпчилик мамлакатларда амал қилувчи қоидалар, шунингдек қўйидагиларни назарда тутати:

Юклар ва транспорт воситалари мамлакат божхона чегарасини кесиб ўтиши мумкин бўлган пунктлар миллий қонун ҳужжатлари билан белгиланади;

Юкни ташувчи юклар божхона расмийлаштируви пунктига шикастланмасдан ёки товарларнинг ўрама, ташқи кўриниши ва хусусияти ўзгартирилмасдан ташилиши учун жавобгар бўлади;

Юк божхонага унинг иш вақтидан ташқари пайтда келган тақдирда, божхона маъмурлари қўшимча ҳақ эвазига божхонани очишлари ва транспорт воситалари ҳамда юкларни ўтказиб юборишлари керак (агар бунинг юк эгаси ёки тушувчи илтимос қилса);

Божхона маъмурлари ҳорижий божхона хизмати тамасини тан олишлари, бироқ, божхона расмийлаштируви пунктига бораётган юкка ўз тамғаларини қўйишлари мумкин;

Импорт қилинаётган мамлакатнинг божхона ҳудудига бориш йўлида авария юз берган, юк шикастланган ёки нобуд бўлган тақдирда, божхона маъмурлари томонидан эътироф этиладиган далолатномалар тузилиши керак.

Мустақил ишлаш ва ўз-ўзини назорат қилиш учун саволлар:

Божхона назорати тушунчаси, унинг шакллари ва амалга ошириш тартиби

Божхона назоратининг узига ҳос хусусиятлари

Божхона чегараси орқали олиб ўтиладиган товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва расмийлаштирувидан ўтказиш

Тавсия этиладиган адабиётлар:

1. Ш.М. Мирзиёевнинг “Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қондаси бўлиши керак” Халқ сўзи” газетаси 2017 йил
- 2.V.G.Svinuhov – Таможенно-тарифное регулирование ВЕД, М., Economist, 2004
3. Е.Ф.Авдокшин – Международные экономические отношения. М: IVS «Marketing», 1997 г
4. V.I.Fomichev – Международная торговля. М: Infra- М, 2001 г
- 5.Международные экономические отношения, учебник, под ред. I.P.Fominskogo, М., Economist, 2004 г.

IV. АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАТЕРИАЛЛАРИ

АМАЛИЙ МАШҒУЛОТ МАЗМУНИ

1-амалий машғулот:

Божхона таомиллари фанини моҳияти ва мақсадлари

Фаннинг предмети ва вазифаси. Божхона таомиллари фанини моҳияти ва мақсадлари. Божхона таомилларини божхона ишида тутган ўрни. Фанни асосий бажарадиган вазифалари. Божхона таомиллари амалиётда қўлланилиши даражалари. Тушунчалар ва аниқланмалар. Товарларни божхона чегараси орқали олиб ўтилганда амалга ошириладиган асосий таомилларни умумий характеристикаси. Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона рамиёлаштирувини асосий принциплари. Ички божхона транзити ва уни амалга оширишда божхона расмиятчиликлари. Божхона таомилларини амалга оширишда халқаро ҳуқуқий меъёрий асослари. Халқаро божхона таомилларини соддалаштириш ва уйғунлаштириш бўйича конвенция (Киото, 1973 й.).

1-мисол. 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.

1-жадвал

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

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

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

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

- б) маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ҳар бир даражасига мос келувчи умумий харажатларни аниқланг;
- в) фараз қилайлик, капиталнинг баҳоси олдинги даражада қолсин, бир бирлик меҳнатнинг баҳоси 300 сўмгача оширилсин. Баҳодаги бу ўзгариш мини- завод томонидан технологияни танлашга таъсир этадими?
- г) янги меҳнат ҳақи даражасида қандай технология танланишини аниқланг.

2-жадвал

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

Самарали технологиялар танлангандаги умумий харажатлар қиймат ажратиб кўрсатилган.

2-мисол. 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 4 чи жадвалда келтирилган.

3-жадвал

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

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

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

Бундай ҳолда:

а) мини-завод маҳсулот тайёрлашнинг ҳар бир даражасида қайси ишлаб чиқариш технологиясини танлашни 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.

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

2-амалий машғулот:

Товарлар ва транспорт воситаларини божхона назорати ва божхона расмийлаштируви

Товарлар ва транспорт воситаларининг божхона назорати ва божхона расмийлаштируви мазмуни, моҳияти ва 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 хос томонлари. Интеграциялашув жараёнларда иштирок этувчи мамлакатларда божхона назоратини ташкил этилиши. Божхона назоратини ташкиллаштиришнинг намунавий схемаси. Божхона назоратинининг шакллари ва принциплари.

Божхона назоратининг шакллари ва улар танлов асосида амалга оширилиши. Божхона назорати маълум шаклларидан озод қилиш ва унинг тартиби. Божхона назоратини амалга оширишда техник воситаларини қўлланилиши. Божхона назорати техник воситалари тушунчаси ва уларни божхона органларининг тезкор фаолиятида қўлланилиши. Божхона хизмати фаолиятини Ўзбекистонда амалга оширилиши ва унинг иқтисодиётда тутган ўрни.

Стратегик режа кўрсаткичларини ҳисоблаш усуллари қуйидагича.

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

а) Капитал қўйилма қайтими ёки капитал қўйилмага олинадиган фойда.

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

бу ерда

КК- капитал қўйилма

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

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

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

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

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

1-мисол. Бошланғич инвестиция капиталини (Ин)–50000 АҚШ доллар;
Йиллик фойда прогнози (Дг) – 45000 АҚШ доллар;
Йиллик харажат прогнози (Зг) – 35000 АҚШ доллар;
Йиллик қўйилма прогнози (Вк) – 5000 АҚШ доллар;

$$\text{Ток} = \text{Ин} / \text{Дг} - \text{Зг} \quad (2.1)$$

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

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

2. Ўртача қоплаш усули. Бу усул ўзига амортизация ва капитал қўйилмаларни киритади. Бу усулни ҳам ўзига яраша афзалликлари ва

камчиликлари мавжуд. Бу усулда ҳисоблаш осон ва қулай лекин бунда ҳам 1000 доллар 5 йилдан кейин ҳам 1000 доллар қилиб олинган. Бу усулни қуйидаги мисолда кўрамиз.

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

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

Баланс:

Бошланғич харакатлар 165,289

10% биринчи йил учун 16, 529

1 йил учун баланс 181818

10% иккинчи йил учун 18, 182

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

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

$$P= S / (1+ r + F)^n \quad (2.2)$$

Бу ерда:

P – келажак маблағларни дисконт баҳоси,

S – п йилнинг охирида олинган сумма,

r -% ставка,

F – инфляция даражаси,

n – йиллар сони.

3-мисол. Бир йилги фоиз ставкаси 10% иборат, бир йилги инфляция даражаси 15%, йилнинг охирида олинган сумма 200 доллар. 4 йилдан кейин 200 доллар дисконт баҳоси қандай бўлади?

Келажак маблағларини дисконт баҳосида тузиш:

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

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

Автомобилнинг т ва ткм даги кунлик иш унумдорлиги ҳисоблансин.

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

6-мисол. 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

“ ___ “ _____ 202 й

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

1. Шартнома предмети

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

2.Товар миқдори

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

3.Товар сифати

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

Товар сифати қуйидаги ҳужжатлар билан тасдиқланади.

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

4. Шартнома суммаси ва тўлаш тартиби.

4.1 Товар бахоси келишилган холда.Товарнинг доналар партияси нархи сертификацияда кўрсатилади.

4.2 Тўлаш тартиби сертификацияга асосланади

5. Қадоклаш ва маркировкалаш.

5.1 Контракт бўйича сотилаётган товар ГОСТ бўйича қадоклаш 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

^ ^ _____ 2017 й

9-мисол. 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.

2.1-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 нархида турли омилларнинг таъсир қилишини кўриб чиқамиз.

Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

$$C = \frac{C_o \times S}{q} \times SC_i + \frac{iq}{2} \quad (2.3)$$

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 хулоса қилиш мумкинки, 2000 дона ва ундан кўпроқ маҳсулот харид қилиш мақсадга мувофиқдир.

10-мисол. Қуйидаги маълумотлар мавжуд: бирлик маҳсулот етказишга кетган харажат – Но-14,2 пул.бирлиги; йиллик истеъмол S - 2040 бирлик маҳсулотни сақлашга кетган йиллик харажат i- 2 пул.бирлиги етказилувчи партия миқдори: йиллик ишлаб чиқариш q – 100, 200, 300, 500, 600, 700, 900 бирлик; йиллик ишлаб чиқариш p-12000бир.; чегирмалар танқисликдан келиб чиққан h- 3 пул.бирлиги.

Топширик: а) Сотиб олинувчи маҳсулотни оптимал ҳажмини аниқлаш.

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

3-амалий машғулот:

Ички божхона транзити ва унинг расмийлаштируви

Ички божхона транзити (ИБТ) ва унинг устида асосий маълумотлар. Ички божхона транзити руҳсатномалари ва уларнинг расмийлаштириш тартиби. Товарлар идентификацияси (муҳрлар, пломбалар, белгилар). Транспорт воситаларининг махсус ускуналари. ИБТ ва халқаро божхона транзити (ХБТ) ҳужжатлаштируви. ИБТ ва ХБТ маршрутлари, муддатлари ва манзилгоҳлари. ИБТ яқунлаштирилиши. ИБТ ва ХБТ таъминотининг усуллари ва кўлами. Божхона юк ташувчиси ва божхона кузатуви. Транспорт воситаларига қўлланадиган махсус божхона тоамиллари. Божхона божлари ва солиқлари тўловларидан шартли озод қилиш тартиби.

Божхона расмийлаштирувининг соддалаштирилган тартиби. Халқаро божхона транзити ТИР таомиллари. ТИР китобчаси.

Захираларни омборга жойлаштириш тизимининг моҳиятини тушиниш учун қўйидаги 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 жараёнини узлуксизлиги транзит усули билан таъминлашда моддий ресурсларнинг захиралари корхона ва ташкилотларнинг омборларида ташкил қилинади. Ишлаб чиқариш жараёнининг узлуксизлигини омборлардан фойдаланиладиган усули билан таъминлашда ресурсларнинг ҳаракати бошқача ташкил қилинади.

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

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

Масалан фаолият характери бўйича омборлар:

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

1-мисол. 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 механизмнинг (ЮКТМ) иш соатлар сони-8 соат. Бу қийматлар бўйича ЮКТМ сонини аниқлаймиз.

$$m = \frac{Q_c}{Q_2 \times T_c} = \frac{Q_c}{q \times n \times a \times T_c}; \quad (3.1)$$

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

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

$$f_{\text{пол}} = \frac{q_{\text{зап}}}{G}; \quad (3.2)$$

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

бу ерда

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

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

Қийматларни формулага қўйиб қуйидагиларни аниқлаймиз:

Омборхонанинг умумий майдони

$$F_{\text{общ}} = \frac{f_{\text{пол}}}{\alpha}; \quad (3.3)$$

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

бу ерда

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

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

Омборхона сиғими қуйидагича аниқланади

$$E = F_c \times q_T \quad (3.4)$$

бу ерда,

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

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

$F_c \leq E/q_T$ (м^2),

$$q_T = E/F_c \text{ (т/м}^2\text{)} \quad (3.5)$$

Омборхонада юкни ўртача сақлаш муддати қуйидагича аниқланади.

$$t_{\text{ср}} = \frac{\sum tq}{\sum Q} \quad (3.6)$$

бу ерда

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

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

$$\sum tq = t_{\text{хр1}} \times Q_1 \times K_{\text{тхр2}} \times Q_2 \times K_{\text{тхрn}} \times Q_n \quad (3.7)$$

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

$$K_c = \frac{E \times T}{\sum tq}; \quad (3.8)$$

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

бу ерда

E-омборхона сиғими, т;

T-омборхона ишлаш вақти, кун.

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

Омборхона обороти (По) қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$P_o = \frac{T}{t_{xp}^{cp}} \quad (3.9)$$

Бу катталик қуйидаги йўл билан ҳам аниқланиши мумкин.

$$P_o = \frac{\sum Q \times K}{E} \quad (3.10)$$

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

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

$$P_{скл} = \frac{ET}{t_{xp}^{cp}} \text{ ёки } P_{скл} = E \times P_o, \quad (3.11)$$

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

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

Ортиш-тушириш қурилмасини ишлатиш кўрсаткичи:

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

$$K_{вр} = \frac{T_{\phi}}{T_k - T_{пл}}, \quad (3.12)$$

бу ерда

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

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

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

- қурилмани самарадорлик бўйича фойдаланиш коэффициенти $K_{пр}$.

$$K_{пр} = \frac{P_{\phi}}{P_{пл}}, \quad (3.13)$$

бу ерда

P_{ϕ} - амалий самарадорлиги, т;

$R_{пл}$ - режадаги самарадорлик, т.
- ортувчи транспорт курилмани сменада вақт бўйича фойдаланиш коэффициентлари

$$K_{BP}^* = \frac{T_o}{T_{cm}} \quad (3.14)$$

бу ерда,

T_o – механизмни сменада ишлаш вақти соат;

T_{cm} – сменадаги вақт соат.

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

Саволларга жавоб беринг:

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

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

Саволларга жавоб беринг.

1. Сизнингча бу фирмалар мақсадли бозорларни сақлаб қолиш учун қандай ҳаракат қилдилар?
2. Маҳсулотни режалаштиришда, товар ҳаракатида ва ўтказишда номувофиқ объектив омилларни таъсирини қандай йўқотиш мумкин?

4-мисол. 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 кўшимча қандай ишлар қилиш керак?

5-мисол. 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 йиғиндисидеги 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 йиғиндисидеги) баҳога кўпайтирилади. Мезон улушини қиймати ва баҳо, бу ҳолда, эксперт йўли билан аниқланадилар.

Жадвал 7.

Етказиб берувчи рейтингини ҳисоблашга мисол.

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

Рейтинг, мезон улушининг баҳога кўпайтмалари йиғиндиси билан аниқланади. Турли етказиб берувчиларнинг рейтингини ҳисоблаб ва натижаларни таққослаган ҳолда, энг яхши ҳамкор аниқланади. 8.б-жадвалдаги ҳисоблашлар натижасида №1 етказиб берувчи айнан шундай, ҳамкордир, ва у билан шартномани узайтириш лозим.

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

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

Топшириқ

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

Услубий кўрсатмалар

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

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

берувчилар томонидан белгиланган етказиш муддатларини бузилишининг динамикаси жадвалларда келтирилган.

3.2-жадвал

Етказилаётган маҳсулотлар нархининг динамикаси

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

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

Нарх-0,5

Сифат-0,3

Ишончилик-0,2

3.3-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

3.4-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 3.4-жадвал кўринишига келтирилади.

6-мисол. Қадок харажатлари калькуляцияси.

Фараз қилайлик, апельсинлар тахта экинларга 20 кг-дан қадокланади. Кичик таъминлаш ишлари ёрдамида хар бир 10 марта ишлартиш мумкин. Яшик нархи 10 доллар, таъмир ишлари –2 доллар, хар 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. Махаллий хом – ашёдан тайёрланган қадоклардан фойдаланиш, айниқса мақсадга мувофиқдир.

Сақлаш харажатлари

Сақлаш харажатлари 4-та асосий категорияларга бўлинади:

- 1 кг маҳсулотни омборга ёки рифрежераторга (музлатгичга) кўйишнинг 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, қуватлардан фойдаланиш хизмат қилади. Агарда, омбор доимо тўла қувватда ишлатилса, яъни тўлиб турса, маҳсулот бирлигига бўлган харажатлар кам бўлади. Омборхона бўш бўлган тақдирда эса харажатлар ошиб бораверади.

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

7-мисол. Сақлаш харажатлари калькуляцияси.

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

Унда сақлаш харажатлари қуйдагича ҳисобланади:

600/120 қ 5 кунига доллар

5/250қ0,02 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 ой маҳсулотни сақлаш ҳеч қандай йўқотишга олиб келмаган ҳақиқатда эса йўқотишлар албатта бўлади.

8-мисол. 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 корxonанинг 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 истеъмочиға сотилган 1 кг маҳсулотга тўғри келмайди. Бу ерда савол тузилади фермердан сотиб олинган 1 кг маҳсулотнинг қайси қисми сўнги маҳсулот сифатида истеъмолчиға 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 қадоклаш ва бошқа маркетинг харажатлари аммо биз

фақатгина бирламчи қайта ишлаш қийматини кўриб чиқамиз қиймат калькуляциясини қилиш учун маҳсулот чиқиш меъёрини кўшимча маҳсулот микдори ва қийматини ҳамда қайта ишлашга бўлган ўз харажатларини хитсобга олиш лозим. Мисол кўриб чиқамиз.

9-мисол. Қайта ишлаш қиймати калькуляцияси

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

1 кг 100 сўм 1 кг хом ашёни қайта ишлаш қиймати

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

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

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

1 кг гуручнинг таннархи 375 сўм

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

Капитал қиймати

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

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

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

- Савдогарга таълуқли омбор ёки автотранспортга қўйилган капитал қиймати

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

- Савдогарни мулки бўлган транспорт хоналар ва ускуналарни омартизацияси

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

Айрим ҳолларда консалтинг хизмати ишчилари омбор ёки тегирмон қуриш юк машинасини сотиб олиш саволлари бўйича ҳам маслаҳат берадилар. Бунда капитал қиймати ва омортизациясини кооператив фаолиятдан қутилаётган 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 чизикли усул ёрдамида ҳисобланиши мумкин ушбу усул бўйича омортизация объектини ҳаётини даври аниқланади, кейин унинг бирламчи қийматидан ликвидацион қиймати ийириб олинган натижа ҳаётини даврига булинади.

Амортизация ҳисоблашнинг алтернатив ва аниқрок усули бу амортизация объектининг 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.

10-мисол. 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 %

3.5-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. Таҷрибалар шуни кўрсатмоқдаки, картошкани маҳсус 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 маҳсус 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 маҳсус 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 маҳсус 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 солиги, суғурта қиймати ва бошқа мажбурий тўловлар;

- бозорга кириш тўлови;
- транспорт воситаси қиймати;

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

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

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

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

V. КЕЙСЛАР БАНКИ

Кейс №1

Қўшма корхона тузиш жараёнида маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш бўйича асосий йўналишлар белгиланган, холос. Шундан сўнг корхона президенти маркетинг бўйича муовинига маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш ва унинг кадрлар салоҳиятини шакллантириш, сўнгра мазкур корхона маҳсулотларини сотиш схемасини батафсил ишлаб чиқиш вазифасини топширди. Топшириқни олгач, маркетинг бўлими раҳбари қўшни корхоналар мутахассисларини жалб қилишга қарор қилади ва улар олдига янада деталлашган вазифаларни кўндаланг қўйди, хусусан, уларнинг моҳияти қуйидагига бориб тақалади:

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

2. Бўлимнинг тижорат ходимларини танлаш ва қуйидагиларни аниқлаш:

бозорнинг маҳсулотни сотиш учун эҳтиёжлари;

қўшма корхонанинг ушбу эҳтиёжларни қондириш имкониятлари;
маҳсулотни фаол сотиш.

3. Маҳсулот сотишни ташкил қилиш:

маркетинг бўлими ҳар бир ходимининг реал имкониятларини аниқлаш;

бозорни минтақаларга тақсимлаш (ички ва ташқи);

бўлимнинг ҳар бир ходими учун муайян вазифалар белгилаш;

умумий раҳбарликни йўлга қўйиш ва сотувни ташкил қилишнинг заиф томонларини аниқлашга ҳаракат қилиш.

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

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

амалдаги маълумотлар;

шахсий хислатлар;

қобилиятлар;

тажриба ва б.

Мижозларни излаб топиш ва савдо битимлари тузиш тамойилларини ишлаб чиқиш:

потенциал истеъмолчиларни излаб топиш усуллари;

истеъмолчи билан савдо битими имзолаш истиқболларини баҳолаш;

потенциал истеъмолчини якуний танлаш усуллари.

7. Маҳсулот сотувини башорат қилиш:

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

муайян далиллар билан башоратнинг аниқлигини исботлаш;

башорат усуллари асослаб бериш.

8.Рекламага ажратилувчи харажатлар миқдорини аниқлаш усулларини тузиш:

ишлаб чиқариладиган маҳсулот бирлигига;

товар айланмаси фоизи ва ҳоказо.

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

Қандай қилиб рекламани мазкур ҳудудда товарни илгари суришга мослаштириш?

Қандай қилиб товарни илгари суришда савдо агентлари ролини ошириш?

Қандай қилиб қўшма корхона маҳсулотларини илгари суришга воситачиларни жалб қилиш?

Бунда чакана савдогарларнинг роли қандай?

Қандай қилиб маркетинг бўлими ходимларини моддий рағбатлантиришнинг самарали тизимини қўллаш?

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

Кейс №2

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

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

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

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

Қуйидагиларни ўз ичига киритувчи режалаштириш тизимини ишлаб чиқинг:

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

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

Масаланинг бажарилиши экспертлар гуруҳи таркибининг сифатига қараб 50 соатгача мўлжалланади.

Кейс №3

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

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

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

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

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

тадқиқотларнинг кетма-кетликдаги режасини тасдиқлаш;

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

Масала устида ишлаш учун 14 соат ажратилади.

Кейс №4

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

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

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

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

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

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

5.Корхона маҳсулотини силжитишнинг энг самарали усулларини танлаш.

6.Қилинган таҳлил натижалари бўйича олдиндан маркетинг ва сотув бўлимлари ходимлари билан муҳокама қилгандан сўнг корхона президентига доклад қилиш ва станокларни бозорга силжитиш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш.

Докладни тайёрлаш ва тавсиялар ишлаб чиқиш учун 16 соат ажратилади.

Кейс №5

Қўшма корхона учун «Логистика» бўлимининг тузилиши янгилик, чунки бунгача бизнинг корхоналарда бундай бўлимлар мавжуд бўлмаган. Чет эл фирмасининг талаби билан бу бўлимни тузишга қарор қилинди.

Президент топшириғи билан маслаҳат гуруҳи тузилиб, унинг зиммасига қуйидаги вазифалар юклатилди:

1.Бўлимни бошқариш тузилмасини ҳамда бўлим ва бўлинмалар учун функционал қоидаларни ишлаб чиқиш.

2.Харид номенклатурасини аниқлаш: харид маркетинги, таъминотчиларни танлаш, таъминот шартлари ва нархларни қатъий белгилаш, буюртмаларни тақсимлаш ва таъминот муддатлари, маҳсулот ўрами, капитал қўйилмалар.

3.Белгиланган мақсадга мос равишда ишлаб чиқаришнинг боришини бошқариш модеини ишлаб чиқиш.

4.ЭХМдан кенг фойдаланишга асосланган ҳолда омбор хўжалиги тизимини ишлаб чиқиш.

5. Таҳлил натижалари асосида доклад ва тавсиялар тайёрлаш, «Логистика» бўлими ходимлари билан биргаликда маслаҳат гуруҳи йиғилишида муҳокама қилиш.

Доклад ва тавсияларни тайёрлаш ва муҳокама қилиш учун 12 соат ажратилади.

Кейс №6

Дастурий бошқарувга асосланган янги станокларни ишлаб чиқариш ҳақида қарор қабул қилинган, қўшма корхона олдида уни ишлаб чиқариш билан боғлиқ бир қатор муаммолар, хусусан, ишлаб чиқариш ҳажмини режалаштириш, тайёрлаш, ўрнатиш, сервис хизмати кўрсатиш, таъмирлаш ва профилактика ишлари каби муаммолар пайдо бўлди.

Бу муаммоларни ҳал қилиш учун «Ишлаб чиқариш» бўлими олдига қуйидаги вазифалар қўйилди:

1.Бўлимни бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш, унинг функцияларини белгилаш ва бошқа бўлимлар билан ўзаро алоқа схемаларини аниқлаш.

2.Янги маҳсулот тайёрлаш ва ишлаб чиқариш, асбоб-ускуналарни харид қилиш ва ишга тайёрлаш, ҳисоблаш техникаларидан фойдаланиш, бўлим бюджети соҳаларида стратегик ва амалий вазифаларни аниқлаш.

3.Станоклар ишлаб чиқариш режаси ва ишлаб чиқариш жараёнини ишлаб чиқиш.

4.Материаллар сарфи, меҳнатга ҳақ тўлаш, умумий харажатлар калькуляциясини тузиш ва станокнинг умумий қийматини ҳисоблаб чиқиш.

5.Станок қиймати ва жами ишлаб чиқариш ҳажмининг берилган ва амалдаги қийматларини солиштириш.

Бунда қуйидаги аниқлансин:

станок чиқариш ҳажми белгиланган ҳолда ишлаб чиқаришнинг тежамкорлиги;

станоклар паркининг оптимал ишлаш вақти;

ишлаб чиқариш воситаларига капитал қўйилмалар;

маҳсулотнинг умумий қийматида иш ҳақи улушини минималлаштириш.

6.Таҳлил натижалари ва ишлаб чиқилган таклифларни ишлаб чиқариш бўлими ходимлари ўртасида ишбилармонлик ўйини сифатида кўриб чиқиш ҳамда корхона президенти учун доклад тайёрлаш.

Таҳлил, ишбилармонлик ўйини ва доклад тайёрлаш учун 40 соат вақт ажратилади.

Кейс №7

Қўшма корхона тузиш жараёнида маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотиш бўйича асосий йўналишлар белгиланган, холос. Шундан сўнг корхона президенти маркетинг бўйича муовинига маркетинг бўлимини бошқариш тузилмасини ишлаб чиқиш ва унинг кадрлар салоҳиятини шакллантириш, сўнгра мазкур корхона маҳсулотларини сотиш схемасини батафсил ишлаб чиқиш вазифасини топширди. Топшириқни олгач, маркетинг бўлими раҳбари қўшни корхоналар мутахассисларини жалб қилишга қарор қилади ва улар олдига янада деталлашган вазифаларни кўндаланг қўйди, хусусан, уларнинг моҳияти қуйидагига бориб тақалади:

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

2.Бўлимнинг тижорат ходимларини танлаш ва қуйидагиларни аниқлаш:

бозорнинг маҳсулотни сотиш учун эҳтиёжлари;

қўшма корхонанинг ушбу эҳтиёжларни қондириш имокниятлари;

маҳсулотни фаол сотиш.

3.Маҳсулот сотишни ташкил қилиш:

маркетинг бўлими ҳар бир ходимининг реал имкониятларини аниқлаш;

бозорни минтақаларга тақсимлаш (ички ва ташқи);

бўлимнинг ҳар бир ходими учун муайян вазифалар белгилаш;

умумий раҳбарликни йўлга қўйиш ва сотувни ташкил қилишнинг заиф томонларини аниқлашга ҳаракат қилиш.

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

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

амалдаги маълумотлар;

шахсий хислатлар;

қобилиятлар;

тажриба ва б.

Мижозларни излаб топиш ва савдо битимлари тузиш тамойилларини ишлаб чиқиш:

потенциал истеъмолчиларни излаб топиш усуллари;

истеъмолчи билан савдо битими имзолаш истиқболларини баҳолаш;

потенциал истеъмолчини яқуний танлаш усуллари.

7.Маҳсулот сотувини башорат қилиш:

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

муайян далиллар билан башоратнинг аниқлигини исботлаш;

башорат усуллари асослаб бериш.

8.Рекламага ажратилувчи харажатлар миқдорини аниқлаш усуллари тузиш:

ишлаб чиқариладиган маҳсулот бирлигига;

товар айланмаси фоизи ва ҳоказо.

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

Қандай қилиб рекламани мазкур ҳудудда товарни илгари суришга мослаштириш?

Қандай қилиб товарни илгари суришда савдо агентлари ролини ошириш?

Қандай қилиб қўшма корхона маҳсулотларини илгари суришга воситачиларни жалб қилиш?

Бунда чакана савдогарларнинг роли қандай?

Қандай қилиб маркетинг бўлими ходимларини моддий рағбатлантиришнинг самарали тизимини қўллаш?

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

КЕЙС № 8

Бозорга ўтиш шароитларида маркетинг хизматини ташкил қилиш.

Асосан ҳарбий маҳсулотлар - микросхемалар чиқарган радиодеталлар заводида уч йил олдин халқ истеъмоли товарлари маркетинг гуруҳи ташкил этилди. У сотув бўлими таркибига кирган ва икки кишида иборат бўлган. Гуруҳ ўзини кўрсата олди. Унинг таклифи билан цехлардан бирида юқори сифатли маиший аудиотизимлар учун муҳим таркибий қисм саналган эквалайзерлар ишлаб чиқариш кенгайтирилди. Эквалайзерлар сотув ҳажми жуда тез ўсди.

Гуруҳ ходимлари маркетинг тадқиқотлари воситаларини яхши билган, маъмурият томонидан уларга ишонч юқори бўлиши кўпроқ муваффақият келтиради деб ҳисоблайдиган Кравченко ва унинг ҳамкасблари билан танишдилар. Улар мустақилликни заводга ўтиш шарти сифатида қўйдилар. Уларнинг келиши билан маркетинг гуруҳи тўғридан-тўғри заводнинг тижорат директорига бўйсунадиган мустақил бўлимга айлантирилди. Шунингдек, сотув бўлими ҳам унга бўйсунди.

Маркетинг бўлимига раҳбарлик қилувчи Кравченко бўимни функционал тамойил бўйича тузишни таклиф этди ва бу заруратни маркетинг фаолияти маҳорат даражаси кескин ўсиши билан изоҳлади. У билан келган ҳамкасбига тадқиқотчилик-таҳлилий гуруҳни бошқаришни топширди, ўзи эса реклама ишлари билан шуғуллана бошлади, Волков ва Эбоженкога эса нарх сиёсати ва логистика юклатилди.

Бунда сотув муаммоси амалдаги сотув бўлимида қолди, унга эса маъмуриятга яхши таниш бўлган Федоровский бошчилик қилди. Кравченконинг ҳисоблашича, ваколатларни бундай тақсимлаш заводда узоқ вақтдан бери ишлайдиганлар билан низолар юзага келишининг олдини олиши лозим эди. Бу ёндашув маркетинглар томонидан тайёрланган Заводда маркетинг хизмат ҳақида Қоидалар лойиҳасига асос қилиб олинди.

Маркетинг хизмат ҳақида Қоидалар лойиҳаси заводнинг тижорат директори ҳузурида мажлисда муҳокама қилинди. Лойиҳани маркетинг бўлими раҳбари Кравченко тақдим этди. Бош оппонент – сотув бўлими бошлиғи Федоровский кескин оҳангда айтди:

- Ҳа, буюртмалар билан аҳвол оғирашди. Шу сабабли сотув бўлими ҳамкасблар – маркетинглар унумли ишлаши ва сотувга ёрдам беришидан жуда манфаатдор. Бироқ бу ёрдам қанчалик амалий бўлади?

Сотув бўлими ўз штатига иккита маркетинг олиган бўлиб, улар ўзларига топширилган ишларни жуда яхши бажариб келмоқда. Бозорда бизнинг эквалайзерлар муваффақияти барчага маълум. Биз бундай буён ҳам кенг истеъмол товарлари бўйича маркетинг ишлари юритишни режалаштирганмиз. Энди бизнинг ходимлар бошқа хизматлар томонидан олиб кетилмоқда, лекин гап бунда ҳам эмас.

Заводда асосий маркетинг муаммоси асосий маҳсулот – радиодеталларни сотиш ҳисобланади. Айнан шу маҳсулотни на Кравченко,

на унинг ходимлари яхши билмайди. Ваҳоланки, маркетингда асосийси – яхши товар эканлиги ҳаммага маълум. Бизнинг маркетинглар эса бу товарни билмайди.

Маркетинг хизмати янги Қоидаларга кўра барчага нимани ишлаб чиқариш ва қандай нарх белгилаш бўйича тавсиялар беришга шайланган. Сотув учун эса мен жавоббераман. Бу ерда ҳамма яхши биладики, мен бунинг учун жавоб бера оламан ҳам. Демак, менда уларнинг тавсияларига ишонч бўлиши керак! Мен профессионал бўлмаганларга қандай ишонишим мумкин?

Уларнинг «истеъмолчилар анкеталари», «жойлаштириш схемалари», «стратегия қуриш матрицалари» чиройли кўринади. Бироқ бу жадвалларни ким тўлдиради ва ким «муҳимлик баллари»ни кўяди? Бизни бу ишлардан овоз қилинг, акс ҳолда бошқа ҳеч нарсага вақт қолмайди, барча оморларимиз эса маҳсулотга тўлиб кетади.

Умуман олганда, сотув бўлими ҳозирда янги хизмат, Қоидаларда кўзда тутилган ҳолида, заводга кўп яхши нарса бера олмайди деб ҳисоблайди.

Мажлисида лойиҳа сотув бўлими раҳбарининг қатъий позицияси туфайли маъқулланмади. Юзага келган низо натижасида четдан келган маркетинглар ишдан бўшаб кетди, қолганлар эса яна сотув бўлими ходимларига айланди.

Савол ва топшириқлар:

1. Завод раҳбариятида маркетинг нуруҳини кенгайтириш учун қандай асослар бўлган? Сиз бунинг учун қандай асослар кўрасиз?

2. Янги ходимларнинг нафсонияти нимадан иборат ва нима билан асосланади? Бу нималар билан мувозанатга келтирилиши мумкин?

3. Низонинг моҳияти нимада ва унинг сабаблари қандай?

4. Лойиҳада таклиф этилган маркетинг бўлимининг функционал ташкилий структураси завод эҳтиёжлари ва юзага келган кадрлар билан боғлиқ вазиятга қанчалик жавоб беради? Маркетинг бўлими янги раҳбарининг таклифлари қанчалик ҳаққоний ва истиқболли эди? Унинг хатолари нимадан бўлди?

5. Завод раҳбарияти қандай ташкилий чоралар билан низонинг олдини олиши мумкин эди? Низонинг куч-қувватини қандай қилиб конструктив йўналишда фойдаланиш мумкин эди?

КЕЙС № 9

Бозор сиғимини баҳолаш ва товар ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилиш Бозорни таҳлил қилиш маълумотлари

Россия кофе бозорининг амалдаги йиллик сиғими 1992 йил нарх ифодасида 50 млн. доллар атрофида бўлди. «Ми-Сервис» фирмаси томонидан тақдим этилган кофега талаб статистикаси қуйидагича: Башқирдистон, Беларусь, Узоқ Шарқ, Забайкалье, Москва, Приуралье – 5%дан, Коми Республикаси ва Санкт-Петербург – 10%дан, Марказий ва Шарқий Сибирь – 15%, Россия жануби – 20%.

Ғарбий Европада ишлаб чиқарилган, майдаланган қадоқланган кофе баҳоси маҳаллий импортчилар учун тоннаси камида 10 минг доллар, эрийдиган кофе - 20 минг доллар, гранула шаклидаги кофе - 45 минг доллар даражада бўлган. Ғарбий Европада ката ишлаш жараёнида кофе нархи ўртача 7 марта ошади.

Мамлакатга кофе нодавлат импорти 80%га Шарқий Европа мамлакатларидан, фрахта тежаб қолиш мақсадида амалга оширилган. Бугунда эрийдиган ва шиша идишларга қадоқланган кофе ўртача нархи тоннасига 4 минг долл., қовурилган дон шаклидаги (3-5 кг пластик пакетлар) – 2,2 минг долл.

Яшил (хом) кофени Германия, Венгрия, Польша, Чехияда сотиб олиш ва уни с последующей жаркой и фасовкой в Болгария, Румыния ёки Туркиянинг европа қисмида қовуриш ва қадоқлаш бир вагон (60 т.) партиядан бошлаб ўзини оқлайди ва бундай партия камида 100 минг долларга тўғри келади. Валютадаги фойда даражаси – 100%.

Кофе хомашёсини Африкада тоннасини 500 доллардан ҳам сотиб олиш мумкин, бироқ 500 т. Юк кўтарадиган кема фрахти 60 минг долларга тушади. Айтиб ўтилган мамлакатларда кофени қовуриш ва қадоқлаш харажатларини ҳисобга олган ҳолда 550 минг доллар миқдоридан бошланғич капитал талаб этилади. Фойда – 150%.

Россияда кофе қовуриш бўйича линиялар қуриш ҳар 500 т. кофеда 100 минг доллар тежаб қолишга имкон беради. Ойига 500 тонна хомашё қайта ишлашга қодир бўлган, илгари фойдаланилган импорт линия 100-150 минг доллар атрофида туради.

Қўшимча ахборот маълумотлари

Германиянинг Darboven фирмаси маълумотларига кўра, Шарқий Европа мамлакатлари кофе бозорининг истиқболи порлоқ. Масалан, Польшада кофе истеъмоли 1992 йил 1 млн. қопдан 2005 йилга келиб 2.2 млн.қопга ўсиши кутилмоқда. Бу кўрсаткичлар бир кишига тўғри келадиган истеъмол (1 йилда 3,5 кг) ўсгани ва ғарб мамлакатлари даражасига етганини акс эттиради. Бунда кофе импорти ҳажми ўтган йили 1,3 млн қопни ташкил этди, бу эса 1992 йилдагидан 34% ортиқ.

Бу башорат кофе нархининг қимматлиги ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда кофе истеъмолини жиддий пасайтириши мумкинлигидан хавотирга тушган кофесаноатини биров тинчлантди.

Кофе Шарқий Европада нисбатан қиммат маҳсулот саналади, чунки бу ерда ойлик маош Ғарбий Европа мамлакатларидан анча паст. Бироқ Darboven фирмасида ишсизликнинг қисқариши билан истеъмолнинг ўсиши тахмин этилмоқда. Бу ерда МДҲ мамлакатларида кофе истеъмоли 1989 йилдан бошлаб икки баравар ўсди бир кишига 0,5 кг даражага етди деб ҳисоблайдилар.

Савол ва топшириқлар

1. Кофе импорти нодавлат шаклида, эрийдиган ва қовурилган кофе хариди тенг, кофе хомашёси харидига эса эътибор қаратмаслик керак

бўлса, мамлакат кофе бозорининг жорий амалдаги сиғимини ҳисоблаб чиқинг? Бу қай даражада аниқлик билан амалга ошириш мумкин?

2. Қайси ахборот етишмаслиги бозор сиғимини тоннада аниқ белгилашга халақит беради?

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

4. Россияда кофе қайта ишлаш ҳақида қарор қабул қилиш фойдасига қайси молиявий далиллар хизмат қилади?

5. Энг юқори тежамкорлик тамойилидан келиб чиқадиган бўлсак, маҳаллий тадбиркорнинг кофе бозоридаги илк қадамлари қандай бўлади? Кофе бизнесида талаб этиладиган капитал оптимал миқёси қандай ва республикада кофени қайта ишлашни йўлга қўйиш учун бу капитал қанча айланмаси зарур?

6. Маҳаллий бозордаги фаолият кўламини ҳисобга олган ҳолда ушбу фирманинг бозор улуши қандай бўлиши мумкинлигини аниқланг. Шу боисдан кофени қайта ишлаш бўйича ўз ишлаб чиқаришини яратишга тайёрланишда нималар қилиш зарур?

VI. МУСТАҚИЛ ТАЪЛИМ МАВЗУЛАРИ

Мустақил ишни ташкил этишнинг шакли ва мазмуни:

Мустақил иш – мавжуд матн ёки бир қанча матнларни изоҳловчи шаклларида бири саналади. Шу боисдан, конспектдан фарқли ўлароқ, мустақил иш янги, муаллиф матн саналади. Ушбу ҳолатда янгилик, янгича тақдим этиш, материалларни тартиблаштириш, ҳар хил нуқтаи назарларни ўзаро солиштиришда алоҳида муаллифлик ёндашуви тушунилади.

Мустақил иш - ҳар хил нуқтаи назарларни ўзаро солиштириш ва таҳлил қилиш кўникмасига эга бўлишни талаб этадиган бир ёки бир қанча манбаларни ўзида мужассам этадиган ғояларни қисқача ёзма кўринишидаги тақдимотидир.

Мустақил ишнинг турлари ва тизими:

1. Ифодаланиш тўлиқлигича кўра:

- а) информатив (рефератлар – конспектлар);
- б) индикатив (рефератлар –резюме (қисқача мазмун)

2.Мустақил иш таркиби:

А) библиографик қайд этилиши:

- Ф.И.Ш.нинг номи;
- чоп этилган манзили;
- нашриёт, йил;
- саҳифалар сони.

Б) Мустақил иш матни:

- мавзу, муаммо, мустақил иш қилинадиган иш предмети, мақсади ва мазмуни;

- тадқиқот усуллари;
- аниқ натижалари;
- муаллиф хулосаси;
- иш натижаларини қўлланниш соҳаси.

Ўқув фани бўйича мустақил иш тайёрлаш кўйидаги вазифаларни ҳал этишни назарда тутати:

- Ўқув предмети долзарб назарий масалалари бўйича билимларини чуқурлаштириш, талаба томонидан мавзуга ушбу олинган назарий билимларни ижодий кўникмасини ҳосил қилиш;

- Танланган касбий соҳада хориж тажрибаларини, мавжуд шароитларда уларни амалий жиҳатдан қўллаш имкониятлари ва муаммоларини ўзлаштириш;

- Танланган мавзу бўйича ҳар хил адабий манбаларни (монография, даврий нашрлардаги илмий мақолалар ва шу кабилар) ўрганиш қобилиятини такомиллаштириш ва улар натижалари асосида танқидий ёндашган тарзда мустақил, ҳамда билимдон ҳолда материални ифода этиш, ишончли хулоса ва таклифлар қилиш;

- Ёзма кўринишидаги ишларни тўғри расмийлаштириш кўникмаларни ривожлантиришдир.

Мустақил таълим мавзулари

“Божхона таомиллари” фанидан мустақил таълим сифатида ўрганиладиган қуйидаги мавзулар тавсия этилади:

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

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

VII. ГЛОССАРИЙ

“Brain drain”	Утечка МОЗГОВ	“Aqli kishilarning ketib qolishi”	- mamlakatning intellektual salohiyatli vakillarini chet elda ishga joylashish maqsadida chiqib ketishi.
Stock	Акция	Аksiya	– qimmatbaho qog‘oz, u hissdorlik jamiyatini rivojlantirishga mablag‘ sarflanganligi dalolati bo‘lib, uning egasiga hissdorlik jamiyati foydasining bir qismini dividend tariqasida olish huquqini beradi.
Association	Ассоциация	Assotsiatsiya	– xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning ixtiyoriy birlashmasi.
Employment	Занятость	Bandlik	– mehnatga layoqatli aholining ijtimoiy foydali mehnat bilan mashg‘ul bo‘lishi; fuqarolarning shaxsiy va ijtimoiy ehtiyojlarini qondirish bilan bog‘liq bo‘lgan va qonunga zid kelmaydigan, mehnat daromadi beradigan faoliyati.
Bancrupt	Банкрот	Bankrot	-xo‘jalik sudi tomonidan e‘tirof etilgan, qarzdorning pul majburiyatlari bo‘yicha kruditorlar talablarini to‘la xajmda qondirishga yoki majburiy to‘lovlar bo‘yicha o‘z majburiyatini bajarishga qodir emasligi.
The requirement s of the Basel Committee	Требования Базельского комитета	Базел qo‘mitasi talablari	– bank tizimining barqaror amal qilishi hamda o‘z majburiyatlarini bajara olishini ta‘minlash uchun o‘rnatilgan xalqaro me‘yorlar majmui bo‘lib, u kapitalning etarlilik darajasini, banklarni nazorat qilish jarayoniga hamda bozor intizomiga qo‘yilgan talablarni ifodalaydi.

The Customs Union	таможенный союз	Bojxona ittifoqi	- ikki va undan ortiq davlatlarning bir-biriga va uchinchi mamlakatlarga nisbatan soddalashtirilgan tarif siyosatini o'tkazishidir.
customs tariff	таможенный тариф	Bojxona tarifi	- tovar oqimlarining chegarani kesib o'tishida davlat tomonidan olinadigan soliq miqdori ko'rsatilgan tartiblangan tovarlar ro'yxati
The market	Рынок	Bozor	- sotuvchilar va xaridorlar o'rtasidagi mahsulot sotish va xarid qilish bo'yicha erkin munosabatlar tizimi. Bozorlar o'z hududiy masshtabiga ko'ra lokal, milliy va xalqaro bozorlarga bo'linadi. Oldi-sotdi ob'ekti bo'lib, iste'mol tovarlari, resurslar, (mehnat, kapital, yer, tadbirkorlik qobiliyati, axborot) va xizmatlar hisoblanadi.
budget deficit	бюджетный дефицит	Byudjet defitsiti	- byudjet xarajatlarining byudjet daromadlaridan oshib ketishi natijasida vujudga kelgan taqchillik.
The income	Доход	Daromad	- tadbirkorlik yoki boshqa faoliyat natijasida pul yoki natura shaklida olinadigan mablag'lar.
State budget	госбюджет	Davlat byudjeti	- davlat daromatlari va sarflarining moliyaviy rejasi.
deflation	дефляция	Deflyatsiya	- inflyastiya davrida muomaladagi qog'oz pulni kamaytirish. Davlat tomonidan muomaladagi pul miqdorini kamaytirishga qaratilgan moliya va pul - kredit tadbirlarini qo'llash orqali amalga oshiriladi.
The demographic explosion	Демографический взрыв	Demografik portlash	- jahonning kam rivojlangan va kambagal mamlakatlarida nazorat kilib bo'lmaydigan darajada aholi sonining o'sishi.

diversify	диверсифицировать	Diversifikatsiya	– (lotinchadan diversus- har xil va facere-qilmoq, bajarmoq) – ishlab chiqarishning samaradorligini oshirish, mahsulot va xizmatlarni sotish bozorlarini kengaytirish maqsadida tarmoq va korxonalar faoliyat sohalarini kengaytirish, mahsulot va xizmatlar assortimentlarini ko'paytirish.
The dividend	Дивиденд	Dividend	– hissadorlik jamiyati foydasining (soliqlar to'lanib, barcha qarz beruvchilar bilan hisob-kitob qilinganidan keyingi) hissadorlar o'rtasida ular qo'lidagi aksiyalarga mutanosib tarzda taqsimlanadigan qismi.
The export quota	экспортная квота	Eksport kvotasi	- mamlakat eksporti hiymatining unig yalpi ichki mahsuloti (YaIM)ga nisbati (foizlarda).
embargo	эмбарго	Embargo	- alohida mamlakat yoki davlatlar guruhi bilan savdoni butunlay ta'qiqlash
free trade zone	Зона свободной торговли	Erkin iqtisodiy hudud	-mamlakat hududining xorijiy mamlakatlar tomonidan turli shakllardagi hamkorlikdagi tadbirkorlik bilan shug'ullanishlari uchun ruxsat etilgan qismi. Mazkur zonalarda maxsus imtiyozli shart-sharoitlar, jumladan, imtiyozli soliqlar, bojxona to'lovlari, ijara, viza olish, valyuta ayirboshlash, mehnatga yollashning qulay tartiblari belgilangan bo'ladi.
Stock market	фондовый рынок	Fond bozori	- qimmatli qog'ozlar va boshqa moliyaviy vositalarning oldi-sotdi jarayonlari amalga oshiriluvchi maxsus tashkillashtirilgan bozor.
franchising	франчайзинг	Franchayzing	- bir kompaniyaning boshqa

			yirikroq yoki bosh kompaniyaning savdo markasi, tovar belgisi va boshqa atributlaridan foydalanish.
GATT	ГАТТ	GATT	-Savdo va tariflar bo'yicha Bosh kelishuv - tashqi savdo operastiyalarini o'tkazishda belgilangan tamoyillarga amal qilishga rozi bo'lgan mamlakatlarni birlashtiruvchi savdo va tarif masalalari bo'yicha xalqaro akTayvan
immigration quota	ИММИГРАЦИОННАЯ КВОТА	Immigratsion kvota	xorijiy fuqarolarning kirib kelishini davlat tomonidan miqdoriy cheklash.
The inflation rate	Уровень инфляции	Inflyatsiya darajasi	– ma'lum vaqt ichida (oy, yil) narxlar darajasining foizdagi o'zgarishi.
innovative technologies	ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	Innovatsion texnologiyalar	– iqtisodiyotga yangiliklarni tatbiq etish bosqichlarida qo'llaniluvchi usul va vositalar majmui bo'lib, o'z ichiga joriy etish, trening, konsalting, transfert, audit, injiniring kabi turlarini oladi.
investment credit	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ	Investitsion kreditlar	– ishlab chiqarishni kengaytirish, texnik va texnologik jihatdan yangilash, modernizastiyalash va rekonstruksiya qilish, yangi bino va inshootlarni qurish uchun zarur bo'lgan vositalar hamda qimmatli qog'ozlarni sotib olish maqsadida olingan uzoq muddatli kreditlar.
The investment	Инвестиция	Investitsiya	– bu iqtisodiy samara (foyda, daromad) olish yoki ijobiy ijtimoiy natijaga erishish uchun sarflanadigan pul mablag'lari, banklarga qo'yilgan omonatlar, paylar, qimmatli qog'ozlar (akstiya, obligastiyalar), texnologiyalar, mashinalar asbob-uskunalar, listenziyalar va

			samara beradigan boshqa har qanday boylıklardir.
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ	Investitsiya muhiti	– investitsiyalar jozibadorligi hamda xavf-xatar darajasini belgilab beruvchi ijtimoiy-iqtisodiy, moliyaviy va siyosiy omillar majmui.
investor	инвестор	Investor	- xususiy va qarzga olingan mulkiy va intellektual qiymatlarni sarflash haqida qaror qabul qiluvchi investitsiya faoliyati sub'ektlari. Investorlar ob'ektlar va investitsiya natijalariga egalik qilish, foydalanish va tasarruf qilish huquqiga ega bo'ladi.
Economic activity	Экономическая деятельность	Iqtisodiy faoliyat	– cheklangan iqtisodiy resurslardan unumli foydalanib, kishilarning yashashi, kamol topishi uchun zarur bo'lgan hayotiy vositalarni ishlab chiqarish va iste'molchilarga etkazib berishga qaratilgan, bir-biri bilan bog'liqlikda amal qiladigan turli-tuman faoliyatlar majmui.
economic integration	Экономическая интеграция	Iqtisodiy integratsiya	- hududiy miqyosda sifat jihatdan yangi iqtisodiy muhitni yaratish yo'li orqali milliy xo'jalik komplekslarini o'zaro yaqinlash va bir-biriga kirib borishi jarayoni.
economic alliance	экономический союз	Iqtisodiy ittifoq	- iqtisodiy integratsiyaning oliy ko'rinishi, u umumiy huquqiy me'yorlar, soliq bazasini soddalashtirilishi, ishlab chiqarish va ijtimoiy sohalarida yagona standartlarni joriy etish, yagona valyutaga o'tish kabilar bilan tavsiflanadi.
Economic growth	Экономический рост	Iqtisodiy o'sish	– mamlakat miqyosida yalpi ichki mahsulotning aholi jon boshiga yildan-yilga barqaror o'sib borish

			jarayoni.
Economic resources	Экономические ресурсы	Iqtisodiy resurslar	– tovar ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish jarayonlarida foydalanish mumkin bo‘lgan barcha vosita va imkoniyatlar majmui.
Economy	Экономика	Iqtisodiyot	– mulkchilikning turli shakllariga asoslangan xo‘jaliklardan, xo‘jaliklararo, davlatlararo birlashmalar, korporatsiyalar, konsernlar, qo‘shma korxonalar, moliya va bank tizimlaridan, davlatlar o‘rtasidagi turli iqtisodiy munosabatlardan iborat o‘ta murakkab ijtimoiy tizim.
Manufacture	Производство	Ishlab chiqarish	– biznes korxonalarining asosiy faoliyat turi bo‘lib, bu jarayon cheklangan resurslardan foydalangan holda amalga oshiriladi.
The World Bank	Всемирный банк	Jahon banki	– 1944 yilda Xalqaro valyuta jamg‘armasi bilan bir vaqtda tuzilgan birinchi davlatlararo investitsiya institutidir. Bank o‘zining faoliyatini 1946 yil 25 iyundan boshlagan.
World market	мировой рынок	Jahon bozori	- moddiylashtirilgan va moddiylashtirilmagan ko‘rinishidagi ijtimoiy mahsulotni ishlab chiqarish, taqsimlash, ayirboshlash va iste‘mol boskichlarni o‘z ichiga oluvchi XIM sub’ektlari (milliy va hududiy iqtisodiyotlar, xalqaro tashkilotlar va korporatsiyalar)ning o‘zaro iqtisodiy ta’sirlashish global muhitidir.
World market conditions	Конъюнктура мирового рынка	Jahon bozori kon’yunkturas	-jahon tovar bozorlaridagi sotish sharti, ushbu bozorlardagi talab, taklif, narxlar darajasi, ularning o‘zgarish tendensiyalari.

World Market Workers Labor	Мировые рынок рабочие труда	Jahon ishchi kuchi bozori	- milliy xo'jalik tizimlari va jahon iqtisodiyoti doirasida ishlab chiqaruvchi kuchlarning darajasi, tabiati va joylashuviga sezilarli ta'sir etuvchi iqtisodiy faol aholining mamlakatlar va hududlar o'rtasida jami migrastion aylanmasi.
The World Trade Organization	Всемирная торговая организация	Butunjahon savdo tashkiloti	- xalqaro savdoni institustional va xuquqiy asosini tashkil etuvchi mustaqil davlatlararo tashkiloTayvan
cartel	картель	Kartel	- tashqi savdo assostiastiyasi (uning a'zolari alohida tovar guruhlari bo'yicha ishlab chiqarish va narx siyosatini muvofiqlashtirib olishadi).
Group of twenty	Большая двадцатка	Katta yigirmatalik	– 20 ta yirik mamlakatlar guruhi bo'lib, unga jahondagi eng boy mamlakatlar va yirik rivojlanayotgan davlatlar kiradi va ular xissasiga jahon yalpi ichki mahsulotining 90 foiz ulushi to'g'ri keladi.
Conjuncture	Конъюнктура	Kon'yunktura	– bozor mexanizmi sharoitlarida rivojlanishning qonuniyatli shakllari davlat tomonidan tartibga solinishi va raqobatning, iste'molchilar, korporatsiyalar hamda davlat muassasalari va korxonalar tomonidan qaror qabul qilishdagi mutaqqillikning muvozanati bilan belgilanuvchi jarayonlar: muayyan iqtisodiy faoliyat omillari va shart-sharoitlari yig'indisi.
Concern	Концерн	Kontsern	– ma'lum bir turdagi vazifalarni bajarish uchun vaqtincha tuzilgan ilmiy-texnikaviy, investitsion tarkibiy, moliyaviy va tashqi iqtisodiy siyosatni hamda tegishli resurslarni markazlashtiruvchi

			korxonalar birlashmasi.
Cooperative ties	Кооперативные связи	Кооперatsiya aloqalari	– turli soha ishlab chiqarish tarmoqlarida ma’lum mahsulotni tayyorlash bo’yicha uzoq muddatli aloqalarni o’rnatish.
Corporation	Корпорация	Korporatsiya	– hissadorlik jamiyati yoki hissadorlik birlashmasi ko‘rinishidagi huquqiy shaxs shakli. U chiqarilgan aktsiyalar qiymati bilan cheklangan majburiyatlar bo’yicha mas’uliyatli bo‘ladi, o‘z nomidan tovarlar ishlab chiqarish va xizmatlarni bajarish, kontraktlar tuzish, qarz olish yoki berish, boshqa har qanday fuqarolik harakatlarini amalga oshirish huquqiga ega.
The credit	Кредит	Kredit	– qarz mablag‘ining harakat shakli. Qaytarish va to‘lov (foizni to‘lash) shartlari bilan beriladigan pul yoki tovar shaklidagi qarz kredit beruvchi bilan qarz oluvchining iqtisodiy munosabatlarini ifodalaydi. Kreditning tijorat, davlat, bank, iste’mol, xalqaro shakllari mavjud.
labor market	рынок труда	Mehnat bozori	-mehnatga qobiliyatli aholining ish bilan band bo‘lgan va band bo‘lmagan qismlari va ish beruvchilar o‘rtasidagi munosabatlarni hamda ularning shaxsiy manfaatlarini hisobga oluvchi shartnomalar asosida ishchi kuchi xarid qilish - sotishni amalga oshiruvchi, shuningdek, unga bo‘lgan talab va taklif o‘rtasidagi nisbatlarni bevosita tartibga soluvchi, bozor iqtisodiyotining murakkab, ko‘p aspektli, o‘svuvchi va ochiq ijtimoiy-iqtisodiy tizimchasi.

modernization	Модернизация	Modernizatsiya	-ob'ektni takomillashtirish, yaxshilash, yangilash, uni yangi talab va me'yorlarga, texnik shart-sharoitlarga, sifat ko'rsatkichlariga moslashtirish.
The financial market	Финансовый рынок	Moliya bozori	– moliya mablag'larini vaqtincha haq to'lab ishlatish yoki ularni sotib olish yuzasidan bo'lgan munosabatlardir.
Financial and banking system	Финансовая и банковская система	Moliya-bank tizimi	-tarixan shakllangan va belgilangan qonun qoidalar asosida faoliyati yurituvchi mamlakatdagi moliya–kredit muassasalari majmuidir.
preferences	Предпочтения	Preferensiya	– iqtisodiyotni maqsadga muvofiq rivojlantirish va tartibga solishda ayrim soha va tarmoqlar, korxonalar va ishlab chiqarish turlariga nisbatan beriluvchi imtiyoz, afzallik va ustuvorliklar.
protectionism	протекционизм	Proteksionizm	– davlatning xorij raqobatidan ichki bozorni himoya qilish siyosati, mamalakatga olib kelinayotgan tovarlarga yuqori bojlar belgilaydi, ayrim tovarlarni olib kelish cheklanadi yoki umuman taqiqlanadi.
Monetary and Credit Policy	Денежно-кредитная политика	Pul - kredit siyosati	– davlat tomonidan iqtisodiy o'sishni ta'minlash maqsadida pul muomalasini tashkil etish va barqarorligini ta'minlash uchun amalga oshiriladigan barcha chora-tadbirlar majmui.
external debt	внешний долг	Tashqi qarz	– mamlakat hukumati, moliya-kredit tashkilotlari, yirik korxonalarining boshqa mamlakatlar moliya-kredit muassasalaridan qarzga olgan moliyaviy mablag'larining jami hajmi.
Foreign trade	внешнеторговый	Tashqi savdo	– bir mamlakatning boshqa mamlakatlar bilan savdosi.

Foreign Trade Policy	Политика внешней торговли	Tashqi savdo siyosati	– bir mamlakatni boshqa mamlakatlar bilan olib borayotgan savdosi (eksporti va importi) borasidagi siyosati.
Technology	Технология	Texnologiya	– tovarlar ishlab chiqarish va xizmatlar ko'rsatish to'g'risidagi amaliy bilimlar.
Direct investments	Прямые инвестиции	To'g'ridan-to'g'ri investitsiyalar	- foyda olish bilan birgalikda kapital ko'yilayotgan ob'ekt ustidan nazoratni ta'minlash xuquqini beruvchi kapital qo'yilmalari.
balance of payment	Платежный баланс	To'lov balansi	-muayyan muddat davomida mamlakatning xorijiy davlatlarga to'lagan va xuddi shu davr mobaynida mamlakatga xorijiy davlatlardan tushgan to'lovlar summalari nisbatini tavsiflaydi. To'lov turkumiga tashqi qarz, uning foizi, chetdan olingan tovarlar va xizmatlar haqi, xorijiy investitsiyalar, xorijda diplomatik ishlarni, iqtisodiy aloqalarni yuritish xarajatlari, fuqarolar va qo'shma korxonalarining chet elga pul o'tkazmalari va boshqalar kiradi.
The total market	общий рынок	Umumiy bozor	- ishlab chiqarish omillarini milliy chegaralar orqali erkin ko'chib o'tishi ta'minlanadigan iqtisodiy integratsiya ko'rinishi.
currency	валюта	Valyuta	- ma'lum bir davlatning qonun bilan o'rnatilgan pul vositasi (milliy valyuta), bir yoki bir necha etakchi mamlakatlarning valyutasi ko'rinishidagi jahon rezerv pullari
International cooperation	международное сотрудничество	Xalqaro kooperatsiyasi	- ishlab chiqarish bosqichlarining o'zaro bir-birini to'ldirishi va ularni muvofiqlashtirish maqsadida milliy iqtisodiy komplekslarning xamkorlik

			qilishi.
International Economic Relations	Международные экономические отношения	Xalqaro iqtisodiy munosabatlar	-mamlakatlar va hududlar o'rtasidagi, xalqaro tashkilotlar va korporatsiyalar ishtirokidagi xo'jalik aloqalari tizimi.
		Xalqaro ishlab chiqarishning ixtisoslashuvi	-mamlakatlar o'rtasidagi mexnat taqsimoti ko'rinishi bo'lib, unda o'zlarining ichki ehtiyojlaridan ortiqcha bir turdagi maxsulotlar tayyorlash bilan shugullanuvchi milliy ishlab chiqarishlarning tabaqalanishi yuz beradi.
international organizations	международные организации	Xalqaro tashkilotlar	-ularning har biri xalqaro siyosatda o'zlarining faoliyat maqsadlari yo'nalishlariga qarab, yer yuzi taraqqiyotida egallab turgan mavqelariga qarab, umuman xalqaro siyosiy-amaliy munosabatlar jarayonida harakatlarga kirishadigan boshqa xalqaro tashkilotlar tizimidagi maqomlariga qarab ahamiyat kasb etadilar.
international transit	международный транзит	Xalqaro tranzit	-xorijiy yuklarni jo'natish va qabul qilib olish punktlari berilgan mamlakat hududidan tashqarida bo'lishi shartida tashilishidir. Agar tovarlar bojxona omboriga joylashtirilmasdan tashilsa bevosita xalqaro tranzit, bojxona omboridan foydalanilsa – bilvosita xalqaro tranzit hisoblanadi.
International Monetary Fund (IMF)	Международный валютный фонд (МВФ)	Xalqaro valyuta jamg'armasi	– xalqaro savdo va valyuta hamkorligini rivojlantirishga ta'sir ko'rsatish maqsadida 1944 yilda tashkil etilgan xalqaro valyuta-moliya tashkiloti. Xalqaro valyuta jamg'aramasi – a'zo davlatlar o'rtasida valyuta-kredit munosabatlarini tartibga solib

			turish va ularga to'lov balansining kamomadi bilan bog'liq valyutaviy qiyinchiliklar paytida chet el valyutasida qisqa va uzoq muddatli kreditlar berish yo'li bilan moliyaviy yordam ko'rsatish uchun mo'ljallangan hukumatlararo tashkiloTayvan
Service sector	сектор услуг	Xizmat ko'rsatish sohasi	– ijtimoiy ishlab chiqarishning moddiy-buyumlashgan ko'rinishga ega bo'lmagan iste'mol qiymatlarini yaratishga yo'naltirilgan sohalari. U o'z ichiga moddiy xizmatlar ko'rsatish (transport, aloqa, savdo, maishiy xizmat va boshqalar) hamda nomoddiy xizmatlar ko'rsatish (huquqiy maslahatlar berish, o'qitish, malaka oshirish va boshqalar)ni oladi.
Gross domestic product	Валовой внутренний продукт	Yalpi ichki mahsulot	-mamlakatda bir yil davomida ishlab chiqarilgan jami pirovard mahsulot va xizmatlarning bozor qiymati
New industrial countries	Новые индустриальные страны	Yangi industrial mamlakatlar	- iqtisodiy jixatdan eng tez rivojlanayotgan Osiyo, Afrika va Lotin Amerikasidagi davlatlar guruhi.

VIII. АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари

1. Мирзиёев Ш.М. Буюк келажагимизни мард ва олижаноб халқимиз билан бирга қурамиз. – Т.: “Ўзбекистон”, 2017. – 488 б.
2. Мирзиёев Ш.М. Миллий тараққиёт йўлимизни қатъият билан давом эттириб, янги босқичга кўтарамиз. 1-жилд. – Т.: “Ўзбекистон”, 2017. – 592 б.
3. Мирзиёев Ш.М. Халқимизнинг розилиги бизнинг фаолиятимизга берилган энг олий баҳодир. 2-жилд. Т.: “Ўзбекистон”, 2018. – 507 б.
4. Мирзиёев Ш.М. Нияти улуғ халқнинг иши ҳам улуғ, ҳаёти ёруғ ва келажаги фаровон бўлади. 3-жилд.– Т.: “Ўзбекистон”, 2019. – 400 б.
5. Мирзиёев Ш.М. Миллий тикланишдан – миллий юксалиш сари. 4-жилд.– Т.: “Ўзбекистон”, 2020. – 400 б.

II. Норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар

6. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. – Т.: Ўзбекистон, 2018.
7. Ўзбекистон Республикасининг 2020 йил 23 сентябрда қабул қилинган “Таълим тўғрисида”ги ЎРҚ-637-сонли Қонуни.
8. Ўзбекистон Республикасининг 2016 йил 20 январда қабул қилинган “Божхона Кодекси” тўғрисидаги Қонуни.
9. Ўзбекистон Республикасининг 2019 йил 9 декабрдаги «2020 йил учун Ўзбекистон Республикасининг Давлат бюджети тўғрисида»ги ЎРҚ-589-сон Қонуни.
10. Ўзбекистон Республикасининг Божхона Кодекси. (Янги таҳрири) Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси, 31.12.2019 й., 02/19/СК/4256-сон).
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2015 йил 12 июндаги “Олий таълим муасасаларининг раҳбар ва педагог кадрларини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида” ги ПФ-4732-сонли Фармони.
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги 4947-сонли Фармони.
13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Олий таълим тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2017 йил 20 апрелдаги ПҚ-2909-сонли Қарори.
14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 1 августдаги “Ўзбекистон Республикасида инвестиция муҳитини тубдан яхшилаш чора-

тадбирлари тўғрисида” ги ПФ-5495-сонли Фармони.

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

16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 27 майдаги “Ўзбекистон Республикасида коррупцияга қарши курашиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-5729-сон Фармони.

17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 5 июндаги “Божхона маъмуриятчилигини ислоҳ этиш ва Ўзбекистон Республикаси давлат божхона хизмати органлари фаолиятини такомиллаштириши тўғрисида”ги Фармони.

18. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 29 октябрь “Илм-фанни 2030 йилгача ривожлантириш концепциясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-6097-сонли Фармони.

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

20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 30 декабрдаги Ўзбекистон Республикасининг «2020 йил учун Ўзбекистон Республикасининг давлат бюджети тўғрисида»ги қонуни ижросини таъминлаш чора-тадбирлари тўғрисида ПҚ-4555-сон қарори

21. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 4 октябрдаги “2019 – 2030 йиллар даврида Ўзбекистон Республикасининг «яшил» иқтисодиётга ўтиш стратегиясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПҚ-4477-сонли Қарори.

22. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 9 январдаги “Ўзбекистон Республикасининг 2020-2022 йилларга мўлжалланган инвестиция дастурини амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-4563 -сонли Қарори.

23. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2019 йил 23 сентябрь “Олий таълим муассасалари раҳбар ва педагог кадрларининг малакасини ошириш тизимини янада такомиллаштириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 797-сонли Қарори.

24. 2019 йил – «Фаол инвестициялар ва ижтимоий ривожланиш йили» Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг 2018 йил 28 декабрдаги Олий Мажлисга Мурожаатномаси “Халқ сўзи”, 2018 йил 29 декабрь

25. 2020 йил – «Илм, маърифат ва рақамли иқтисодий ва ривожлантириш йили» Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг 2020 йил 24 январдаги Олий Мажлисга Мурожаатномаси // Куч-адолатда. Ўзбекистон Республикаси Олий судининг ҳуқуқий газетаси. 2020 йил 25 январь. № 3-4 (777)

III. Махсус адабиётлар

26. Асекретов О.К., Борисов Б.А., Бугакова Н.Ю. и др. Современные образовательные технологии: педагогика и психо-логия: монография. Книга 16 / – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 318 с.

27. Белогуров А.Ю. Модернизация процесса подготовки педагога в контексте инновационного развития общества: Монография. — М.: МАКС Пресс, 2016. — 116 с. ISBN 978-5-317-05412-0.

28. Гулямов С.С., Аюпов Р.Х., Абдуллаев О.М., Балтабаева Г.Р.. Рақамли иқтисодийда блокчейн технологиялар. Т.: ТМИ, “Иқтисод-Молия” нашриёти, 2019, 447 бет

29. Гулобод Қудратуллоқ кизи, Р.Ишмухамедов, М.Нормухаммедова. Анъанавий ва ноанъанавий таълим. – Самарқанд: “Имом Бухорий халқаро илмий-тадқиқот маркази” нашриёти, 2019. 312 б.

30. Ибраймов А.Е. Масофавий ўқитишнинг дидактик тизими. методик қўлланма/ тузувчи. А.Е. Ибраймов. – Тошкент: “Lesson press”, 2020. 112 бет.

31. Ишмухамедов Р.Ж., М.Мирсолиева. Ўқув жараёнида инновацион таълим технологиялари. – Т.: «Fan va technology», 2014. 60 б.

32. Игнатова Н. Ю., Образование в цифровую эпоху: монография /; М-во образования и науки РФ; – Нижний Тагил: УрФУ, 2017. – 128 с.

33. Кучаров А., Тиллахўжаев Б. Божхона таомиллари. Ўқув қўлланма. Т: – ТДИУ. 2014. –244 бет.

34. Кучаров А., Ишманова Д. Божхона иши. Дарслик. Т: – ТДИУ. 2019. –364 бет.

IV. Интернет сайтлар

35. www.gov.uz – Ўзбекистон Республикаси Давлат ҳокимияти портали.

36. www.edu.uz.-Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги:

37. www.press-service.uz – Ўзбекистон Республикаси Президентининг Матбуот хизмати расмий сайти.

38. www.mfer.uz – Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий алоқалар, инвестиция ва савдо Вазирлигининг расмий сайти.

39. www.uza.uz – Ўзбекистон миллий ахборот агентлиги расмий сайти.

40. www.sciencedirect.com – Жаҳоннинг энг илғор тадқиқотлари базаси.

41. www.uzreport.com – бизнес ахборотлари портали.
42. www.phdinmanagement.org– менежментга оид ресурслар базаси.
43. www.lex.uz – Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси.
44. www.customs.uz- Ўзбекистон Республикаси Божхона қўмитасининг