

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI

BUXORO OZIQ-OVQAT VA YENGIL SANOAT TEXNOLOGIYASI INSTITUTI

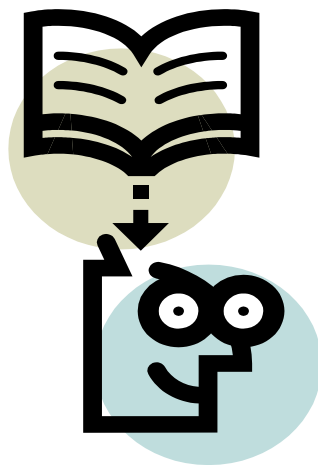
«MARKETING» KAFEDRASI

«TIJORAT - DALLOLCHILIK KORXONALARI IQTISODI»

fanidan

MA`RUZALAR MATNI

5140900 – Kasb ta'limi (Marketing) yo'nalishi uchun



BUXORO - 2008

Tuzuvchilar: i.f.n.,dost. Ro`ziyeva D.I
kat. o`q. Mo`minova F.M.

Taqrizchilar: BuxOO va YESTI dotsenti, i.f.n .N.X. Kuliyeu
BuxDU dotsenti, i.f.n., dost. X.R.Hamroyev

Kasb ta`limi – marketing yo`nalishida ta`lim olayotgan bakalavrlar uchun mo`ljallangan

Ma`ruzalar matni “Marketing” kafedrasining 2008_yil 26 avgust__
__1- majlisida muhokama qilingan va ko`paytirishga tavsiya etilgan.

Mazkur ma`ruzalar matni BuxOOvaYESTI uslubiy kengashining _____ 2008_yil 29 avgust 1_
yig`ilishi bayoni bilan tasdiqlangan.

ANNOTATSIYA

Tijorat - dallolchilik korxonalari iqtisodi fani bo`yicha ma`ruzalar matni asosan Kasb ta`limi – marketing yo`nalishida ta`lim olayotgan bakalavrlar uchun mo`ljallangan.

Ushbu ma`ruzalar matnida tijorat-dallolchilik korxonalarining iqtisodi, vositachilar va vositachilik operatsiyalari, investitsion jarayon, ilmiy-texnika taraqqiyoti , mehnat va uni tashkil qilish, tijorat-dallolchilik korxonalarining asosiy fondlar, aylanma mablag`lari, tijorat dallolchilik korxonalari sarf- xarajatlari va daromadlari, tijorat-dallolchilik korxonalarida iqtisodiy tahlil va bozor konyunkturasi sharoitlarida tijorat-vositachilik faoliyatining o`ziga xos jihatlari xususidagi fikrlar keltirilgan.

KIRISH

Bozor iqtisodiyotiga o'tish murakkab jarayon bo'lib, uni jamiyat rivojiga ijobiy yo'naltiradigan asosiy kuch bilimli kadrlardir. Aynan korxona miq'yosida, firmalar, kompaniyalar, hissadorlik jamiyatlari, xususiy xo'jaliklar darajasida iqtisodiyotni mukammal bilish, uning ijobiy hamda salbiy tomonlarini o'z vaqtida payqash va to'g'ri xulosa chiqarish muvaffaqiyat garovidir. Ayniqsa bozor sharoitining ajralmas qismi hisoblangan raqobat holatida korxonaning saqlanib qola olishi hamda rivojlanishga yuz tutishi muhimdir.

Korxonalarning bozor iqtisodiyoti sharoitida ish yuritishi bir tomondan davlatning me'yoriy hujjatlari (qonunlar, farmonlar, qarorlar, instruktiv xatlar, materiallar va boshqalar) asosida tartibga solib turilsa, ikkinchi tomondan bozor kon'yukturasi, elastic talab va davr talabidan ortda qolmaslikka undaydi. Shu tariqa iqtisodiyot, xo'jalik yuritish murakkab iqtisodiy aloqalar negizida tarkib topadi.

Ilmiy texnika taraqqiyotining kuchayishi boshqarishda kompyuter texnikasidan keng foydalanish, kompleks mexanizatsiyalash va avtomatlashtirish xo'jalik faoliyati iqtisodiy ko'rsatkichlarida tub siljishlariga sabab bo'ladi.

Iqtisodiy ko'rsatkichlarni o'rganish, ularni tahlil etish va kelgusi davr rejasini, dasturini tuza olish, uzoq muddatlarga ko'rsatkichlarni bashorat qila olish mutaxassis xodimdan (iqtisodchi, boshqaruvchi, hisobchi va boshqalardan) bilim, malaka, mustaqil xulosa, qaror chiqara olish qobiliyatini talab etadi.

“Tijorat – dallolchilik korxonalari iqtisodi” fani talablarning yuqorida aytib o'tilgan masalalar bo'yicha ma'lum tasavvurga ega bo'lishiga hissa qo'shadi.

“Tijorat – dallolchilik korxonalari iqtisodi” fanini o'rganish natijasida talabalar tijorat korxonalari faoliyatining iqtisodiy asoslari va uni boshqarish mexanizmi, tijorat korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlari, tovar oboroti, yalpi daromadi, xarajatlari, foydasi, rentabelligi, mehnatga haq to'lash tizimi va moliyaviy ko'rsatkichlari, shuningdek, Tijorat korxonalari faoliyatini rejalashtirish va uning iqtisodiy samaradorligi to'g'risida bilim va ko'nikmaga ega bo'ladilar.

Mazkur ma'ruzalar matni tijorat-dallolchilik korxonalari faoliyatining mohiyatini ochib berish bilan bog'liq masalalar, uning bozor munosabatlari sharoitidagi ahamiyatini TDK funksiyasi, ularning asosiy shakllari va turlari muallif fikricha mazkur kursning bosh muammolari hisoblanadi. Ma'ruzalar matnida yuqoridagi aytilganlardan tashqari yana bozorning rivojlanish va qaror topish tarixiy jabhalari, ishlab chiqarish vositalari, mamlakatimiz va xorijda tijorat-vositachilik borasida to'plangan tajribalar tahlil etiladi.

Hajmiy ko`rsatkichlar, TDK bo`lishi TDK asosiy fondlari va aylanma mablag`lari mohiyati, tuzilishi va ulardan foydalanish darajalariga alohida boblar ajratilgan, shuningdek ularda daromad manbalari hamda muomala chiqimlari tuzilishi ham aloqida qarab chiqilgan.

Ushbu ma`ruzalar matnida tijorat-dalolchilik faoliyati bilan shug`ullanuvchi tovar-xom ashyo birjasi, yarmarka, auktsion, ko`rgazma, lizing kompaniyalari va h.z. lar singari bozor tuzilmalariga alohida e`tiborni qaratilgan. SHu bilan birga bozor munosabatlari uchun xos bo`lgan boshqaruv, hisob-kitob va nazorat (marketing, monitoring, audit va b.)ga alohida ahamiyat bergan.

Ma`ruzalar matni tayyorlashda mamlakatimizdagi va xorijiy mamlakatlardagi bozor iqtisodiyoti rivojlanishiga hamda amal qilishiga, ishlab chiqarish vositalariga bag`ishlangan adabiyotlar, metodik ishlanmalar, statistikaga oid materiallardan unumli foydalanilgan.

Ushbu ma`ruzalar matni kasb ta`limi (Marketing) yo`nalishida tahsil olayotgan talabalar uchun mo`ljallangan.

1-BOB. TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING IQTISODI MOHIYATI VA AHAMIYATI

Reja:

1. Ishlab chiqarish vositalari savdosi sarmoya aylanma harakatining ob'ektiv shartidir.
2. Ishlab chiqarish vositalari bozori asosiy ishtirokchilarining umumiy tavsifi.
3. Xo`jalik faoliyati shakli sifatidagi vositachilikning mohiyati.

1. ISHLAB CHIQARISH VOSITALARI SAVDOSI SARMOYA AYLANMA HARAKATINING OB'EKTIV SHARTIDIR

Yuqori darajadagi tovar muomalasi bozor iqtisodiyoti amal qilishining asosiy sharti hisoblanadi. Bozor iqtisodiyoti talab va taklif qonuniyatiga muvofiq ishlab chiqaruvchilar hamda iste'molchilar o`rtasidagi tovar muomalasi, xizmat ko`rsatish bilan chambarchas bog`liqdir. Har qanday alohida olingan sarmoya o`z muomala yo`li tadbirkor tasarrufida bo`lgan ma'lum miqdordagi pul yoki qandaydir likvid moddiy yoinki ma'naviy qadriyat sifatida boshlaydi.

Tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchi barcha insonlarning asosiy maqsadi bo'lib, o'z sarmoyasini kpo'paytirish hisoblanadi, ya'ni qaysi sohada faoliyat ko'rsatgadan qat'iy nazar o'z tijorat-vositachilik faoliyati natijasida foyda olishdir.

Sarmoya egasi tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun bozordan o'ziga kerakli ishlab chiqarish vositalari va ishchi kuchni xarid qiladi. Lekin, shuni alohida ta'kidlab o'tish kerakki, qanday sarmoyador ham uddalay olmayli, hatto istamaydi ham, garchi unda o'ziga kerakli ishlab chiqarish vositalari va ishchi kuchini sotuvchiga to'g'ridan-to'g'ri chiqish imkoni bo'lsa-da. Shuning uchun u, odatda, ixtisoslashgan tijorat-vositachilik Tashkilotlari (TVT) xizmatidan foydalanish uchun murojaat etadi. Ular tadbirkorga nimaiki zarur bo'lsa, ma'lum miqdorda haq olish evaziga topadilar va yetkazib beradilar. Buni ular o'z ishini puxta bilgan holda bajaradilar, zero bu yumushi hech kim ulardek tez va eng past narxlarda amalga oshirishni uddalay olmaydi, chunki, odatda, ulargina tadbirkorga kerakli eng yaxshi mol va ishchi kuch qayerda va qancha turishini yaxshi biladilar.

Ishlab chiqarish vositalari bilan savdo qilar ekan, TVTlar bozorning tarkibiy qismiga, ishlab chiqaruvchidar hamda iste'molchilarni bir-biri bilan bog'lanish mexanizmiga aylanadi. Bu esa amalda, ob'ektiv jarayon ko'rinishini oladi va u mehnatni taqsimlanish qonuniga to'la mos keladi hamda unga muvofiq o'z navbatida, ish har kim o'ziga mos (qo'lidan keladigan) ish bilan shug'ullanishi qoidasiga ko'ra ulkan bozor xo'jaligida o'z o'rinni egallaydi, bunday taqdirda birgalikdaga samara: eng yuqori darajaga ko'tariladi.

Aytaylik, barcha zarur narsalar bilan taminlash va tadbirkor, xususiyy tayyor mahsulotini ishlab chiqarish ta'minlandi, endi uning oldyava molinya tez va o`umaypsha sotish vazifasi kundalang turadi. Albatta, buni o'zi bajaradi, ko'pincha sotishning uddasidan ham chiqado. Agar uning moli xaridorgir bo'lsa-yu, xayda qo'l-qo'lga tegmay sotilib tursa, biroq, shakllangan bozor sharoitlarida va raqobatning mavxudliga vaziyagida tovar ishlab chiqaruvchi (ularning ko'pchiligi) yana TVTlar xizmatiga muhtojlik sezadi, tijoratdagi tavakkalchi bir kishining ular zimmasiga yuklatiladi. Bu, odatda, foydadan yarim bo'lmaydi.

Demak, TVT, ishlab chiqarish vositalari savdosi bilan shug'ullanib, tayyor mahsulotlarni ishlab chiqaruvchilar bilan iste'mol qiluvchilarga turlicha imkoniyati doirasidagi, xizmatlarni ko'rsatab sarmoyaning tez va samarali aylanma harakatda bo'lish muhim omiliga aylanadi.

2. ISHLAB CHIQUARISH VOSITALARI BOZORI ASOSIY ISHTIROKCHILARINING UMUMIY TAVSIFI.

Tovarlarning ishlab chiqaruvchilardan iste'mol qiluvchilar tomon harakatlanishi yoki to'g'ridan – to'g'ri bo'ladi yoki tijorat -vositachilik tashkilotlari (TVT) tomonidan amalga oshiriladi. Ishlab chiqarish vositalari bozorining asosiy ishtirok etuvchilari bo'lib,

mahsulot ishlab chiqaruvchi turli korxonalar va ularni iste'mol etuvchilar, shuningdek tovarni ishlab chiqaruvchi korxonadan iste'mol etuvchiga yetib borishini ta'min qiluvchi TVTlar hisoblanadi.

Bu o'rinda, shuni alohida ta'kidlamok lozim, chunki korxonalarni ishlab chiqaruvchi va iste'mol etuvchiga bunday ajratish, shubhasiz shartli tavsifga ega. Chunki har qanday korxona iste'mol etmagan holda hech narsa ishlab chiqara olmaydi. Shunga ko'ra korxona borki, u bir vaqtning o'zida tovar-moddiy himmatdorliklarni o'z faoliyati xususiyatlariga kurava texnologiya jarayoni talablariga muvofiq ham ishlab chiqaruvchi, ham iste'mol etuvchi hisoblanadi.

Shunga ko'ra biz tovarlarni ishlab chiqaruvchidan iste'mol qiluvchiga tomon to'g'ridan-to'g'ri yoki TVT yordamida harakati haqida so'z yuritar ekanmiz, mulohazalarimiz asosli bo'ladi qachonki, bizning bahsimiz qandaydir muayyan tovar xususida bo'lsa.

Shuni ta'kidlash joizki, ishlab chiqarish vositalari bozor qatnashchilari bo'lib faqat turli tashkiliy huquqiy korxonalar sifatidagi huquqiy shaxslargina hisoblanmaydi, balki amaldagi qonunchilikka zid kelmaydigan yakka tartibdagi mehnat faoliyati bilan shug'ullanuvchi jismoniy shaxslar ham hisoblanadi. «O'zbekiston respublikasidagi korxonalar haqida»gi qonunga muvofiq mahsulot ishlab chiqarish, ishlar bajarish va jamiyat ehtiyojlarini qondirish hamda foyda olish uchun barpo etilgan.

Chiqarayotgan mahsulotining turi va salmog'iga ko'ra korxona iqtisodiyotning biror sohasiga taaluqli bo'ladi. Agar korxona o'z bo'linmasiga ega bo'lsa va u turli vazifalarni bajarsa, mustaqil hisob-kitob olib borsa, hamda alohida hisobot birligiga ajratilgan bo'lsa, unda ular o'z faoliyati tavsifiga mos keladigan tarmoqqa tegishli bo'ladi. Ayrim korxonalar iqtisodiyotning davlat tasnifida ko'zda tutilgan ma'lum sohasigagina taaluqli bo'ladi. Korxonalar tasnifida ular miqdoriy tarkibini va tarmoqlar bo'yicha taqsimotini o'rganish muhim ahamiyatga ega. Amaldagi metodologiyaga muvofiq quyidagi faoliyat turlari va tarmoqlar farqlanadi: sanoat, qishloq xo'jaligi, o'rmon xo'jaligi, transport, aloqa, qurilish, geologiya va kon qidiruv, savdo va umumovqatlanish, moddiy - texnika ta'minoti va yetkazib berish, moddiy ishlab chiqarishning boshqa faoliyat sohalari, turar joy - kommunal xo'jalik, aholiga maishiy xizmat ko'rsatish, sog'likni saqlash, jismoniy tartiya va san'at, fan va ilmiy xizmat ko'rsatish, kredit ishi, davlat sug'urtasi, boshqaruv, partiya va jamoat tashkilotlari.

O'zbekistonda, shuningdek MDX mamlakatlarida bozor munosabatlarining rivojlanishi kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay sharoitlarni vujudga keltirish hisobiga korxonalar tuzilishini sezilarli darajada o'zgartirishga imkon berdi. Ishlab chiqarish vositalari bozori qatnashchilarining muhim xususiyatlari bo'lib, ularni mulkning u yoki bu turiga taaluqli ekanligi hisoblanadi. Rasmiy statistikada, odatda, davlat sektori, kooperativ va xususiy (shaxsiy) sektor bir biridan farqlanadi. Garchi, bugungi kunda, korxonalarni mulk shakliga ko'ra farqlanishi bo'yicha ishonchli va to'liq statistik ma'lumot mavjud bo'lmasa - da, unda shu

narsa ayonki, davlat sektori barcha ko'rsatkichlar bo'yicha, bozor munosabatlariga o'tish sharoitlarida ulushi bir oz kamayganiga qaramay hamon ustun vaziyatda turibdi. Bu ko'p jihatdan bozor iqtisodiyoti o'zaniga o'tishning birinchi yillarda xususiylashtirish past sur'atlarda bo'lgani bilan izohlanadi. Ammo, 90-yillar o'rtalariga kelib davlat korxonalarini aktsiyadorlik jamiyatlariga va xususiy firmalarga aylantirish jarayoni sezilarli darajada jadallashdi. Davlat sektoridan chiqishga intilish unda band bo'lganlar sonining qisqarganligida ham yaqqol ko'rinadi.

Bozor munosabatlarini yanada rivojlantirish va chuqurlashtirish maqsadida iqtisodni isloh qilish asosiy bozor ishtirokchilari ham miqdoriy, ham sifat tavsiflarini sezilarli o'zgartirishi shubhasizdir. Bu ishlab chiqarish vositalarini ishlab chiqaruvchilar va iste'mol qiluvchilarga qanday taaluqli bo'lsa - da, tijorat - vositachilik tashkilotlariga ham shunchalik taaluqlidir.

Keyingilar ishlab chiqarish vositalari bozorida tobora yaqqolroq ko'zga tashlanmoqdalar.

3. XO'JALIK FAOLIYATI SHAKLI SIFATIDAGI VOSITACHILIKNING MOHIYATI.

Yer kurrasining turli nuqtalarida olib borilgan qidirish ishlari va arxeologiyaviy tadqiqotlar natijasida ko'pincha hayratomuz holatlarga duch kelinadi. Masalan, biror tovar- moddiy himmatdorlik, aytaylik, faqat Islandiyadagina ishlab chiqilganiga qaramay Belgiyadan topiladi yoki aksincha. Albatta buni odamlarning yangi manzil izlab ko'chib yurganliklari bilan yoki sarguzashtlar, bosqinchilik urushlari va boshqa tasodifiy xususiyatga ega holatlar bilan izohlash mumkin.

Har qanday tovar, ma'lumki insonning muayyan talablarini qondirish uchun ishlab chiqariladi. Biror tovarga bo'lgan mavjud yoki kutilayotgan talab uni ishlab chiqarishga bo'lgan ishtiyoqni ko'zlovchi omil bo'ladi. Ishlab chiqarish hajmi esa odatda talab miqdori va uning geografiasiga bog'likdir.

Yangi bozorlarni o'zlashtirish sezilarli darajada moddiy va moliyaviy xarajatlarni - transport, tovar ko'rinishi holatini saqlash va ishlab chiqaruvchilar mahsulotini sotuvga chiqarish bo'yicha xarajatlarni talab qiladi. Bu xarajatlarni ko'pchilik tovar ishlab chiqaruvchilar ko'tara olmasliklari mumkin.

Shunday qilib, ochilayotgan yangidan yangi bozorlardagi iste'molchilarga tovarlarni ishlab chiqaruvchilardan etib borishini o'z zimmasiga oluvchi tadbirkorlarning yangi toifasi yuzaga kelishi zarurat taqozosiga aylanadi.

Mazkur vazifani o'z zimmasiga olishga qaror qilgan tadbirkorlar o'z intilishlarida mutlaqo beg'araz deyishlik, oddiy qilib aytganda, soddalikdan o'zga narsa emas. Ularni bunday faolit ko'rsatishiga undagan omil, shubhasiz ular sotadigan tovarning u ishlab

chiqarilgan joydagi narxi bilan u sotiladigan, ya'ni ishlab chiqarilgan joydan ancha olisdagi - bozordagi narxi o'rtasidagi farqlar. Ana shu narxdagi farq sarf xarajatlarni qoplab, yana ularni kanoatlantiradigan foyda ham keltiradi.

Shunday qilib, tarixan, bozor saxnasida tijorat asosida muayyan tovarlarni ishlab chiqaruvchilar va iste'mol etuvchilar o'rtasida vositachilik qiluvchi tadbirkorlarning yangi toifasi paydo bo'ladi. Ular bizning yurtimizda-savdogarlar, ruslarda «kupets»lar deb atalgan. Tijorat-vositachilik faoliyati bilan shug'ullanib, bu kishilar faqat tovarlarga ishlab chiqaruvchilardan iste'molchilarga tomon xarakatini ta'minlabgina qolmay, balki, tadqiqotchilar ta'kidlab o'tganlardek turli xalqlar va davlatlar o'rtasidagi madaniyat maorif, fan va b. soha bo'yicha munosabatlar rivojiga ham o'z hissalarini qo'shganlar.

Shuni alohida ta'kidlash joizki, vositachilik faoliyati, garchi mohiyatidan tijorat faoliyatiga yaqin bo'lsada, lekin ayni bir faoliyat bo'la olmaydi. Buni shu bilan izohlash mumkinki, vositachilikda har doim ham tijoratdagi maqsad, ya'ni foyda olish ko'zda tutilmaydi. Bunday vazitlarda vositachi sotuvchi yoki tijoratchi bo'lib hisoblanmaydi, o'z vazifasini qandaydir boshqacha maqsadlarga ko'ra bajaradi:

Shunday qilib, xo'jalik faoliyati shakli sifatida vositachilikning mohiyati asosan tijorat asosida tovar-moddiy himmatdorliklarni sotishga ko'maklashuvchi ishlab chiqaruvchilar bilan iste'mol qiuvcilar o'asida huquqiy va jismoniy shaxslar paydo bo'lishida yaqqol namoyon bo'ladi.

Mazkur tijorat-vositachi tashkilot (TVT)larning faoliyati ushbu kursning o'rganish ob'ekti hisoblanadi. Vositachilik faoliyatining ko'plab turi mavjud. Agentlar, brokerlar, dillerlar, distrib'yuterlar, chakana savdo vositachilar hisoblanadi. Ular turlicha ko'rsatgan xizmatlari uchun (moliyalashtirish yirik partiyada tovar sotib olish, qimmatbaho qog'ozlarni saqlash, yirik partiyadagi mollarni kichik-kichik partiyalarga bo'lish, tavakkalchilikka sherik bo'lish, bozorni taqsimlash, narxni barqarorlash ham shu jumladan)daromad oladilar.

Vositachilik turli tavsifdagi bahsli masalalarni hal etishda muhim o'rin tutadi. Bunday vositachilikdan maqsad- anglashmovchilik ro'y berganda tomonlarning murosaga kelishlariga yordam berishdan iborat, bunga odatda vositachilikning har ikki tomon vakili bilan alohida-alohia uchrashuvi, so'ng ikki tomon vakili bilan birgalikdagi muloqoti yo'li bilan erishiladi. Agar vositachi majburiy to'lovlar belgilash vakolatiga ega bo'lsa, unda butun jarayon arbitraj (hakamlilik) deb ataladi. Agar vositachi faqat nizoni hal etish usulini taklif etsa, unda jarayon kelishuvchilik deb ataladi. Vositachilik pul bozorida ham o'z o'rniga ega. Bu jarayonda pul qarz (kredit) ga bir xil protsent stavkasida olinadi, qarz (kredit)ga ega boshqacha protsent stavkasida beriladi.

Tashqi iqtisodiy sohada vositachilik xorijiy sherik izlash, bitim tuzish va uni amalga oshirish uchun xujjatlar tayyorlash, transport-ekspeditorlik operatsiyalari, kredit-moliya xizmati ko'rsatish,

tovarlarni sug'urta qilish, tovarlarni reklama qilish, sotiladigan bozorni o'rganish va tahlil qilish, bojxona rasmiyatilikni bajarish va b.shaklida amalga oshiriladi.

Shunday qilib, bozor sharoitlarida vositachilik xo'jalik faoliyatining bir turi sifatida ijtimoiy iqtisodiy hayotning ajralmas qismi bo'lib qoladi. Bozor munosabatlarining rivojlanishi vositachi tashkilotlar sonining oshishiga (ularning ko'rsatadigan xizmatlari tobora oshib bormoqda) so'zsiz ko'maklashadi.

Takrorlash uchun savollar.

1. Fanning predmeti, uslubi va vazifalari, boshqa fanlar bilan bogliqligi.
2. Vositachilar tug'risida tushuncha va ularning bozorda tovar xarakati samaradorligini oshirishdagi ahamiyati.
3. Kichik biznesda vositachilik tashkilotlar.
4. Vositachilik faoliyatining turlari.

Tayanch iboralar

Tijorat, dallolchlik, vositachi, tovar- moddiy himmatdorlik qimmatbaho qog'ozlar, kredit-moliya xizmati, bozor munosabatlari.

2-MAVZU: VOSITACHILAR VA VOSITACHILIK OPERATSIYALARI

Reja:

1. Vositachilarning bozorda tovar xarakatini samaradorligini oshirishdagi ahamiyati.
2. Kichik biznesda vositachilik tashkilotlari.
3. Vositachilar faoliyatining turlari.
4. Tovarlarni bozorga bo'lgan harakatini tashkil qilishida muqobil qarorlar.
5. Sotuv kanallarini jadallashtirish yo'llari.

1. VOSITACHILARNING BOZORDA TOVAR HAKAKATINI SAMARADORLIGINI OSHIRISHDAGI AHAMIYATI

Avval eslatilgandek, kichik biznesda ishbilarmon va uncha katta bo'lmagan korxonalar o'z mahsulotini bozorda o'zlari olib keladilar. Shu bilan birga alohida holatlarda ular mahsulotni bir qismini yoki barchasini bozorga olib borilishini vositachilarga ishonib topshirishlari mumkin.

Kichik vositachilar - bu kutara va chakana firmalar, korxonalar, auksion kompaniyalari, magazinlar va boshqa tashkilotlar hamda alohida shaxslar sotuv agentlari, vositachilari,

iste'molchilarga mahsulotni sotishda qatnashuvchilar va boshqalardir. Vositachilik zaruriyati quyidagilar bilan bog'lik;

- Iste'molchilar qoida bo'yicha turli tovarlarni kichik guruhlar bilan sotib oladi;
- Xaridorlar barcha hudud bo'yicha tarqalgan va to'g'ridan-to'g'ri sotuv xarajatlari ishlab chiqaruvchi tomonidan rentabel bo'lmay qolmoqda, ba'zi bir holatlarda mumkin bo'lmay qolmoqda;
- Sanoat mollarini standartlashtirishga unifikatsiya qilishga va ularni yo'llarini soddalashtirishga intilish kuchayib boradi. Bu vaziyatda iste'molchini narx, tez va engil molni etkazib berish, sotishdan oldingi serviz va kafolatni ta'minlash qiziqtiradi. Yakka turdagi buyumlarni kichik hajmda bajarish ishlab chiqaruvchiga va u buyurtmani qoniqtirish vositasiz juda qimmatga tushishi mumkin bo'lar edi.

O'z navbatida vositachiga, mijozlarga zaruriy xizmatlarni ancha oson, chunki u mahsulot sotiladigan joylarda o'zining kerakli mansabiga ega: mahsulotni ishlab chiqarish va uni iste'mol qilinishi oralig'idagi uzilish tovarga egalik qilish huquqini berishda vositachilar ahamiyatini oshiradi. Ushbu vaqt bo'yicha nomutanosiblik quyidagi sabablarga bog'ik:

- Mavsumiy ishlab chiqarishga muntazam iste'mol qilishga (masalan, muzlatilgan oziq-ovqat mahsulotlari);
- Doimiy ishlab chiqarishga, mavsumiy iste'mol qilishga (masalan, pechda ishlatiladigan yoqilg'i);
- Uzluksiz ishlab chiqarishga, davriy iste'mol qilishga (masalan, kir yuvish poroshoklari).

Vositachilarni bozordagi tovarlarni xarakatini samaradorligini oshirishdagi ahamiyati, ularni ish aloqadorligini oshirishdagi ahamiyati, ularni ish aloqalarini kengaytirish, iste'molchilar bilan bitim tuzish, muzokaralar o'tkazish, buyumlarni o'z vaqtida rasmiylashtirish va xaridorlar bilan hisob-kitob qilishda, tovar ishlab chiqaruvchilar va xaridorlar haqida zaruriy axborotlar berish masalalarida oshib boradi.

2. KICHIK BIZNESDA VOSITACHILIK TASHKILOTLARI

Kichik biznes sub'ektlari o'z mahsulotlarini yuqori samaradorlik bilan sotishni yo'lga qo'yish niyatida har xil vositalardan foydalanadilar: kutara savdo va iste'mol shirkatlari va qishloqda shug'ullanuvchi firmalardan.

Ular quyidagi vazifani bajaradilar: tovarni sotib oladilar va tovar assortimentini shakllantiradilar, savdo xodimlarini tayyorlaydilar, sotib olgan mahsulotiga qo'shimcha ishlov beradilar va saqlaydilar, tovarlarni iste'molchiga yetkazib beradilar, tijorat kreditini beradilar, ishlovchilarga chakana savdo xodimlariga, iste'molchilarga, mahsulot beruvchi va iste'mol

qiluvchilarning bozor to'g'risidagi axborot bilan ta'minlaydilar, mahsulot yetkazib beruvchilarga, chakana savdo qiluvchilarga, iste'molchilarga maslahat xizmatini ko'rsatadilar, o'zlariga tijorat tavakkalchiligini oladilar.

Kutara vositachilar uch guruhga bo'linadilar: kutara vositachilar, ular tovarga ega bo'lish huquqini oluvchilar; ko'tara vositachilar tovarga egalik qilish huquqiga egalar. Ular hech kimga bog'lik bo'lmagan erkin tijorat korxona va tashkilotlar hamda alohida shaxslar, o'zlari sotib olgan tovarlarga egalik huquqini oluvchilar, shu bilan bog'liq tijorat tavakkalchiligini, tovarlarini buzilishi, yo'qolishi, o'g'irlanishi va ularni jismoniy eskirishi hisobiga kamayishini o'ziga oluvchilar.

Ma'lumki kutara, tijorat kutara vositachilar to'la xizmat ko'rsatish imkoni va erkin tijorat kutara vositachilar cheklangan xizmat ko'rsatish imkoni bilan bo'lishi mumkin. Erkin tijorat kutara vositachilar to'la xizmat ko'rsatish sikli bilan bular korxona va tashkilotlar, mahsulot sotish jarayonida qatnashuvchilar va mahsulot beruvchilarga va uni iste'mol qiluvchiga to'la majmua xizmatini savdo bo'yicha bajaradiganlardir.

Ular zaruriy tovar assortimentini tanlaydilar va uni bir ma'lum joyga to'playdilar, mahsulot beruvchilarga va oluvchilarga tijorat kreditini beradilar, mahsulotni omborlarga joylaydilar va saqlaydilar, mahsulotni tashishda marketing izlanishida va rejalashtirilishida yordam ko'rsatadilar, servis va ta'mirlash xizmatini bajaradilar.

Erkin kutara tijorat vositachilar cheklangan xizmat ko'rsatish sikli bo'yicha bular korxona, tashkilotlar, alohida shaxslar, mahsulot sotilishida ishtirok etuvchilar va tovarga uni sotib olishda mulk egaligi huquqini oluvchilardir. Ularning xaridorlarga ko'rsatadigan xizmatlarini ro'yxati sezilarli darajada tor.

Bu kabi vositachilar tijorat kreditini xaridorlarga va mahsulot beruvchilarga beradilar, mahsulot sotilishida ishtirok etuvchilar va tovarga uni sotib olishda mulk egaligi huquqini oluvchilardir. Ularning xaridorlarga ko'rsatadigan xizmatlarini ro'yxati sezilarli darajada tor.

Bu kabi vositachilar tijorat kreditini xaridorlarga va mahsulot beruvchilarga beradilar, mahsulot sotishda xizmat ko'rsatadilar yoki bozor izlanishlarini o'tkazish uchun axborot beradilar va savdoni tashkil etilishida yordam ko'rsatadilar. Bu turdagi vositachilar tez buziladigan oziq-ovqat mahsuloti savdosida uchraydilar, ular qurilish, yokilgi materiallari, qishloq xo'jalik mahsuloti tayyorlanadigan giyohlar savdosida xizmat qiladilar. Bajaradigan xizmat turkumiga qarab bu kutara vositachilar guruhiga quyidagilar kiradi: tovarni olib borib bermasdan uni naqd pulga sotiladigan; kutara-kommivoyajerlar; kutara tashkilotchilar; kutara-konsignantlar; kutara-keyin sotuvchilar; qishloq xo'jalik ishlab chiqarish shirkatlari va boshqalar.

Kutara savdo uyushtiruvchilar - kutara vositachilar, idishlarga joylanmagan mahsulot bilan savdo qiluvchilar (yog'och-taxta materallari, qalayli xo'jalik texnikalari va boshqalar).

Mahsulotni kutara savdo qilishda ko'rsatiladigan hamma xizmatlar ro'yxatidan ushbu holatda faqat bevosita savdoni tashkil qilish bajariladi.

Bu kabi kutara savdo vositachisi tovar bilan bevosita shug'ullanmaydi, ya'ni tovar sotib olmaydi, uni saqlamaydi va uni xaridorlarga yetkazib bermaydi. Uning asosiy vazifasi zarur bo'lgan mahsulot ishlovchini ushbu mahsulotga buyurtma olgandan so'ng ishlovchini ushbu mahsulotga buyurtma olgandan so'ng qidirib topishdan iborat. Agar mahsulot ishlovchi bilan shartnoma nihoyasiga yetgandan keyin mahsulotni yuklab buyurtmachiga jo'natadi.

Bu yerda kutara savdo vositasi buyurtma qabul qilingandan boshlab buyurtirilgan mahsulotni buyurtmachi manzilgoxiga junatishiga qadar ushbu mahsulotga mulk egaligi huquqini oladi va tijorat tavakalchiligini tuzilgan shartnoma asosida o'ziga oladi. Kutara savdo vositachisining bu kabi varianti buyurtmachiga qulay keladi, chunki kutara savdo vositachisi tovar zaxiralarini o'zida saqlamaydi, demak, pastroq narxda savdo qilish imkoniga ega bo'ladi, bu esa mijozlarni o'ziga jalb qiladi.

Kutara konsignantlar - kutara savdo vositachilari xaridorlarga cheklangan xizmat ko'rsatish sikli bilan oziq-ovqat tovari hisoblanmagan mahsulotni olib keladi, ularni savdo uylari zallariga joylaydi. Bu kabi tovar sifatida quyidagi mahsulotlar ishlatiladi: bolalar o'yinchoqlari, ro'znomalar, kitoblar, kantselyariya tovarlari, dori-darmonlar, kosmetika va texnik tovarlar. Kutara va boshqalar konsignant sotiladigan tovarlarga o'zi narx belgilaydi, zaxiralar ahvolini, sifatini yangiligini nazorat qiladi, magazin ichida ko'rgazmalar tashkil qiladi.

Bunday vositasi quyidagi xizmatlarni bajaradi: tovarlarni yetkazib kelish, ularni joylash, mahsulotni zarur zaxirasini ushlab turish, hamda moliya bilan ta'minlash va sotuvni hisobga olish. Kutara konsignantlar savdoga qo'yilgan mahsulotiga egalik huquqiga ega, chakana savo xodimlariga iste'molchilar sotib olgan mahsulotga hisobot beradi.

Kutara savdochilar - mahsulotni yetkazib bemasdan, naqd pulga sotuvchilar - bular kutara savdo korxona va tashkilotlar hamda alohida shaxslar cheklangan assortimentdagi, ammo tez sotiladigan va shu zahoti pul to'lab olinadigan mahsulot bilan savdo qiluvchilar. Qoida bo'yicha ularga tez buziladigan ozuqa mahsulotlari, sabzavot, mevalar, baliqlar, qandolat mahsulotlari va boshqalar kiradi, xaridor sifatida mayda savdo xodimlari o'zlari sotib olgan mahsulotlarni iste'molchilarga sotiladigan joyga keltiruvchilar.

Kutara-vositachi firma bu korxona bulib sanoat-texnika vazifalari mahsulotni sotuvchilar va to'la servis xizmati ko'rsatuvchilar, ya'ni sotishdan oldingi, sotilishdan oldingi va sotiladigan so'nggi kafolati servislarni o'z ichiga oluvchilardir. Kutara savdo vositachilari ichida tovarga egalik huquqini qo'lga kirituvchi sotish sohasida alohida shaxs - ishbilarmonlar sifatida chiqaruvchilar, dilerlar va kommivoyajerlar, kutara savdo qiluvchilar muhim o'rin egallaydi.

Diler - erkin chakana savdo qiluvchi, mahsulotni ishlovchi firma agentlaridan egalik huquqida sotib oluvchi so'ngra, «Muhim sotuvchi» huquqida uni shaxsiy iste'moli uchun o'zi xizmat qiladigan noxiyadagi iste'molchilarga sotuvchi shaxsdir. Diler o'z mahsulotini sotadigan bozorga, hamda sotilayotgan mahsulotning tavsifiga qarab diler bilan ishlab chiqaruvchi firma yoki uning agentining o'rtasidagi munosabatlar o'zgarib turishi mumkin.

Diler deyarli tez-tez favquloddagi holatlarda ushbu firmani mahsulotlarini sotish va unga xizmat ko'rsatishdan voz kechishi boshqa firmalar agentlari ko'rsatishdan voz kechishi boshqa firmalar agentlari bilan sotib berish bo'yicha shartnoma tuzishi mumkin, bunga e'tiboran «vositachi raqobatchi tovarlar bilan savdo qilolmaydi». Diler ushbu qoidani buzishga boradilar, chunki sotiladigan mahsulotga bo'lgan talabini o'zgarib turishidan o'zlarini himoya qiladilar.

Kommivoyajerlar kutara savdo vositachilari sotiladigan mahsulotga egalik huquqini oluvchilar cheklangan xizmat ko'rsatish sikli bilan, naqd pulga tovar sotuvchilar va uni chakana xaridorlarga yetkazib beruvchilar. Kutara savdo vositachilar mahsulotni konsignantsiya qoidasi bilan oluvchilar, jismoniy egaligi kiruvchilar va uni sotishni tashkil qiluvchilar. Komissiyadagi sotuvchilar firmalarga bozorni izlanishi bo'yicha marketingni rejalashtirishda, tijorat kreditini berilishida, narx belgilash bo'yicha xaridorlar bilan muzokara olib borilishda xizmat ko'rsatadilar.

Kutara savdo xodimlari erkin kutara savdo vositachilari to'la xizmat ko'rsatadilar.

Kutara savdo xodimlari erkin kutara savdo vositachilari to'la xizmat kursatish sikli bilan mahsulotni sotishda asosan keng iste'mol mollari bo'yicha, qoida bo'yicha, chakana vositachilarga yoki sotuvchilarga hamda har xil korxonalarga yetkazib beruvchilar. Mahsulotni taklif etilgan assortiment asosida keng bo'lmagan to'ldirilgan assortimentli tor ixtisoslashgan kutara savdo xodimlari, hamda aralash assortimentli sotuvchila ulishi mumkin.

Keng to'ldirilmagan assortimentli kutara savdo xodimlari bu kutara savdo vositachilari, to'la xizmat ko'rsatish sikli bilan keng tovar assortimentli ammo ikkita tovar guruhidan ortiq bo'lmagan mahsulot sotuvchilar bo'lishi mumkin. Bu kabi savdoga tovar assortimentini chuqur ichidagi differentsiatsiyasi tavsiflidir.

Aralash assortimentli kutara savdo qiluvchilar bu kutara savdo vositachilari to'la xizmat ko'rsatish sikli bilan mahsulotni bir nechta ko'rsatish tovar guruhi bilan sotiluvchilar. Masalan, kiyim-kechaklar, kantselyariya tovalari, radio elektronika tovarlari bilan savdo qiluvchilar. Ularning xaridorlari chakana savdo vositachilari va har xil tor ixtisoslashgan assortimentli koxonalar bo'lishi mumkin. Vositachilik faoliyati mahsulot sotish bo'yicha va tovarlarga egalik huquqiga ega bo'lmasdan ham agentlar, brokerlar va tarqoq holda sotuvchilar orqali amalga oshirilishi mumkin.

Agentlar - kutara savdo vositachisi, sotuvchini manfaatini ko'zlovchi, mahsulot sotishda ishtirok etuvchilar va tovarlarni sotish

huquqiga ega bo'lmaganlar. Agentlar o'zlarining mijozlari bilan bo'ladigan munosabatlarini uzoq muddatli shartnoma asosida amalga oshiradi, bu esa mijozlarga mahsulotni sotish hajmini, moliya resurslarini cheklanmaganligiga qaramasdan ko'paytirishga imkon yaratadi. Agentlarning uchta turi mavjud: ishlab chiqaruvchilar agenti, sotuvchi agentar, komissiyadagi sotuvchilar.

Broker - mahsulot sotishga ishtirok etuvchi va tovar sotishga huquqi bo'lmagan ekin kutara savdo vositachisidir. Brokerning bosh vazifasi oldi-sotdi to'g'risida xaridor va sotuvchi o'rtasida shartnoma tuzilishida yordam ko'satishdir. Sotuvchi yoki xaridorning talabi bilan broker o'ziga quyidagi vazifalarni bajarilishini olishi mumkin: kerakli assortimentli tovarni tanlash, qiziqtiradigan mahsulot narxiga tegishli axborot to'plash, axborot-ma'lumot va maslahat berish xizmatlarini ko'rsatish va boshqalar.

Shu bilan birga ular sotiladigan va olinadigan tovar zaxiralarini saqlamaydilar, savdo shartnomalarini moliya bilan ta'minlamaydilar va o'ziga hech qanday tijorat tavakkalchiligini olmaydilar. Har bir alohida shartnomani tuzishda brokerga uning mijozlari (xaridorlari va sotuvchilari) maxsus huquq beradilar. Bu huquq doirasida u o'zining mijozini ko'rsatmalarini bajara turib sotiladigan va olinadigan tovarlarning soni, sifati va narxi to'g'risida ularga axborot beradi.

Uz mijozini talabi bilan broker unga barcha uning nomidan o'tkaziladigan operatsiyalar va shartnomalar to'g'risida to'la axborot berib borishi kerak. Broker va uning mijozlari ularning munosabatlarini vaktinchalik asosida kuradilar, ya'ni keyingi oldi-sotdi shartnomasi tuzilishida sotuvchi va xaridor boshqa broker xizmatiga murojaat qilishlari mumkin. Tuzilgan shartnoma hajmi hamda sotiladigan mahsulot turi, assortimenti asosida broker o'zining xizmatlari uchun shartnoma summasining 0,2 dan 3 foizgacha miqdorda komission mukfotini olishi mumkin.

Broker bir vaqtda ikki tomonni (sotuvchi va xaridor) manfaatini ko'zlashga huquqli emas. Qoida bo'yicha brokerlik operatsiyalarini tovar birjalarida, auksionlar o'tkazilishida dalol sifatida ikkita broker qatnashadi - bittasi xaridor manfaati tomonida bo'lsa, ikkinchisi - sotuvchi manfaati tomonidan bo'ladi. Ixtisoslashgan kutara savdo vositachilariga savdo agentlari, sotuv agentlari sanoat mahsulotining distribyuerlari, manzil maklerlari kiradi.

Ishlab chiqaruvchilar agenti - kutara savdo vositachisi, ishlab chiqaruvchi firma vakillari va firma ishlab chiqargan mahsulotni bir qismini bozor segmentlarini cheklangan sonida sotuvchilar. Ishlab chiqaruvchi firmalar bir necha agregatlarni ishlatishi mumkin. Har bir agent har xil mahsulotni, bozorni har xil segmentida sotadi. Ba'zida bitta agent bir necha mahsulot ishlovchilarda ishlashi mumkin va o'zaro raqobatlashmaydigan va bir-birini to'ldiradigan tovarlarni sotadi.

Ishlab chiqaruvchilar agentlari tijorat kreditini berishi mumkin, hamda to'la savdo xizmat majmuasini amalga oshiradi, o'zlarining yoki ijaraga olingan omborlarda mahsulotni saqlaydilar ularni chakana zvenoga yoki bevosita iste'molchilarga yetkazib berish, bozorni o'rganish bo'yicha marketingni rejalashtirishda, tovarni bozorga yetkazishda ko'maklashadi, yangi tovarlarni uzoqda joylashgan bozorga kiritishni rag'batlantiradi, o'z xizmatlari uchun ishlab chiqaruvchi agentlar komission xaqni 3 foizdan 10 foizgacha sotilgan hajmdan oladilar.

Sotuvchi agentlari - kutara savdo vositachilari ishlab chiqaruvchi firmalarning vakillari, shuningdek sotuv xizmati bo'yicha majmua ish bajaruvchilar. Ular bozorni o'rganadilar, sotuvni rag'batlantiradi, mahsulotni ishlovchilardan chakana savdoga yoki bevosita iste'molchiga yetkazib beradi.

Ishlovchi firmalarning savdo agentlari xizmatiga quyidagi hollarda murojaat qilishadi: ularga sotish vazifasini bajarish iqtisodiy jihatdan maqsadga muvofiq bo'laganda ishlab chiqaruvchi firma savdo faoliyati amalga oshirishga tayyor emasligiga, omborxonalarini yo'qligida, vositachilar va iste'molchilar o'rtasida transport aloqalarini yaxshi o'rnatilmaganligida va boshqa sabablarda. Savdo agenti xodimlariga odatda savdo idorasining direktori va bir necha xizmatchilar kiradi.

Sanoat mahsulotining distribyutorlar - bu erkin savdo vositachilari ishlab chiqarish - texnik vazifalari mahsulotlarni boshqa firmalarga ularni ishlab chiqarish talablarini ta'minlash uchun sotuvchilar. Ular o'z xaridorlariga savdo xizmati bo'yicha to'la xizmat siklini, hamda bozorni o'rganish va marketingni rejalashtirish xizmatini bajarishi mumkin.

Savdo agenti - savdo firmasi nomidan ish quruvchi shaxslar. Ular tegishli mahsulotni sotishda va quyidagi vazifalarni bajaradilar: axborotlarni to'plash, xaridorlarni topish, savdo aloqa yo'llarini o'rnatish, sotishni amalga oshirish, tovar resurslarini taqsimlashda qatnashish va boshqalar.

Manzil makler - bu vositachi bo'lib, u bitta firmani manzil ro'yxatini ikkinchisiga yetkazuvchi shaxsdir.

3. VOSITACHI FAOLIYATINING TURLARI

Vositachilik faoliyatini asosiy turlari quyidagilardan iborat: tovarlarni to'plash va tarqatish, jamg'arish, mahsulotni saralash va saqlash, tovarga egalikni sotuvchidan xaridorga o'tishi; mahsulotni saqlanishini va himoyalaniishini amalga oshirish, aloqalarni ushlab turish, sotuvchi va xaridorlar o'rtasida savdo mulohazalarni olib borish, mahsulotga bo'lgan egalik huquqini ishlab chiqaruvchilardan iste'molchiga olib berish va boshqalar.

Ko'rsatilgan vositachilik faoliyatlar turlari sotuv kanalini samarali ishlashga sharoit yaratadi. Bunda vositachilar bir qator vazifalarini bajaradi, ya'ni:

- Izlanish ishlari tovarni sotishni rejalashtirish va yengillashtirish

uchun zaruriy axborotlar to'plash;

- Sotishni rag'batlantirish - tovar to'g'risida eshittirish aloqalarini bunyod etish va tarqatish;
- Aloqalar o'rnatish - potentsial xaridorlar bilan aloqa o'rnatish va uni saqlab turish;
- Tovarni ixtisoslashtirish - xaridorlar talabi asosida tovar tayyorlash. Bu ishlab chiqarish, saralash, montaj va upakovka qilish kabi faoliyat turlariga tegishlidir;
- Munozaralar o'tkazish - keyingi mulk yoki egalikni berish vaqtida narx va boshqa shartlarni keltirishga harakat qilish;
- Tovarni harakatga keltirishni tashkil qilish - tovarni tashish va omborga joylash;
- Moliya bilan ta'minlash mahsulotni sotish kanalni ishlashi uchun zarur xarajatlarni qoplash uchun mablag' izlash va ishlatish.
- Tavakkalchilikni qabul qilish - sotish kanalini ishlab turishini javobgarligini o'z yelkasiga yuklash.

Birinchi beshta vazifani bajarilishi bitimlarni tuzilishga, so'nggi esa - tuzilgan bitimlarni nihoyasiga yetkazilishiga ko'maklashadi. Mahsulot sotilishida qancha sondagi vositachilar ishlatilishini har qanday ma'lum vaziyatda firma o'zi hal qiladi. Bu muammoni yechilishida savdo koxonalarining soniga bog'liq uch xil yondashish bo'lishi mumkin: Mahsulotni jadal sotilishi. Kundalik talab tovarlarini va oddiy xom ashyo mahsulotini ishlab chiqaruvchilar, qoida bo'yicha, o'z tovar zaxiralari bo'lishini, imkoni boricha ko'prok savdo nuqtalari bilan ta'minlashga harakat qiladi. Bu esa bozorni ko'proq qamrab olinishiga ko'maklashadi. Misol uchun muzqaymoq va sigaretlar, xaridor uchun eng qulay joylarda va nuqtalarda sotiladi. Mahsulotni alohida huquq bilan sotilishi. Bu yondashish ko'proq va keng me'yorda kichik biznes korxonalarini tomonidan, cheklangan sondagi vositachilarga firmaning tovarlarini bozor maydoni doirasida taqsimlashda alohida huquq berilishida ishlatiladi. Bunda ishlab chikaruvchi firma rakobatchilar mahsuloti bilan savdo qilinishi man qilganda alohida vositachilik sharti tez-tez qo'yiladi.

Tovarlarni alohida huquq bilan sotishi ularni obro'sini oshirishiga va mahsulotga yuqori qo'shma narx qo'yishiga imkon yaratadi. Masalan, cheklangan sondagi mijozlarga modeli kiyim, qimmatbaxo mebal va boshqa yuqori toifadagi mutaxassislar tomonidan yakka buyurtma ishlar bajarilishi bilan bog'liqligi.

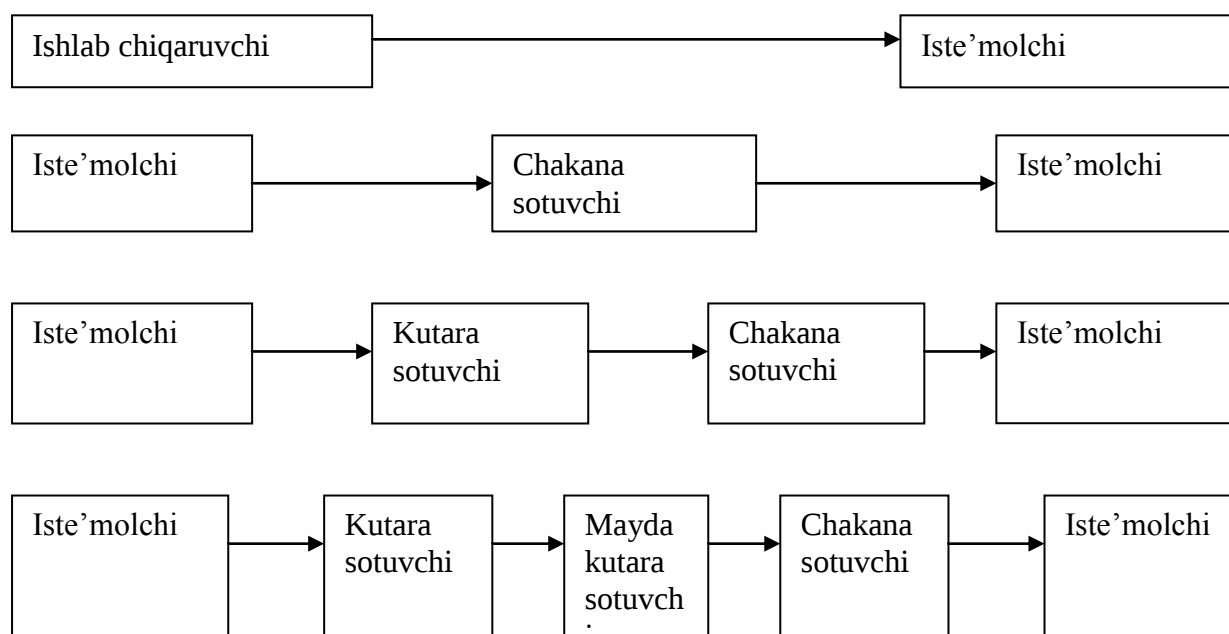
Maxsulotni natijali sotilishi - bu tovarlarni intensiv sotilish usuli bilan alohida huquq bilan taqsimlanishi o'rasidagi o'rtachasi hisoblanadi. Bu yerda jalb qiluvchilar soni birdan ortik, ammo mahsulotni sotishda tayyor ishtirok etishni xohlovchilar sonidan kamdir. Bunda ishlab

chiqaruvchiga o'z harakatini ko'pchilik ikkinchi darajali savdo nuqtalarida behuda sarflash maqsadga muvofiq bo'lmaydi. Firma ixtisoslashgan vositachilar bilan ishbilarmonlik munosabatlarni o'rnatish va bozor maydonida o'z mahsulotini sotishda yuqori samarali sotuv kanalini bunyod etishi mumkin.

4. TOVARLARNI BOZORGA BULGAN XARAKATINI TASHKIL KILISHIDA MUKOBIL KARORLAR

Kichik biznes ishlab chiqaruvchi firma o'z mahsulotini sotish kanali shakllantirishda doim xohishi bilan mavjud imkonini doimiy ravishda bog'lab boradi. Moliyaviy resurslarni cheklanganligi sababli u qoida bo'yicha nol saviyali kanalni tanlaydi, yoki mavjud ushbu bozordagi vositalar maydoni xizmatidan bitta bosqichli, kamroq - ikkita bosqichli sotuv kanalidan foydalanadi, amaliyotda esa uchta bosqichli sotuv kanalidan foydalanmaydi. (29,1-rasm) Mahsulotni sotish kanalini tanlagan bir qator omillarni hisobga olish zarur.

Birinchidan, tovar xususiyati tahlil qilinadi. Bunda tez buziladigan mahsulot, ya'ni go'sht va sut, meva sabzavotlar qisqa muddatli sotuv kanaliga quyiladi. Ularni ishlab chiqaruvchi korxonadan bevosita to'g'ridan-to'g'ri xaridorlarga yetkazib berish amalga oshiriladi. Agar zarurat tug'lsa, yirik tuplamlarini kichiklarga bo'lish va mahsulotni saralash, unga qo'shimcha ishlov berish va vaqtincha saqlash uchun kutara vositachilardan foydalanadilar.



29.1-chizma. Xar xil boskichdagi sotuv kanallari chizmasi.

Ikkinchidan, sotuv kanalini xaridorlarini o'zi oldindan belgilaydi, ularni supermarket tizimi orqali sotib olinadigan tovarga munosablari aniqlanadi. Masalan, o'ziga-o'zi xizmat qilish, tovarni

pochta orqali olish, tovarni eshikdash-eshikgacha tizimi bo'yicha sotish yoki tovarni imtiyozli do'konlar orqali sotish.

Ko'prok afzallik berib to'lash usullari hisobga olinadi. Masalan, naqd pulga sotish, kreditga yoki arendaga, qarzga berish hamda xaridorlarni u yoki bu tovar belgisiga ishqibozligi muhim ahamiyatga ega bo'ladi.

Uchinchidan, sotuv kanallarini tanlashda quyidagilarni hisobga olish zarurdir: iste'molchilarni, kutara vositachilarni va chakana savdo xodimlarini hududiy joylashishi, vositachilarini moliyaviy ahvoli, tovar belgisini mashhurligi, bozorni o'rganilganligi, savdo tizimini o'lchamlari va sifati, ko'rgazma va tovarlar tashkil qilish vositachilarni omborga joylash va saqlash vositalari, texnik va sotuvdan keyingi xizmat ko'rsatilishi, ushbu mahsulotni asosiy sotib oluvchilar bilan aloqasini borligi va ularga yaqinlashish imkoni, kichik firmaning tovarlarini boshqa vositachilar sotayotgan tovarlarga qaraganda nisbiy zarurlik darajasi va boshqalar.

5. SOTUV KANALLARINI JADALLASHTIRISH YO'LLARI.

Sotuv kanali - bu korxona va tashkilotlarning (kutara va chakana), hamda alohida tadbirkorlarning tovarlar harakatida va ular mulkiga egalik huquqini ishlovchidan iste'molchiga berishda qatnashuvchilarning majmuasidir.

Sotuv kanalining asosiy vazifalariga quyidagilar kiradi: tovarlarni to'plash va tarqatish, tovarlarni yig'ish, saralash va joylashtirish, tovarga egalikni sotuvchilardan oluvchilarga o'tishi, tovarni saqlanishini va himoyalashini ta'minlash, oluvchi va sotuvchi orasidagi mulohazalarini va bitimlarni olib borish, tovarga egalik huquqini sotuvchidan oluvchiga o'tkazish.

Marketing amaliyotida sotuv kanalining ikki turi ajratib ko'rsatiladi: bevosita va bilvosita. Firmani sotuv kanalini tanlashda quyidagi omillarni hisobga olish zarur: firma chiqadigan bozor turi, sotilish ehtimolidagi hajm, korxonaning va ehtimolli vositachilarni moliyaviy turg'unligi, eng kichik yetkazib beriladigan mahsulotni to'plaminig hajmi, potentsial iste'molchilarning jug'rofik to'planishi, iste'molni xususiyati, odati va ro'yxati, mahsulot sifatiga va uning nostandartligiga qo'yiladigan talab, tovarlarga qo'yilgan narxning turg'unligi, servisni hajmi, sifati va turi, foyda me'yori.

Sotuv kanalining saviyasi (sotuv kanalining davomiyligi) vositachilar soni bilan aniqlanadi, chunki ishlab chiqaruvchi mahsulotni bevosita iste'molchiga shartnoma va kontakt asosida sotadi. Bevosita sotuv kanali turlariga quyidagilar kiradi: direktor-marketing, telefon-marketing, hamda gazeta va jurnallardagi e'lonlar. Bevosita sotish ishlab chiqarish texnika vazifasidagi mahsulotlarni sotishda ko'prok va kengroq, keng iste'mol mollarni sotishda esa kamroq ishlatiladi.

Bilvosita sotuv kanali ishlab chiqaruvchini vositachilar orqali tovar sotishi, ya'ni bu kanal ko'p saviyali hisoblanadi - bitta, ikkita va ko'p saviyali sotuv kanallari bo'lishi mumkin. Bitta

saviyali kanal bitta vositachini o'z ichiga oladi. Bu yerda keng iste'mol tovarini sotish uchun, qoida bo'yicha, har xil do'konlar, magazinlar va sotuvchilar ishlatiladi. Ishlab chiqarish texnik vazifasidagi tovarlar maxsus agenti yoki broker orqali sotilishi mumkin.

Ikki saviyali kanal ikkita vositachini o'z ichiga oladi. Masalan: kontselyariya mollarini ishlab chiqaruvchi firma mahsulotni bevosita yirik kompaniyalarga va bilvosita kanal bilan so'ngi iste'molchilarga sotishi mumkin. Uch saviyali sotuv kanalida uchta vositachi jalb qilinadi: kutara, mayda kutara va chakana.

Sotuv kanalining son tavsifi sifatida uzunligi bilan bir qatorda uning kengligi ya'ni mahsulotni har qanday sotilish etapida vositachilar soni (kutara va chakana) ham hisoblanadi. Masalan, barcha ishlab chiqaruvchidan mahsulot sotib oluvchi kutara firmalarning soni bilvosita sotuv kanalining turlari quyidagicha: intensiv, selektiv (saralovchi) va eksklyuzivli.

Firma tovarni hayot siklini o'tishiga qarab eksklyuzivli sotuvdan saralovchi sotuvga so'ngra intensiv sotuvga o'tishi mumkin. Masalan, jinsi eksklyuziv sotuvdan tezda magazinlarga, so'ngra barcha savdo nuqtalariga o'tgan.

Tovar harakati tushunchasi, maqsadi, zaxirasi va tashilishi. Tovar harakati - majmuaviy faoliyat bo'lib, o'z ichiga barcha operatsiyalar to'plamini, ya'ni ishlab chiqilgan mahsulotni ishlovchidan iste'molchiga jismoniy harakat vositasi orqali olib borib berilishidir. Quyidagilar tovar harakatini tuzilish elementlari bo'lib hisoblanadilar: tayyor mahsulotni olib borib qayta ishlash, uni saralash, joylashtirish, transport operatsiyalarini bajarish, uni yetkazib berish bilan bog'lik xizmatni bajarish hamda tovarni sotish.

Tovar harakatining barcha qatnashchilari foyda olish, mahsulotga yo'l topish samaradorli taqsimlash, sotish va boshqalar kabi umumiy maqsadga ega: Kichik biznesda tovar harakati kanali har xil bo'lishi mumkin: oddiydan murakkabgacha, oddiy tovar harakati kanali kichik firma bilan uncha katta bo'lmagan sotuv nuqtasi oralig'idagi yozma kelishuvdir.

Tovarning keng me'yorda sotilishiga qiziqqan boshqa korxonalarga erkin chakana magazinlari zarur. Shuning uchun ikki xil tovar harakati kanali mavjud: bevosita va bilvosita.

Bevosita tovar harakati kanallari mahsulotni ishlab chiqaruvchidan iste'molchiga erkin vositachilar ishlatmasdan harakatlantirish bilan bog'lik. Ular ko'proq kichik biznesda xo'jalik yurituvchi sub'ektlari tomonidan, o'zlarining marketing dasturini o'zlari tomonidan, o'zlarining marketing dasturini o'zlari nazorat qilishni istovchilar, cheklangan bozor maydoniga ega bo'lishlariga qaramasdan iste'molchilar bilan yaqin munosabatda bo'lishni xohlovchilar tomonidan ishlatiladilar.

Bilvosita tovar harakati kanali mahsulotni ishlovchidan tovar harakatini erkin qatnashchisiga harakatlantirish bilan, so'ngra xaridorlarga yetkazib berish bilan bog'lik. Ular ko'prok yirik kompaniyalar bilan franchayzning asosida ishlovchi kichik firmalarni jalb etadi. Tovar harakati sezilarli xarajatlarni marketing tizimida talab qiladi. Bu kabi xarajatlarni miqdorini aniqlash uchun quyidagi ifodadan foydalanish mumkin:

$$It = T + F + W + S$$

Bu erda: It - tovar xarakati xarajatlari (so'mda);

T - transport xarajatlari (so'mda);

F – o'zgarmas ombor xarajatlari (so'mda);

W – o'zgaruvchan ombor xarajatlari (so'mda);

S – o'rnatilgan muxlatda bajarilmagan buyurtmalar qiymati (so'mda);

Har bir firma tovar harakati bilan bog'lik xarajatlarni kamaytirishga harakat qiladi. Shu bilan bir qatorda iste'molchining manfaatiga zarar yetkazmasligi kerak. Xaridorlarga ko'rsatilgan xizmat saviyasini belgilovchi omillarga quyidagilar kiradi: buyurtmani bajarish tezligi, maxsus buyurtma bo'yicha mahsulotni tezlik bilan yetkazish, to'g'ri keladigan transportdan foydalanish, yaxshi taraqqiyot topgan savdo tarmog'iga ega bo'lish va boshqalar.

Sotuvni rag'batlantirish usullari. Sotuvni rag'batlantirish bu marketing faoliyatini qamrab oluvchi va reklamadan farq qiluvchi jarayon bo'lib, iste'molchi va dillerni sotib olishiga rag'batlantiradi. Ushbu jarayonni muhim xususiyati shundan iboratki, u to'g'ridan to'g'ri tovarni iste'mol xususiyati bilan bog'lik emas, chunki mahsulotni asosiy sifat o'lchamlari xaridorlarga ularning shaxsiy tajribasi va reklamaga binoan oldindan ma'lum, shuning uchun sotishni rag'batlantirishda bosh masala - bu xaridorlarni qiziqtirish, mahsulotni katta to'plamlar bilan sotib olish, ma'lum tovarni so'ngrok xarid qilish, sotuvchi firmalar bilan doimiy tijorat aloqada bo'lish va boshqalar.

Sotuvni rag'batlantirishdagi asosiy tadbirlarga quyidagilar kiradi: mahsulot ishlovchilarni ko'rgazmalarda, yarmarkalarda ishtirok etishlari, firma qoshida ko'rgazma zallarini tashkil etish, tovarlarni tajriba nusxalarini imtiyozli shartlar bilan tarqatish, yangi tovarlarni prezentatsiya qilish, sotilayotgan mahsulot narxini birdan pasaytirish, ishlovchi firmalarga ekskursiyalar tashkil qilish va boshqalar.

Mahsulotni sotilishini rag'batlantirish quyidagi vaziyatlarda maqsadga muvofiq bo'ladi: bozorga bir xil iste'mol xususiyatiga ega raqobat qiluvchi ko'p tovarlar taqdim qilinsa, agar mahsulot posilka yordamida yoki o'ziga-o'zi xizmat qilish yo'li bilan sotilsa, agar bozorga yangi mahsulot chiqarilsa yoki firma yangi bozor maydoniga chiqsa, bozorda tovarni xayotiy sikli o'tish bosqichida firmani tutgan o'rni qo'llansa.

Marketing amaliyotida rag'batlantirish sub'ekt sifatida alohida xaridorlarni, vositachilarni va sotuv ishchilarni ajratadilar. Xaridorga nisbatan rag'batlantirish shundan iboratki, ularga mahsulotlarni kelishilgan shart bilan sotib olishdan keladigan sezilarli tijorat foydasi taklif etiladi. Vosita va sotuv ishchilariga nisbatan rag'batlantirish quyidagi shakllarda bo'lishi mumkin, ularga qimmatbaxo sovga berish, konkurs qatnashchilarini mukofotlash, kerakli tovarlar sotib olishida savdo kaydarmalarini berish, bir qism mahsulotni bepul berish, ba'zi bir oilaviy tadbirlarni o'tkazishda ko'maklashish, qo'shimcha dam olish kunlarini berish, bepul yo'llanmalarni dam olish maskanlariga berish, imtiyozli kreditlar berish va hokazo.

Agar firma sotuvni doim rag'batlantiradigan bo'lsa, unda xaridorlar buni mahsulot sifatini pasayishi deb tushunishlari mumkin va xaridor oddiy narx bilan tovarlarni olmay qo'yishlari mumkin, chunki ular sotuvni rag'batlantirish davrda kerakli zaxira qilgan bo'lishlari mumkin.

Takrorlash uchun savollar.

1. Sanoat mahsulotining distribyutorlar to'g'risida tushunch bering.
2. Makler vositachi faoliyatining turlari .
3. Sotuv kanalini to'g'risida tushunch bering.
4. Mahsulotni natijali sotilishi to'g'risida tushunch bering.
5. Har xil bosqichdagi sotuv kanallari to'g'risida tushunch bering.
6. Sotuv kanali, tovar harakati tushunchasi.
7. Sotuvni rag'batlantirish usullari

Tayanch iboralar.

Savdo agenti, kutara konsignantlar, kutara savdochilar, kutara-vositachi, firma, diler, agent, broker, ishlab chiquvchilar agenti, sotuvchi agentlari.

3-MAVZU: TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING FUNKSIYALARI VA VAZIFALARI.

Reja:

1. Tijorat-dalloлчаilik korxonalarining asosiy vazifalari va iqtisodiy ahamiyati.
2. Tijorat-dalloлчаilik korxonalarining funksiyalari.
3. Tijorat-dalloлчаilik korxonalarining tashkiliy tuzilmalarining asosiy turlari.

1. TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING ASOSIY VAZIFALARI VA IQTISODIY AHAMIYATI.

Tijorat-vositachilik tashkilotlari (TVT) bozor tizimi infrastrukturasidagi eng ko'p shakllangan tadbirkorlik turi hisoblanadi. Ishlab chiqarish vositalari bozoriga xizmat qiluvchi

TVTlarning ko'plab turi mavjud. Ularni o'zlari bajaradigan funksiya va vazifa uyg'unligi birlashtirilib turadi. Odatda, TVT to'la xo'jalik hisobi tamoyili asosida harakat qiladi va o'z mijozlarini turli ishlab chiqarish vositalari, tovarlar va xizmatlar ko'rsatib ta'minlovchi davlatga qarashli bo'lgan hamda bo'lmagan tijorat tuzilmasi hisoblanadi.

Quyidagilar TVTning asosiy vazifalari hisoblanadi:

A) ishlab chiqarish vositalari, tovarlar va ko'rsatilgan xizmatlar bozorida talab va taklif mutanosibligini ta'minlashga yo'naltirilgan tijorat - vositachilik faoliyatini amalga oshirish;

B) Turli shakldagi xususiy mulkka egalik qiluvchi korxona va tashkilotlarning tuzilgan shartnomalar bo'yicha ishlab chiqarish - texnikaviy tavsifdagi tovarlarga bo'lgan ehtiyojni qondirish;

V) Bozor infrastrukturasi shakllantirish va faoliyat ko'rsatishi masalalarida yagona investitsiyaviy, moliyaviy, tashqi iqtisodiy va sotsial - iqtisodiy siyosat yuritish;

2. TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING FUNKSIYALARI

Ushbu vazifalardan kelib chiqib, TVT quyidagi funksiyani bajaradi:

A) sotib olish, sotish va mol ayirboshlash bo'yicha milliy va tashqi bozorda barcha turdagi tijorat baylashuvlarini amalga oshirish;

B) Tuzilgan davlat kontraktlari miqyosida talablarni moddiy-texnikaviy qondirishni ta'minlash;

V) Mavjud me'yoriy xujjatlarga muvofiq to'g'ridan to'g'ri eksport import operatsiyalari, mavoza shartnomalari, lizing bo'yicha operatsiyalar o'tkazish yo'li bilan tashqi iqtisodiy faoliyatga yuritish;

G) Birlashmalar, korxonalar, tashkilotlar, birgalikdagi korxonalarga marketing, tashkiliy metodologik, ilmiy-muhandislik, axborot, reklama, vositachilik, huquqiy va boshqa xizmatlarni ko'rsatish;

D) Xorijiy hamkorlik bilan to'g'ridan-to'g'ri tarzda turli xalqaro aloqalar o'rnatish, mamlakatda ular vakillari qabulini o'tkazish, shuningdek o'z vakillarini chet elga xizmat safariga yuborish;

E) O'z nomidan ham mamlakat ichkarisida ham xorijda, tijorat shartnomalari, boshqa huquqiy hujjatlarni amalga oshirish, savdo, ko'rgazma, yarmarkalarda qatnashish;

J) Xizmat ko'rsatiladigan hududda tayyor mahsulot zaxirasini shakllantirish boshqa korxona va tashkilotlar bilan kooperativ aloqalarini o'rnatish;

Z) omborxonalar, ishlab chiqarish talabiga mahsulot tayyorlovchi kasaba (sex)larni ijaraga berish;

I) tasarrufdagi korxona, baza, ombor, mayda ulgurji do'konlar faoliyati ustidan rahbarlikni amalga oshirish;

K) Tovar ishlab chiqaruvchi tarmoq (baza, ombor, magazinni), rivojlantirishning texnikaviy siyosatini shakllantirish, uni texnikaviy jihozlash;

L) statistik hisobining belgilangan shaklini tuzish bo'yicha ishlarni tashkil etish.

3. TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING TASHKILIY TUZILMALARINING ASOSIY TURLARI.

TVT tashkiliy tuzilish tarmoq tuzilishi va mintaqada ishlab chiqiladigan mahsulot hajmi, kommunikatsiya vositalari hamda boshqa infrastruktura ob'ektlari mavjudligiga bo'llik.

TVT tashkiliy qurilishda farqqa qaramay ularni boshqaruv tizimi, qoidaga ko'ra, ikki asosiy bo'g'in (zveno)ga egadir. Birinchisi, turlicha funktsiyadagi va tovar bo'limlaridan iborat boshqaruv mahkamasi, ikkinchisi, bevosita tovar ishlab chiqaradigan va ishlab chiqarish tarmog'i.

Funktsiyaviy bo'limlarga, odatda, shartnomalar, shartnomaviy-huquqiy bo'limlar, tashqi iqtisodiy aloqalar bo'limi, iqtisod bo'limi, buxgalteriya, xo'jalik bo'limi, devon, texnikaviy bo'limlar kiradi. Tovar bo'limlari ta'minot va sotuvni, tijorat shartlarini (bitta nomenklaturadagi) amalga oshiradi, agar har bir bo'lim faqat o'z nomenklaturasi ta'minoti va sotuviga ixtisoslashsa. Ko'lamli katta bo'lmagan TVTlarda, tabiiyki, ko'pgina funktsional bo'limlar birlashtirilgan, tovar bo'limlari esa keng nomenklaturadagi tovarlar bo'yicha operatsiyani qamrab olgan.

Ikkinchi bo'g'inga ulgurji bazalar va omborlar, ya'ni kelayotgan va jo'natiladigan tovarlar bilan bog'lik operatsiyalarni amalga oshiruvchi, ulgurji va mayda ulgurji do'konlar, transport xizmati hamda ishlab chiqarish uchastkalari (turli xizmatlar ko'rsatuvchi) kiradi. Barcha mazkur bo'linmalar mustaqil balansga ega bankda hisob va joriyrakami b'oladi, rejalashtirish va faoliyatni tashkil etishni, tezkor ishlashni, mehnatga haq to'lash va xodimlar masalasini o'zi hal etadi.

Yirik TVTlarning funktsiyasi, vazifasi va tashkiliy tuzilishi ham shunday, amalga uning ko'plab bo'linmalari amalga mustaqil faoliyat ko'rsatadi, ancha mayda TVTlar turli viloyatlarda tijorat - vositachilik faoliyati bilan shug'ullanadi.

Takrorlash uchun savollar.

1. Tijorat-vositachilik tashkilotlari to'risida tuchuncha.
2. Tijorat-vositachilik tashkilotlarining asosiy vazifalari.
3. Tijorat-dallolchilik korxonalarining funktsiyalari.

4. Tijorat-dallochilik korxonalarining boshqaruv tizimi.
5. Tijorat-dallochilik korxonalarining asosiy zvenolari.

Tayanch iboralar

Ishlab chiqarish vositalari, bozor infrastrukturasini, sotib olish, mol ayirboshlash, me'yoriy xujjatlar, birlashmalar, korxonalar, tashkilotlar, marketing, tashkiliy metodologik, ilmiy-muhandislik, axborot, reklama, vositachilik, huquqiy.

4-MAVZU: TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARIDA INVESTITSION

JARAYONI.

Reja

1. Investitsiya mohiyati va kapital mablag'lar tarkibi
2. Korxonalar qurilishini texnik-iqtisodiy loyihalash
3. Sarmoyalarning iqtisodiy samaradorligini aniqlash

1. INVESTITSIYA MOHIYATI VA CAPITAL MABLAG'LAR

TARKIBI

Investitsiya - foyda olish maqsadida saqlanishi va qiymatining o'sishini ta'minlaydigan qilib joylashtirilgan kapital. Boshqacha aytganda, investitsiya pulni saqlash va uning qiymatini ko'paytirish hisobiga daromad olishni ta'minlaydigan dastak hisoblanadi. Bo'sh turgan pul mablag'lari investitsiya bo'la olmaydi. Chunki bu pullar vaqt o'tishi bilan inflyatsiya ta'sirida o'z qiymatini yo'qotadi. Qimmatbaho qog'ozlar va ko'chmas mulk, uzoq muddatli majburiyatlar, ko'proq yoki kamroq tavakkalchilik bilan olingan texnologiyalar va boshqalar kapital qo'yishning har xil shakllarini hosil qiladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kapital qo'yuvchilar 3 xil toifaga bo'linadi. Bular: davlat, yirik kompaniyalar va xususiy shaxslar. Investorlar 2 ta toifaga bo'linadi. Bular: institutsional investorlar begona mablag'larni boshqarish bilan ishlaydigan mutaxassislar, hamda individual investorlar – o'z mablag'lari bilan ishlaydigan investorlar hisoblanadilar. Kapital qurilish kapital mablaglar orqali amalga oshiriladi. Ular yangi ob'ektlarni qurishga, harakatdagilarni kengaytirishga, qayta jihozlashga va texnik qayta jihozlashga ham asosiy noishlab chiqarish vositalarini yaratishga yo'naltiriladi. Eskiresh hisobiga ishdan chiqadigan mashina va uskunalarni o'rniga yangisini sotib olish uchun sarflangan xarajatlar qurilish qiymatida hisoblanmasa ham kapital mablag'larga kiritiladi.

O'z iqtisodiy mazmuniga ko'ra kapital mablag'lar asosiy vositalarni oddiy va kengaytirilgan ishlab chiqarishga yo'naltiradigan ijtimoiy mahsulotning bir qismi bo'lish bilan birga mulkdor qo'lida to'plangan sarmoya bo'lishi ham mumkin. U kapital qurilish uchun sarflanadigan pul vositalari ko'rinishida bo'ladi. Ishlab chiqarishni kengaytirish uchun moddiy

bazani yaratish jarayonida kapital mablag'lar uchta funktsiyani bajajadi: yangi asosiy vositalar o'sishini ta'minlaydi; ishdan chiqayotgan asosiy vositalarni qoplaydi; keyingi yillarda asosiy vositalarning o'z vaqtida ishga tushirish uchun tugallanmagan qurilishni amalga oshiradi. Iqtisodiy amaliyotda kapital mablag'lar texnologik, qayta tiklash, tarmoq va hududiy tarkibga ega. Sarmoyalar turlicha tarkibga ega bo'lishi ulardan foydalanish samaradorligiga ta'sir qiladi. Shuning uchun sarmoyalar hajmi va o'sishini izohlash bilan bir qatorda, tarkibiy o'zgarishlarni tahlil qilish va izohlash investitsiyalash siyosatining asosiy vazifasi hisoblanadi. Sarmoyalarning texnologik tarkibi uch guruh xarajatlardan iborat bo'ladi.

1. Qurilish montaj ishlariga sarflanadigan xarajatlar (qurilish maydonini tayyorlash, ishlab chiqarish binolari qurish) va barcha turdagi uskunalarni yig'ish va o'rnatish xarajatlari.

2. Asosiy vositalarga kiritiladigan uskunarlar, jihozlar va boshqa ishlab chiqarish inventarlari olish xarajatlari.

3. Geologiya - qidiruv, tadqiqotlar va loyihalashtirish ishlariga sarflanadigan boshqa xarajatlar.

Texnologik tarkib sarmoyalar samaradorligiga katta ta'sir ko'rsatadi. Sarmoya miqdori o'zgarmagan holda asosiy ishlab chiqarish vositalarining aktiv qismi - uskunarlar va jihozlarga sarflanadigan xarajatlar ulushining ortishi, qurilish -montaj ishlari xarajatlari ulushining kamayishi - ishlab chiqariladigan mahsulot ko'payishiga imkon

beradi. Natijada birlik mahsulotga sarflanadigan sarmoya miqdori kamayadi, iqtisodiy samaradorligi esa ortadi.

Bozor iqtisodiga o'tilayotgan hozirgi sharoitda sarmoyalar tarkibi ham iqtisodiyotdagi tarkibiy siljishlar asosida keskin o'zgarib bormoqda. Jumladan, mashinasozlikda kichik korxonalar rivojlanishi, kichik ishlab chiqarish ishlarining paydo bo'lishi va chet el texnologiyasini sotib olish sarmoyalarning texnologik tarkibini yanada faollashtirmoqda.

Sarmoyalarning qayta ishlab chiqarish tarkibi ularni asosiy shakllari: yangi ob'ektlarni qurish, harakatdagilarni kengaytirish, qayta jihozlash va texnik qayta jihozlash ishlariga yo'naltirish bilan xarakterlanadi. Harakatdagi korxonalarni qayta jihozlash qilish va texnik qayta jihozlashga sarflanadigan sarmoyalar ulushining

Ko'paytirilishi qisqa muddatlarda kam xarajatlar bilan mahsulot ishlab chiqarishni ko'paytirish imkoniyatlarini ochish tufayli iqtisodiy samaradorlikni oshiradi. Bu esa hozirgi kunda bozor iqtisodi talablariga mos keladi. Sarmoyalarning tarmoq tarkibi sanoatning turli tarmoqlariga yuborilayotgan sarmoyalar nisbatini ifodalaydi. U

iqtisodiyot rivojlanishiga katta ta'sir ko'rsatadi, uning samaradorligi oshishiga imkon beradi, ijtimoiy ishlab chiqarish tarkibini, infrastrukturani yaxshilaydi. Sarmoyalarning korxona ichidagi tarkibi ham xuddi shu taxlitda taqsimlanadi. Sarmoyalar birinchi galda

korxona faoliyatidagi ustuvor yo'nalishlar uchun mehnat qurollari, ishlab chiqarish vositalari ishlab chiqarishga yoki xarid qilishga sarflanadi. Sarmoyalarning hududiy tarkibi esa kapital qurilishda mamlakatning alohida mintaqalari va tumanlari ulushini ifodalaydi.

Bozor iqtisodiga o'tilayotgan hozirgi sharoitda korxonalarda sarmoyalarni moliyalashtirishning to'rtta manbai mavjud: davlat byudjeti mablag'lari; korxonalarning xususiy mablag'lari (daromadning bir qismi, amortizatsiya ajratmalari); bank kreditlari va xorijiy sarmoyadorlarning mablag'lari.

Iqtisodiyotning tarkibini takomillashtirishga, yirik iqtisodiy va ijtimoiy muammolarni hal qilishga ta'sir qiladigan korxonalar qurilishi davlat byudjetidan moliyalashtiriladi. Moliyalashtirishning boshqa manbalaridan foydalanish esa yuzaga kelgan vaziyatga bog'liq.

2.KORXONALAR QURILISHINI TEXNIK-IQTISODIY LOYIHALASH.

Korxonada kapital qurilishning birinchi va muhim bosqichi texnik - iqtisodiy loyihalashtirish hisoblanadi. Loyihalashtirish jarayonida korxona faoliyatining iqtisodiy, texnikaviy va tashkiliy vazifalari ishlab chiqiladi va hal qilinadi. Loyihada korxonaning ishlab chiqarish quvvati, uni xom ashyo, material, yarim tayyor mahsulotlar, yoqilg'i, energiya, suv va gaz bilan ta'minlash manbalari, korxona joylashgan o'rni va hududining rejasi aniqlanadi, ishlab chiqarish texnologiyasi va korxonaning texnik jihozlanishi yoritiladi: transport, yoritish, isitish, ventilyatsiya, suv ta'minoti va kanalizatsiya muammolari hal qilinadi; korxonaning boshqaruv va tashkiliy tarkibi ishlab chiqarish va mehnatni tashkil qilish vazifalari ishlab chiqiladi.

Mahsulot tannarxi, uni ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan umummiy xarajatlar va sarmoyalar, ularning iqtisodiy samaradorligi aniqlanadi. Loyihalashtirish sifatidan nafaqat qurilish sifati, muddati va xarajatlari bog'liq bo'lmasdan, balkim korxona ishini iqtisodiy ko'rsatkichlari ham bog'liqdir.

Loyiha oldi bosqichida texnik - iqtisodiy jizohlash o'tkaziladi. Unda bajariladigan ishlarining iqtisodiy - maqsadga muvofiqligi va xo'jalik zaruriyati ko'rsatiladi. Texnik-iqtisodiy jihozlashda quyidagi izohlar va hisoblar bajariladi:

1. Iqtisodiyotning ma'lum mahsulotga bo'lgan ehtiyojini qondirishda korxonaning ahamiyati. Texnik-iqtisodiy izohlashda qabul qilinadigan qarorlarning korxona rivojlanish sxemasiga mos kelishi, kengaytiriladigan korxonalar uchun esa ular faoliyatining texnik -iqtisodiy ko'rsatkichlari tahlili.

2. Korxona quvvati, ixtisoslashuvi va uning mahsulotiga bo'lgan bozor talabini hisoblash.

3. Korxonaning xom ashyo, yarim tayyor mahsulotlar, materiallar, elektroenergiya, yoqilg'i, suv va mehnat resurslariga bo'lgan talabi va ularning manbalarini aniqlash.

4. Transport aloqalarini hisobga olgan holda korxonaning qurilish o'rnini izohlash.

5. Asosiy texnologik yechimlarni va atrof muhitni muhofaza qilish bo'yicha korxona tarkibini izohlash.

6. Asosiy qurilish yechimlarini izohlash.

7. Qurilish va ishlab chiqarishning iqtisodiy ko'rsatkichlarini izohlash.

Texnik iqtisodiy izohlashning yakuniy qismida amalga oshiriladigan ishlarning maqsadga muvofiqligi to'g'risida xulosa va takliflar beriladi.

Loyihaning buyurtmachisi texnik-iqtisodiy izoh materiallari va hisobotlari asosida bosh loyihachi ishtirokida loyihalovchi tashkilotga loyihalashtirish rejasi va xarajatlari tarkibini tuzib beradi. Unda, loyihalashtirish uchun zarur bo'lgan dastlabki boshlang'ich ma'lumotlar, loyihalashtirish uchun asos, qurilish turi (yangi qurilish, rekonstruktsiya, kengaytirish, texnik qayta jihozlash), tuman, qurilish maydoni va joylashgan joyi, ishlab chiqarish hajmi va tarkibi, kooperatsiya aloqalari, ishlab chiqarishni tashkil qilish va texnologik sxemalar, korxona ish rejimi, korxonani boshqarish, ishlab chiqarish jarayonlarini mexanizatsiyalash va avtomatlashtirishga doir talablar, mehnatni ilmiy tashkil qilish, loyihada ilmiy - texnika yutuqlaridan foydalanishga doir topshiriq, atrof-muhitni muhofaza qilishga doir chora-tadbirlar, sarmoyalarning samaradorlik ko'rsatkichlari, qurilishning material va mehnat sig'imi, loyihalashtirilayotgan korxonaning asosiy texnik-iqtisodiy ko'rsatkichlariga doir topshiriqlar va boshqa ma'lumotlar keltiriladi.

Loyihalashtiruvchi tashkilot berilgan topshiriq asosida loyiha tayyorlaydi. Loyihalashtirish bir yoki ikki bosqichda bo'ladi. Bir bosqichli loyihalashtirishda namunaviy (tipik) loyiha bo'yicha, ko'rilayotgan yoki texnik jihatdan murakkab bo'lmagan ob'ektlar bo'yicha tahliliy xarajatlar jamlamasi qiymati chiqarilgan ishchi loyiha tuziladi. Ikki bosqichli loyihalashtirishda ob'ektning tahliliy xarajatlar jamlamasi qiymati bilan loyiha ishlab chiqiladi, ishchi hujjatlar esa yirik va murakkab ob'ektlar bo'yicha tayyorlanadi.

Loyiha - taxmina (smeta) xarajatlarini tayyorlash bosqichlari korxonani loyihalashtirishga topshiriq berayotgan buyurtmachi tomonidan belgilanadi.

Ishchi loyiha quyidagi bo'limlarni o'z ichiga oladi:

- a) umumiy tushuntirish xati, chizmalari bilan;
- b) qurilishni tashkil qilish ;
- v) taxmina (smeta) hujjatlari

g) ishchi loyiha pasporti;

Bu pasport hujjatlari bilan bir vaqtda ishchi hujjatlar ham tayyorlanadi. Unda konkret qurilish maydonida binolarning tipik yoki takroriy qo'llanilayotgan yakka tejamli loyihalariga doir ish chizmalari bo'ladi.

Ikki bosqichli loyihalashtirishda korxona qurilishining loyihasi quyidagi bosqichlardan iborat:

a) Loyihaning asosiy yechimlariga tavsifnoma va baho beradigan umumiy tushuntirish xati, bosh reja va asosiy chizmalar ilovasi bilan;

b) ishlab chiqarish texnologiyasini tayyorlash bo'yicha izoh va tavsifnoma; mahsulot tayyorlashning mehnat va dastgoh sig'imi, boshqarish va ishlab chiqarishni mexanizatsiyalash va avtomatlashtirish;

v) ishlab chiqarish xodimlari va uskunalar hisobi; mehnatni ilmiy tashkil qilish bo'yicha qarorlar; issiqlik va energiya ta'minoti, boshqa ma'lumotlar, bularga: texnologik jarayonning printsipl sxemasi: sexlar bo'yicha texnologik joylashmalar, yuk og'irlari sxemasi keltirilgan texnologik yechimlar.

g) asosiy qurilish -arxitektura echimlarini izohlovchi va ifodalovchi qurilish qarorlari, rejalar, fasadlar, muhandislik va transport kommunikatsiyalari ifodalangan chizmalar ilovasi bilan;

d) qurilishni tashkil qilish,

e) Smeta (taxmina) hujjatlari,

j) loyiha pasporti;

Bunda zarur ishchi hujjatlar:

a) uskunalarni o'rnatish, kommunikatsiyalarni qurish va qurilish -montaj ishlarini olib boradigan ish chizmalari;

b) alohida ob'ektlar va ularning qismlari bo'yicha qurilish -montaj ishlari qiymati;

v) qurilish -montaj ishlari hajmi;

g) qurilish materiallariga bo'lgan ehtiyoj;

d) uskunalar tarkibi;

e) binolar va inshootlar qurilishi bo'yicha ishchi chizmalar pasportini o'z ichiga oladi.

Ishchi hujjatlar buyurtmachiga loyiha tasdiqlangandan keyin beriladi. Ishchi hujjatlar buyurtmachi bilan pudratchi qurilish tashkilotlari o'rtasida tugallangan ob'ekt uchun yoki amalda bajarilgan ish uchun hisob -kitob qilish imkoniyatini berishi zarur.

Ishlab chiqarishni texnik qayta jihozlash loyiha smeta hujjatlari bilan bir bosqichda tayyorlanadi. Bu holda ish loyiha - tushuntirish xatidan, ob'ektning jamlama qiymatidan, loyihada ko'zda tutilgan qurilish - montaj ishlarining butun hajmiga tuzilgan ishchi hujjatlardan iborat bo'ladi.

Loyihani tayyorlash vaqtida qurilishning taxminiy (smeta) qiymati aniqlanadi. U qurilishni amalga oshirish uchun zarur bo'lgan barcha xarajatlarning pul ko'rinishidan iborat bo'ladi. Taxminiy (smeta) qiymat qurilish - montaj ishlari xarajatlarini, uskuna, jihoz, inventar va boshqa kapital xarajatlarni o'z ichiga oladi. Qurilishning taxminiy qiymati bo'yicha sarmoyalarni rejalashtirish va qurilishni moliyalashtirish amalga oshiriladi, buyurtmachi bilan pudratchi tashkilotlar o'rtasida hisob -kitob ishlari bajariladi.

Qurilishning taxminiy qiymati bir bosqichli loyihalashtirishda tipik loyihalarning mahalliy sharoitga moslashtirilgan ishchi chizmalari bo'yicha aniqlanadi. Ikki bosqichli loyihalashtirishda esa yiriklashtirilgan me'yorlar va namuna-ob'ektlar orqali aniqlanadi. Taxmina hujjatlari zarur bo'lgan ob'ektning jamlama-taxminiy qiymatini topish uchun ob'ekt va lokal moliya-taxmina hisoblaridan alohida ish turlari, uskunalar va ularning montajidan, material xarajatlari sanog'i (kalkulyatsiyasi) dan iborat bo'ladi.

Loyiha tarkibida tayyorlanadigan jamlama-taxmina hisoblari:

1. Qurilish maydonini tayyorlash;
2. Qurilishning asosiy ob'ektlari;
3. Yordamchi va xizmat ko'rsatuvchi ob'ektlar;
4. Eneretika xo'jaligi ob'ektlari;
5. Transport xo'jaligi va aloqa ob'ektlari;
6. Suv, gaz, issiqlik ta'minoti va kanalizatsiya qurilmalari va tashqi tarmoqlari;
7. Hududni obodonlashtirish va ko'kalamzorlashtirish;
8. Vaqtinchalik binolar va qurilmalar;
9. Boshqa ishlar va xarajatlar;
10. Qurilayotgan korxona direktsiyasi ta'minoti;
11. Eksploatatsiya kadrlarini tayyorlash;
12. Loyiha va izlanish ishlari kabi bo'limlarni o'z ichiga oladi.

Jamlama-taxmina hisobida alohida qator ajratilib ko'zda tutilmagan ishlar va xarajatlar (loyihada taxminiy qiymatning 5%, ishchi loyihada esa-3% miqdorida) ko'rsatiladi. Jamlama - taxmina natijalari bo'yicha vaqtinchalik binolar va qurilmalarning qaytim qiymati keltiriladi.

Qurilishning umumiy qiymati bevosita (to'g'ridan-to'g'ri) xarajatlardan tashqari ishlab chiqarishni boshqarish, xizmat ko'rsatish, hamda qurilish tashkilotining foydasidan iborat bo'ladi. Boshqarish va xizmat ko'rsatish xarajatlari miqdori bevosita xarajatlarga nisbatan, foyda miqdori esa qurilishning taxmina qiymatiga nisbatan foizda aniqlanadi.

2. SARMOYALARNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI ANIQLASH

Loyihalashtirish jarayonida yangi qurilishga, ishlab chiqarishni kengaytirishga, texnik qayta jihozlashga sarflanadigan sarmoyalarning iqtisodiy samaradorligi hisoblanadi.

Sarmoyalar iqtisodiyot uchun zarur bo'lgan hamda bozor talabiga mos mahsulot ishlab chiqarishni rivojlantirishda moddiy baza bo'lgan muhim va chegaralangan resurs hisoblanadi. Shuning uchun ham sarmoyalarning iqtisodiy samaradorligini baholashda va maqsadga muvofiqligini ta'minlashda umumiy iqtisodiyot nuqtai-nazaridan yondashuv zarur. Sarmoyalarning qabul qilingan varianti nafaqat korxona, tarmoq miqyosida, balki iqtisodiyot miqyosida ham samarali bo'lishi lozim. Samaradorlikni hisoblashning asosiy tamoyillari 1993 yilda O'zbekiston Respublikasi Fan va Texnika Davlat Qo'mitasi tomonidan tasdiqlangan sarmoyalarning iqtisodiy samaradorligini aniqlash bo'yicha namunaviy uslubiy qo'llanmada keltirilgan.

Sarmoyalarning samaradorligi ularni joriy qilishdan olingan samarani sarmoya miqdo riga qiyoslash bilan aniqlanadi.

Amaliyotda samaraning sarmoyaga nisbati sifatida umumiy (absolyut, mutlaq) iqtisodiy samaradorlik hisoblanadi. Joriy xarajatlardan kutiladigan tejamning variantlar bo'yicha sarmoyalar ayirmasiga nisbati nisbiy iqtisodiy samaradorlikni aniqlaydi.

Samaradorlikni aniqlash uchun olinadigan sarmoyalar hajmi asosiy ishlab chiqarish va noishlab chiqarish vositalarini yaratish, kengaytirish, qayta jihozlash bo'yicha moliyalashtiriladigan barcha xarajatlar yig'indisidan iborat.

Asosiy vositalarga qo'yilgan sarmoyalarga aylanma mablag'larni shakllantirishga, (to'ldirishga) ketadigan xarajatlarni ham qo'shib hisoblash kerak. Shunday qilib, sarmoyalarning to'la hajmi ob'ekt bo'yicha zarur bo'lgan bevosita xarajatlardan, ishlab chiqarishni rivojlantirish ehtiyojlariga sarf bo'ladigan qo'shimcha sarmoyalardan iborat.

Bevosita sarmoyalar - qurilishning, ishlab chiqarishni kengaytirishning, texnik qayta jihozlashning aylanma mablag'lar xarajatlarini hisobga olgan holdagi taxminiy qiymati bilan aniqlanadi.

Qo'shimcha samaralar - asosiy vositalar va aylanma mablag'larga nisbatan birlik sarmoyalar normativi bilan aniqlanadi. Shunga asosan sarmoyalarning umumiy samaradorlik ko'rsatkichlari quyidagicha aniqlanadi.

1. Iqtisodiyot tarmoqlari bo'yicha

$$E = D / K$$

Bunda , D - milliy daromadning o'sishi;

 K - shu o'sish uchun sarflangan sarmoya;

2. Sanoat tarmoqlari bo'yicha

$$E = S_m / K$$

bunda, S_m - sof mahsulotning yillik o'sish hajmi

3. Hissadorlik jamiyatlari, korxonalar bo'yicha

$$E = F / K$$

bunda, F - foydaning yillik o'sishi

4. Yangidan qurilayotgan korxonalar, sexlar va boshqa ob'ektlar uchun rentabellik ko'rsatkichi ham hisoblanishi mumkin.

$$E = (B - T) / K$$

bunda B - korxonada yillik chiqarilgan mahsulot bahosi

K - ob'ektning loyiha qiymati

Kelishilgan baholar qo'llaniladigan tarmoqlar va korxonalarda samaradorlik ko'rsatkichi mahsulot tannarxini arzonlashtirish evaziga olinadigan tejamning shu vaziyatni yuzaga keltirgan sarmoyaga nisbati bilan xarakterlanadi.

$$E = (T_1 - T_2) / K$$

bunda T_1 , T_2 mahsulotning sarmoyalarni kiritishdan oldingi va keyingi tannarx

Agar korxona texnik qayta jixozlash natijasida mahsulot ishlab chiqarish hajmi ko'payadigan bo'lsa, umumiy samaradorlik ko'rsatkichi quyidagicha aniqlanadi :

$$E = ((t_1 - t_2) * Q_1 - (B - t_2) * Q_2) / K$$

bunda: t_1 , t_2 - bir birlik mahsulotning texnik qayta jixozlashdan oldingi va keyingi tannarxi;

Q_1 - texnik qayta jixozlashgacha bo'lgan ishlab chiqarish hajmi

B - bir birlik mahsulot bahosi

Q_2 - texnik qayta jixozlash natijasida ishlab chiqarish hajmining o'sishi

Sarmoyalarning foyda va mahsulot tannarxi arzonlashuvi bilan hisoblanadigan umumiy samaradorlik ko'rsatkichi ularning qoplanish muddati orqali ham hisoblanishi mumkin. Sarmoyalarning o'zini qoplash muddati quyidagicha aniqlanadi.

$$T = K / F, \text{ yoki } T = K / (T_1 - T_2), \text{ yoki}$$

$$T = K / ((t_1 - t_2) * Q (B - t_2) * Q))$$

Umumiy iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlarini aniqlashda xarajatlar bilan samaraning vaqt bo'yicha to'g'ri kelmasligini ham hisobga olish zarur. Sarmoyalar harakatga keltirilgach va loyiha quvvatlari o'zlashtirilgach darrov qaytim bermaydi. Xarajatlar bilan samaraning bunday muvofiqligi vaqt omili ta'sirining namoyon bo'lishidadir. Sarmoyalar ikki qismdan iborat.

Qurilishdagi

O'zlashtirishdagi .

Qurilishdagi sarmoyalarni asosiy vositalarga va ishlab chiqarish quvvatlariga aylantirish uchun zarur bo'lgan vaqt va o'zlashtirishdagi harakatga keltirilgan asosiy vositalar va ishlab chiqarish quvvatlarining loyiha darajasiga etib, qaytim bera boshlashi uchun ketgan vaqt.

Sarmoyalarning qurilish va qayta jihozlash muddatlarini qisqartirishdan olinadigan samarasi qo'shimcha mahsulot chiqarishda, jamg'armalarning ko'payish imkoniyatlarining namoyon bo'lishida ifodalanadi.

Asosiy vositalar va ishlab chiqarish quvvatlarini muddatidan oldin ishga tushirishdan olinadigan iqtisodiy samara miqdori quyidagicha aniqlanadi:

$$Em.o = E_n * K * (T_n - T_a) * K_{k.x}$$

bunda ; E_n -samaradorlik normativi, so'm / yil

K - ob'ektdagi sarmoyalar

$T_n - T_a$ - ob'ektning normativ va amaldagi qurilish muddatlari

$K_{k.x}$ - qurilish va o'zlashtirishni tezlashtirish uchun qo'shimcha xarajatlar

Qurilish va o'zlashtirish jarayonida sarmoyalarning muzlab qolishidan ko'riladigan zararlar quyidagicha hisoblanadi.

$$G = E_1 E_t T * (K_i \cdot i_t Q_{k.zamt} - 1 - K_{ft})$$

Bunda, T - qurilish boshlanishidan loyihdagi iqtisodiy ko'rsatkichlarni o'zlashtirguncha zarur bo'lgan muddat.

E_t - tarmoq samaradorlik ko'rsatkichi (sof mahsulot bo'yicha)

Ki.it - yildagi sarmoyalar;

Kzamt - 1 – o'tgan yilda harakatsiz qolgan sarmoyalarning muzlashidan ko'riladigan zararlar;

Kft -t - yilda harakatda bo'lgan sarmoyalar (ya'ni tarmoq normativi darajasida samaradorlikni ta'minlovchi sarmoyalar).

Ob'ektlarni loyihalashtirishda turli variantlarning imkoniyatlari mavjud. Bunday holda qiyosiy (nisbiy) samaradorlik keltirilgan xarajatlar ko'rsatkichi bo'yicha aniqlanadi. Agar taqqoslanayotgan variantlar bo'yicha sarmoya turli muddatlarda o'zlashtirilsa, joriy xarajatlar esa vaqt bo'yicha o'zgarsa, u holda variantlar keyingi yildagi joriy davrga keltirish bilan taqqoslanadi. Bunda keltirish koeffitsienti quyidagicha hisoblanadi.

$$Ktq1 G` (1QEnk)$$

Bunda, Enk- turli vaqtlardagi keltirish koeffitsienti; so'm. yil / so'm

(Enk q 0.08 Q 0.1)

T - keltirish vaqti.

Sarmoyalarning umumiy miqdori keltirish koeffitsienti bilan birga quyidagicha hisoblanadi.

$$K = Kt / (1 Q Enk)$$

Bunda, Kt -t - yilda amalga oshiriladigan sarmoyalar.

Takrorlash uchun savollar:

1. Investitsiya haqida tushuncha.
2. Investitsiyalarning tarkibi.
3. Loyihalash texnik-iqtisodiy izohlash mazmuni.
4. Ishchi loyiha bo'limlari.
5. Loyiha tarkibidagi xarajatlarni hisoblash mohiyati.
6. Iqtisodiy samaradorlik tushunchasi.
7. Iqtisodiy samaradorlikni hisoblash.

Tayanch iboralar

Investitsiya. Investitsiyalarning tarkibi. Loyihalash. Texnik-iqtisodiy izohlash mazmuni. Ishchi loyiha bo'limlari. Loyiha tarkibidagi xarajatlarni hisoblash mohiyati. Iqtisodiy samaradorlik. Iqtisodiy samaradorlikni hisoblash.

5-MAVZU. TIJORAT DALLOLCHILIK KORXONALARIDA ILMIY-TEXNIKA TARAQQIYOTI MAZMUNI VA ISHLAB CHIQUARISH SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA UNING AHAMIYATI

REJA :

1. Ilmiy- texnika taraqqiyoti mazmuni va ishlab chiqarish samaradorligini oshirishda uning ahamiyati
2. Bozor iqtisodiyotida ilmiy texnika taraqqiyotining asosiy yo'nalishlari va ularning korxonadagi xususiyatlari
3. Ilmiy-texnika taraqqiyotini boshqarish

1. ILMIY-TEXNIKA TARAQQIYOTI MAZMUNI VA ISHLAB CHIQUARISH SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA UNING AHAMIYATI.

Ilmiy-texnika taraqqiyoti - fan va texnikaning yagona o'zaro bir-birini to'ldirib, rivojlanishi asosida ishlab chiqarish tashkiliy darajasining, texnologiyasining, mehnat vositalari va qurollarining doimiy ravishda yangilanib va takomillashib borishini ta'minlashdir. Ilmiy- texnika taraqqiyoti ishlab chiqarishni tashkil qilishga, ishlab chiqarish kuchlari elementlariga chuqur o'zgarish kiritadiki, natijada ishlab chiqarish munosabatlari ham o'zgaradi. O'tish davrida ilmiy-texnika taraqqiyotini jadallashtirish korxona iqtisodiyotini rivojlantirishning muhim vazifalaridan biri. Yagona texnika siyosati - ilmiy - texnika taraqqiyoti va yutuqlari ijtimoiy iqtisodiy muammolar yechimini umumlashtiradi.

Ilmiy-texnikaviy faoliyat fanning ishlab chiqarish kuchlariga aylanish jarayonlarini amalga oshiradi, ilmiy natijalar texnik yechimlarga aylanadi, texnika, texnologiya va materiallarning yangi turlarini yaratadi va o'zlashtiradi. "Fan-texnika-ishlab chiqarish-ishlatish" yagona majmui yaratiladi. Fanning ishlab chiqarish kuchlariga aylanishi, fan, texnika va ishlab chiqarishning aloqalarini keskin jadallashtiradi. Fan o'z rivojlanishida amaliyotdan o'sib ketib, texnikaviy inqilob uchun sharoit yaratadi. O'z navbatida texnika va ishlab chiqarishning rivojlanishi ilmiy-tadqiqotlar o'tkazish va uning natijalarini ishlab chiqarishga joriy qilishni jadallashtiradi va rag'batlantiradi. Fanning ishlab chiqarish kuchlariga aylanishi, ishlab chiqarish kuchlarining uchinchi elementi ekanligini anglatmasdan, balki mehnat jarayonida ishchi kuchidan unumli foydalanishni bildiradi. Fan ishlab chiqarish kuchlarining barcha elementlarini boyitadi, jamiyatning moddiy texnika bazasi rivojlanishiga ta'sirini kuchaytiradi.

Fanning ishlab chiqarish kuchlariga aylanishi jarayoni nafaqat fan va texnika, iqtisodiyot rivojlanishida o'z aksini topadi, balki jamiyatning asosiy ishlab chiqarish

kuchi-insonning takomillashuvida ham namoyon bo'ladi. Ilmiy texnika taraqqiyoti xodimlar oldiga yuqori talablarni qo'yadi, ulardan yuksak bilim, har tomonlama tayyorgarlik va ijodiy intilishlarni talab qiladi. Ilmiy-texnika taraqqiyotining muhim xususiyati ilmiy-texnika inqilobida ifodalanadi. Yana bir xususiyati esa uning iqtisodiyot majmuining rivojlanishiga ta'sirida namoyon bo'ladi. Ilmiy-texnika taraqqiyoti iqtisodiyotning, sanoatning tarmoq tarkibiga, mutanosiblikka, ishlab chiqarishning turli shakllardagi korxonalar paydo bo'lishiga va ularda ixtisoslashuv va kooperatsiyaning rivojlanishiga ta'sir qiladi. Uning masshtablari va ishlab chiqarishning yangi darajasi yuqori sifatli mahsulot ishlab chiqarish uchun imkoniyat yaratadi. Bularning barchasi ishlab chiqarish samaradorligi ko'rsatkichlarida o'z aksini topadi (mahsulot hajmi, mehnat unumdorligi, tannarx, foyda va rentabellik).

Ilmiy-texnika taraqqiyotini jadallashtirish, uning samaradorligini oshirish ijtimoiy muammolarni hal qilish uchun sharoit yaratadi. Ilmiy-texnika taraqqiyotini jadallashtirishning muhim yo'nalishlaridan biri mehnat faoliyati jarayonida inson bilan texnikaning o'zaro munosabatlari o'zgarishidir. Texnologiya jarayonida ishchilar ko'proq muvofiqlashtiruvchi, sozlovchi yoki dasturchiga aylanib qolmoqda. Uning mehnatining mazmuni va xarakteri o'zgarmoqda, ijodkorlik va izlanuvchanlik vazifalari ko'paymoqdaki, bu jismoniy va aqliy mehnat orasidagi farqni keskin kamaytiradi. Xodimlarning malakasiga talab kuchaymoqda. Ilmiy-texnika taraqqiyoti ishlab chiqarish kuchlari va mehnat unumdorligi darajasini oshiradi. Ish vaqtini kamayishini ta'minlaydi, kishilarning bo'sh vaqtlarini ko'paytiradi, shaxsning har tomonlama garmonal rivojlanishiga imkoniyat yaratadi. Ilmiy-texnika taraqqiyotining ta'sirida avvalo avtomatlashtirishda, yangi texnologiyada, ishlab chiqarishni tashkil qilishda mehnat, uning mohiyati, sharoiti va xarakteri tubdan o'zgaradi. Yaxshi tashkil qilingan malakali mehnat yangi texnika va texnologiyani yaratish, ishlab chiqarishni tashkil qilishni takomillashtirish, uning samaradorligini oshirish uchun ijodiy energiya beradi. Bozor iqtisodiga o'tish munosabati bilan kadrlar professional malakasining ortishi ilmiy-texnika taraqqiyotini yanada jadallashtiradi.

Jamiyat ishlab chiqarishi ikki yil bilan, ya'ni ekstensiv va intensiv rivojlanishi mumkin. Rivojlanishning ekstensiv yo'li mavjud texnologiyaning ishlab chiqarishni tashkil qilish usullarining keng tarqalishiga asoslanadi. Bu yo'l ishlab chiqarishning barcha elementlarining mutanosib rivojlanishini, bunga qo'shimcha mablag'ning jalb qilinishini nazarda tutadi. Rivojlanishning intensiv yo'li samarali ishlab chiqarish vositalarining, texnologiya jarayonlarining qo'llanishi, ilmiy-texnika taraqqiyoti yutuqlarida mehnatning ilg'or usullaridan foydalanishni taqozo etadi. Bozor iqtisodiyoti talablariga mos keluvchi, ilmiy texnika taraqqiyoti negizida paydo bo'ladigan rivojlanishning

intensiv yo'li ikki bosqichda amalda oshiriladi. Birinchi bosqichda ishlab chiqarishda bitta resursning tejalishiga (masalan, ishchi kuchining) boshqa resurslar (mehnat qurollari va vositalari) hisobiga qo'shimcha xarajatlar qilish bilan erishiladi.

Masalan, har qanday korxonada ham mehnat unumdorligining o'sishi, ishchi kuchining tejaliishi ishlab chiqarishda mexanizatsiya va avtomatizatsiya darajasini oshirish hisobiga bo'ladi. Intensiv rivojlanishning ikkinchi bosqichida barcha resurslar-ishchi kuchi, mehnat vositalari va qurollari, energiya, tabiiy boyliklarning bir-birlik ijtimoiy mahsulotga nisbatan tejalishiga erishiladi. Ishlab chiqarish vositalarining tejalishi nafaqat mahsulot fond va material sarfining, balki mehnat sig'imining ham kamayishiga sabab bo'ladi.

Ilmiy-texnika taraqqiyotining muhim omillaridan biri fanning rivojlanishi hisoblanadi. O'zbekistonda fan va texnologiyaning barcha yo'nalishlarida muhim fundamental tadqiqotlar o'tkazilmokda. Bozor iqtisodiga o'tish munosabati bilan bu ilmiy tadqiqot ishlarini moliyalashtirishning asosiy manbalari markazlashgan kapital mablag'lar, ishlab chiqarishni rivojlantirish va yangi texnikani o'zlashtirish jamg'armasi, fan va texnikaning rivojlanishi yagona jamg'armasi, banklarning ssudalari va boshqa investorlarning mablag'lari hisoblanadi. Iqtisodiyot tarmoqlarida fan - texnika sohasida yagona siyosat o'tkazish uchun, korxonalar, hissadorlik jamiyatlari, vazirliklar foydasidan belgilangan normativ asosida hosil qilinadigan fan va texnikani rivojlantirish yagona jamg'armasi tuzilgan. Bozor iqtisodiyotiga o'tish munosabati bilan bu jamg'arma ilmiy texnika taraqqiyotini jadallashtiradigan asosiy jamg'arma bo'ladi. "Tadqiqot - ishlab chiqarish" jarayonini bu jamg'arma orqali moliyalashtirishda ilmiy-tekshirish ob'ektlarining oxirgi natija uchun mas'uliyati va mablag'larning samaradorligi oshadi. Fan va texnikani rivojlantirishga sarflanadigan xarajatlarni moliyalashtirishning muhim vazifasi bu ilmiy tadqiqot va tajriba loyihalashtirish ishlarining turli shakllariga ketadigan xarajatlar hajmi va nisbatini quvvatlashdan iborat. Fan rivojlanishida, uning samaradorligini oshirishda ilmiy tadqiqotlar natijalarining ishlab chiqarishda foydalanishi, chiqariladigan mashina va uskunalarning texnik darajasi, ularning yangilanish surati muhim ahamiyatga ega.

Ilmiy tadqiqot va loyihalash ishlarining bosqichlari.

Fundamental tadqiqot lar va izlanisqlar	Amaliy tadqiqotlar	Tajriba loyiha lari	Sinov natijalariga Ko'ra tajriba nusxani takomil-	Ishlab chi-qarish sha-roitlari uchun loyiha va texnolo-	Moddiy, tex-nik va kadr resurslarining mavjudligini aniqlash
---	--------------------	---------------------	---	---	--

			lashtirish	gik hujjat-larni tayyor-lash	
Ishlab chiqa-rishga joriy qilish bosqich-lari va ishlab chiqarish bos-qichlari	Yangi uskunalar chi-qarilishni ta'minlaydigan choratadbirlar rejasini tu zish		Ishlab chiqarishni Tayyorlash (loyiha, texnologik) tashkiliy	Texnik huj-jatlarni si nash va tako-millashtirish	Yangi uskunalar ishlab chi-qarish (seriya-li yoki oqimli) Yangi uskunalarni ishlatish

Rasm.3.1. Yangi uskunalarni yaratish,joriy qilish va qo'llash bosqichlari.

Ilmiy tadqiqotlar natijalaridan foydalanish darajasi fan va texnika yutuqlarini ishlab chiqarishga joriy qilishni tashkil qilishdan bog'liq. Bu jarayon esa fan texnika yutuqlarini amalga oshirish davrining mazmuni va xususiyatlarida o'z aksini topadi. Fan va texnika yutuqlarini amalga oshirish davri ilmiy-tadqiqot ishlari, tajriba nusxani loyihalashtirish, sinash, joriy qilish bosqichlaridan iborat (rasm 3.1.).

"Fan-texnika-ishlab chiqarish-qo'llash" jarayoni uskunaning ilmiy-ishlab chiqarish va hayot davridan iborat. (rasm 3.2.) Bu jarayon mazmunini mukammalroq ko'rib chikamiz. Bu jarayonning boshlanishi-fundamental tadqiqotlardan iborat. Uning maqsadi-tabiati va jamiyat rivojlanishi qonuniyatlarini o'rganishdir. Buning natijasida yangi bilimlar egallanadi, yangi g'oyalar tug'iladi. Amaliy-ilmiy-tadqiqot ishlari esa yangi texnika, texnologiya va mahsulot yaratish imkoniyatlari haqida ma'lumotlar beradi.

Tajriba-loyiha ishlari esa bilimlarni moddiylashtirish vazifasini hal qiladi. Bunda tajriba nusxa yoki yangi qurilma yaratiladi. Uning texnik hujjatlari tayyorlanadi. Yangi uskunani ishlab chiqarish texnologiyasi korxona sharoitlariga moslashtirilgan, fan - texnika yutuqlari natijalari ishlab chiqarishda o'zlashtirilgan bo'ladi. Yangi texnikani qo'llash (foydalanish) iqtisodiy, ijtimoiy va boshqa ijobiy natijalar olinishi ta'minlaydi. Keyin esa texnika jismoniy va ma'naviy eskiradi, ishlab chiqarishdan olinadi. "Fan-texnika-ishlab chiqarish-qo'llash" jarayonida joriy qilish muhim o'rin tutadi. Texnikaning yangi turlarini joriy qilish deganda uni kerakli masshtabda, aniq bir korxonada ishlab chiqarish tushuniladi. Ilmiy natijalarni joriy qilishda ishlab chiqarishning texnikaviy va tashkiliy darajasi muhim omil hisoblanadi. Bu omil esa ishlab chiqarishni tashkil qilish, boshqarish, texnologiya usullari, mehnat vositalari va predmetlari zamonaviyligini xarakterlovchi majmuaviy tushunchadir.

Funda-mental tadqi-qotlar	Izla-nishlar	Amaliy ilmiy tadqiqot ishlari	Tajriba-loyiha ishlari	Sanoat ishlab chiqarishni o'zlashti-rish	Yangi tex- nikani tarqali-shi	Yangi texnikadan foy dala-nish	Texnika-ning eski- rishi
	Ilmiy-texnikaviy tayyorgarlik						
«Fan-texnika-ishlab chiqarish» jarayoni							
	Ilmiy-ishlab chiqarish davri						
	Hayot davri						

Rasm 3.2. "Fan-texnika -ishlab chiqarish-qo'llash" davri doirasidagi asosiy aloqalar.

Bu jarayonni sxematik tarzda quyidagicha ko'rsatish mumkin.

Ishlab chiqarishning tashkiliy texnikaviy darajasi			
Kurilma (loyiha)	Texnologiya	Ishlab chiqarishni tashkil qilish	Boshqarish
Uskunalar		Mehnatni tashkil qilish	

Rasm.3.3. Ishlab chiqarishning tashkiliy-texnikaviy darajasini belgilovchi omillar to'plami.

Ishlab chiqarishni tashkiliy va texnikaviy darajasi ko'rsatkichlari bir-birovi bilan uzviy bog'langan korxonada chiqariladigan mahsulotning uzluksiz yangilanish jarayoni uning moddiy texnika bazasi yangilanishiga ham sabab bo'ladi. Agar ishlab chiqarishning tashkil qilinishi jonli va konkret mehnatdan foydalanish darajasi haqida ma'lumot bermasa ishlab chiqarishning texnikaviy darajasi yuqori deb tan olinishi mumkin emas.

Ishlab chiqarishning yuqori tashkiliy texnikaviy darajasiga jamoaning yuqori ijtimoiy rivojlanishi darajasi ham mos kelishi kerak. (ishlovchilarning ishdan moddiy va ma'naviy qoniqishi, jamoadagi yaxshi munosabat). Ishlab chiqarish tashkiliy-texnikaviy darajasining o'zgarishi uning iqtisodiy darajasining ham o'zgarishiga sabab bo'ladi. O'z navbatida iqtisodiy daraja ijtimoiy daraja uchun negiz yaratadi. Aksincha teskari aloqa ham mavjud bo'ladi. Jamoaning ijtimoiy sharoitlarni yaxshilashga intilishi, uning iqtisodiy darajasini, oxir oqibatda esa tashkiliy-texnikaviy darajasini yaxshilaydi.

Ilmiy texnika-taraqqiyotining hal qiluvchi omillaridan biri korxona xodimlarining ilmiy va amaliy tayyorgarlik darajasi, ularning yangi texnikani, texnologiyani yaratish va ishlab chiqarishga joriy qilish qobiliyatlaridir. Shuning uchun doimo xodimlarni tayyorlash sifati va malakasini oshirish talab qilinadi. Bozor iqtisodiga o'tish munosabati bilan bu narsa davr talabiga aylandi. Bundan tashqari ilmiy-texnika

taraqqiyotini boshqarish tizimi korxonalarni, ilmiy va loyihalashtirish tashkilotlarini, shu jumladan alohida xodimlarni yangi texnikani yaratgani va joriy qilgani uchun moddiy va ma'naviy rag'batlantirishi ham muhim omillardan hisoblanadi. Ilmiy, muxandis-texnik xodimlarning mehnatini rag'batlantirish, fanni rivojlantirish, uning samaradorligini oshirishning muhim omilidir. Bu rag'batlantirish moddiy yoki ma'naviy bo'lishi mumkin.

Raqobat sharoitida ham xodimlarni moddiy rag'batlantirish ularni faoliyatining yuqori natijalari uchun (moddiy taqdirlash) mukofotlash tizimidan iborat. Ilmiy xodimning ish haqi oklad bo'lib, uning miqdori esa xodimning egallab turgan lavozimiga, ilmiy darajasiga, malakasiga, bajaradigan ishining mas'uliyat darajasiga, mehnatning miqdori va sifatiga, iqtisodiy natijalariga, iqtisodiyot tarmog'iga, uning toifasiga, mehnat sharoitiga va tashkilotning hududiy joylashuviga bog'liq. Xodimlar olinadigan

daromaddan qo'shimcha mukofotlanadilar. Mukofot miqdori esa ishlanmani joriy qilish natijasida olinadigan iqtisodiy samaradan moddiy rag'batlantirish jamg'armasiga tushadigan mablag' miqdoriga bog'liq bo'ladi.

2. BOZOR IQTISODIYOTIDA ILMIY-TEXNIKA TARAQQIYOTINING ASOSIY YO'NALISHLARI VA ULARNING KORXONADAGI XUSUSIYATLARI.

Bozor iqtisodiga o'tish munosabati bilan ilmiy-texnika taraqqiyotining quyidagi asosiy yo'nalishlari ko'zga tashlanmoqda:

1. Ishlab chiqarishni yalpi avtomalashtirish-qo'l mehnatini mashina mehnatiga almashtirish; alohida operatsiyalarni avtomatlashtirishdan asosiy va yordamchi texnologik jarayonlarni avtomatlashtirishga o'tish; yangi mashinalarni, avtomatlashtirilgan tizimlarni ishlab chiqarishga va boshqarishga joriy qilish;
2. Mini texnika yaratish -fermer xo'jaliklari uchun mashina va uskunalar, uy sharoitiga moslashgan to'quv - yigiruv dastgohlari, iqtisodiyotning turli tarmoqlari uchun mini zavodlar yaratish va ishlab chiqarishga joriy qilish ;
3. Hozirgi bosqichda ishlab chiqarishni yalpi avtomatlashtirish ikkita asosiy vazifa; mehnatning xarakterini va ijtimoiy ahamiyatini o'zgartirishni hamda uni har tomonlama tejashni hal qilishi kerak.

Mehnatni avtomatlashtirish darajasi uni nafaqat sifat tomondan, balki miqdor tomondan ham xarakterlashi lozim. Buning uchun esa zarur ko'rsatkichlar to'plami aniqlanadi. Shunday ko'rsatkichlardan biri avtomatlashtirilgan ish vaqtining qo'l mehnati vaqtiga nisbatidir. Bu ko'rsatkich mehnat mazmuni o'zgarishini qisman xarakterlaydi.

$$U_{a.m.} = t_a / t_k$$

Bunda, t_a - avtomatlashtirilgan ish vaqti; kishi-soat

t_k – qo'l mehnati vaqti, kishi-soat

Yalpi avtomatlashtirishda ham, mini mashina va uskunalar ishlab chiqarishda ham asosiy ko'rsatkichlardan biri mehnatning energiya bilan qurollanganligidir. Bu ko'rsatkich har ishchi (ishlovchi) hisobiga iste'mol qilingan energiya miqdori bilan xarakterlanadi va quyidagicha ifodalanadi:

$$V_{em} = Q_e / I_s$$

bunda: Q_e - yil davomida iste'mol qilingan energiya miqdori;

I_s - ishchi (ishlovchi)lar soni;

Ilmiy texnika taraqqiyotining yuqorida ko'rilgan yo'nalishlari iqtisodiyotning barcha tarmoqlari uchun umumiy hisoblanadi. Shu bilan birga bu yo'nalishlar har bir tarmoqda o'z xususiyatlariga ega. Korxonada ham bu xususiyat ikki yo'nalishda namoyon bo'ladi:

1. Chiqariladigan mahsulotlar - mashinalar, uskunalar va asboblarning uzluksiz takomillashtirilishi, sifatining yaxshilanishi;

2. Ishlab chiqarishning tashkiliy-texnikaviy bazasining takomillashtirilishi.

Birinchi yo'nalish quvvati, ishchi tezligi, ishchi qismlarining soni orttirilgani, qo'shimcha asboblardan va avtomatik qurilmalar bilan ta'minlangani, ko'proq texnologik operatsiyalarni qamrab oladigan, mehnatni mexanizatsiyalash va avtomatlashtirish vositalarini ko'paytiradigan mashina va agregatlar yaratish bilan xarakterlanadi. Bunda doimiy ravishda mashina va agregatlarning material, energiya sig'imini kamaytirish vazifasi hal qilinishi kerak. Asosiy diqqat - e'tibor mahsulotlar sifatini yaxshilashga

Qaratilmog'i zarur. Ilmiy-texnika taraqqiyotining ikkinchi yo'nalishi ishlab chiqarish texnikasini takomillashtirish bilan bog'liq bo'lib, qo'llanilayotgan uskunalarining zamonaviyligini oshirish, ularning ma'naviy eskirishini kamaytirish, ishlab chiqarish va mehnatni tashkil qilish jarayonini yaxshilashni nazarda tutadi. Bu yo'nalishning asosiy elementi texnologiyani takomillashtirishdir. U esa o'z navbatida mehnat predmetlari va ularga ta'sir qilish vositalarini tanlashni, mehnat predmetlarining fazoda va vaqt bo'yicha harakatlarining uyg'unlashuvini, mehnat predmetlari va vositalarining o'zaro maqbul ta'sirini aniqlaydi. Texnologiya fan va texnika yutuqlarini joriy qilish hisobiga mehnat predmetlari va vositalarini yaxshilashni talab qiladi.

2. ILMIY- TEXNIKA TARAQQIYOTINI BOSHQARISH.

Ilmiy- texnika taraqqiyotini boshqarish -yangi bilimlar to'plash, yangi texnikani yaratish va o'zlashtirish, ularni ishlab chiqarishga keng joriy qilish, iqtisodiyotda va xayotning boshqa sohalarida ulardan foydalanishni tashkil qilish jarayonlarini muvofiqlashtirishdan iborat. Fan va texnikaning rivojlanishini boshqarish xususiyatlari quyidagi omillar bilan aniqlanadi:

1. Ilmiy-texnika taraqqiyotini ijtimoiy ishlab chiqarish samaradorligini oshirish asosi bo'lib, har qanday xo'jalik tizimi holati o'zgarishiga olib keladi;
2. Ilmiy-texnika taraqqiyotining oxirgi natijasi shu natijaga olib kelgan mablag'lar sarflangan vaqtidagi natijadan ancha uzoq bo'ladi,;
3. Bozor iqtisodi sharoitida fan va texnikaning rivojlanishi evolyutsion va inqilobiy rivojlanish yo'llarini umumlashtiradi;
4. Ilmiy-texnika taraqqiyoti rivojlanishi uchun anchagina mablag'larni talab qiladi.

Ilmiy-texnika taraqqiyotini amalga oshirishda O'zbekiston Fanlar akademiyasining turli bo'g'inlari, tarmoqlarning ilmiy-tadqiqot institutlari, loyihalashtirish byurolari, tajriba va sinov tashkilotlari, sanoat korxonolari ishtirok etadi. Bu jarayon qatnashchilari orasida iqtisodiy munosabatlarni, aloqalarning tashkiliy shakllarini takomillashtirish ilmiy-texnika taraqqiyotini boshqarishning vazifalaridan biri sanaladi. Ijtimoiy ishlab chiqarishda bo'lgani kabi ilmiy-texnika taraqqiyotini boshqarishda ham boshqaruvning iqtisodiy-tashkiliy usullaridan foydalaniladi. Boshqaruvning iqtisodiy usulidan ijtimoiy ishlab chiqarishda kishilar, mehnatiga turli vositalar bilan ta'sir qilish tushiniladi. Bu usulda tahlil, rejalashtirish va rag'batlantirishni tushunish mumkin. Hozirgi o'tish davrida bu usul elementlari rivojlanib bormoqda.

Ijtimoiy ishlab chiqarishni iqtisodiy boshqarishning turli ob'ektlari orasida ilmiy-texnika taraqqiyotini iqtisodiy boshqarish muhim o'rin tutadi. Chunki bu jarayon "Fan-texnika-ishlab chiqarish-qo'llash" kabi murakkab davrning barcha bosqichlarida qaror qabul qilish, shuningdek ilmiy jamoalar, yangi texnikani ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar orasidagi iqtisodiy munosabatlarni qamrab oladi.

Ilmiy-texnika taraqqiyotini iqtisodiy boshqarish iqtisodiyotning ijtimoiy-iqtisodiy muammolarini hal qilishga qaratilgan fan va texnikani rivojlantirishning yirik majmuaviy dasturlarini ta'minlashi kerak. Korxona darajasidagi iqtisodiy boshqaruv tizimi ilmiy tashkilotlar, korxonalar va butun tarmoq oldida turgan vazifalarning xususiyatlarini hisobga olishi kerak. Ilmiy-texnika taraqqiyotini boshqarish usullaridan muhimi iqtisodiy samaradorlikni tahlil qilish hisoblanadi. Bu usul qabul qilinadigan qarorlarning ilmiy

asoslanganligini va maqbulligini ta'minlaydi. Qabul qilingan qarorlarning qanchalik strategik ekanligi, u yoki bu ilmiy-texnikaviy natija qanday qiymatga ega ekanligi jamiyatga farqsiz emas. Iqtisodiy usulning yana bir ko'rinishi dasturlash hisoblanadi. Bu usul ilmiy-texnika taraqqiyotini ob'ektiv iqtisodiy rivojlanish qonuniyatlaridan unumli foydalanishga undaydi. Ilmiy-texnika taraqqiyotini iqtisodiy boshqaruv usullari orasida

muhim o'rin tutadigan usullardan biri moddiy rag'batlantirish hisoblanadi. Fan va texnika yutuqlarini qo'llash asosida ilmiy-texnika istiqbolini belgilash hisobiga texnika taraqqiyotining, mamlakat iqtisodining mumkin qadar strategik yo'nalishlari aniqlanadi.

Iqtisodiyot rejalarining barcha muammolari uchun ijrochilar ishini, iqtisodiy munosabatlarini to'g'ri tashkil qilish maqsadida ilmiy-texnikaviy dasturlar va ularning yechimlari tayyorlanadi. Unda yangi texnikani tadqiq qilishdan toki seriyali ishlab chiqarishni o'zlashtirguncha qadar har bir topshiriq bo'yicha ishlar majmunning bosqichma-bosqich bajarilishi hisobga olinadi.

Respublika Prezidenti huzuridagi Vazirlar Mahkamasi asosiy ilmiy-texnikaviy muammolarni hal qilish bo'yicha topshiriqlar tayyorlash bilan bir vaqtda, muhim iqtisodiy ahamiyatga ega bo'lgan, tugallangan ilmiy-tadqiqot ishlarining natijalarini ishlab chiqarishga joriy qilish bo'yicha chora-tadbirlarni amalga oshiradi. Hozirgi o'tish davrida ilmiy-texnika taraqqiyotini iqtisodiy boshqarish tizimida yangi texnika samaradorligini oshirishda, yangiliklarni ishlab chiqarishga joriy qilish muddatlarini qisqartirishda korxonalar, ilmiy-tadqiqot institutlari, loyihalash bo'limlari jamoalarining moddiy mafaatlardorligini oshirish muhim o'rin tutadi.

Bozor iqtisodi sharoitida ilmiy-tadqiqot institutlari, loyihalash bo'limlari, tajriba korxonalari, va turli mulk shaklidagi korxonalarning buyurtma-ko'rsatma asosida yangi texnikani yaratish, o'zlashtirish va joriy qilish bo'yicha ishlarining shartnoma asosiga o'tkazilishi muhim rag'batlantiruvchi ahamiyat kasb etadi. Tarmoqdagi korporatsiyalar va kontsernlarning buyurtmalari mavzular bo'yicha ishlarning barcha

bosqichlarini qamrab oladi, xo'jalik shartnomasi kuchiga ega bo'ladi, aniq ijrochilarni, ishning bajarilishi muddatlarini hamda moliyalashtirish va iqtisodiy rag'batlantirish manbalarini aniqlaydi. Bundan tashqari, oxirgi natijalar bo'yicha ham, texnik topshiriq bosqichida yaratiladigan mahsulot texnologik jarayonlarining muhim turlari bo'yicha xam texnik-iqtisodiy ko'rsatkichlarning majburiy, tashqi idoraviy tahlili joriy qilinadi. Bu chora yaratiladigan mahsulotlarning, yangi texnikaning rag'batlantirilishi yuqori texnik-iqtisodiy darajasini ta'minlaydi, joriy qilish muddatini qisqartiradi.

Texnikaviy ko'rsatkichlar:

1. Mashg'ulotning texnik darajasi ko'rsatkichlari. Mahsulot ulushi.

- a) Yaxshi namunalar darajasidan yuqori.
- b) sifat guruhidan yuqori
- v) yangi mahsulot ulushi.

2. Ishlab chiqarish texnologik darajasi ko'rsatkichlari

- a) xom ashyodan foydalanish koeffitsienti
- b) texnologik jarayonlarning ta'minlanganlik koeffitsienti
- v) guruhli texnologiya ulushi
- g) buyumning texnologik darajasi.

3. Ishlab chiqarishning texnik darajasi ko'rsatkichlari.

- a) uskunaning progressivligi ko'rsatkichi
- b) avtomatlashtirilgan uskunalar ulushi
- v) uskunaning texnik yaroqlilik koeffitsienti
- g) uskunalarining yangilanish koeffitsienti.

Tashkiliy ko'rsatkichlar:

1. Mehnatni tashkil qilish darajasi ko'rsatkichlari

- a) mehnat taqsimoti koeffitsienti
- b) ish o'rinlarini tashkil qilish koeffitsienti
- v) mehnat intizomi koeffitsienti
- g) mehnat sharoiti koeffitsienti.

2. Ishlab chiqarishni tashkil qilish darajasi ko'rsatkichlari

- a) uzluksizlik koeffitsienti
- b) ishlab chiqarishning tekislik koeffitsienti
- v) korxonaning ixtisoslashuv koeffitsienti
- g) ish o'rinlarining ixtisoslashuv koeffitsienti
- d) smena koeffitsienti.

Ijtimoiy ko'rsatkichlar.

1. Mehnatni mexanizatsiyalash va avtomatlashtirish darajasi

- a) Mexanizatsiya va avtomatizatsiya darajasi ko'rsatkichlari
- b) alohida operatsiyalarning mexanizatsiya va avtomatlashtirish darajasi;
- v) texnologik jarayonlarning mexanizatsiya va avtomatlashtirish darajasi;

g) ishlab chiqarish jarayonining mexanizatsiya va avtomatlashtirish darajasi.

Takrorlash uchun savollar.

Ilmiy-texnika taraqqiyoti haqida tushuncha.

Intensiv va ekstensiv rivojlanish yo'llari haqida tushuncha.

Yangi texnikaning hayot davri.

Ishlab chiqarishning tashkiliy-texnikaviy darajasini belgilovchi omillar.

Ilmiy-texnika taraqqiyotida xodimlarning o'rni.

Ilmiy-texnika taraqqiyotining asosiy yo'nalishlari.

Ilmiy-texnika taraqqiyotini boshqarish.

Tayanch iboralar.

Ilmiy-texnika taraqqiyoti. Intensiv va ekstensiv rivojlanish yo'llari.

Yangi texnikaning hayot davri. Ishlab chiqarishning tashkiliy-texnikaviy darajasini belgilash. Ilmiy-texnika taraqqiyotida xodimlarning o'rni. Ilmiy-texnika taraqqiyotining asosiy yo'nalishlari. Ilmiy-texnika taraqqiyotini boshqarish.

6-MAVZU: ISHLAB CHIQARISH VOSITALARI SAVDOSI BO'YICHA TIJORAT - VOSITACHI TASHKILOTLAR.

REJA.

1. Ishlab chiqarish vositalari bozoriga xizmat kursatuvchi tijorat- vositachi tashkilotlarning turi.
2. Tovar – xom ashyo birjasi va auksionlar to'risida tushincha
3. Lizing kompaniyalari va ularning bozor iqtisodiyoti sharoitida tutgan o'rni.

1. ISHLAB CHIQARISH VOSITALARI BOZORIGA XIZMAT KURSATUVCHI TIJORAT- VOSITACHI TASHKILOTLARNING TURI.

Ishlab chiqarish vositalarining mavjud bozorida turli -tuman tijorat vositachilik tashkilotlari faoliyat ko'rsatadi. Ular bir-biridan xususiyati, tashkiliy tuzilishi, bajaradigan xizmatlari, faoliyat ko'lam va boshqalarga ko'ra farqlanadi. Ko'proq uchraydigan va tovar harakatlanishida sezilarli o'rinni egallaydiganlari tijorat-vositachi firmalari, ulgurji do'konlar, ulgurji bazalar, tovarxom ashyo birjalari, distribyutorlar, brokerlik va dilerlik kontoralari, yarmarkalar, auksionlar, kommissionerlar, lizing korxonalar, savdo va sanoat agentlari va boshqalardir. Keyingi o'rinlarda biz TVTning eng muhim shakllariga batafai to'xtalib o'tamiz, ushbu qismda esa ularning turlariga qisqacha tavsif keltiramiz.

Tijorat-vositachi firmalar o'zi hisobidan va kredit jalb etgan holda o'ziga qarashli omborlardan, shuningdek mahsulot tayyorlovchi korxonalar hamda boshqa vositachilarning obmorlaridan ishlab chiqarish vositalari savdosining amalgam oshiruvchi ulgurji korxonalardir. Odatda, ularning tarkibiga omborlar, transport xo'jaligi, shuningdek turli xizmatlarni ko'rsatuvchi ishlab chiqarish kasava (tsex) lari kiradi. Tijorat- vositachi firmalar amalga mas'uliyati cheklangan shirkat (MChSh) yoki mas'uliyati cheklangan jamiyat (MChJ) lar sifatida faoliyat ko'rsatishi mumkin.

Ko'pincha ular kooperativ yoki davlat korxonasi milliy yoki hamkorlikdagi korxona, shuningdek, ochik yoki yopik aktsiyadorlik jamiyati shaklida bo'lishi mumkin.

Mahsulot turlari bo'yicha ixtisoslashgan omborlarni birlashtirgan, yagona transport, energetika va boshqa kommunikatsiya (aloka) tarmog'iga ega, markazlashtirilgan ekspeditsiyasi va yordamchi xizmatlari, shuningdek, omborlashtirish hamda tovarlarni ortib jo'natish bo'yicha boshqaruv mahkamasi bo'lgan korxona ulgurji baza bo'lib hisoblanadi.

Tovar birjalari - muntazam faoliyat ko'rsatuvchi ommaviy tovarlar bozori hisoblanadi. Tovarlarni kat'iy miqdorda partiyasi bilan, bir xil sifatda bo'ladi. Ularning standart ko'rsatkichi ham bir xilda bo'lib, bu partiyalar maxsuslashtirilmaydi va erkin o'zaro almashtiriladi. Tovar birjalarida asosan xom ashyo va oziq-ovqat (don, yog', metall, yogoch-taxta, qand va b.) mahsulotlar savdoga qo'yiladi.

Savdo uylariga, odatda, brokerlik firmalari kiradi, ular muayyan tovarlar bilan boylashuvni o'z hisobidan yoki tayyorlovchi korxona hisobidan, shuningdek boshqa ulgurji xomiylari hisobidan amalga oshiradilar. Ko'pincha savdo uylari mijozlar topshirigiga binoan yoki o'z xohishiga ko'ra o'z xusiyatiga ko'ra chayqov bo'lgan fyucher savdoda ishtirok etadi. Shu bilan birga keng turdagi tovar va xizmatlar bo'yicha eksport- import operatsiyalarini amalga oshiruvchi, xalqaro ishlab chiqarish kooperatsiyasini ilmiy-texnika hamkorlikni va boshqa tashqi iqtisodiy aloqa shakllarini yo'lga qo'yuvchi

tashkil etuvchi tashqi savdo tashkilotlari ham savdo uyi hisoblanadi.

Distribyutorlar deb tayyorlovchi korxonalardan kutara savdo asosida sotuvni amalga oshiradigan, mujassama marketing va vositachilik xizmati ko'rsatadigan (turli jixozlar xarid qilishda va nuxau shu jumladan pragramma ta'minoti bo'yicha)xizmati shuningdek mashina va uskunalarni o'rnatish, ishga tushirishda, foydalanuvchilarni o'qitishda xizmat ko'rsatadigan hamda maslahat (konsul'tatsiya) beradigan firmalarga aytiladi.

Auksionlar ishlab chiqarish vositalariva tovarlar bilan bozor munosabatlari sharoitida savdo qiluvchi o'ziga xos firma bo'lib hisoblanadi. Bu o'ziga xos bozor bo'lib, unda sotuvga qo'yilgan tovar eng ko'p narx bergan xaridorga sotiladi.

Yarmarkalar ishlab chiqarish vositalari bozorida vaqti-vaqti bilan faoliyat ko'rsatuvchi TVTning yirik shakli hisoblanadi. Odatda, yarmarka, ulkan savdo. U muntazam ravishda, muayyan joyda belgilangan vaqtda, qo'yilgan tovar namunalari ko'ruviga asoslangan mamlakat yoki xalqaro miqyosida o'tkaziladi. Ko'rgazma yoki yarmarkaning bir-biriga o'xshash tomonlari juda ko'p. Keyingi vaqtlarda xalqaro miqyosdagilarning farqi deyarli qolmadi. Ular xalqaro bozorning alohida shakli bo'lib qoldi. Unda tadbirkorlik aloqalari bog'lanadi, namunalar bo'yicha ulgurji savdo olib boriladi, savdo baylashuvlari tuziladi.

Brokerlik kontorasi yoki broker - vositachi tashkilot mustaqil vositachi. Ular komission manfaatdorlik asosida o'z mijozlari manfaatini ko'zlab, ular hisobidan harakat qiladi. Ular oluvchi uchun sotuvchi, sotuvchi uchun oluvchi izlaydi, yirik partiyadagi tovarlar bilan savdo qiladi, shunga ko'ra, o'z xizmatini boshqa vositachilarga qaraganda ancha past narxlarda taklif etadi. Odatda, ular tovar-xom ashyo birjalarida faoliyat ko'rsatadi, fraktovka, sug'urta va boshqa xizmatlar bilan shug'ullanadi. Brokerlar tovarni bevosita qo'lidan o'tkazmaydi, baylashuvli ta'minlaydi, shundan so'ng sotuvchi o'z tovarini to'g'ri oluvchiga jo'natadi. Yirik brokerlik kontorali banklar bilan hamkorlik qiladi, xaridorlarga kredit berishda qatnashadi, ayni amalga oshuviga kafolat beradi va buning uchun tegishli haq undiradi.

Dilerlik kontorasi va dilerlarning o'ziga xos xususiyati bo'lib, ular ham brokerlar shug'ullanadigan tijorat-vositachilik faoliyati bilan shug'ullanadilar, lekin buni o'z hisoblaridan va o'z nomlaridan bajaradilar.

Ishlab chiqarish vositalari bozorida salohiyatli tijorat-vositachilik tashkilotlari bilan bir qatorda jismoniy shaxslarning butun boshli armiyasi ham faoliyat ko'rsatadilar. Biz aytib o'tgan brokerlar va dilerlardan tashqari yana kommivayajerlar, savdo hamda sanoat agentlari ham shunga o'xshash vazifani bajaradilar. **Kommivayajerlar** oddiy mol o'tkazuvchilar bo'lib, bozor aylanib yuradilar yoki firma ishlab chiqarayotgan barcha mahsulotni sotuvga taqdim etuvchi shaxs.

2.TOVAR – XOM ASHYO BIRJASI VA AUKSIONLAR TO'RSIDA TUSHINCHA

Birja deyilganda, umumiy ma'noda muntazam faoliyat ko'rsatuvchi bozor tushuniladi. Unda qimmatdor qog'ozlar (fond birjasi) va ommaviy o'zaro almashtiriladigan tovarlar (tovar birjasi) sotib olish va sotish bo'yicha baylashuvlar amalga oshiriladi.

Shu bilan birga, yodda tutish lozimki, tovar birjasining o'zi savdo yoki vositachilik vazifasini bajarmaydi, faqat buning uchun zarur sharoit yaratadi. Bevosita tijorat-vositachilik faoliyatini ko'plab brokerlik kontoralari va birjada faoliyat ko'rsatuvchi ayrim brokerlar amalga oshiriladi.

Tovar-xom ashyo birjalarida asosiy birja tovarlarininig bozor narxlari shakllanadi. Bundan tashqari ayrim tovarlarga bo'lgan talab va takliflarning hamda taalluqli tarzda ular qiymatlarning konyuktura bo'yicha ko'tarilib – tushib turishi haqida tijorat axborotlari, shuningdek tijorat

tavsifiga oid boshqa axborotlar, ya'ni bozorning chigal so'qmoqlari xususidagi eng oqilona qarorga kelishida tadbirlar uchun muhim bo'lgan ma'lumotlar to'planadi.

Quyidagilar tovar xom ashyo birjasi faoliyatida muhim o'rin tutadi:

- har bir birja o'z ustaviga ega bo'ladi. Unda birja savdosi har bir ishtirokchisi uchun majburiy faoliyat qoidalari mavjuddir;
- birja savdolarini aniq tashkil etish va muntazam o'tkazib turish;
- savdo o'tkaziladigan manzil va muntazam bo'lishi;
- savdoga qo'yilgan tovar har bir partiyasi to'liq o'zaro almashtirila oladigan, ommaviy, bir jinsli va sifat jihatidan taqqoslana oladigan bo'lishi;
- tovar har bir partiyasi miqdori va sifati bo'yicha qat'iy standartga to'g'ri kelishi;
- mavjud tovar bozori bilan muayyan xedjirovka (yo'qotishlardan muhofazalash) operatsiyalari;
- baylashuvning egasizligi va ular bo'yicha kontragentlarni o'zgartira olish;
- birja kontraktini tovarning istye'mol narxi uyg'unlashgan vakolatiga aylantirishi;
- tovar sifati va etkazib berish muddati bo'yicha baylashuv shartlari to'liq unifikatsiyasi;

Xedjirovka deyilganda bitim bog'lashgan vaqtdan amalda tovar etkazib berilgan vaqtgacha bo'lgan muddatda narxlarning mumkin bo'lgan noxush o'zgarishidan muhofazalash maqsadida amalga oshiriladigan mavjud tovar bilan savdoga bog'liq birja shartnomasini olish-sotish jarayoni tushuniladi.

Xedjirovkaning mohiyati tovar birjasida mavjud tovarni olish bilan bir vaqtda shu tovarni amalda yotqazib berish muddati boshlanishi bilan qaytma operatsiya o'tkazish va yetkazib berish muddatiga teng muddatga kontraktlarni xarid qilishdan iboratdir. Shunday qilib sotuv xedjirovkasi, xarid birjadagi bitimlarni amalga oshirishda ehtimoli bo'lgan yo'qotishlardan muhofazalash bo'yicha yanada murakkaboq operatsiyalar ham xedjirovkalanadi.

Tovarlar sotish uchun alohida bozor bo'lib auksionlar hisoblanadi. Ular faqat o'zigagina xos xususiyatlarga ham egadir. Auksionlar ommaviy savdo-sotiq shaklida ma'lum joylarda oldindan belgilangan vaqtda turlicha muddatlarda – har kuni, har oyda, muayyan oylarda yoki bir yilda bir marta o'tkaziladi va bu tovarning bozorga tutish miqdori hamda mavsumiga bog'liq bo'ladi. Kim eng ko'p narx taklif etgan bo'lsa, o'sha oluvchi bo'lishligi auksionning asosiy o'ziga xos xususiyatidir.

Auksion ommaviy savdo shakli sifatida boshqa maqsadlarga ham qaratiladi. Xususan, ayrim mamlakatlarda san'at asarlari, nodir buyumlar yoki kolleksiyalar auksionga qo'yiladi.

Amalda bir marotabalik, qandaydir mulkni sotish uchun, auksion o'tkaziladi. Ko'p hollada bu mulklar uzolmas qarzdorlar – jismoniy, yuridik shaxslarga tegishli bo'ladi.

Turli auksionlar uchun asosiy, eng xususiyatli qoidalar bo'lib, tovarlarni qabul qilish vaqti va tartibini, ularni ko'zdan kechirish muddatlarini, savdoning aniq vaqtini, uning qanday o'tkazilishini, tuzilgan kontraktlarni rasmiylashtirish yo'llarini va xarid qilingan tovarni olishni belgilovchi qoidalar hisoblanadi.

Auksion savdosi o'tkazishning bir necha usullari mavjud, ya'ni oshirilgan narxda va pasaytirilgan narxda. Oshirilgan narxlardagi savdo oshkora va xufya olib borilishi mumkin. Oshkora savdoda auksionchi navbatdagi mahsulot tartib raqamini e'lon qiladi, boshlang'ich narxni qo'yadi va ishtirokchilarga qarata an'anaviy « Kim oshdi ? » savolini beradi. Xaridor har gal oldindan belgilangan savdo qoidasiga ko'ra belgilangan miqdordan oshirib narx qo'yadi. Agar narxning navbatdagi oshgan qiymati taklif etilmasa, unda uch marta takror so'ralgandan so'ng auksionchi bolg'asini urib eng yuqori narx taklif etgan xaidoga mahsulot sotilganini tasdiqlaydi. Xufya savdoda savdo ishtirokchilari auksionistga narxni ko'tarishga rozilikning shartli belgiswini topshiradilar. Auksionchi har safar narxni aytadi-yu, lekin xaridorni kimligini ma'lum qilmaydi. Ba'zi auksion savdolai muntazam naxni pasaytib o'tkaziladi. Bunda sotib oluvchi birinchi bo'lib « Ha » degan xaridor bo'ladi.

Narxning o'zgarishi ba'zan siferblatdagi o'cha yordamida ko'rsatiladi va g'olib deb kim birinchi tugmachani bosib o'qchani to'xtatgan xaridor hisoblanadi.

3. LIZING KOMPANIYALARI VA ULARNING BOZOR IQTISODIYOTI SHAROITIDA TUTGAN O'RNI

Lizing odatda mashina va jihozlarni uzoq muddatga ijaraga olish tushuniladi.

Lizing va tijorat-vositachilikning mazku shakli bilan shug'ullanuvchi kompaniyalarning paydo bo'lishining bosh sababi ko'pchilik korxonalarr hamma vaqt ham o'z xo'jaliklarini texnikaviy qurollantirish, takkomillashtiish va moddiy asosini yangilash bo'yicha suv va havodek zaru moliyaviy mablag'larga etalicha ega bo'lavermaydi. Lizing kompaniyalarining faoliyati ko'pchilik korxonalar va tashkilotlar uchun xuddi mana shu etishmovchilikning o'rni to'ldiruvchi, zarur moddiy-moliyaviy resuslar taqchilligi yoki umuman yo'qligi sharoitida mo'ljallangan investisiya loyihalarini amalga oshiuvchi omil bo'lib hisoblanadi.

Lizing kompaniyalari korxonalarga zarur ishlab chiqarish vositalarini uzoq muddatga ijaraga berradi va amalda, investisiyani mablag' bilan ta'minlovchi hamda ishlab chiqarish vositalari sotishni jadallashtiruvchi vazifasini o'taydi. Bu degani, uzoq muddatli qarz btrish shartnomasi bilan tengdir.

Uzoq muddatli ijara doirasida lizing operasiasining ikki turi farqlanadi:

Biri - moliyaviy, ikkinchisi – tezkor (operativ). Moliyaviy lizingda, shartnoma amal qilgan muddatga ijarachilarga jihozlar amortizasiyasini to'la qiymati va ijaraga beuvchi foydasini ta'minlovchi mablag'ni to'lash ko'zda tutiladi. Ijara muddati tugagach, ijarachi jihozlarni qaytarish yoki yangi shartnoma tuzish yohud qoldiq qiymati bo'yicha mazkur jihozlarni sotib olishi mumkin.

Lizing baylashuvi bo'yicha to'lov miqdorini belgilashda quyidagilar muhim ko'rsatkich bo'lib hisoblanadi: uskunalarning xarid narxi; uskunalarni xarid qilish vaqtida olingan miqdori; to'lovlaning davriyligi; sotib olish miqdori; to'lovlar bo'yicha hisob-kitoblar shakli.

Ichki va xalqaro lizinglarni farqlash lozim. Lizing kompaniyasi milliy firmadan jihozlarni sotib olsa-yu, so'ng uni xorijiy ijarachiga etqazib bersa, bu eksport lizingi deyiladi. Uskuna va boshqalarni chet el firmalaridan sotib olib, uni mamlakatdagi milliy ijarachiga bersa, bunday shartnoma import lizingi deyiladi.

Lizing xizmati ko'rsatish bilan ham shug'ullanuvchi turli tijorat-vositachi tashkilotlar odatda sanoat va idora uskuna hamda jihozlari, shuningdek, transport vositalarining ijarasiga ixtisoslashadi

Takrorlash uchun savollar.

1. Birja deganda nimani tushinasiz.
2. Tovar birjalari to'g'risida tushuncha.
3. Tovar xom ashyo birjasi faoliyati to'g'risida tushuncha.
4. Kommivoyajer kimlar.
5. Xedjirovka deganda qanday olish-sotish jarayoni tushuniladi.
6. Lizing to'g'risida tushuncha.
7. Dilerlik qanday faoliyat.
8. Lizing xizmati to'g'risida tushuncha.

Tayanch iboralar

Diler, kommivoyajer, birja, xedjirovka, lizing, tovar xom ashyo birjasi, savdo uylari, distribyutor, broker.

7-MAVZU: . TIJORAT – DALLOLCHILIK KORXONALARIDA MEHNAT VA UNI TASHKIL QILISH.

REJA

1. Korxona xodimlarining funktsional tarkibi

2. Korxonada mehnat unumdorligi va uning ko'rsatkichlari
3. Korxonada mehnatga haq to'lash

1. KORXONA XODIMLARINING FUNKSIONAL TARKIBI

Ishlab chiqarish korxonalarning xodimlarini sanoat ishlab chiqarish xodimlari va nosanoat ishlab chiqarish xodimlari singari ikki guruhga bo'lish mumkin. Sanoat ishlab chiqarish xodimlari asosiy ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish faoliyati bilan band bo'ladilar. Bularga korxona asosiy va yordamchi sexlari, boshqaruv apparati, laboratoriyalar, ilmiy-tadqiqot va loyixalashtirish byurolari xodimlari kiradi. Nosanoat ishlab chiqarish xodimlariga uy-joy va kommunal xo'jalik, madaniy- maishiy, tibbiy -

sanitariya xizmati va bog'cha-yasllilarning xodimlari kiradi. Ilmiy-texnika taraqqiyoti jadal rivojlanishi va bozor sharoitida raqobatning kuchayishi oqibatida ishlab chiqarish jarayonini mexanizatsiyalash va avtomatlashtirish, yangi, zamonaviy texnologiyalarni joriy qilish darajasi o'sib bormoqda.

Fikrimizcha, bunday sharoitda xodimlarni toifalarga ajratishga quyidagicha yondoshish maqsadga muvofiq.

- mehnat predmetlarining shaklini o'zgartirish bilan bog'liq bo'lmagan vazifalarni bajaruvchilar (nazoratchilar, transport xodimlari, mahsulotni saqlovchilar);
- mehnat predmetlarining shaklini sifat va miqdor jihatdan o'zgartiradigan vazifalarni bajaruvchilar (ya'ni texnologik jarayonda ishtirok etuvchilar);
- mehnat vositalariga xizmat ko'rsatish vazifasini bajaruvchilar (sozlovchilar, ta'mirlovchilar, va hokazo);
- ishlab chiqarish jarayoniga xizmat ko'rsatish vazifasini bajaruvchilar (mehnat muhofazasi, texnika xavfsizligi, mehnat sharoitini yaxshilash va hokazo)
- ishlab chiqarishni tashkil qilish va boshqarish vazifasini bajaruvchilar.

Shunga ko'ra sanoat ishlab chiqarish xodimlari bajaradigan vazifasining xarakteriga bog'liq holda ishchilar, muhandis-texnik xodimlar, xizmatchilar, o'quvchilar, kichik xizmat ko'rsatuvchi xodimlar va qorovullar kabi toifalarga ajratiladi. Ishchilar bilimiga va malakasiga qo'yiladigan talablar yagona tarif-malaka ma'lumotnomasida (YaTMM), xizmatchilar va muhandis - texnik xodimlarga qo'yiladigan talablar esa kasb standartida o'z aksini topadi.

Xodimlarning tarkibini, tuzilishini va harakatini bir qator koeffitsientlar bilan xarakterlash mumkin:

1. Asosiy ishchilarning sonini xarakterlovchi koeffitsient.

$$K_{ai} = 1 - R_{vr} / R_r,$$

bu yerda, R_{vr} - Korxonadagi yordamchi ishchilarning o'rtacha ro'yxatdagi soni,

R_r - Korxonadagi jami ishchilarning o'rtacha ro'yxatdagi soni,

2. Korxonadagi xodimlarning tarkibiy tuzilishi.

$$dP = P_i/P$$

bu yerda: R_i - i-toifadagi ishlovchilarning o'rtacha ro'yxatdagi soni.

3. Xodimlarning ishdan ketish koeffitsienti.

$$K_{ik} = R_{ik} / R * 100 \%$$

bu yerda: R_{ik} - turli sabablar bilan ishdan ketganlar soni.

4. Xodimlarni ishga qabul qilish koeffitsienti.

$$K_{kk} = R_{kk} / R * 100\%$$

bu yerda: R_{kk} - jami ishga qabul qilinganlar soni.

5. Xodimlarning barqarorlik koeffitsienti.

$$K_b = 1 - R_{ux} / R_{QRkk},$$

bu yerda: R_{ux} - hisobot yilida korxonadan o'z xohishiga ko'ra va mehnat intizomini buzganligi sababli ishdan ketgan xodimlar soni.

R_{kk} - hisobot yilida ishga yangi qabul qilingan xodimlar soni,

5. Xodimlarning qo'nimsizlik koeffitsienti.

$$K_k = (R_{ik} / R) * 100 \%$$

bu yerda: R_{ik} - hisobot yilida ishdan ketganlar soni.

2. KORXONADA MEHNAT UNUMDORLIGI VA UNING KO'RSATKICHLARI.

Mehnat unumdorligi (MU) ishlovchilar (xizmatchilar) ishlab chiqarish faoliyatining samaradorligi, mahsulдорligini ko'rsatadi. Mehnat unumdorligi xizmatchining ish vaqti birligi davomida (soat, smena, oy) ishlab chiqargan mahsulotining miqdori yoki mahsulot birligini ishlab chiqarishga ketgan vaqt miqdori (T_{max}) bilan ifodalanadi.

$$\mu = M_{mik} / T_{ish}; T_{max} = T_{ish} / M_{mik}$$

Demak, mehnat unumdorligining o'sishi mahsulot birligini ishlab chiqarishga ketgan mehnat sarfining kamayishini, har bir xizmatchining ko'prok mahsulot ishlab chiqarishini bildiradi. Mehnat unumdorligi ishlab chiqarish hajmini oshirish manbalaridan biridir. U jamiyat boyligini orttirish, mehnatkashlar moddiy va madaniy turmush darajasini yaxshilash, ularning har tomonlama kamol topishi uchun sharoitlar yaratadi.

Mehnat unumdorligini o'lchash uchun uni rejalashtirish va hisoblash jarayonida ikki guruh ko'rsatkichlar ishlatiladi.

1. Mehnat sarfi.

2. Vaqt birligi davomida har bir xodimning ishlab chiqargan mahsulot birligi.

Mehnat unumdorligi mehnat sarfi orqali ifodalganida, uning me'yor bo'yicha va amaldagi sarfi ko'rsatiladi. Har bir xodimning ishlab chiqargan mahsulot birligi yil davomida, kvartal, oy, kun va soat davomida hisobga olinadi, Vaqt birligi davomida har bir xodimning ishlab chiqargan mahsuloti natural birliklarda (donalar, kvadrat metrlar, detsimetrlar va hokazolar), me'yorlangan-soatlar yoki mahsulotning qiymati ko'rinishida ifodalanishi mumkin. Natural birliklar orqali iqtisodiyotning korxonaning

mahsuloti bilan ta'minlanganligi darajasi ko'rsatiladi. Ammo korxonalarning ishlab chiqaridigan mahsulotlari turlicha bo'lgani uchun, natural ko'rsatkichlardan keng foydalanib bo'lmaydi. Mehnat miqdorini hisoblash amaliyotida kishi-soat, kishi-kun kabi ma'lum vaqt birligi ichida mahsulotni ishlab chiqarish uchun ketgan ish vaqti sarfidan ham foydalanish mumkin. Bu ko'rsatkich umumiy o'lchov birligi bo'lib hisoblanadi.

Masalan, shartli mahsulot (100 metr kvadrat) birligiga 5 soat sarf qilinsa, mahsulotning mehnat sarfi 5 kishi - soatga teng bo'ladi. Mahsulotning mehnat sarfi belgilangan me'yor va amaldagi me'yor-soatlarda hisoblanadi.

Qiymat usuli mehnat unumdorligini hisoblashda keng qo'llaniladigan usullardan biridir. Bu usul bo'yicha mazkur korxonada va boshqa tarmoqdagi yetakchi korxonada ishlab chiqarilayotgan barcha turdagi mahsulotlar hajmi qiymat ko'rsatkichida (shartnomaviy baho,

sotilgan mahsulot hajmi) ifodalanadi. Mehnat unumdorligini o'lchashning qiymat usuli ishlab chiqarilayotgan mahsulotning faqat miqdorini ko'rsatib qolmasdan, balki uning sifat o'zgarishlarini ham hisoblash imkonini beradi. Qiymat usulida ko'rsatilgan mehnat unumdorligi mehnat va mehnatga haq to'lash ko'rsatkichlarining o'zaro munosabatini va ularning o'zgarish darajalarini solishtirish imkonini beradi. Mahsulotning shartnomaviy bahosi xomashyo qiymatini o'z ichiga olishi sababli ishlab chiqarilayotgan mahsulot assortimentining o'zgarishi mahsulot hajmining o'zgarishiga olib keladi.

Shuning uchun mehnat unumdorligini hisoblash, uni tahlil qilishda biror bir ko'rsatkichda emas, balki mavjud ko'rsatkichlar tizimidan foydalanish tavsiya etiladi. Mehnat unumdorligini o'stiruvchi omillar va ularning ta'sir darajasini quyidagicha ifodalash mumkin. Biror bir shartli mahsulotni ishlab chiqarish jarayonida ish vaqti sarfining o'zgarishi mehnat unumdorligining o'sish omili bo'lib hisoblanadi. Mehnat

unumdorligini o'stiruvchi omillar ularning umumiy belgilariga qarab birlashtiriladi, ular hisobga olinadi va miqdoriy jixatdan tahlil qilinadi. Mehnat unumdorligini o'stiruvchi omillarning turkumlarga bo'linishi (klassifikatsiyasi) har bir omilni alohida hisobga olishni zarur qilib qo'yadi va bir omilning boshqa omil bilan ikkilanishini mustasno etadi.

Mehnat unumdorligiga bir qator omillar ta'sir qiladi:

1. Ishlab chiqarishning texnik darajasini oshirish.

- ishlab chiqarishni mexanizatsiyalashtirish va avtomatlashtirish;
- yangi turdagi dastgohlarni joriy qilish ;
- yangi texnologik jarayonlarni joriy qilish ;
- mahsulotning tuzilishini o'zgartirish;
- mahsulot sifatini oshirish;

2. Mehnatni va ishlab chiqarishni tashkil etishni takomillashtirish.

- mehnat me'yorlarini oshirish va xizmat qilish zonalarini kengaytirish;
- mehnat me'yorlarini bajarmaydigan ishchilarni kamaytirish;
- boshqaruv tuzilishini soddalashtirish;
- hisoblash va hisob -kitob ishlarini mexanizatsiyalashtirish;
- ish davrini o'zgartirish;
- ixtisoslashtirish darajasini oshirish.

3. Tabiiy va tashqi sharoitlarini o'zgartirish.

- xom-ashyo bazasini o'zgartirish;
- xom-ashyodagi foydali moddalarni ko'paytirish;

4. Ishlab chiqarishning tuzilishini o'zgartirish.

yuqori navli mahsulotlarning solishtirma vaznini ko'paytirish;

- ishlab chiqarish dasturlarining mehnat sig'imini o'zgartirish; yarim fabrikat va butlovchi mahsulotlar solishtirma vaznini ko'paytirish;

- yangi mahsulot solishtirma vaznini ko'paytirish;

Mehnat unumdorligining ishlab chiqarish hajmi ko'payishi va ishlovchilar sonining o'zgarishi natijasida ortishi quyidagi formula yordamida aniqlanadi:

$$P = \frac{100 B + P_p}{100 - P_p}$$

bu yerda, B - hisobot yilida korxonada mahsulot ishlab chiqarish hajmining o'sish darajasi;

P_p - korxonadagi ishlovchilar sonining kamayishi, foizda;

Korxonaga kooperativlashtirish asosida mahsulot olib kelishning solishtirma vazni ko'payishi hisobiga mehnat unumdorligining o'sishi quyidagi formula bilan topiladi:

$$R = \frac{dk_1 - dk_0}{100 - dk_1}$$

bu yerda dk₁, dk₀ – o'tgan va rejalashtirilayotgan davrda korxonaga kooperativlashtirish asosida mahsulot olib kelishning solishtirma vazni;

Ish vaqti fondidan samarali foydalanish hisobiga mehnat unumdorligining oshishi quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$P = \frac{Fe_1 - Fe_0}{Fe_0} * 100$$

bu yerda Fe₁, Fe₀ - o'tgan va rejalashtirilayotgan davrlarda bir ishchining bir yillik ish vaqti fondi.

bu yerda, shuni ta'kidlash kerakki, mehnat unumdorligining darajasi ishlab chiqarish omillari bilan bir qatorda mehnat bozoridagi ish kuchining mavjudligiga ham bog'liq.

Ayrim korxonalar o'ziga kerakli ishlovchilar sonini aniqlashda mehnatga

bo'lgan talabning bahosini ham bilishi lozim.

Chegaraviy mehnat unimdorligi boshqa omillar o'zgarmagan holda, ishlab chiqarishga qo'shimcha ish kuchi jalb qilish asosida olingan kushimcha tovar mahsulot hajmi bilan xarakterlanadi.

3. KORXONADA MEHNATGA HAQ TO'LASH.

Ish haqi ishchilar va xizmatchilarga ular bajarayotgan mehnatining soni va sifatiga qarab pul ko'rinishida ajratiladi. Davlat ulushi saqlangan korxonalarda ish haqi jamg'armasini rejalashtirish turli toifadagi ishlovchilar ish haqini tabaqalashtirish va ma'lum sharoitda turli ishlovchilarga talabga muvofiq ish haqi to'lash tizimini qo'llash yo'llari bilan mehnatga uning soni va sifatiga qarab ish haqi to'lash tamoyili orqali amalga oshiriladi. Sanoat korxonalarida ishchilarga ish haqi to'lash tarif tizimi orqali bajariladi. Bunda ish haqi miqdori sarflangan vaqt yoki ish hajmidan tashqari bajariladigan ishning og'irligi, salomatlikka zarar yetkazish darajasi, ishning bajarilishi intensivligi darajasi va uning malaka darajasiga ham bog'liq bo'ladi. Tarif tizimi - tarif setkalari, tarif stavkalari, tarif koeffitsientlari va tarif malaka ma'lumotnomasidan iborat bo'ladi. Tarif setkasi razryadlar soni va tarif koeffitsienti bilan xarakterlanadi. Har bir razryadga mos tarif koeffitsienti to'g'ri keladi. 22 razryadli tarif setkasiga binoan 0 razryadning tarif koeffitsienti 1 ga teng. Undan keyingi tarif razryadlarining koeffitsienti shunga muvofiq koeffitsient bilan hisoblanadi. Misol tariqasida ba'zi razryadlarga mos koeffitsientlar qiymatini keltirish mumkin:

I - 1,11; II-1, 23; III -1,37; IV -1,52; V-1,62; VI -1,88. va hokazo.

Tarif koeffitsientlari u yoki bu razryaddagi ishchi ish haqi I-razryadli ishchining ish haqidagn qancha ko'pligini bildiradi. Har bir razryadga tarif stavkalari qabul qilingan. Tarif stavkalari ishchiga vaqt birligida mehnatiga to'lanadigan ish haqi miqdorini ko'rsatadi. Har bir razryadga ish haqi shakliga bog'lik holda 2 xil tarif stavkasi ko'rsatilgan.

Og'ir mehnatli va salomatlikka zarar etkazadigan ishlarni korxonaning o'zi mehnat sharoitga qarab sanepidstatsiya xodimlari bilan birgalikda belgilaydi. Ishlarning og'ir-yengillik darajasiga va uning sog'likka zarar yetkazish darajasiga qarab 4, 8, 12 % miqdorida qo'shimcha haq ajratiladi. Tarif - malaka ma'lumotnomasida hamma bajarilishi kerak bo'lgan ishlarning malakasi ularga to'g'ri keladigan razryadlar va ishlarning bajarilishi vaqtiga ko'paytirilishi kerak. Mehnatga haq to'lash ishbay va vaqtbay shaklda bo'ladi. Ishbay ish haqining bir necha ko'rinishlari mavjud.

Shulardan biri ishbay progressiv tizimdir. Bu tizim orqali me'yordan oshirib bajarilgan ish uchun oshirilgan qiymat (rastsenka) bilan haq to'lanadi. Ishbay progresiv tizim juda kam

qo'llaniladi. Ishbay ish haqining yana bir ko'rinishi akkord tizimdir. Bu tizim bo'yicha mehnatga haq to'lash asosan ma'lum bir hajmdagi ishni ma'lum vaqtda bajarganda amalga oshiriladi. Bu tizim asosan avariylarni bartaraf qilishda, biror zaruriyat yuzasidan qisqa muddatda bajariladigan ishlarga haq to'lashga qulay. Ish haqining ishbay brigada shakli ham mavjud. Ishchilarni sex va korxonaning ish natijalari bo'yicha rag'batlantirishda ishbay brigada shakli kengroq qo'llaniladi. Korxonalarda bir xil asosiy ishchilardan, bir xil yordamchi ishchilardan yoki bir xil biror bir operatsiyani tugal bajarish uchun har xil ishchilar va xodimlarni birlashtirish orqali brigadalar tashkil qilinadi. Brigadalar haq to'lashning ishbay va vaqtbay tizimi bo'yicha mehnat qilishi mumkin. Brigadaning ish haqini topish uchun brigada ish birligi qiymatini (rastsenkasini) brigadaning ishlab chiqargan umumiy mahsulotiga ko'paytiriladi. Brigada ish haqi ishchilar o'rtasida ularning malakasiga qarab va ishlagan vaqtiga qarab taqsimlanadi. Bundan tashqari brigada ish haqini ishchilar o'rtasida taqsimlashda mehnatga qatnashish koeffitsientidan keng foydalaniladi.

Mehnatga qatnashish koeffitsienti orqali faqat mukofot pullarini taqsimlash tavsiya qilinadi. Mehnatga qatnashish koeffitsienti birdan katta yoki kichik bo'lishi mumkin. Agar ishchi oy davomida kamchiliksiz ishlasa uning mehnatga qatnashish koeffitsienti 1 ga teng bo'ladi. Agar ishchi oy davomida kamchiliksiz ishlabgina qolmasdan, balki o'z o'rtoqlariga yordam bersa, yuqori sifatli mahsulot ishlab chiqarsa, korxona, bo'lim natijalariga o'z hissasini qo'sha olsa bu ishchining mehnatga qatnashish koeffitsienti 1 dan katta bo'ladi. Agar ishchi ishlab chiqarish davomida sifatsiz mahsulot ishlab chiqarsa, bu ishchining mehnatiga ish haqi to'lanmaydi. Ba'zan ish haqidan saqlab qolinadi. Agar ishlab chiqarish jarayoni to'xtab qolishiga ishchi sababchi bo'lsa, u holda to'xtab qolish vaqtiga pul to'lanmaydi. Jihozning to'xtab qolishiga ishchi sababchi bo'lmasa ishchiga, ma'lum miqdorda mablag' to'lanadi. Masalan: elektr energiyasi bo'lmay qolib, ish to'xtab qolsa ishchiga tarif stavkasidan 50% miqdorida to'lov to'lanadi. Tungi soatlar kech soat 22 dan ertalab 6 gacha hisoblanadi. Qo'shimcha to'lov miqdori 20%ni tashkil qiladi. Ishbay mukofot tizimida asosan mahsulot sifatining yaxshiligini va me'yorini oshirib bajarganligiga to'lanadi.

Mehnatga haq to'lashning vaqtbay shakli asosan quyidagi vaqtlarda qo'llaniladi.

1. Ishchi mehnati natijasini hisoblash imkoni bo'lmasa;
2. Qo'yilgan me'yordan ortiq ishlab chiqarish imkoni bo'lmasa;
3. Ishbay tizimini qo'llash iqtisodiy jihatdan talabga muvofiq bo'lmasa;
4. Ishbayni qo'llash natijasida mahsulot sifati buzilsa.

Vaqtbay tizimi bo'yicha mehnatga haq to'laganda ish haqi ishchining ishlagan vaqtiga to'g'ri mutanosib (proportsional) bo'ladi. Vaktbay tizimi asosan mahsulot sifatini oshirish zarur bo'lgan bo'lim operatsiyalarida ishlatilishi kerak. Mukofot shakli ko'p

vaqtlarda vaqtbay shakli bilan birgalikda olib boriladi. Lekin mukofot qo'shimcha haq to'lash bo'lmasdan, balki birinchi galda sifat, miqdor va ishchini rag'batlantirish maqsadlarida qo'llanilishi kerak. Sanoat korxonalarida mehnatga haq to'lash jamg'armasidan tashqari foydadan ham ishchilarni mukofotlash ko'zda tutilgan. Mukofotlar quyidagi ko'rsatkichlar uchun to'lanadi. Materiallarni tejash, jihozlar to'xtab turishini kamaytirish, elektr energiya va yoqilg'ini tejash, mahsulot sifatini yaxshi lash, ishlab chiqarishni ko'paytirish va hokazo.

Sanoat korxonalarida ishlab chiqariladigan mahsulot sifati birinchi o'rinda turganligi sababli keyingi vaqtlarda haq to'lashning vaqtbay mukofot shakli ko'proq qo'llanilmokda, chunki yuqori avtomatlashgan va mexanizatsiyalashgan korxonalarda ishchilarning asosiy ish funktsiyalari ishlab chiqarish jarayonini nazorat qilishdan iborat bo'lib qoladi. Texnologik jarayonni ma'lum vaqtda bajarishi shart bo'lgan sohalarida ishlab chiqarish avtomatlashtiriladi. Bunday hollarda potok usullari keng qo'llaniladi. Potok usuli korxonalarda bo'lsa ishlab chiqarish jarayonining o'rtalarida yarim tayyor mahsulotning qalashib yotishi mumkin emas. Shuning uchun ham ishchilar ning har xil hajmda mahsulot ishlab chiqarishi talabga to'g'ri kelmaydi.

Yaqin tariximizdagi manbalarda ish haqi milliy daromadning bir qismi

Bo'lib, shaxsiy ehtiyojlarni qondirish uchun mehnat miqdori va sifatiga bog'liq holda davlat tomonidan ajratilishi ko'rsatilgan. Biroq, hozirgi o'tish davrida ish haqining mohiyati tubdan o'zgardi. Birinchidan, uning faqat iqtisodiy tomoni hisobga olinmasdan, balki ijtimoiy xarakteri ham ochildi; ikkinchidan, mehnat miqdoriga proportsional ravishda milliy daromaddagi ulushi haqidagi noaniq tushuncha o'rniga ish haqi o'lchovi mezonlari qo'llanilmoqda; uchinchidan, yangi tushunchada davlatning roli ko'rsatilmagan, chunki ish haqi mustaqil sub'ekt sifatidagi korxona darajasida hisoblanadi, sababi korxona ish haqini o'z daromad manbalari hisobiga beradi; to'rtinchidan, ish haqining o'tish davridagi mohiyati ishlovchining oila a'zolari uchun mablag' miqdorini hisobga olgan holda ish kuchini takror ishlab chiqarish imkonini beradi.

Ish haqiga ajratilgan mablag'lar manbalari bo'yicha farqlanadi:

- 1) ish kuchi bahosini xarakterlovchi davlat mablag'lari;
- 2) ish beruvchilarning ish kuchiga qilgan xarajatlari;
- 3) ishlovchining joriy daromadlarini hosil qiluvchi tovon to'lovlari.

Ishlovchining joriy daromadlari maxsus hosil qilingan jamg'armalardan ish haqi holida to'lanadi. Bu jamg'arma turli vaqtlarda turlicha ataldi: ish haqi fondi, mehnatga haq to'lash fondi yoki iste'mol fondi.

Yaqin o'tmish amaliyotimizda ma'muriy buyruqbozlik tizimi iqtisodiyotida ish haqiga ajratilgan mablag'ar ish haqi jamg'armasi hisobidan moliyalashtirildi. U esa korxonaning asosiy xarajat moddalaridan biri edi va 10 % dan 70 % gacha ulushini hosil qilar edi. Ish haqi jamg'armasi har xil rasmiy belgilangan usullar bo'yicha faoliyat hajmini hisobga olgan holda aniqlanadi. 1972

yildan boshlab iqtisodiy tarmoqlarida rag'batlantirish jamg'armasidan, jumladan foyda hisobidan hosil qilinadigan moddiy rag'batlantirish jamg'armasidan foydalanila boshlandi. Xizmatchilarga mukofotni moddiy rag'batlantirish jamg'armasidan berila boshlanadi. Bunday yondashuv rahbar xodimlar va mutaxassislarning foydani hosil qilishdagi o'rnini ko'rsatadi. Keyinchalik, boshqa rag'batlantirishlar, jumladan «O'n uchinchi maosh» ham moddiy rag'batlantirish jamg'armasi hisobidan amalga oshiriladigan bo'ldi. 1987 yilda xo'jalik yuritishning yangi usullariga o'tilishi munosabati bilan korxonalarda mehnatga haq to'lash jamg'armasi hosil qilinadigan bo'ldi. Bu jamg'arma ish haqi jamg'armasi mablag'lari bilan avvalgi moddiy rag'batlantirish jamg'armasi hisobidan beriladigan to'lovlardan iborat edi va korxonada ishlab chiqarish va muomala xarajatlarning asosiy moddalaridan biri bo'ldi.

90- yillarga kelib esa, ish haqi to'lovlari uchun O'zbekistonda iste'mol jamg'armalari qo'llanila boshlandi. Uning paydo bo'lishi bozor munosabatlarining boshlanishi, tadbirkorlik faoliyatidan olinadigan daromadlarni hisobga olish va dividendlarni to'lash zarurligi bilan bog'liq.

Yangi jamg'arma korxona xarajatlariga kiradigan mehnatga haq to'lash jamg'armasi bilan tashqari aksiyalar bo'yicha daromadlar (divident, foizlar)ni, foyda hisobidan mehnat va ijtimoiy imtiyozlar bo'yicha sarflanadigan mablag'larni o'z ichiga oladi.

Yuqorida ta'kidlangan, ish haqi jamg'armasi, mehnatga haq to'lash jamg'armasi va iste'mol jamg'armasi ustuvor iqtisodiy mexanizmdan kelib chiqqan holda, amaliyotda mehnatga haq to'lash bilan korxona faoliyatining oxirgi natijalari o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalaydi.

1993 yildan boshlab yangi tarif stavkalariga o'tilishi munosabati bilan, korxonalarda avvalgiday xarajatlar tarkibiga kiradigan ish haqi jamg'armalari hosil qilinib, u bilan birga ijtimoiy xarakterdagi boshqa to'lovlar ham amalga oshirila boshlandi.

Hozirgi vaqtda mehnatga haq to'lash shakllari turlicha bo'lib korxonadagi har bir xodimning pul daromadlari hukmron iqtisodiy mexanizmga tayangan holda, quyidagi tarkibga ega bo'lishi mumkin.

- ish haqi jamg'armasi mablag'lari;
- ijtimoiy xarakterdagi to'lovlar;
- boshqa to'lovlar.

Ish haqi jamg'armasi - pul mablag'laridan iborat bo'lib, korxona xodimlariga ish haqi to'lash uchun belgilangan. Bu jamg'arma hozirda ham avvalgiday, ishlab chiqarish va muomala xarajatlarning asosiy moddalaridan hisoblanadi. Kelajakda ish kuchi qiymatining o'sishi tufayli bu xarajatlarning yanada ortishi kuzatiladi. Hozirgi sharoitda ish haqi jamg'armasining tarkibi quyidagicha bo'lishi mumkin:

1. Ishlangan vaqt uchun to'lovlar:

- mansab-lavozim maoshlari va tarif stavkalari bo'yicha ish haqi to'lovlar;
- ishbay ifodadagi ish haqi;
- natural to'lov shaklida berilgan mahsulot qiymati;
- to'lov manbalaridan qat'iy nazar mukofot va rag'batlantirishlar;
- rag'batlantiruvchi va tovon to'lovlarining hamda ustamalarining asosiy qismi;
- Qarindoshlik bo'yicha ish haqi to'lovlar;
- fuqarolik bo'yicha ish haqi to'lovlar;

2. Ishlanmagan vaqt uchun to'lovlar :

- yillik va qo'shimcha ta'tillar to'lovi;
- O'smirlarning imtiyozli soatlari uchun to'lovlar;
- O'quv ta'tillarining to'lovi;
- davlat va ijtimoiy majburiyatlarni bajarishga jalb qilinadigan xodimlar mehnatiga haq to'lash;
- donor xodimlarga haq to'lash;
- xodimga bog'liq bo'lmagan turib qolishlar uchun haq to'ash;
- majburiy to'xtashlar uchun haq to'lash va boshqalar.

Shuningdek, bir martalik taqdirlovchi to'lovlar ham ish haqi jamg'armasiga qo'yiladi:

- bir martalik mukofotlar;
- yil natijalari va ish staji bo'yicha mukofotlash;
- moddiy yordam;
- foydalanilmagan ta'til uchun to'lovlar.

Bundan tashqari, ish haqi jamg'armasiga qisman yoki to'laligicha kommunal xizmatlar, yashash uchun, ovqatlanish uchun to'lovlar qiymati ham kiradi. Ijtimoiy to'lovlar ham o'z tabiatiga ko'ra ish haqiga yaqin turadi, biroq bu to'lovlar korxona mablag'laridan berilsa ham ish haqi jamg'armasiga qo'yilmaydi. Amaliyotda bunday to'ovlarga quyidagilarni kiritish mumkin:

- korxona xodimlarining nafaqalariga ustamalar va nafaqaga chiqayotgan mehnat faxriylariga bir martalik to'lovlar;
- ko'ngilli tibbiy sug'urta yig'implari;
- sog'liqni saqlash xizmatlari xarajatlari;
- sayohatga, dam olishga va davolanishga beriladigan yo'llanmalarning korxona mablag'i hisobidan to'lanishi;
- sog'lomlashtirish guruhiga, sport seksiyalariga abonementlarni to'lash,
- protezlash xarajatlarini qoplash;
- korxona xodimlarining bolalari uchun bog'cha-yasli xarajatlarini to'lash;

- mehnat majburiyatlarini bajarish vaqtida olingan turli xil jarohatlar, paydo bo'lgan kasb kasalliklari va boshqa zararlar uchun hamda boquvchisini yo'qtganlarga beriladigan to'lovlari;
 - ma'naviy zararlar uchun tovon to'lovlari;
 - mehnat shartnomasini to'xtatganda beriladigan to'lovlari;
 - ish joyiga qatnash xarajatlarini to'lash;
 - ba'zi xodimlarga oilaviy sharoit tufayli beriladigan moddiy yordamlar;
 - turli – o'quv yurtlarida sirtidan ta'lim olayotgan xodimlar uchun stipendiya to'lovlari; -----
- kitob, darslik va boshqa nashriyot mahsulotlarini xarid qilgani uchun pedagogik xodimlarga tovon to'lovlari va boshqalar.

Bu ikkala guruhga ham kirmagan boshqa to'lovlar ham mavjud bo'lib, ular ham xodimlarning mehnat daromadlarini oshiradi. Bularga:

- aktsiyalar va boshqa qimmatli qog'ozlar bo'yicha daromadlar;
- vaqtinchalik mehnatga layoqatsizligi, homiladorligi, yosh bolaga qaraganligi tufayli beriladigan byudjetdan tashqari jamg'armalar to'lovlari
- mualliflik rag'batlantirishlari; tekinga berilgan ish kiyimining qiymati yoki uni arzonlashtirilgan narxda sotishdagi imtiyoz qiymati;
- maxsus kiyim, poyafzal va boshqa himoya vositalarining, zararsizlantirish vositalarining, sut va boshqa davolash-profilaktika ovqatlantirishlarning qiymati;
- safar xarajatlari; ishning ko'chma xarakteri hisobiga beriladigan ustamalar;
- vaxta ishi uchun beriladigan ustamalar;
- xodimlarni o'quv yurtlarida pullik qayta tayyorlash xarajatlari; xodim mulkiga berilgan yashash joyi qiymati;
- korxona ixtiyorida bo'lgan yoki hamkorlikda yashash joylari, o'quv yurtlari, tibbiy muassasa, dam olish joylari, oshxonalar, kutubxona, sport inshootlari va boshqa ob'ektlarni ta'mirlash va saqlash xarajatlari;
- ommaviy tadbirlarni o'tkazish uchun olingan bino va inshootlarning ijara to'lovlari;
- dam olish, yoki hordiq chiqarish uchun amalga oshiriladigan madaniy-ma'rifiy- ommaviy tadbirlarning xarajatlari;
- sport kiyimlari, inventarlar, madaniy tadbirlar uchun kiyimboshlar xarid qilish yoki ularni prokatga olish xarajatlari;
- har xil sotuv yarmarkalarini, to'garaklarni tashkil qilish bilan bog'liq xarajatlar; korxona atrofini obodonlashtirish xarajatlari va h.

Korxonada ish haqi jamg'armasi mablag'laridan maqsadli foydalanishni tashkil qilish uchun taxmina (smeta) tuziladi. Taxmina (smeta) yil uchun yaxlit holda va choraklar bo'yicha qilinadi. Mablag'lardan foydalanish yo'nalishlari, ularning miqdori va har bir yo'nalish ulushi smetada o'z

aksini topadi. Ish haqi to'lovlari uchun taxmina (smeta) xodimlarning ikki guruhiga tuzilishi mumkin: mukofotlashning o'rtacha miqdorini taqsimlash va mablag'lardan foydalanishni nazorat qilish uchun ishchilar va xizmatchilarga alohida smeta qilinadi.

Yuqorida ta'kidlanganidek, ish haqiga ajratilgan mablag'lardan foydalanishning asosiy yo'nalishlari quyidagilar bo'lishi mumkin:

- mansab maoshlari va tarif stavkalariga beriladigan mablag'lar;
- ishbay ish haqi shaklidagi xodimlarga to'lovlar;
- Qo'shimchalar va ustamalar; joriy mukofotlar; ish natijalari va staji bo'yicha rag'batlantirishlar; maxsus tizimlar bo'yicha mukofotlar; bir martalik taqdirlashlar;
- ovqatlanish uchun to'lovlar; ta'til to'lovlari;
- doimiy tarkibda bo'lmagan xodimlar mehnatiga haq to'lash va h.

Shuningdek smeta, ijtimoiy xarakterdagi to'lovlar uchun ham tuzilishi mumkin.

Hisobot davrining oxirida amaldagi xarajatlar smeta bilan taqsimlanadi. Taxmina (smeta) oshiqcha xarajatlarni aniqlash va ularni qisqartirish korxona mablag'ini tejash imkonini beradi. Bozor munosabatlariga o'tishning dastlabki yillarida O'zbekistonda mehnatga haq to'lash mablag'larining shakllantirilishi va sarflanishi qat'iy nazorat qilindi. Shu maqsadda mehnatga haq to'lash mablag'larini me'yorlashtirish amalga oshirildi. Belgilangan me'yordan oshgan mablag'lar oshirilgan soliqqa tortildi. Biroq bozor munosabatlari sharoitida xodimlarning moddiy manfaatdorligini oshirish maqsadida bosqichma -bosqich bunday tartib bekor qilindi.

Hozirgi paytda korxonalarda ish haqi jamg'armasi zarur miqdorda hosil qilinadi. Ish haqi jamg'armasi mablag'lari ko'paytirilganda potentsial foyda kamayadi, va aksincha ish haqi mablag'lari kamaytirilsa, xarajatlar ham kamayadi va foyda o'sadi. Lekin mehnatga haq to'lash mablag'larining kamayishi asoslangan bo'lishi kerak va mehnat qonunlariga zid bo'lmasligi lozim.

Shuning uchun bizning fikrimizcha, korxonada ish haqi mablag'lari holatini kasaba uyushmasi doimiy ravishda nazorat qilsa maqsadga muvofiq bo'ladi.

Mamlakat iqtisodiyoti holati va rivojlanishini tahlil qilishda o'rtacha ish haqi ko'rsatkichi muhim dastak hisoblanadi. Bu dastak mamlakat iqtisodiyotining turli tarmoqlarida, boshqa mamlakatlarda mehnatga haq to'lash darajasini taqqoslash imkonini beradi. Bu ko'satkich korxonalar, tarmoqlar va faoliyat sohalari bo'yicha hisoblanadi. Bunda hisoblar alohida toyifalar - xizmatchilar va ishchilar bo'yicha bajarilishi maqsadga muvofiq.

Mahsulotning raqobatbardoshligini baholashda mehnatga haq to'lash darajasi muhim ahamiyatga ega. Ayni vaqtda mehnat haqi - ishchi kuchining irratsional ifodasi bo'lgani holda kadrlarning o'z qobiliyatlarini namoyon etishlarida asosiy rag'batlantiruvchi manba bo'lib hisoblanadi.

Inflyatsiya - pulning qadrsizlanishi demakdir. Inflyatsiya muomaladagi pul massasining tovarlar massasidan ustunligi natijasida tovar bilan ta'minlanmagan pullarning paydo bo'lishidir. Inflyatsiya tovar bahosining ochiq va yashirin ravishda oshib ketishiga olib keladi. Baholar indeksi orqali inflyatsiyaning mavjud yoki mavjud emasligi, uning jiddiyligi aniqlanadi.

Ortiqcha miqdorda pul birliklarini muomalaga chiqarish, tovar ishlab chiqarishning to'lov qobiliyatiga ega talab o'ishidan orqada qolishi bozorda talabga javob bermaydigan tovarlarning ko'payib ketishi va boshqa omillar inflyatsiyaning yuzaga keltiradi. Bundan tashqari, narx belgilashning monopollashuvi, kreditning haddan tashqari rivojlanib ketishi, davlatning ulkan noishlab chiqarish xarajatlari inflyatsiyaning asosiy sabablari hisoblanadi. Hozir davlatimizda mavjud inflyatsiya iqtisodiyot tuzilishi dasodir bo'layotgan o'zgarishlar tufayli yuzaga kelgan. Inflyatsiyaning 2 foiz miqdorida bo'ishi maqbul holat hisoblanadi.

Takrorlash uchun savollar.

Korxona xodimlarining tarkibi.

Xodimlarning aylanish ko'rsatkichlari.

Mehnat unumdorligi ko'rsatkichlari.

Mehnat unumdorligini hisoblash.

Mehnat unumdorligiga ta'sir qiluvchi omillar.

Mehnatga haq to'lash shakllari.

Mehnatga haq to'lash ko'rsatkichlari.

Tayanch iboralar

Korxona xodimlari. Xodimlarning aylanishi. Mehnat unumdorligi. Mehnat unumdorligini hisoblash. Mehnat unumdorligiga ta'sir qiluvchi omillar. Mehnatga haq to'lash. Mehnatga haq to'lash ko'rsatkichlari.

8-MAVZU. TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING ASOSIY FONDRLARI

REJA.

1. Asosiy aktivlarning turkumlanishi va tarkibi
2. Asosiy aktivlarni baholash
3. Asosiy aktivlarning eskirishi va qayta ishlab chiqarilishi
4. Asosiy aktivlardan foydalanish
5. Korxonaning aylanma mablag'lari. Aylanma mablag'larning iqtisodiy mazmuni va tarkibi
6. Aylanma mablag'larni me'yorlashtirish va ulardan foydalanish

1. ASOSIY AKTIVLARNING TURKUMLANISHI VA TARKIBI.

Iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida bo'lgani kabi korxonada ham ishlab chiqarish jarayonini harakatga keltiruvchi kuch-ishlab chiqarish vositalaridir. O'z navbatida ular asosiy ishlab chiqarish vositalari bilan aylanma mablag'larga bo'linadi. Asosiy vositalar uzoq vaqt ishlab chiqarish jarayonida bo'lgan qiymatini tayyorlanayotgan mahsulotga asta-sekin ko'chiradigan natural ko'rinishdagi mehnat vositalaridir. Aylanma vositalar ishlab chiqarishda foydalaniladigan mehnat predmetlarining qiymat ifodasidir. Ular bir ishlab chiqarish davrida to'laligicha iste'mol qilinadi. Aylanma vositalar xom-ashyo asosiy va yordamchi materiallar yoqilg'i va boshqa materiallar, mehnat predmetlari, ishlab chiqarish zaxiralari, tugallanmagan ishlab chiqarish va kelgusi davr xarajatlari holida namoyon bo'ladi. Noishlab chiqarish vositalari mehnat vositalari hisoblanmaydi va yangi mahsulot chiqarishda qatnashmaydi. Bularga korxona xizmatida bo'lgan ilmiy

tadqiqot institutlari, loyiha va konstruktorlik tashkilotlari, turar joylar, meditsina ob'ektlari, bolalar bog'cha - yaslilari, klublar sanatoriylar va boshqalar kiradi.

Tayyorlovchi, ta'minlovchi korxonalarning omborlaridagi tayyor mahsulotga hisoblangan mashina va uskunalar: kapital qurilish balansida bo'lgan puldagi montaj qilish uchun topshirilgan mashina va uskunalar ham asosiy vositalarga kiritilmaydi va ular oborotdagi mablag'lar hisoblanadi. Ishlab chiqarish vositalari aylanish jarayonida uchta funktsional ko'rinishga mos bo'lgan uchta ketma - ket bosqichni o'tadi: pul, unumdorlik va mahsulot (tovar).

Ishlab chiqarish vositalarini tashkil qilgan predmetlar ishlab chiqarishda cheklangan vaqtda foydalaniladi, ammo ular iqtisodiy mazmuniga ko'ra ishlab chiqarish vositalari yangilangunga qadar cheklanmagan vaqt xizmat qiladi. Ishlab chiqarish vositalarining aylanishi bir yildagi aylanishlar soni bilan yoki bir aylanishga ketgan, vaqt bilan xarakterlanadi. Bozor iqtisodiga o'tilayotgan hozirgi sharoitda ko'pgina iqtisodchilarimiz e'tirof etganlaridek (O'zbekiston sharoitida asosan, ishlab chiqarish vositalari ishlab chiqarishga moslashgan korxonalar uchun) aylanma vositalar yiliga

o'rtacha olti marta aylanadi, asosiy vositalar esa har 20 yilda bir aylanadi.

Bu esa ishlab chiqarish jarayonida asosiy va aylanma vositalar aylanma harakatining turlicha xarakteri bilan izohlanadi.

Ishlab chiqarish jarayonida qatnashadigan asosiy vositalar o'zlari bajaradigan vazifalariga ko'ra quyidagi guruhlariga ajratiladi.

1. Binolar: ishlab chiqarish binolari, ma'muriy – xo'jalik binolari va moddiy boyliklarni saqlovchi binolar (omborlar).
2. Inshootlar, ishlab chiqarish jarayonini amalga oshirish uchun zarur sharoit yaratadigan muhandislik-qurilish ob'ektlari (tozalash inshootlari, temir yo'l va avtomobil yo'llari, ko'priklar, bunkerlar).

3. Uzatish qurilmalari: elektr, issiqlik va mexanik energiyani mashina dvigatellaridan ishchi mashinalarga uzatuvchi qurilmalar (elektr uzatish liniyalari, issiqlik va gaz tarmoqlari va hokazo).

4. Mashinalar va uskunalar.

a) kuch mashina va uskunalari: mashina - generatorlar, mashina-dvigatellar, ichki yonuv dvigatellari, bug' dvigatellari, transformatorlar va hokazo.

b) ishchi mashina va uskunalar: mahsulot ishlab chiqarish jarayonida mehnat predmetlariga termik, ximik va mexanik ta'sir ko'rsatadi. (Metall qirquvchi dastgohlar, presslovchi, qo'yuvchi, elektropayvandlovchi uskunalar, termik pechlar, elektrolit vannalar, kranlar, transporterlar va hokazo).

v) moslashtirish - o'lchash asboblari va qurilmalari, laboratoriya uskunalari: ishlab chiqarish jarayonini qo'lda va avtomatik tarzda moslashtirish va barcha turdagi o'lchovlar ishlarini bajarish uchun zarur bo'lgan asboblari va moslamalar (qalinlikni, maydonni, oriqlikni, bosimni, tok kuchini va hokazo) avtomatik boshqarish pultrlari, dispetcherlik nazorat qurilmalari, zavod ilmiy-tadqiqot laboratoriyasi apparaturalari va hokazo.

g) berilgan algoritm bo'yicha matematik masalalarni yechish bilan bog'liq avtomatik jarayonlarni tezlashtirish uchun xizmat qiladigan hisoblash texnikasi.

d) boshqa mashina va uskunalari: avtomatik telefon stantsiyalari, uskunalari, yong'inga qarshi mashina va uskunalari.

5. Bu guruhdagi mashina va uskunalarga inson ishtirokisiz texnologik jarayonni bajaradigan avtomatik uskunalari ham kiritiladi.

6. Transport vositalari: kishilar va yuklarning harakatini ta'minlashga mo'ljallangan. Temir yo'l, suv va avtomobil harakat tarkibi, teplovoz, elektrovoz, vagonlar, eploxodlar, katerlar, birjalar, traktor-tyagachlar, vagonetkalar, avtoelektrokaralar, telejkalar, shuningdek, magistral truboprovodlar ham transport vositalariga kiritiladi.

7. Jihozlar: mexanizatsiyalashgan va mexanizatsiyalashmagan mehnat qurollari, kesuvchi, o'rovchi, materiallarni bosim bilan ishlovchi qurollar, (tisklar, patronlar, bo'luvchi golovkalar, konduktorlar, detallarni o'rnatish qurilmalari).

8. Ishlab chiqarish inventarlari: ish vaqtida bajariladigan ishlab chiqarish operatsiyalarini osonlashtirish uchun qo'llaniladigan predmetlar (verstaglar, ishchi stollar, mashina himoyalari, stellajlar, inventar taralar).

9. Xo'jalik inventarlari: ma'muriy va xo'jalik yuritish uchun zarur predmetlar (yozuv mashinkasi, kompyuterlar, sovutgichlar, ko'paytiruv apparatlari, yong'inga qarshi predmetlar va hokazo)

10. Boshqa asosiy jamg'armalar: biblioteka fondi, muzey boyliklari va oldingi guruhlarda qurilmagan boshqa asosiy fondlar. hisobni osonlashtirish uchun quyidagilar asosiy vositalarga kiritilmasdan aylanma jamg'armalarga kiritiladi :

- a) qiymatidan qat'iy nazar, bir yildan kam xizmat qiladigan tez eskiruvchi predmetlar.
- b) qiymati vazirlik va idoralar belgilagan limitdan kam bo'lgan predmetlar
- v) korxona markaziy laboratoriyasi uchun sotib olingan qiymati minimal ish haqi miqdoriga teng yoki undan kam bo'lgan predmetlar.
- g) qiymatidan qat'iy nazar, yakka buyurtma bo'yicha mahsulot chiqaradigan maxsus instrumentlar va moslamalar
- d) xizmat muddatidan va qiymatidan qat'iy nazar maxsus kiyimlar va oyoq kiyimlar.

Asosiy ishlab chiqarish vositalarining turli guruhlarining umumiy qiymatdagi ulushi ularning tarkibini xarakterlaydi.

Jadval 8.1. Sanoat asosiy ishlab chiqarish vositalarining 2000 yil 1 yanvardagi shakliiy tarkibi (%).

Sanoat tarmog'i (ayrimi)	Asosiy ishlab chiqarish	binolar	Inshootlar	Uzatish quri-	va Mashina uskuna	Shu jumladan				Trans-port	Boshqa asosiy fondlar
						Kuch mashina va uskunalar	Ishchi mashinalar	O'lchami	hisob lash texni-		
Butun sanoat	100	27,9	18,8	10,6	39,7	7,5	29,2	1,6	1,0	2,2	0,8
Mashina sozlik	100	36,7	6,5	3,7	49,2	2,3	41,0	2,9	2,5	2,1	1,8
Yengil sanoat	100	42,3	5,1	3,0	47,1	2,0	43,1	0,5	1,2	1,4	1,1
Oziq-ovqat sanoati	100	34,2	10,7	2,9	47,5	2,9	43,2	0,7	0,4	4,0	0,7

Iqtisodiyot tarmoqlari asosiy vositalarining umumiy qiymatidagi nisbati asosiy vositalarning tarmoq tarkibini xarakterlaydi. (jadval 5.2.)

Jadval 5.2. Sanoat asosiy ishlab chiqarish vositalari qiymatida alohida tarmoqlar asosiy ishlab chiqarish vositalari ulushi (%)

Sanoat tarmoqlari	1980	1990	1995	2000
Mashinasozlik	20,0	21,5	23,7	24,5
Yengil sanoat	4,6	4,4	4,2	4,1
Oziq-ovqat sanoati	7,5	7,5	6,9	6,6

Korxonalar asosiy vositalarining shakliy tarkibi tayyorlanadigan mahsulot, uni ishlab chiqarishda texnologik jarayon xarakteridan, korxona o'lchamlaridan, ishlab chiqarish tipidan, texnik qurollanganlik va ixtisoslashish darajasidan, ishlab chiqarishning tashkiliy shakllaridan, korxonaning geografik joylashuvidan bog'liq.

Sanoatning ko'pgina tarmoqlarida ishchi mashina va uskunalar asosiy vositalarning muhim qismi hisoblanadi. Aynan shular asosiy vositalarning aktiv qismi bo'lib, ishlab chiqarishning texnik darajasini aniqlaydi. O'zbekiston mashinasozligida keyingi 9 yil ichida asosiy ishlab chiqarish vositalari qiymatida mashina va uskunalar ulushi sezilarli darajada oshdi va qariyb 50 % ga yetdi .

5.3. O'zbekiston mashinasozligida asosiy vositalari tarkibining o'zgarishi (%)

Asosiy vositalar turi	1980	1985	1990	1995	2000
1. Binolar	41,5	40,4	39,1	37,9	36,7
2. Inshootlar	7,8	7,2	7,0	6,7	6,5
3. Uzatish qurilmalari	4,3	3,9	3,9	3,8	3,7
4. Mashina va uskunalar shu jumladan:	41,0	42,5	46,3	47,7	49,2
Kuch mashina va uskunolari	2,6	2,5	2,4	2,4	2,3
ishchi mashina va uskunalar	36,1	37,6	38,8	39,7	41,0
- O'lchash va muvofiq lashtiruvchi uskunalar va laboratoriya asboblari	2,3	2,4	2,6	2,7	2,9
- hisoblash texnikasi	-	-	2,1	2,3	2,5
5. Transport vositalari	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1
6. Boshqa asosiy vositalar	3,5	4,0	1,7	1,9	1,8

Boshqa barcha shartlar teng bo'lgani holda mashina va uskunalar ulushining ko'p bo'lishi asosiy vositalar iqtisodiy samaradorligini oshiradi.

2. ASOSIY AKTIVLARNI BAHOLASH.

Ishlab chiqarish jarayonida asosiy vositalar natural va pul ko'rinishida bo'ladi. Mehnat vositalarini natural ko'rsatkichlarda qayd qilish ularning texnik tarkibini, korxona quvvatini aniqlash, uskunalar balansini tuzish va texnik takomillashtirishni rejalashtirish uchun zarur. Asosiy vositalarning natural ko'rsatkichlari korxona pasportida keltiriladi. Mehnat vositalarini pul shaklida rejalashtirishda esa ularning umumiy qiymati, tarkibi, dinamikasi aniqlanadi, amortizatsiya ajratmalari, foydalanish ko'rsatkichlari va iqtisodiy samaradorligi aniqlanadi. Asosiy vositalarni baholash ularning dastlabki, tiklanish va qoldiq qiymati bo'yicha amalga oshiriladi. Asosiy vositalar dastlabki qiymati bo'yicha baholanganda ularni bunyod qilish yoki sotib olish xarajatlari (transport va montaj xarajatlari bilan birga) o'sha yilning baholarida hisobga olinadi. Asosiy vositalar ishga tushirilgan vaqtdan boshlab buxgalteriya balansida dastlabki qiymati bo'yicha qayd qilinadi. Ijtimoiy mehnat unumdorligining uzluksiz ravishda o'sib borishi shunga olib keladiki, harakatdagi asosiy vositalar elementlarini tiklash bahosi o'zgarib turadi.

Natijada keyingi muddatga asosiy vositalarni dastlabki qiymat bo'yicha baholaganda bu qiymat aralash baholardan iborat bo'ladi va asosiy vositalar dinamikasi va foydalanish samaradorligi haqida qiyosiy ma'lumotlar bermaydi. Bu esa asosiy vositalarni doimiy ravishda baholash zaruriyatini to'ldiradi. Asosiy vositalarni qiymati bo'yicha baholaganda yangi ishlab chiqarish sharoitida qayta baholash vaqtida ularni qayta ishlab chiqarish xarajatlari hisobga olinadi. Asosiy vositalarni tiklanish qiymati bo'yicha qayta baholash juda murakkab jarayon, chunki bunda vositalarning har bir elementini qayta baholash zarur. Bu esa ancha mehnat va mablag' talab qiladi.

Shuning uchun qayta baholash doimiy ravishda amalga oshiriladi. Asosiy vositalarni dastlabki qiymati bo'yicha ham, tiklanish qiymati bo'yicha ham baholash ularning eskirishini hisobga olgan holda qoldiq qiymat bo'yicha amalga oshiriladi. Bu ko'rsatilgan asosiy vositalarning hali tayyor mahsulotga ko'chirilmagan qiymatini xarakterlaydi. Bu baho quyidagi formula bilan aniqlanadi.

$$F_k = F_t - F_{t.ar} \cdot T / 100$$

Bunda, F_t -dastlabki yoki tiklanish qiymati,

$F_{t.ar}$ -amortizatsiya darajasining renovatsiya qismi

T - asosiy vositaning xizmat muddati.

Asosiy vositalarning o'rtacha yillik qiymati ularning yil boshidagi qiymatiga yil davomida ishga tushirilgan asosiy vositalarning o'rtacha yillik qiymati qo'shilganiga va ishdan chiqqan vositalarning o'rtacha yillik qiymati ayirilganiga teng. Asosiy vositalarning holatini baholash uchun quyidagi koeffitsientlar qo'llaniladi.

1. Eskirish koeffitsienti - asosiy vositalar to'la tiklanish qiymatining eskirish qiymatiga nisbatiga teng.

2. Asosiy vositalarning yangilanish koeffitsienti - hisobot davrida ishga tushirilgan asosiy vositalar qiymatining asosiy vositalarning umumiy qiymatiga nisbatiga teng.

3. Asosiy vositalarning o'sish koeffitsienti - asosiy vositalarning ishga tushirilgani bilan ishdan chiqqanlarining qiymati ayirmasining asosiy vositalarning yil oxiridagi qiymatiga bo'linganiga teng.

4. Asosiy vositalarning ishdan chiqish koeffitsienti - ishdan chiqqan asosiy vositalar qiymatining asosiy vositalarning yil boshidagi qiymatiga bo'linganiga teng.

3. ASOSIY AKTIVLARNING ESKIRISHI VA QAYTA ISHLAB CHIQRILISHI.

Ishlab chiqarish jarayonida asosiy ishlab chiqarish vositalari jismoniy va ma'naviy eskiradi. Asosiy vositalarning jismoniy /moddiy/ eskirish deganda texnik-iqtisodiy xossalarini, iste'mol qiymatini yo'qotishi /birinchi shakli/ va tabiiy kuchlar, ta'sirida o'zgarishi /ikkinchi shakli/ tushuniladi. Mehnat vositalarining moddiy eskirishi darajasi ularning zo'riqishidan, sifatidan, texnologik jarayon xususiyatlaridan, foydalanish vaqtidan, ishchilar malakasidan, xizmat ko'rsatish sifatidan bog'liq. Asosiy vositalarning ma'naviy eskirishi texnika taraqqiyotining va mehnat unumdorligi o'sishining natijasi bo'lib, u ham ikki shaklda namoyon bo'ladi. Ma'naviy eskirishning birinchi shakli asosiy vositalarni ishlab chiqargan tarmoqlarda mehnat unumdorligining o'sishi natijasida ular dastlabki qiymatning bir qismini yo'qotishi tufayli yuzaga chiqadi.

Chunki bu holda ishlab chiqaruvchi tarmoqlar xuddi shunday loyihani kam xarajat va past baho bilan ishlab chiqaradi. Ma'naviy eskirishning ikkinchi shakli ilmiy-texnika taraqqiyoti natijasida yangi, unumli, tejamli vositalar paydo bo'lishi va eskilarining nisbiy foydaliligi kamayishi oqibatida namoyon bo'ladi. Asosiy vositalarning eskirishi natural ko'rinishda:

a) butunlay yangilash - renovatsiya

b) qisman yangilash-kapital ta'mir o'tkazish bilan qoplanadi. Kapital ta'mir o'tkazish va uskunalarni modernizatsiyalashning zarurligi, uning maqsadga muvofiqligi va iqtisodiy samaradorligini izohlash bilan amalga oshiriladi. Bunda quyidagi formuladan foydalaniladi.

$$Sr + En \cdot (K_{kr} + mod) < C_{ya} + En \cdot (K_{ya} + K_k - K_l)$$

Bunda: Sr va S_{ya} -ta'mirlangan va yangi uskunadan foydalanganda ishlab chiqarilgan mahsulot tannarxi;

En - sarmoyalarning normativ samaradorlik koeffitsienti;

K_r , K_{mod} - kapital ta'mirlash va takomillashtirish qiymati;

K_k , K_l - remont qilingan uskunaning qoldiq va likvid (ko'chma) qiymatlari.

Asosiy ishlab chiqarish vositalari eskirishini natural shaklda qoplashning iqtisodiy asosi amortizatsiya hisoblanadi. Amortizatsiya asosiy vositalar eskirishining pul ko'rinishi bo'lib, ular qiymatini to'la yoki qisman qayta ishlab chiqarishdir.

Amortizatsiya me'yori - yillik amortizatsiya ajratmalari summasining asosiy vositalar balans qiymatining foizdagi ifodasi nisbatiga teng. Amortizatsiya ajratmalari mahsulot (ish, xizmat) tannarxiga kiritiladi va sotuvdan keyin amortizatsiya jamg'armasi hosil qilinadi. U ikki qismga bo'linadi:

1. Jamg'armaning bir qismi asosiy vositalarni to'la tiklash (renovatsiya) uchun ajratiladi. Bu ajratma davlat tomonidan ishlab chiqarishni kengaytirishga, texnik qayta jihozlashga sarflanadigan sarmoyalarni, banklar ssudalarini moliyalashtirishga xarajat qilinadi. Bu ajratmaning 10 - 50 % ni korxona o'z imkoniyatlarini hisobga olib, ishlab chiqarishni rivojlantirish jamg'armasiga yo'naltiradi.

2. Jamg'armaning ikkinchi qismi kapital ta'mir va takomillashtirishni moliyalashtirish uchun mo'ljallangan, korxonaning bankdagi maxsus raqamida saqlanadi va qat'iy ravishda belgilangan maqsadga xizmat qiladi. 1993 yil 1 yanvardan boshlab bu jamg'armaning 20% davlat byudjetiga olinadi.

Amortizatsiya me'yori ikki qismdan iborat. Renovatsiya me'yori Na_r va kapital ta'mirlash me'yori Na_{kr}

$$r \quad kr$$

$$Na = Na_r + Na_{kr}$$

Xususiy me'yorlar quyidagicha aniqlanadi.

Renovatsiya bo'yicha :

$$r$$

$$Na_r = 100 \cdot (F_b - F_l) / (F_y \cdot T_a) ;$$

Kapital ta'mirlash bo'yicha :

kr

$$Na = 100 * (Kk.r + Kmod) / (Fb * Ta)$$

Bunda Fb - birlik uskunaning balans (tiklanish) qiymati;

Fa - birlik uskunaning likvid (tugatilayotgan) qiymati (lom qiymati, deb ham ataladi)

Ta - amortizatsiya davri

Kkr, Kmod - birlik uskunani kapital ta'mirlash va takomillashtirish xarajatlari

Amortizatsiya davridagi kapital ta'mirlashlar soni quyidagicha aniqlanadi.

$$Pk.r = (Ta - Tra) / Tr$$

Bunda, Tra - ta'mir davri, (rejali-ogoxlantiruvchi ta'mirlash yagona tizimi bo'yicha qabul qilinadi.)

Amortizatsiya davri - asosiy aktivlar guruhi qiymatini qoplashning iqtisodiy maqsadga muvofiq davri hisoblanadi. U:

- 1) asosiy vositalarning jismoniy chidamlilik muddati bilan,
- 2) harakatdagi asosiy vositalarning ma'naviy eskirishi bilan,
- 3) korxonada eskirgan uskunalarni moliyaviy ahvoldan kelib chiqqan holda almashtirish imkoniyatlari mavjudligi bilan,
- 4) mashina va uskunalarni kapital ta'mirlash, takomillashtirish va almashtirish uchun ketgan xarajatlarning nisbiy iqtisodiy samaradorligi bilan aniqlanadi.

Barcha hisoblar tiklanish qiymati bo'yicha bajarilgani uchun amortizatsiya me'yori birinchi shaklidagi ma'naviy eskirishni hisobga oladi, eskirishning ikkinchi shakli esa amortizatsiya davrini qisqartirish yo'li bilan takomillashtirish xarajatlari me'yoriga qo'shiladi.

4. ASOSIY AKTIVLARDAN FOYDALANISH.

Bozor iqtisodiga o'tilayotgan hozirgi sharoitda mulkchilikning turli shakllarida bo'lgan korxonalarda asosiy aktivlardan foydalanish samaradorligini quyidagi ko'rsatkichlar orqali baholash maqsadga muvofiq hisoblanadi.

1. Asosiy aktivlarning jamg'arma qaytimi.

$$Fk = Vy / AV$$

Bunda, Vy - yil davomida ishlab chiqarilgan mahsulot qiymati

AV - asosiy aktivlarning o'rtacha yillik qiymati.

2. Mahsulotning jamg'arma sig'imi, u jamg'arma qaytimiga teskari ko'rsatkich hisoblanadi.

$$F_s = AV / V_y = 1 / F_k$$

3. Jamg'arma bilan qurollanganlik koeffitsienti. Asosiy aktivlar qiymatining ishlovchilar soniga nisbati bilan aniqlanadi.

$$F_{kur} = AV / I_s$$

Bunda, I_s - korxonadagi ishlovchilar soni:

4. Asosiy aktivlardan ekstensiv foydalanish koeffitsienti amalda foydalanilgan ish vaqti fondi (T_f) ning kalendar vaqt fondi (T_k) ga nisbati bilan xarakterlanadi.

$$K_e = T_f / T_k$$

5. Asosiy aktivlardan intensiv foydalanish koeffitsienti amalda chiqarilgan mahsulot hajmi (V_a) ning mahsulotni maksimal ishlab chiqarish texnik imkoniyati (V_{max}) ga bo'linganligiga teng, ya'ni

$$K_i = V_a / V_{max}.$$

Takrorlash uchun savollar.

1. Asosiy aktivlarning turkumlanishi va tarkibi
2. Asosiy aktivlarni baholash
3. Asosiy aktivlarning eskirishi va qayta ishlab chiqarilishi
4. Asosiy aktivlardan foydalanish
5. Korxonaning aylanma mablag'lari. Aylanma mablag'larning iqtisodiy mazmuni va tarkibi

Tayanch iboralar.

Asosiy vosita, aylanma vosita, baholash baho, eskirish koeffitsienti, yangilanish koeffitsienti, o'sish koeffitsienti, ishdan chiqish koeffitsienti, amortizatsiya, renovatsiya.

9-MAVZU. TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING AYLANMA MABLAG'LARI

Reja :

1. Aylanma mablag'larning iqtisodiy mazmuni
2. Korxona aylanma mablag'larini me'yorlashtirish va ulardan foydalanish

1. AYLANMA MABLAG'LARNING IQTISODIY MAZMUNI

Mahsulot ishlab chiqarish va sotish uchun korxonalarda pul mablag'lari zarur. Korxonalarning aylanma mablag'lari aylanma ishlab chiqarish jamg'armalarini va muomala jamg'armalarini hosil qilish uchun beriladigan (avanslanadigan) pul mablag'laridir. Aylanma ishlab chiqarish jamg'armalari - ishlab chiqarish jarayonida bir marta qatnashadigan, unda to'laligicha iste'mol qilinadigan, o'z qiymatini tayyorlanadigan mahsulotga to'la ko'chiradigan ishlab chiqarish vositalari hisoblanadi. O'z mohiyatiga ko'ra aylanma ishlab chiqarish jamg'armalari mehnat predmetlaridan - xom ashyo, asosiy va yordamchi materiallar, yoqilg'i, energiya, tugallanmagan ishlab chiqarish, yarim fabrikatlar, kelgusi davr xarajatlaridan iborat. Rejalashtirish, hisobga olish va moliyalashtirishni soddalashtirish maqsadida ba'zi mehnat vositalari: arzon va tez eskiradigan instrumentlar, maxsus moslamalar, ta'mirlash uchun ehtiyot qismlar ham aylanma jamg'armalarga kiritiladi.

Aylanma ishlab chiqarish jamg'armalari mahsulot ishlab chiqarish sohasida sarflanadi. Muomala jamg'armalari - korxonaning muomala sohasidagi mablag'lari bo'lib, sotish uchun mo'ljallangan tayyor mahsulotdan, bankdagi hisob -kitob raqamidagi va kassadagi iste'molchilar bilan tugallanmagan hisob -kitobdagi pul mablag'laridan iborat. Aylanma ishlab chiqarish jamg'armalari va muomala jamg'armalari birgalikda yuqorida ta'kidlanganidek korxonaning aylanma mablag'larini hosil qiladi. (8.4.rasm).

Aylanma jamg'armalar ishlab chiqarish vositalarning bir qismi bo'lib ishlab chiqarish jarayonining ajralmas bo'lagidir.

5.4-jadval

Aylanma mablag'larning tarkibiy tuzilishini sxematik tarzda quyidagicha ko'rsatish mumkin :

	Aylanma mablag'lar	
Aylanma jam	1. Xom ashyo, asosiy materiallar, sotib olingan yarim fabrikatlar.	Me'yorlashtiriladigan aylanma mablag'lar
	2. Yordamchi materiallar Me'yorlashti-	

g'armalar	3. Yoqilg'i	
	4. Uskunalar remonti uchun ehtiyot qismlar	
	5. Arzon va tez eskiruvchi instrumentlar	
	6. Tugallanmagan ishlab chiqarish	
	7. Korxonaning o'zida ishlab chiqarilgan yarim fabrikatlar	
	8. Kelgusi davr xarajatlari	
Muomala jam g'armalari	9. Korxona omboridagi tayyor mahsulot	Me'yorlashtirilmaydigan aylanma mablag'lar
	10. Yuklangan va tugallanmagan mahsulot	
	11. Debitor qarzlari	
	12. Bankdagi va kasadagi pul mablag'lari	

Aylanma mablag'lar esa bozor munosabatlari harakat doirasining toifasidir. Aylanma jamg'armalar va aylanma mablag'larning bajaradigan vazifalari har xil. Aylanma jamg'armalar mahsulot ishlab chiqarishga sarflanadi, ishlab chiqarishda iste'mol qilinadi. Aylanma mablag'lar esa ishlab chiqarishda ham, muomalada ham iste'mol qilinmasdan, faqat avanslanadi (beriladi). Ular xom ashyo, materiallar, tugallanmagan ishlab chiqarish, tayyor mahsulot va hokazo aylanma mablag'larning boshqa elementlarini yaratishadi, ya'ni mahsulot ishlab chiqarish va sotish jarayonini pul bilan uzluksiz ta'minlashga mo'ljallangan. Shunday qilib, aylanma mablag'larning vazifasi moddiy boyliklar doiraviy harakatiga (aylanishiga) to'lov hisob -kitob xizmati ko'rsatishdan iborat. Korxonada ta'minot, sotish, ishlab chiqarish, bank hisoblari buzilmagan normal ish sharoitida aylanma mablag'lar hajmi aylanma jamg'armalarga (muomala jamg'armalari bilan birga) teng bo'ladi. Ularning harakat tezligi bir-biroviga mos keladi (sinxron). Lekin zahiralar ko'payishi tufayli harakat sekinlashsa, bu muvozanat buziladi. Keraksiz zahiralarining hosil bo'lishi aylanma jamg'armalar harakatini sekinlashtiradi, aylanma mablag' larning turib qolishiga olib keladi. Bunday holda korxonada aylanma jamg'armalar ko'p bo'lsa ham, aylanma mablag' yetishmasligi mumkin. Aylanma mablag'lar doimiy harakatda bo'ladi. Ular shaklini o'zgartirib, uch bosqichli aylanma harakat qiladi. Aylanma harakatning birinchi bosqichida korxona pul mablag'larini ishlab chiqarish zahiralarini yaratadigan xom ashyo, materiallar, yoqilg'i, energiya, sotib olinadigan yarim fabrikatlar xarid qilishga sarflaydi. Bu bosqichda aylanma mablag'lar pul ko'rinishidan tovar ko'rinishiga, pul mablag'lari esa muomala sohasidan ishlab chiqarish sohasiga o'tadi. Ikkinchi bosqichda esa olingan ishlab chiqarish vositalari ishlab chiqarish jarayoniga kiritiladi va

avval tugallanmagan ishlab chiqarish, yarim fabrikatlar zahiralarga aylanadi. So'ngra esa ishlab chiqarish jarayoni tugagan tayyor mahsulot hosil bo'ladi. Uchinchi bosqichda tayyor mahsulot sotiladi,

aylanma mablag'lar ishlab chiqarishdan muomala sohasiga o'tadi va yana pul shaklida bo'ladi.

Aylanma mablag'larning aylanma harakat davri (aylanishi) vaqtda (kun, oy) ifodalanadi, ya'ni mahsulot ishlab chiqarish uchun ishlab chiqarishga kiritilganidan boshlab, mahsulotni sotib yana pul shakliga kelgunicha bo'lgan davrdan iborat.

Aylanma mablag'larning bir aylanishiga ketgan umumiy vaqt mablag'larning turli bosqichlarida bo'lgan vaqtlar yigindisidan iborat.

O'zbekiston korxonalarida (mashinasozlik korxonasiga nisbatan) mablag'lar aylanishining o'rtacha tarkibi quyidagicha : pul vositalari holida - 5 kun; ishlab chiqarish zahiralarda - 42 kun, tugallanmagan ishlab chiqarishda - 35 kun, ombordagi tayyor mahsulotda - 7 kun, yuklangan tovarlarda va hisob kitoblarda - 16 kun. Hammasi bo'lib - 105 kun. Shu jumladan, ishlab chiqarishda 77 kun (42 Q 35) va muomalada 28 kun (5Q7Q16).

Aylanma mablag'larning ishlab chiqarish sohasida bo'lgan vaqti ishlab chiqarish davri, muomalada bo'lgan vaqti esa muomala davri deb ataladi. Ko'rsatilgan har bir davrda korxona aylanma mablag'lari bir vaqtda xarajatning uchala bosqichida ham bo'ladi. Aks holda aylanma mablag'larning aylanishi va mahsulot ishlab chiqarish jarayoni uzluksiz bo'lmas edi. Aylanma mablag'lar doiraviy aylanishiga ketgan vaqt aylanma mablag'larning aylanish davri deb ataladi. Bu ko'rsatkich korxonada aylanma mablag'lar harakatining o'rtacha tezligini xarakterlaydi. U mahsulot ishlab chiqarish va sotish davri bilan mos kelmaydi. Aylanma mablag'larning aylanish jarayoni korxona moliya xo'jalik faoliyatini tashkil qilishda muhim omil bo'lsa, aylanish davri esa xo'jalik faoliyatining asosiy ko'rsatkichlaridan biri hisoblanadi.

Aylanma mablag'larni boshqarish korxonaning real ehtiyojini ifodalaydigan aylanma mablag'larning minimal miqdorida mahsulot ishlab chiqarish va sotish jarayonining uzluksizligini ta'minlashi kerak. Aylanma mablag'larga bo'lgan ehtiyojini rivojlantirish va ulardan foydalanishni korxonalarning moliya bo'limlari amalga oshiriladi.

Sanoat korxonalarining aylanma mablag'lari turli xil moddiy boyliklar va pul jamg'armalaridan iborat. Rejalashtirish, qayd va tahlil qilish uchun ularni umumiy belgilarga ega bo'lgan alohida guruhlariga birlashtiriladi. Turli guruhlardagi aylanma mablag'lar alohida elementlari nisbatining foizlarda ifodalanishi ularning tarkibini xarakterlaydi (8.5-jadval).

5.5-jadval

Respublikamiz korxonalarida aylanma mablag'larning aylanma harakat xarakteri va iqtisodiy mazmuniga ko'ra guruhlanishi, %

Aylanma mablag'larning elementlari	1995 y	2000 y
Tovar moddiy boyliklar yuklangan tovarlar	80,2	81,1
Ko'rsatilgan xizmatlar	8,5	8,0
Pul mablag'lari	6,6	6,2
Debitor /qarz/ lar	4,0	3,6
Boshqalar	0,7	1,1

Keltirilgan ma'lumotlardan ko'rinadiki, aylanma mablag'larning asosiy qismi moddiy tovar boyliklariga qo'yilgan. Bu esa ishlab chiqarishni kengaytirish maqsadida pul va sotish bosqichlarining ulushini kamaytirish zaruriyati yuzasidan mablag'larning aylanma harakatini tashkil qilish talablariga javob beradi. Chunki aynan ishlab chiqarish bosqichida yangi qiymat yaratiladi. Muomala va taqsimot sohasida esa yaratilgan qiymat iste'molchiga yetkaziladi xolos.

Barcha korxonalarning ham aylanma mablag'lari xususiy mablag'lardan, xususiy mablag'larga tenglashtirilgan mablag'lardan va jalb qilingan mablag'lardan iborat bo'ladi. Xususiy mablag'lar korxonaga ta'sischi tomonidan ajratiladi va butun faoliyati davomida unga biriktiriladi. Bu mablag'lar miqdori korxonaning ustav /nizom/ jamg'armasida ifodalanadi.

Xo'jalik faoliyati jarayonida korxonada aniq maqsadga qaratilgan faoliyatda qatnashadigan bir qancha mablag'larning doimiy manbalari hosil bo'ladi. Ularga: ish haqi va ijtimoiy sug'urta ajratmalari bo'yicha hosil bo'ladigan ko'chma qarzlar (ish haqini hisoblash va to'lash muddatlarining vaqt farqi bo'yicha hosil bo'ladi); moddiy resurslarni yetkazib beruvchilarga beriladigan to'lovlar, mahsulotlarning qisman tayyorligi uchun avanslanadigan va to'lanadigan qarzlar va hokazo. Bu mablag'larning minimal qoldig'i barqaror /ustoychivoy/ passivlar deb ataladi. Ular xususiy mablag'larga tenglashtiriladi va ustav jamg'armasi bilan birga foydalaniladi.

Korxonalarga xususiy aylanma mablag'lar va ularga tenglashtirilgan mablag'lar miqdori normativ bo'yicha belgilanadi. Shunga ko'ra, bu mablag'lar hisobiga me'yorlashtiriladigan zahiralar hosil qilinadi. Korxona daromadi, muhim passivlar, boshqa korxonalarning ortiqcha mablag'lari mahsulot ishlab chiqarishni kengaytirishda aylanma mablag'larni to'ldirish manbalari hisoblanadi. Jalb qilingan mablag'larga korxona vaqtinchalik foydalanayotgan keyinchalik egasiga qaytariladigan yoki mo'ljallanadigan maqsad bo'yicha foydalaniladigan mablag'lar kiradi. Jalb qilingan mablag'larning asosiy qismini zayom mablag'lari deb ataluvchi bank kreditlari tashkil

qiladi. Bank krediti aniq maqsadga va muddatga beriladi va bu muddat tugagach foydalanganlik foizi bilan qaytariladi.

Jalb qilingan mablag'larga kreditor qarzlari va boshqa manbalar ham kiradi.

Kreditor - qarzlari - korxonalar aylanma mablag'lari shakllanishi manbalaridan biri bo'lib, ularning me'yorlashtirilmaydigan shaklidir. Debitor qarzlari natijasida kreditor qarzlari paydo bo'ladi, ya'ni iste'molchilar korxona bilan o'z vaqtida hisob -kitob qilishmagan bir sharoitda, korxona ham o'z vaqtida o'zining qarzlari bo'yicha hisoblasha olmaydi.

Korxona aylanma mablag'lari shakllanishining boshqa manbalariga ikki yoqlama rol' bajaruvchi maxsus jamg'armalar va rezervlar, amortizatsiya jamg'armasi va boshqalar kiradi.

2. KORXONA AYLANMA MABLAG'LARINI ME'YORLASHTIRISH VA ULARDAN FOYDALANISH.

1.Xom ashyo, asosiy materiallar va sotib olingan yarim fabrikatlardagi aylanma mablag'larni me'yorlashtirish. Bu guruhga ishlab chiqarilayotgan mahsulot tarkibining asosini hosil qiluvchi moddiy boyliklar kiradi. Xom ashyo, materiallar va yoqilg'i alohida turi bo'yicha zahira me'yorlari vaqt bo'yicha (kunda) aniqlanadi. Keyin esa xom ashyo va materiallarning yiriklashtirilgan guruhlari bo'yicha aylanma mablag'larning o'rtacha me'yorlari aniqlanadi.

Xom ashyo, asosiy vositalar, sotib olingan yarim fabrikatlar bo'yicha aylanma mablag'lar me'yorlari 4 xildagi zahiralaridan iborat bo'ladi. Bu zahiralar joriy, ehtimol, transport va texnologik kabi zahiralar deb ataladi.

Joriy zahira - korxona ishining uzluksizligini xom ashyo va materiallar bilan uzuluksiz ta'minlashni bildiradi. Bu zahira miqdori materiallarning korxonaga etkazib berilishi va iste'mol qilinish davriga bog'liq.

Ehtimol zahira - ta'minotdagi kamchiliklarni bartaraf qilish uchun joriy zahiraning 50 % miqdorida tashkil qilinadi. Agar materiallarni yetkazib beruvchi korxona bir shaharda joylashgan bo'sa, ehtimol zahira hisobga olinmaydi. Transport zahirasi - materiallarning yo'lda bo'lgan, yuklangan va omborga joylashtirilgan vaqti bilan to'lov hujjatlari aylanish vaqti orasidagi ayirmaga teng. Masalan, material yo'lda 9 kun bo'ldi, uni tushirish va omborga joylashtirishga 1 kun sarflandi. Hujjatlar material yuklangandan 7 kun o'tgach to'landi. U holda transport zahirasi 3 kunga teng. (9Q1-7)

Texnologik zahira-materiallarni ishlab chiqarishga tayyorlash - har bir korxonaning konkret ish sharoiti bilan aniqlanadi. Masalan, joriy zahira-18 kun, ehtimol zahira -9 kun, (18 : 2) transport zahirasi -3 kun va deylik texnologik zahira -2 kun. U holda material bo'yicha aylanma

mablag' me'yori 32 kun, (18Q9Q3Q2). Agar ishlab chiqarishdagi bir kunlik sarf 10 ming so'm bo'lsa shu material bo'yicha aylanma mablag'lar normativi $320 \text{ ming so'm bo'ladi. } (32 \cdot 10000)$

2. Yoqilg'i va yordamchi materiallardagi aylanma mablag'larni me'yorlashtirish. Yoqilg'i va yordamchi materiallardagi aylanma mablag'lar normativi ham oldingi punktdagiday aniqlanadi. Ko'p tarkibli yordamchi materiallarda ular yillik sarfining kamida 50% hisobga olinishi kerak. Boshqa yordamchi materiallar bo'yicha hisoblar yil davomidagi amaldagi sarf va qoldiqni tahlil qilish asosida bajariladi. Yoqilg'idagi aylanma mablag'lar normativi texnologik maqsadlarga va xo'jalik ehtiyojlariga sarflanadigan yoqilg'ining barcha turlari (gazdan tashqari) bo'yicha belgilanadi. Suyuq yoqilg'i bo'yicha ehtimol zahiralari ham hisoblanadi.

3. Taradagi - aylanma mablag'larni me'yorlashtirish. Sotib olinadigan taraga aylanma mablag'lar xom ashyo va materiallar singari me'yorlashtiriladi; korxonaning o'zida tayyorlangan taralar toki tayyor mahsulotni joylashtirguncha o'tgan vaqt bo'yicha me'yorlashtiriladi, qaytmaydigan taralar uchun aylanma mablag'lar me'yori undagi materiallar me'yori bilan hisoblanadi. Qaytadigan taralar uchun esa hisob -kitob hujjatlarning bir aylanish davri bo'yicha me'yorlashtiriladi. Taradagi aylanma mablag'lar normativi tara turlari bo'yicha aylanma mablag'lar me'yori bilan kundalik tara sarfining ko'paytmasiga teng. Masalan, taradagi aylanma mablag'lar me'yori 48 ming so'm. Tovar mahsulot 16000 ming so'm. Shunga ko'ra, taradagi aylanma mablag'lar me'yori $1000 \text{ so'mlik tovar mahsulotga } 3 \text{ so'm } (48 / 16000)$ yoki tovar mahsulot dan $0,3\% ((48 / 16000) \cdot 100)$ ga teng.

4. Ehtiyot qismlarga ajratiladigan aylanma mablag'larni me'yorlashtirish. Korxonalarda foydalaniladigan uskunalar va ehtiyot qismlarga aylanma mablag'lar tipik me'yori tayyorlangan uskunalar, shuningdek yirik (chet elniki ham) va boshqa uskunalar (tipik me'yorlar tayyorlanmagan) bo'linadi.

Birinchi guruhdagi uskunalarining ehtiyot qismlardagi aylanma mablag'larga bo'lgan ehtiyoji rejali ogohlantiruvchi ta'mirlash majmuida qurilgan tipik me'yorning uskunaning ta'mirlanish murakkablik guruhiga ko'paytmasiga teng. Ikkinchi guruhdagi uskunalar bo'yicha aylanma mablag'lar me'yori yiriklashtirilgan me'yorlar asosida aniqlanadi.

5. Arzon va tez eskiruvchi predmetlardagi aylanma mablag'larni me'yorlashtirish umumiy ahamiyatga ega bo'lgan arzon va tez eskiruvchi instrumentlar, xo'jalik inventarlari, maxsus kiyim va oyok kiyim ishlab chiqarish taralari, modellar bo'yicha alohida bajariladi. Bu materiallarning ombor zahirasini me'yorlashtirish xom ashyo va materiallarni me'yorlashtirish singari bo'ladi.

Arzon va tez eskiruvchi predmetlar ishlatish jarayoniga berilganda ularning 50% qiymati mahsulot tannarxiga qo'shiladi. Shuning uchun ham aylanma mablag'lar normativi ularning dastlabki qiymatidan eskirish qiymatini chiqarib hisoblanadi.

Instrumentlarning ekspluatatsiya zahirasi instrumentning har bir turi bo'yicha aniqlanadi.
Uning tarkibiga:

a) bitta ishlovchining ta'minlanganlik me'yori asosida va ishlovchilar soni bo'yicha ishchi o'rinlaridagi instrument zahiralar;

b) sexlarning instrument xonalarida - saqlanadigan instrument zahiralar;

v) ta'mirlashda, nazoratda va o'tkirlash bosqichida turgan instrument zahiralar kiradi.

6. Tugallanmagan ishlab chiqarishdagi, kelgusi davr xarajatlaridagi va tayyor mahsulotdagi aylanma mablag'larni me'yorlashtirish. Tugallanmagan ishlab chiqarishdagi aylanma mablag'larni me'yorlashtirish ishlab chiqarish tiplariga bog'liq. /birlik, kichik seriyali, seriyali va ommaviy/.

Masalan, seriyali ishlab chiqarishda, aylanma mablag'larning me'yori:

$$Na = Tts * K_{n.z.}$$

bunda, Tts - ishlab chiqarish davri, kalendar kunda

$K_{n.z.}$ - xarajatlarning o'sish koeffitsienti u quyidagicha aniqlanadi.

$$K_{n.z.} = (M + 0,5 * R_p) / S$$

bu yerda, M - Asosiy materiallar xarajatlari,

R_p - xarajatlarning boshqa elementlari

S - mahsulotning reja tannarxi

Bo'lgusi davr xarajatlaridagi aylanma mablag'lar normativi quyidagicha aniqlanadi. Reja yili boshidagi xarajatlar qoldig'iga reja yilidagi kelgusi davr xarajatlari qo'shilib, shu yili mahsulot tannarxiga qo'shiladigan xarajatlar ayirib tashlanadi. Tayyor mahsulotdagi aylanma mablag'lar normativi esa ishlab chiqarish tannarxi bo'yicha bir kunda chiqarilgan tovar mahsulotni aylanma mablag'lar me'yoriga ko'paytirish bilan aniqlanadi. Aylanma mablag'lardan foydalanish samaradorligining o'sishi yirik pul resurslarining ishlab chiqarishdan bo'shashini bildiradi. Aylanma mablag'lardan samarali foydalanishning muhim omili aylanma mablag'lar aylanishini xarakterlovchi ko'rsatkichlar hisoblanadi. Bu ko'rsatkichlarga quyidagilar kiradi:

1. Mablag'larning aylanish tezligi yoki ma'lum davrdagi aylanishlar soni.

$$K_{ay} = V_s / A_y M$$

Bunda, V_s -sotilgan mahsulot hajmi

2. Aylanish vaqti yoki bir aylanishning davri.

$$T_{ay} = D / K_{ay}$$

Bunda, D - o'rganilayotgan davrdagi kalendar kunlar soni

3. 1so'mlik sotilgan mahsulotga to'g'ri keladigan aylanma mablag'lar.

$$K_{1so'm} = A_{yM} / (Q_s) * V_s$$

Bu ko'rsatkich mablag'larning aylanish tezligiga teskari ko'rsatkich hisoblanadi.

Takrorlash uchun savollar.

1. Aylanma mablag'lar haqida tushuncha.
2. Aylanma mablag'larning tarkibi va shakllantirish manbalari.
3. Aylanma mablag'larni me'yorlashtirish va ulardan foydalanish.
4. Korxona aylanma mablag'larini me'yorlashtirish va ulardan foydalanish.
5. Aylanma mablag'larning elementlari
6. Me'yorlashtirilmaydigan aylanma mablag'lar.
7. Me'yorlashtiriladigan aylanma mablag'lar.
8. Muomala jamg'armalari
9. Aylanma jamg'armalar
10. Muomala jamg'armalari.
11. Korxonalarning aylanma mablag'lari.

Tayanch iboralar

Aylanma mablag'lar, aylanma mablag'larning tarkibi, aylanma mablag'larning shakllantirish manbalari, aylanma mablag'larni me'yorlashtirish.

10-MAVZU: TIJORAT DALLOLCHILIK KORXONALARI SARF- XARAJATLARI VA DAROMADLARI

REJA

1. Tannarx mohiyati va ahamiyati
2. Tannarx ko'rsatkichlari va ularning tasniflanishi
3. Foyda, daromad va rentabellik

1. TANNARX MOHIYATI VA AHAMIYATI

Mahsulot tannarxi joriy xarajatlar toifasiga kiradi. Korxonada ma'lum hajmda va tarkibda ishlab chiqarilgan va sotilgan mahsulotning material, mehnat va moliya xarajatlari qismini ifodalaydi. Shunga ko'ra, tannarx, birinchidan, ishlab chiqarish jamg'armalarini hosil qiladigan sarmoyalardan farqli, ishlab chiqarish jarayonida iste'mol qilinadigan joriy xarajatlarni aks ettiradi. Bu esa mahsulot tannarxi hisobidan qurilish va rekonstruksiya qilmaslikni, uskunalar sotib olmaslikni, zahiralarni va rezervlarni to'ldirmaslikni bildiradi.

Ikkinchidan, tannarx xarajatlarning bir qismi va aynan korxona xarajatlardir. Bu bozor iqtisodi sharoitida mahsulotning o'zi qancha turadi va ishlab chiqaruvchiga qanchaga tushadi degan muammoni hal qilish demakdir. Ishlab chiqaruvchi uchun mahsulot u sarflangan xarajatlar bilan o'lchanadi, mahsulotning o'zi esa unga sarflangan mehnat bilan baholanadi.

Uchinchidan, ta'rifdan ko'rinadiki, tannarx bozor iqtisodi sharoitida mahsulot ishlab chiqarish va sotishga sarflangan konkret va obstrakt mehnat natural va pul qiymatining birligini ko'rsatadi. Tannarx xarajatlari darajasi bahoni nazorat qilish bilan uzviy bog'liq. Masalan, baho va tannarx, foyda va soliqlar yig'indisidan iborat va hokazo.

Mahsulot tannarxi korxonada qilgan xarajatlardan iborat bo'ladi. Shuning uchun uning tarkibiga nafaqat iste'mol qilingan ishlab chiqarish vositalarini qoplash xarajatlari, balki xodimlarning ish haqlari, yaratilgan qo'shimcha qiymat elementlaridan tashqari ijtimoiy sug'urta ajratmalari ham kiradi. O'z vaqtida, ishlab chiqarish bilan bog'liq, ammo korxonada qilinmaydigan xarajatlar tannarxda hisoblanadi. Amaldagi xo'jalik mexanizmi bo'yicha bu xarajatlar foyda, maxsus jamg'armalar, byudjet hisobidan moliyalashtiriladi. Ba'zi xarajatlarni moliyalashtirish manbalari o'zgarishi mumkin. Masalan, uzoq vaqtlar yangi mahsulotlarni va yangi ishlab chiqarishni o'zlashtirish xarajatlari tannarx hisobidan moliyalashtiriladi.

Keyinchalik esa bu xarajatlar fan va texnikani rivojlantirish yagona jamg'armasi hisobidan moliyalashtirila boshlandi. Hozirgi bozor iqtisodiga o'tish bosqichida esa yana birinchi manbaning ahamiyati orta boryapti. Avval muxandis-texnik xodimlarning mukofotlari tannarx hisobidan amalga oshirilsa, hozir korxona daromadlari hisobidan beriladi va hokazo. Joriy xarajatlarni o'rganish vaqtida quyidagi asosiy vazifalar paydo bo'ladi:

- a) mahsulot ishlab chiqarish va sotishga ketgan xarajatlarni aks ettirish, alohida orxonalar mablag'larini qoplash;
- b) yangi texnikaning samaradorligini baholash;
- v) ulgurji va chakana bahoni belgilash uchun ijtimoiy zaruriy xarajatlarni aniqlash;
- g) korxona sof mahsulotini va mamlakat milliy daromadini hisoblash.

Shuning uchun, mahsulot tannarxi joriy xarajatlar bilan bog'liq iqtisodiy masalalarni yechishda yagona ko'rsatkich bo'lishi mumkin emas. Ishlab chiqarish va sotish xarajatlarini aks ettirish va alohida korxonalar mablag'larini qoplash tannarx bilan bog'liq holda amalga oshiriladi. Tannarx barcha xarajatlarni emas, balki korxona xususiy mablag'lari hisobidan amalga oshiriladigan xarajatlarni qamrab oladi. Ishlab chiqarish samaradorligini baholashda, qaysi manbalardan moliyalashtirilganiga qaramasdan iqtisodiyotning umumiy xarajatlarini ifodalovchi joriy xarajatlarning to'laroq hisobi bo'ladi. Bahoni izohlash uchun esa normativ tannarxga ega bo'lish zarur. Bu holda xarajat manbai tannarx bo'ladimi yoki foydami ahamiyati yo'q. Chunki ikkalasi ham baho tarkibiga kiradi.

Sof mahsulot va milliy daromadni hisoblash uchun tovar mahsulot qiymatidan material xarajatlarini va amortizatsiyani ayirish zarur. Bu holda yangi yaratilgan qiymat elementlari moddiy ishlab chiqarish sohasi xodimlarining ish haqi, foyda va qo'shilgan qiymat solig'i aniqlanadi.

2. TANNARX KO'RSATKICHLARI VA ULARNING TASNIFLANISHI.

Tannarx haqidagi ma'lumot ishlab chiqarish xarajatlarida ifoda qilinadi.

7.1.jadvalda joriy xarajatlarning namunaviy tarkibi keltirilgan.

7.1. jadval Tannarxga qo'shiluvchi joriy xarajatlarning namunaviy tarkibi.

Xarajat elementlari	Amaldagi kalkulyatsiyalash	Yangi texnika	Ijtimoiy zaruriy xarajat	Korxona sof foydasi
Xom ashyo, asosiy va yordamchi materiallar, yoqilg'i, energiya amortizatsiya.	+	+	+	+
Asosiy va qo'shimcha ish haqi	+	+	+	+
Ijtimoiy sug'urta ajratmasi	+	+	+	+
Ishlab chiqarishga xizmat ko'rsatish va boshqarish xarajatlari	+	+	+	qisman
Ilmiy-tadqiqot, loyiha konstruktorlik ishlari, yangi buyumli ishlab chiqarish xarajatlari, tannarx hisobidan	+	+	+	+

Boshqa manbadan	-	-	-	-
Moddiy rag'batlantirish jamg'arma- sidan mukofot va to'lovlar	-	+	-	-
Ijtimoiy iste'mol jamg'armalaridan to'lovlar	-	+	-	-
Texnik yo'qotishlar va brak	+	+	+	-
Xo'jasizlik hisobidan yo'qotishlar va brak	+	-	-	-
Ishlab chiqarishdan tashqari xara- jatlar, bekor turib qolishlar, jarimalar	qisman	-	-	-
Izlanishlar, tabiiy resurslarni qayta ishlab chiqarish	-	+	-	-
Cheklangan resurslar uchun to'lovlar	-	+	-	-
Kredit uchun to'lov	-	+	-	-
Soliqlar, majburiy ajratmalar	+	+	+	-
Baho va ijtimoiy zaruriy xarajatlar mos kelmasligi tufayli davlat qo'shimcha va tovon to'lovlari	-	+	-	-
Mashina va uskunalarga sotuvdan keyingi xizmat ko'rsatish	qisman	+	qisman	-
Kadrlarni umumiy professional tayyorlash	-	+	-	-
Malaka oshirish, kasbiy o'zgarishi	+	+	+	-
Yangi rayonlarda infrastruktura joriy xarajatlari	-	+	-	-
Iste'molchigacha bo'lgan transport xarajatlari	-	+	-	-

Ishlab chiqarish xarajatlari korxonaning nafaqat ishlab chiqarish faoliyatidagi, balki noishlab chiqarish faoliyatidagi xarajatlarini ham o'zida jamlaydi. Ishlab chiqarish xarajatlari biroz differetsiyalangan shaklda dastlabki iqtisodiy elementlari (mehnat, mehnat qurollari, mehnat predmetlari) bo'yicha guruhlanadi. Bular: xom ashyo va asosiy materiallar, chiqindilardan tashqari, sotib olingan yarim fabrikatlar bilan birga, yordamchi materiallar, tashqaridan olingan yoqilg'i va energiya, asosiy va qo'shimcha ish haqlari, ijtimoiy sug'urta ajratmasi, asosiy vositalarining amortizatsiyasi, elementlar bo'yicha taqsimlanmagan boshqa xarajatlar. Agar umumiy xarajatlardan sanoat ishlab chiqarish xarakterida bo'lmagan, yalpi mahsulotga qo'shilmagan xarajatlarni, kelgusi davr xarajatlari imkoniyatining o'zgarishini ayirib tashlasak tayyorlangan mahsulotning ishlab chiqarish tannarxiga ega bo'lamiz. Agar bu natijadan tugallanmagan ishlab chiqarish qoldiqini ayirsak tovar mahsulotning ishlab chiqarish tannarxi ma'lum bo'ladi.

Ishlab chiqarish xarajatlari sarflanish maqsadi va joyidan bog'liq bo'lmagan holda hisobga olinadi. Xarajatlar turli hajmdagi va tarkibdagi mahsulotga tegishli bo'lishi mumkin. Shuning uchun mahsulot bilan bog'liq bo'lmagan xarajatlarning umumiy yig'indisi tannarx ko'paygani yoki kamaygani haqida hech qanday ma'lumot bermaydi.

«Ishlab chiqarish xarajatlari» guruhining vazifasi, iqtisodiy mazmuniga ko'ra o'xshash bo'lgan xarajatlarni alohida guruhlariga ajratib:

- a) korxonaning material, mehnat va moliya resurslariga bo'lgan ehtiyojini iqtisodiyot ehtiyoji bilan bog'lash;
- b) tannarx rejasini korxonaning biznes rejasining boshqa bo'limlari bilan bog'lash;
- v) tannarxni arzonlashtirish asosiy yo'nalishlarini ko'rsatgan holda xarajatlar tarkibi va dinamikasini aniqlash imkonini beradi.

7.2-jadvaldan ko'rinadiki, mashinasozlik korxonasi mehnat va materialni ko'p talab qiladigan korxona hisoblanadi. Uning bir birlik mahsulotga nisbatan material xarajatlari ulushining o'sishi, (amortizatsiya bilan birga) ish haqining kamayishi tendentsiyasi namoyon bo'ladi. Bu esa ijtimoiy mehnat unumdorligining o'sishini ifodalaydi. Bozor iqtisodiga o'tilayotgan hozirgi davrda xarajatlar tarkibining o'zgarishiga baholar va tariflarning keskin o'zgarishi ham ta'sir qiladi. Amortizatsiya ulushining o'sishi esa, amortizatsiya ajratmalari me'yorining olinganligi bilan izohlanadi.

7.2-jadval. Ishlab chikarish xarajatlari tarkibi.

Xarajat elementlari	Mashinasozlik korxonasi		Butun O'zbekiston sanoati 2000y.
	1999	2000	
1. Xom ashyo va asosiy materi- allar.	58,4	59	63,3
2. Yordamchi materiallar.	4,0	3,8	4,4
3. Yoqilg'i.	1,4	1,3	4,0
4. Energiya.	2,2	2,0	2,8
5. Amortizatsiya.	4,6	7,8	8,5
6. Ish haqi, ijtimoiy sug'urta ajratmasi bilan.	25,6	21,7	14,1
7. Elementlar bo'yicha taksim- lanmagan boshqa xarajatlar	3,8	4,5	2,9

Shu bilan birga xarajatlar tarkibiga korxonaning tashkiliy tarkibi ham sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Unga yana quvvatlarni o'zlashtirish darajasi ham ta'sir qiladi, mahsulot chiqarish hajmi ham bo'lsa, amortizatsiya, yoqilg'i kabi shartli doimiy xarajatlar ulushi katta bo'ladi. Bir birlik mahsulot xarajatlarini moddalar bo'yicha guruhlab aniqlash - kalkulyatsiyalash (Salculare -

lotincha bo'lib, o'zbekchada «sanash» demakdir) deyiladi. **Kalkulyatsiya moddalariga quyidagilar kiradi:**

1. Xom ashyo, asosiy materiallar va qaytariladigan chiqindilar.
2. Sotib olingan yarim fabrikatlar, buyumlar va boshqa korxonalar xizmatlari.
3. Texnologik maqsadlar uchun yoqilg'i va energiya.
4. Ishchilarning asosiy ish haqlari.
5. Ishchilarning qo'shimcha ish haqlari.
6. Ijtimoiy sug'urta ajratmasi.
7. Ishlab chiqarishni tayyorlash va o'zlashtirish xarajatlari.(agar xarajatlar tannarx hisobidan bo'lsa).
8. Uskunalarni saqlash va ishlatish xarajatlari.
9. Sex xarajatlari.
10. Umumzavod xarajatlari.
11. Brakdan ko'riladigan zararlar.
12. Jami ishlab chiqarish tannarxi.
13. Ishlab chiqarishdan tashqari xarajatlari.
14. Mahsulotning to'la tannarxi.

Kalkulyatsiya ishlab chiqarish xarajatlaridan farqli xarajatlarning maqsadini va o'rnini hisobga oladi va quyidagi vazifalarni bajaradi:

- a) mahsulot turlari bo'yicha xarajatlar darajasi va dinamikasini hisobga olish va rejalashtirish;
- b) baholarni hisoblash;
- v) yangi texnika samaradorligini izohlash;
- g) ishlab chiqarish munosabatlarini yangi iqtisodiy yo'nalishlarga o'tkazish;
- d) korxonada ishlab chiqarishning tashkiliy va texnikaviy darajasini qiyosiy tahlil qilish.

Tannarx kalkulyatsiyasi va xarajatlar tarkibiga kiruvchi moddalarning ko'p shaklligi ularning tasniflanishini talab qiladi.

7.3.jadval. Tannarx kalkulyatsiyasiga kiruvchi xarajatlar tasniflanishi.

Tasniflanish belgisi	Kalkulyatsiya turlari
Kalkulyatsiya ob'ekti	Tayyor mahsulot, tugallangan uzal, operatsiya
Ishlab chiqarish jarayonida qatnashishi	Asosiy va umumiy tizimlash
Tannarx tarkibiga qo'shilish usuli	To'g'ridan-to'g'ri va nisbiy /bilvosita/
Xarajatlarning bir xil tarkibligi	Elementli va majmuaviy
Ishlab chiqarish hajmiga nisbatan	O'zgaruvchan, shartli-o'zgaruvchan,shartli-doimiy
Rejalashtirish va boshqarishdagi vazifasi	Normativ, reja, hisobot, texnologik

Kalendar davr	Oylik, kvartal, yillik, yil oxirigacha shartli-yillik
Vaqt bo'yicha muvofiqligi	O'tgan, joriy va kelgusi davr hisobi-dan xarajatlar
Tartib darajasi	Uchastka, sex, zavod, birlashma, tarmoq
Mahsulotning hayotiylik davri	Ishlab chiqarishdan oldingi, ishlab chiqarish, ekspluatatsiya davri
Korxonaning rivojlanish davri	Loyihalashtirish, kengaytirish, texnik qayta jihozlash.

Jadvaldan ko'rinadiki, kalkulyatsiya ob'ekti tayyor mahsulot hisoblanadi. Ishlab chiqarish jarayonida qatnashishiga ko'ra xarajatlar texnologik jarayon bilan bog'liq bo'lgan asosiy xarajatlarga hamda ishlab chiqarishga xizmat ko'rsatish va boshqarish xarajatlariga bo'linadi.

Tannarxga qo'shilish usuliga ko'ra xarajatlar to'g'ridan – to'g'ri (bevosita) va bilvosita (qisman) xarajatlarga bo'linadi. Bevosita xarajatlar to'raligicha tannarxga qo'shiladi. Ularga ishchilarning ish haqlari, xom ashyo va material, sotib olingan buyumlar va brakdan ko'riladigan zararlar kiradi. Bilvosita xarajatlarga uchastka, sex yoki korxona xo'jalik faoliyati bilan bog'liq xarajatlar kiradi. Masalan, uskunalarni saqlash va ishlatish xarajatlari, sex, umumzavod xarajatlari, ishlab chiqarishdan tashqari xarajatlar va hokazo. Bu xarajatlar mahsulot tannarxiga qisman qo'shiladi.

Tarkibining bir xillik darajasi bo'yicha xarajatlar elementli va majmuaviy xarajatlarga bo'linadi. Elementli xarajatlarga bir elementdan iborat moddalar (masalan, ish haqi, ijtimoiy sug'urta ajratmasi) kiradi. Majmuaviy moddalarga esa bir necha iqtisodiy elementdan iborat (masalan uskunalarni saqlash va ishlatish xarajatlari, sex va umumzavod xarajatlari) xarajatlar kiradi.

Butun mashinasozlik kompleksida bo'lgani kabi korxonada ham mahsulot tannarxini arzonlashtirishning quyidagi tipik omillar guruhi qo'llaniladi:

1. Ishlab chiqarishning texnik darajasini oshirish: yangi progressiv texnologiyani, ishlab chiqarish jarayonlarini mexanizatsiyalash va avtomatlashtirishni joriy etish; mavjud texnikani takomillashtirish; xom ashyo va materiallardan foydalanishni yaxshilash va yangi turlarini qo'llash.
2. Mehnatni va ishlab chiqarishni tashkil qilishni takomillashtirish: ishlab chiqarishning ixtisoslashuvini takomillashtirish; xizmat ko'rsatishni yaxshilash; ishlab chiqarishni boshqarishni takomillashtirish va ishlab chiqarish xarajatlarini qisqartirish; mehnatni tashkil qilishni va asosiy vositalardan foydalanishni yaxshilash va hokazo.
3. Mahsulot hajmi va tarkibini o'zgartirish, shartli-doimiy xarajatlar va amortizatsiya ajratmalarini nisbatan kamaytirish; mahsulot (ish, xizmat) sifatini yaxshilash.
4. Korxona va boshqa omillar: yangi sexlar va bo'linmalarni ishga tushirish, yangi ishlab chiqarishni o'zlashtirish, harakatdagi sexlarda va bo'linmalarda ishlab chiqarish joylashuvini takomillashtirish va hokazo.

3. FOYDA, DAROMAD VA RENTABELLIK.

Foyda - korxona tomonidan mahsulot sotilgan bahoning ishlab chiqarish va sotish xarajatlarini qoplagandan keyin korxonaga qoladigan qismidir. Boshqacha aytganda foyda mahsulotning bahosi bilan uning to'la tannarxi o'rtasidagi ayirmaga teng. Foyda butun iqtisodiyot bo'yicha qo'shimcha mahsulot shakli bo'lib, milliy daromadning dastlabki taqsimlanish qismi hisoblanadi. Iqtisodiyotning alohida bo'g'inlari (korxona, hissadorlik jamiyati) uchun esa foyda xo'jalik faoliyatining oxirgi moliyaviy natijasi hisoblanadi.

Foyda boshqarish va rejalashtirishda quyidagi vazifalarni bajaradi:

1. Qo'shimcha mahsulotning bir qismini harakatga keltirish bilan birga mamlakat pul jamg'armalarining muhim manbai hisoblanadi. 2000 yilda O'zbekistonning davlat byudjetida foyda ulushi 29% ni tashkil qildi.
2. Oxirgi natijani xarajatlar (tannarx)ga taqqoslash bilan bir qatorda foyda ishlab chiqarish samaradorligining muhim ko'rsatkichi hisoblanadi. Foydaning bu vazifasi bahoni hosil qilish tartibiga bog'liq va bozor iqtisodi sharoitida bu yanada muhim ahamiyat kasb etadi. Baho ishlab chiqarish va iste'mol shartlarini qanchalik aniq va to'liq hisobga olsa, foyda ishlab chiqarish samaradorligini chuqurroq baholaydi.
3. Foyda korxona uchun mulk egasiga tomonidan olingan asosiy vositalar, aylanma mablag'lar va kreditlar uchun garantiya hisoblanadi.
4. Korxonada iqtisodiy munosabatlarning rivojlanishi uchun asos bo'ladi.
5. Foyda taqsimot tartibi bo'yicha ishlab chiqarishni iqtisodiy rag'batlantirishga xizmat qiladi.
6. Foydaning bir qismi - aylanma mablag'larining joriy aylanishida qatnashib, moliyaviy zahira hosil qiladi.

Korxonaning umumiy foydasi uning asosiy faoliyatidan, ya'ni mahsulot ishlab chiqarish va sotishdan olinadigan foydadan, nosanoat xarakteridagi mahsulot sotish va ish bajarishdan olinadigan foydadan, sotishdan tashqari olinadigan daromadlardan iborat bo'ladi.

Mahsulot ishlab chiqarish va sotishdan olinadigan foyda quyidagicha aniqlanadi.

$$F = (B - T) * N$$

Bunda, B-bir birlik mahsulot bahosi;
 T-bir birlik mahsulot tannarxi;
 N-ishlab chiqarish hajmi.

Bu turdagi foydaga quyidagi omillar ta'sir ko'rsatadi.

1. Mahsulot bahosi

2. Bir birlik mahsulot tannarxi
3. Ishlab chiqarish hajmi
4. Mahsulot tarkibi

Korxonada hosil qilinadigan foydani taqsimlashda qisman normativ usuldan foydalaniladi, chunki har bir to'lovning (soliqlar) me'yori ma'lum. Masalan: 1994 yil 1 yanvardan boshlab mulk solig'i asosiy vositalar aktiv qismi qiymatining 1% miqdorida to'lanadi. Bundan tashqari foydadan bank krediti to'lanadi, kredit uchun foiz to'lana di, aylanma mablag'lar normativining o'sishi qoplanadi. Bir so'z bilan aytganda korxona hisobida qoladigan foyda ikkita fondga bo'linadi.

1. Iste'mol fondi. Bunga mehnatga haq to'lash jamg'armasi bilan moddiy rag'batlantirish jamg'armasi kiradi.
2. Jamg'arma fondi. Bu fond tarkibiga avvalgi ishlab chiqarishni rivojlantirish fondi bilan jamoani ijtimoiy rivojlantirish fondi kiradi.

Foydaning absolyut qiymati ishning natijaviy samarasini ifodalaydi. Ish samaradorligini baholash uchun natijani xarajatlar bilan taqqoslash zarur. Buning uchun rentabellik ko'rsatkichidan foydalaniladi. Buning asosiy shakli korxona (ishlab chiqarish) rentabelligi hisoblanadi.

Bu rentabellik quyidagicha aniqlanadi:

$$R = F / (AV + MAM) * 100 \%$$

ya'ni umumiy foydaning korxona asosiy vositalari (AV) bilan me'yorlashtiriladigan aylanma mablag'lar (MAM) yig'indisiga nisbatining foizda ifodalanganiga teng. Bu ko'rsatkich korxona o'z ixtiyorida farmoyishida bo'lgan mulkdan foydalanganligini ifodalaydi. O'zbekiston mashinasozligida korxona rentabelligi 2000 yilda 16% ni tashkil qiladi.

Mahsulot rentabelligi esa umumiy foydaning mahsulot tannarxiga nisbati bilan ifodalanadi. Mahsulot ayrim turlarining jamg'arma sig'imi noma'lum bo'lganda, foyda mahsulot shu turlari bo'yicha rentabellik asosida taqsimlanadi. Mahsulot rentabelligi:

$$R_m = (F / T) * 100$$

Korxona rentabelligi bilan mahsulot rentabelligi orasida quyidagicha bog'liqlik mavjud.

$$F/(AV+MAM) = (F/T) (T/MAM) / MAM / (MAM+ AV) / [MAM/(MAM+AV)]$$

Bunda, T / MAM - aylanma mablag'larning aylanishlar soni;

$MAM / (MAM+AV)$ - ishlab chiqarish jamg'armalari qiymatida aylanma mablag'lar ulushi .

Shunday qilib korxona rentabelligi ko'rsatkichi joriy xarajatlar rentabelligini

$((R_m = F / T) * 100)$ ifodalash bilan birga aylanma mablag'lar aylanishini ham ko'rsatuvchi ma'lumotnoma (informativ) ko'rsatkich hisoblanadi.

Yuqoridagilardan ko'rinadiki, korxonaning barcha faoliyat turidan keladigan tushumdan korxona xarajatlari chegirib tashlansa, korxona daromadlari qoladi. Bozor iqtisodi sharoitida xo'jalik faoliyati yuritishning asosiy manbai ana shu daromad hisoblanadi. Korxonalar bozor iqtisodi sharoitida faoliyat ko'rsatar ekan bu faoliyat bozor qonunlariga bo'ysundiriladi. Bunday qonunlarga, qiymat qonuni, pul muomalasi qonuni hamda talab va taklif qonuni kiradi.

Yuqorida ta'kidlanganidek, bozor iqtisodiga o'tish munosabati bilan O'zbekiston iqtisodiyotiga chet el sarmoyasi kirib kelmoqda.

Tabiiyki qo'shma korxonalar paydo bo'lyapti. Bunday vaqtda, bir tomondan mahsulot chiqaruvchini himoya qilish, ikkinchi tomondan uning sifatini oshirish maqsadida litsenziyadan foydalaniladi. Bu bir turdagi mahsulotni faqat bitta korxona o'z firma belgisi bilan chiqarishini bildiradi.

7.4. Jadval. Bozor iqtisodi mexanizmi amal qilayotgan hozirgi sharoitda korxonalarda daromadning hosil qilinish va taqsimlanishi namunasi. (raqamlar shartli)

Qator	Ko'rsatkichlar	Qiymati (ming so'm).
1.	Mahsulot sotishdan (ish bajarishdan) olingan tushum.	65980
2.	Moddiy (material) xarajatlar.	29980
3.	Umumiy daromad (qator 1-qator 2).	36000
4.	Mulk solig'i.	4300
5.	Ssuda uchun bank foizi (to'lovi).	50
6.	hisoblangan daromad (qat 3-qat 4-qat 5).	31650
7.	Byudjet va yuqori tashkilot ajratmalari.	1583
8.	Moliyaviy zahira.	31,95
9.	Korxona hisobida qoladigan daromad (qat 6 - qat 7 -qat 8).	30035,05
10.	Iste'mol fondi.	10223,93
11.	Jamg'arma fondi.	1984,12

Takrorlash uchun savollar.

1. Mahsulot tannarxi haqida tushuncha.
2. Mahsulot tannarxining tarkibi.
3. Tanarxning asosiy ko'rsatkichlari.

4. Tannarxni hisoblash usullari. Kalkulyatsiya.
5. Foyda haqida tushuncha.
6. Foydani hisoblash.
7. Foydani taqsimlash.
8. Rentabellik tushunchasi.
9. Rentabellik turlari.
10. Rentabellikni hisoblash.

Tayanch iboralar

Mahsulot tannarxi. Mahsulot tannarxining tarkibi. Tanarxning asosiy ko'rsatkichlari. Tannarxni hisoblash usullari. Kalkulyatsiya. Foyda haqida tushuncha. Foydani hisoblash. Foydani taqsimlash. Rentabellik tushunchasi. Rentabellik turlari. Rentabellikni hisoblash.

11-MAVZU : TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARIDA IQTISODIY TAHLIL

REJA.

1. Iqtisodiy tahlil predmeti va usuli
2. Iqtisodiy tahlil o'tkazish.
3. Iqtisodiy tahlil turlari, manbalari va uni tashkil qilish

I. IQTISODIY TAHLIL PREDMETI VA USULI

Korxonaning reja, hisob, hisobot va boshqa ma'lumot manbalarida o'z aksini topgan ko'p qirrali xo'jalik faoliyati iqtisodiy tahlil predmetini tashkil qiladi.

Mahsulot ishlab chiqarish va sotish, material, mehnat va moliyaviy resurslardan foydalanish, korxona mablag'larining holati va harakati, iqtisodiy rag'batlantirish jamg'armalarini hosil qilish va foydalanish, korxona daromadlarini hosil qilish va taqsimlash, korxonaning boshqa korxonalar va o'z xodimlari bilan o'zaro munosabatlari tamoyillari (printsiplari) korxona vazifalariga mos holda iqtisodiy tahlil ob'ekti hisoblanadi.

Amaliyotda esa korxona xo'jalik faoliyatini miqdor va sifat jihatdan xarakterlovchi aniq ko'rsatkichlarda o'z ifodasini topgan hodisalar iqtisodiy tahlil ob'ekti hisoblanadi. Shuning uchun ham iqtisodiy tahlilni tashkil qilishda jamoa faoliyatining ko'rsatkichlarini to'g'ri tanlash va foydalanish, ishlab chiqarish iqtisodini rejalashtirishni, korxonaning moliyaviy holatini yaxshilash imkonini beradi.

Iqtisodiy tahlil o'z predmetini o'rganish jarayonida klassik iqtisodiyot usuliga tayanadi. Bu:

Birinchidan, korxonalar xo'jalik faoliyatini o'rganish, uning barcha ichki va tashqi aloqalarini, o'zaro bog'liq jarayonlarni hisobga olish asosida oxirgi natijani baholashga majmuaviy yondashuv zarur ekanligini;

Ikkinchidan, iqtisodiy tahlil tadqiq qilinayotgan jarayonlarni baholashga davlat manfaatlari asosida yondashib o'tkazilishi zarur;

Uchinchidan, iqtisodiy jarayonlarni o'rganishga bozor munosabatlari nuqtai-nazaridan yondashish zarur.

To'rtinchidan, tahlil korxonaning aniqlangan real imkoniyatlarini ifodalovchi qarorlar va yechimlar qabul qilinishini ta'minlashi zarur.

Shu fikrlardan kelib chiqib, iqtisodiy tahlil usulini quyidagicha ifodalash mumkin.

Iqtisodiy tahlil usuli - korxona xo'jalik faoliyatini ob'ektiv baholash, rezervlarni aniqlash va ularni ishlab chiqarish samaradorligini oshirishga joriy qilish uchun o'zaro bog'liq majmuaviy tadqiqotlar usulidir.

2. IQTISODIY TAHLIL O'TKAZISH.

Korxona faoliyatini har tomonlama tahlil qilishda analitik ko'rsatkichlarni qayta ishlashning bir necha usullari mavjud. Taqqoslash, zanjirli o'rniga qo'yish, tanlash, guruhlash, o'rtacha va nisbiy miqdorlarni qo'llash, ko'rsatkichlarning balans bog'liqligi, qoldiq hisob usullari shular jumlasidandir. Taqqoslash - rejaning bajarilishini baholash uchun qo'llaniladigan usul. Amaldagi ko'rsatkichlar reja ko'rsatkichlari bilan taqqoslanadi. Zanjirli o'rniga qo'yish usuli - amaldagi ko'rsatkichlarning rejadan og'ishiga ta'sir qiluvchi har bir omilni miqdor jihatdan baholash uchun foydalaniladi.

Alohida omillarni tanlab o'rganish zahiralarni aniqlash imkoniyatlarini kengaytiradi. Masalan, anketa o'tkazish bilan iqtisodiy hodisalarni tahlil qilish.

Omillarning alohida belgilarini o'rganishda guruhlash usulidan foydalaniladi. Masalan, uskunalar alohida guruhlarning unumdorligini, xodimlar alohida guruhlarining o'rtacha ish haqlarini baholashda shu usul qo'llaniladi va hokazo.

3. IQTISODIY TAHLIL TURLARI, MANBALARI VA UNI TASHKIL QILISH

Iqtisodiy tahlil turlari birinchi galda uni o'tkazish davriyligi bilan bog'liq. Shunga ko'ra hozirgi vaqtda boshlang'ich, operativ va yakuniy tahlil farqlanadi. Tahlilning bu turlari bozor iqtisodi sharoitida ham o'z mohiyatini saqlaydi.

Boshlang'ich tahlil ishlab chiqarishning borishini, uning natijalarini baholashning, reja ko'rsatkichlarini izohlashning ilmiy istiqbolini belgilaydi.

Operativ tahlil – xo'jalik operatsiyalari bajarilayotgan vaqtda, ya'ni mahsulot ishlab chiqarilib, sotilayotgan, yoki xizmat ko'rsatilayotgan vaqtda amalga oshiriladi. Zarur hisobot ma'lumotlari etishmagan paytda operativ tahlil masalan, xom ashyo umumiy sarfi, uskunalardan foydalanishning ta'sirini baholaydi.

Yakuniy tahlil - biror voqea hodisa, yoki ma'lum davrdagi xo'jalik operatsiyalari tugagandan keyin o'tkaziladi. Bu holda tahlil xulosalari to'laroq bo'ladi. Tahlil bu turining ahamiyati shunda.

Iqtisodiy tahlil o'tkazish samaradorligi ko'p holda ma'lumotdan, uning hajmidan, tezkorligidan, ishonchliligidan bog'liq bo'ladi.

Ko'p hollarda ma'lumot reja, statistika, buxgalteriya va operativ hisob ko'rsatkichlari asosida tuziladi.

Reja ko'rsatkichlarining asosiy manbai korxonaning biznes-rejasi ma'lumotlaridir. Bundan tashqari uchastkalar va sexlar uchun beriladigan kunlik topshiriqlardan ham foydalaniladi. Hisobot ma'lumotlari nafaqat rejaning bajarilishini tahlil qilish, balki uning izohliligini ham baholash imkonini beradi.

Buxgalteriya hisobining muhim qismi korxona moliya faoliyati haqida ma'lumot beradigan korxona balansi ham muhim manba hisoblanadi.

Keyingi vaqtlarda iqtisodiy tahlil to'plamida statistik hisobot keng tarqaldi.

Iqtisodiy tahlil quyidagi bosqichlardan o'tkaziladi.

1. Ma'lumot yig'ish, uning aniqligini tekshirish.
2. Tahlil mavzusi bo'yicha ko'rsatkichlarni tadqiq qilish .
3. Analitik ish yakunlari chiqariladi.

Bozor iqtisodiga o'tilishi munosabati bilan iqtisodiy tahlil ahamiyati yanada ortadi, u kundalik hayot ehtiyojiga aylanadi.

Takrorlash uchun savollar.

1. Iqtisodiy tahlil haqida tushuncha.
2. Iqtisodiy tahlil o'tkazishning tartibi.
3. Iqtisodiy tahlil o'tkazish usullari..
5. Iqtisodiy tahlil turlari
6. Iqtisodiy tahlil manbalari
7. Iqtisodiy tahlil va uni tashkil qilish

Tayanch iboralar

Iqtisodiy tahlil, iqtisodiy tahlil o'tkazishning tartibi,. analitik ko'rsatkich taqqoslash, boshlangich tahlil, operativ tahlil, yakuniy tahlil. Iqtisodiy tahlil o'tkazish usullari, iqtisodiy tahlil turlari.

12- MAVZU. BOZOR KONYUNKTURASI SHAROITLARIDA TIJORAT-VOSITACHILIK FAOLIYATINING O'ZIGA XOS JIHATLARI.

Reja

1. Bozor konyunkturasi to'g'risida tushuncha.
2. Tijorat- vositachilik faoliyatining iqtisodiy va axborot xavfsizligini ta'minlash yo'llari.
3. Tijorat - vositachilik faoliyatida xodimlarga qo'yiladigan talablar.

BOZOR KONYUNKTURASI TO'G'RISIDA TUSHUNCHA.

Bozor konyunkturasi – tijorat-vositachilik faoliyatini amalgam oshirishda ehtimoli bo'lgan muvaffaqiyatsizlik turli sabablarga ko'ra yuz berishi mumkin. Ular barchasini tadbirkorga, yoki firmaga bog'liq bo'lgan yohud bog'liq bo'lmaganlarga ajratish mumkin.

Bog'liq bo'lgan sabablar quyidagilardir:

- bozor konyunkturasini etalicha o'rganmaslik;
- aniq va ehtimoli mavjud raqobatchilarga etarlicha baho bermaslik;
- qorovul xizmat va boshqa xavfsizlik tadbirlarini tashkil etishda xatoliklarga yo'l qo'yish;
- tijorat sirini saqlay olmaslik (ma'lumotla chiqib ketishi);
- ishlab chiqarish-xo'jalik faoliyatini tashkil etishda kamchiliklar va oldindan ko'ra bilmasliklarga yo'l qo'yish;
- xodimlar malakasining pastligi;
- korxona rahbariyatining shaxsiy xislatlari talab darajasida bo'lmasligi;
- mintaqadagi ijtimoiy-siyosiy vaziyatni to'g'ri baholay olmaslik va h.k.

Tijorat-vositachilik faoliyatida ehtimoli bo'lgan muvaffaqiyatsizliklarning tadbirkorga bog'liq bo'lmagan sabablarga tabiiy ofat, yukni tashishdagi yo'qotishlar yoki sifatning buzilishi va boshqalar kiradi, ularni fors-major vaziyatlar deb ham ataydilar.

Ehtimoli bo'lgan tavakkalchilikni ikki usul – statistika va eksperiment bilan baholash mumkin. Statistika usuli bozoning ahvoli haqidagi ulkan ma'lumot va axborotlarni chuqur hamda har tomonlama tahlil qilishga asoslangan. Bundan tashqari korxonaning o'z ahvoli,

uning raqobatchilari va h.k larni, ham iqtisodiy matematik ham statistic usullar asosida tahlil qilish kerak bo'ladi.

Tavakkalni eksperiment baholash usuliga ko'ra tavakkalchilik omilining aniq bo'lgan, ehtimoli bo'lgan va tasodifiy guruhi aniqlanadi. Tahlil jarayonida mutaxassislar yo'qotishlarni kutish mumkin bo'lgan ko'lamni, shuningdek, tavakkalning aniq yo'l qo'yish mumkin bo'lgan, tang va adoyi tamom bo'larlik darajalarini baholaydilar.

Amalda ehtimoli bo'lgan tavakkalchilikning statistik, iqtisodiy baholash usullarini qo'yish maqsadga muvofiqdir. Mazkur tavakkalchilikni qaltisligini kamaytirish, tijorat aperiatsiyalarini yo'qotishlarsiz bo'lishini ta'minlash uchun quyidagilar tavsiya etiladi:

- belgilangan operatsiyani bozorning ahvoli haqida yaxshi ma'lumotga ega sheriklar bilan, ehtimoli bor tavakkalchilikni, o'rtadagi foydani, agar omad kulib boqsa, bo'lishlikni chuqur anglagan holda u bilan teng bo'lish;
- tashqi maslahatchilarga ularning xizmati ayniqsa, bozor narxlari ozgarishi, talab va raqobatchilar hatti-harakatini baholash xususida mablag'ni ayamaslik tejash kerak emas;
- qo'lga kiritilgan foydani ehtiyot shart (saqlash) fondiga tashlab qo'yish;
- imkonga qarab sug'urata kompaniyalari xizmatidan foydalanish ya'ni tavakkalni bir qismini ular zimmasiga yuklash lozim, gachi buning uchun pul to'lash zaur bo'lsa-da.

Tijorat tavakkalchiligini eng ko'p yoyilgan usuli xedjerofkadir bunda valyuta tijorat yoki kredit tavsifidagi qarshi talab va majburiyatlar qo'yish tushiniladi.

Ishlab chiqarish va tijoat – vositachilik faoliyati bilan shug'ullanuvchi bozor ishtirokchilari sonining oshishi munosabati bilan jamiyatning muayyan bu toifasi – jinoyatchilar olami vakillarining uyushmasi faollashmoqda, ular o'zigagina xos usullari ishga solib, ya'ni qo'rqitish, terror va zo'ravonlik bilan daromadga sheriklik da'vo qilish va h.z

TIJORAT- VOSITACHILIK FAOLIYATINING IQTISODIY VA AXBOROT XAVFSIZLIGINI TA'MINLASH YO'LLARI.

Bozor faoliyati amaliyoti uyushgan jinoyatchilik (mafooz) guruh, reket guruhi, ba'zan yakka bo'ri singari harakat qiluvchi yolg'iz jinoyatchilarning namoyon bo'lish shakli va uslubdan yaxshi xabardor.

Quruq tuhmat taqab qo'rqitish, ta'magarlik, do'q urish, o't qo'yish, jismoniy qiynoqqa duchor qilish, o'ldiish, shuningdek, raqobatchi guruhlar o'zaro qon to'kib orani ochdi qilishlari, bundan tashqari ishbilarmonlar dunyosidagi taniqli shaxslar buyurtma qotillik qurboni bo'layotgan haqida ommaviy axborot vositalari tobora ko'proq xabar berib bormoqdalar.

Jinoyatchi kimsalarning bunday faollashib qolishi, huquq-tartibot idoralarining kuch-g'ayratlariga qaramay, dunyodagi barcha mamlakatlarda, xususan O'zbekistonda ham ancha chuqur ildiz otgan. Markaziy Osiyo mintaqasidagi bu salbiy holat tobora xalqaro tavsifga ega bolmoqda.

Bunday sharoitda TVT va boshqa Tovar bozori ishtirokchilarining iqtisodiy hamda axborot xavfsizligini ta'minlash, shuningdek tadbirkorlarning jinoyatchi kimsalarni jismoniy himoyalanganligini ta'minlash hamda bozor sub'ektlarining, ham ichki va tashqi havfsizlik masalasiga javob beruvchi tegishli davlat tuzilmalarining dolzarb va paysalga solib bo'lmaydigan vazifasidir.

Bozor ishtirokchilari iqtisodiy va axborot havfsizligini ta'minlashning anchagina oldini olish tadbirlari bor bo'lib ularni tijorat faoliyati bilan shug'ullanuvchi har bir jismoniy va huquqiy shaxs amalgam oshirishi lozim.

TVT va uning xodimlari xavfsizligi ularni tadbirlari ichida ma'lum darajada xavfsizligini quyidagilari ta'minlaydi:

- ma'muriy, ombor va ishlab chiqarish binolarini ishonchli muhofaza tizimini bunyod etish;
- ishlab chiqaruvchilardan oraliq omborlarga yoki to'g'ridan-to'g'ri iste'molchilarga tashiladigan tovar-moddiy qimmatdorliklarni o'z kuchlari yoki yollanma kuchlar bilan kuzatib borish;
- buxgalter, kassir va boshqa moddiy javobgar shaxslarni, ya'ni naqd pul va boshqa qimmatdorliklar oluvchi, topshiruvchi, olib yuruvchilarni muhofazasini ta'minlash;
- korxonada tijorat siri hisoblangan va firma raqobatchilari uchun ahamiyat kasb etgan, shuningdek jinoyatchilar tazyiqi, qo'rqitishi va ta'magirliigi uchun muhitni yuzaga keltirmaydigan ijtimoiy-ruhiy sharoit hamda majburiy talablarni yaratish;
- firma siri bo'lgan maxfiy tijorat ma'lumotlaridan iborat hujjatlar "nou-xau", chiziqlar, texnologiya, yangi buyumlar namunasi, buyurtma va reklama, moliyaviy va bank materiallari mos etkazib beruvchilar va iste'molchilarga haqidagi ma'lumotlar nashriyot takliflar chizmalari, shartnoma, kontrakt va boshqalarni ishonchli saqlash uchun tegishli texnikaviy vositalar bilan ta'minlash;
- tijorat sirlaridan voqif shaxslar rahbarlar va maxfiy hujjatlar bilan ishlashga ruxsat etilgan ayrim ijrochi xodimlar mas'uliyatining kuchaytirilgan tadbirlarini ishlab chiqish, shuningdek ular ijtimoiy-ruhiy ahvolini himoya va nazoratning mumkin bo'lgan shakllarini tashkil etish;
- ko'plab mamlakatlarda muayyan moddiy manfaatdorlik evaziga TVT lar o'z xodimi bilan ishdan bo'shagandan so'ng ma'lum muddatgacha raqobatli firmaga ishga kirmasligi haqida shartnoma tuzish, rasm bo'lmoqda;

- begonalar etisha olmasligi uchun elektrik axborotning ishonchli tizimini yaratish, EHM dan va boshqa barcha tur ko'paytirish texnikasidan foydalanish nazoratini ta'minlash; bunda maxfiy ma'lumotlar turli, qoralama nusxalar, nusxa ko'chirish qog'ozlari, yozuv mashinalarining bo'yaydigan tasmlardan olinishi mumkinligiga alohida e'tibor qaratishi lozim;
- mahfiy hujjatlar va qimmatdorliklarni jo'natish yoki olib kelishida o'z xavfsizlik xizmati kuchlaridan, agar shunday xizmat bo'lmasa, harbiylashtirilgan dala aloqasini yoki ixtisoslashgan, muayyan haq evaziga shunday xizmat ko'rsatadigan, mashhur firmalar xizmatidan foydalanish.

3. TIJORAT - VOSITACHILIK FAOLIYATIDA XODIMLARGA QO'YILADIGAN TALABLAR

TVT tijorat xodimlariga qo'yiladigan kasbiy talablar o'z ichiga quyidagilarni oladi: bozor konyunkturasi masalalari bo'yicha chuqur va har tomonlama bilim va tajribani; ichki va tashqi bozorlarda tovarlar sotib olish va sotishni; marketingni; boshqaruv va huquqni buxgalteriya hisob-kitobi, moliyalash va soliqqa tortishni.

Tijorat-vositachi tashkilotlar xodimlariga qo'yiladigan shaxsiy talablar quyidagilardan iborat:

- qat'iy hisob-kitoblar va oldindan ko'ra bilish iqtidorli o'quvlik va tavakkal qilishga tayyorgarlik bilan qo'shib olib boorish;
- yuqori darajada axloqlilik, atrofdagilar va tijoratdagi sheriklar bilan o'zaro aloqada halollik hamda mas'uliyatni his etishlilik;
- tijorat-vositachilik faoliyati bilan bog'liq yuqori darajada ham jismoniy, ham uhiy zo'riqishga chiday oladigan ma'naviy hamda jismoniy sifatlar;
- tashabbuskorlik, hozirjavoblilik va maqsadga intiluvchanlik;

Marketing" termini keyingi vaqtlarda til boyligimizga kelib kirgan so'zlardan biri bo'lib u bozor munosabatlari rivojlanishi va qaror topishi bilan bog'liqdir. "Marketing" termini tor ma'noda bozordagi faoliyat ma'nosini anglatadi. Ancha keng ma'noda esa u korxonaning ishlab chiqarish-sotish faoliyati tizimini anglatadi. Bu faoliyat asosida bozorni har taraflama chuqur o'rganish, mahsulot, tovar va xizmatlarni yaqin va ancha olis istiqbolda ishlab chiqarish hamda sotishning barcha shart-sharoitlarini baholash, hisobga olish tashkil etadi.

Marketing bozor va so'ngi iste'molchilarning talablarini aniqlash hamda baholash bo'yicha barcha funktsiyalarni birlashtirish, uyg'unlashtirishni amalga oshirish imkonini beradi. Bu bilimlarni muayyan maxsulotga aylantiradi, talabni va tovarlarni ishlab chikaruvchilardvni iste'molchilarga tomon harakatlanishini shakllantiradi.

Marketing va unga taalluqli tadqiqotlarining o'ziga xos tomoni shundaki, ular bozor moddasining maxsuli yoki tadbirkorlarning injiqliklari emas, bu ob'ektiv zarurat. Uni "yuqoridan" beriladigan ko'rsatma yoki qarorlari bilan joriy etib bo'lmaydi. hammasidan avval, marketing muhim talab yoki bozor qonuniyati. Unga amal qilish tadbirkorga muvaffaqiyat keltiradi, juda bo'lmaganda "yashash" imkonini beradi.

Bozor iqtisodiyotining shafqatsiz qoidalari tadbirkorlarning quyidagi savolga javob berishga majbur qiladi: nima ishlab chiqarish kerak va kimga, kanday narxlar bo'yicha sotish kerak, tovar va xizmatlarning sifat darajasi qanday bo'lmog'i darkor.

Mana shunday savollarga aniq javob, uchun ham marketing bo'yicha tadqiqotlar olib borish kerak bo'ladi.

Umuman marketing bo'yicha tadqiqotlarning mohiyati va yo'naltirilgan maqsadi shundan iborat bo'ladiki, bozor talab qiladigan tovarlarnigina ishlab chiqarish va taklif etish lozim. Iste'molchiga (oluvchiga) ishlab chiqarilib bo'lingan tovarni tiqishtirilmaslik kerak. Bunga erishish uchun har qanday korxonaning marketing bo'yicha tadqiqotidan quyidagi funktsiyalarni bajarish ko'zda tutiladi:

- bozor, uning talablari va imkoniyatlarini atroflicha o'rganish va prognozlash;
- korxonaning ishlab chiqarish-sotish, ekspert va boshqa imkoniyatlarini chuqur va asosli baholash;
- maqsad va vazifalar, zarur resurslarni aniq belgilagan holda marketingning uzoq muddatli strategiyasini va uni amalga oshirish yo'llarini ishlab chiqish;
- tovar siyosatini tartibga solish, bozor talablari hamda korxona imkoniyatini hisobga olgan holda tovar va xizmat turlarini boshqarish;
- talabning shakllanishiga faol ta'sir ko'rsatish va ishlab chiqarilayotgan mahsulotni sotishni rag'batlantirish;
- sotuvni puxta rejalashtirish va aniq tashkil etish;
- marketing faoliyatini boshqarish va uning ustidan tegishli nazorat o'rnatish;

Marketing mohiyati va funktsiyasiga asosan shu narsa ayonki, u ko'p qirrali va murakkab ish. Bozor miqyosida faoliyat ko'rsatuvchi har qanday korxona tub manfaatlariga aloqadordir. SHu bilan birga, bozor ishtirokchilari qanchalik turli-tuman bo'lsa, ularning har biridagi marketing tadqiqotini amalga oshirish tarzi ham shunchalik rang-barangdir. Marketing tizimini barcha uchun birdek tuzish andozasi yo'q. Mana shu yondashishning turli-tumanligi marketing faoliyati bosh maqsadlarini birlashtiradi.

Ular quyidagichadir:

- bozorning turlanib turishini hisobga olgan holda va mavjud resurslar bilan oqilona harakatlar qilib, muayyan va turdagi tovarlarga bo'lgan talab hamda takliflarning bir-biriga munosibligini ta'minlash;

- ichki va tashqi bozor asosiy ishtirokchilari bilan ishonchli shartnomaviy hamda bozor munosabatlarini shakllantirish;

- turlarni yangilash va takomillashtirishni faol rag'batlantirish, ishlab chiqarilayotgan tovarlap va ko'rsatiladigan xizmatlar sifati va xususiyatini yangilash;

- sotish uchun mundazam suratda bozor izlash va mavjudlarni kengaytirish, shu jumladan ishlab chiqarish va tijorat faoliyatini samarali (diversifikatsiya) qilish hisobiga;

Bozor munosabatlari rivojlanishi va mustahkamlanishi munosabati bilan marketing tadqiqotlari tavsifi va samarasiga bo'lgan talab ham muntazam oshib bormoqda. Zamonaviy markteing uchun endilikda xaridor diliga ta'sir etish, ularning reklamalar hisoga qiziqishini kuchaytirish kifoya emas, balki ular istak va moyilliklarini o'zgartirishga yanada ta'sirchanroq vosita hamda usullarni izlab topmoq lozim.

Marketing mohiyati, vazifasi va maqsadlaridan kelib chiqqan holda shuni aytish mumkinki, bu o'ziga xos fandır. Unda iqtisodiy, ijtimoiy va boshqaruv muammolari uygunlashib ketadi. Bir tomondan u sotuvni qulay va maqbul tarzda chaqqonligini va tovarni saqlash hamda transportda tashish sarflari bo'yicha kam chiqimli bo'lishini ta'minlagan holda ishlab chiqaruvchidan iste'molchiga tomon tovarning samarali harakatlanishini ta'minlashga qaratilgan bo'lsa, ikkinchi tomondan xaridor talabini to'liq va o'z vaqtida qondirilishiga qaratiladi.

Zamonaviy bozorda sezilarli ahamiyat kasb etayotgan marketingning yana bir turi bo'lib, xaridor(iste'molchi)ga yo'naltirilgan marketingdir. Bu turdan uncha katta bo'lmagan ishlab chiqaruvchilar foydalanganlari ma'qul, chunki bu sohadagi, odatda, xaridorlarning qiziqishlari va xohishlarini o'rganishga yo'naltirilgan bo'ladi.

O'zbekistonning shakllanayotgan bozori uchun bozorga ta'sir ko'rsatuvchi eng muhim omillarini o'rganish va ulardan foydalanishga qaratilgan tadqiqotlarni olib borish ma'quldir. U "marketing-miks" deb ataladi. Bu tur marketing bozorga ta'sir o'tkazuvchi to'rt omilning ahamiyatini aniqlashga qaratilgan, bu to'rt omil-tovar, narx, uning bozordagi ahamiyati va uning harakatlanishi bo'yicha tadbirlar tizimi. Bunday yo'l tutish inglizcha to'rt termin - "prodakt", "prays", "pleys" va "promoulin" birinchi harflari bilan "4p" deb ataladi. Marketing miks, amalda, moliyaviy, xom-ashyo, mutaxassis xodim va ishlab chiqaruvchilar boshqa imkoniyatlarini xaridorlar ehtiyoji hamda talablari bilan o'zaro aloqasini ta'minlashni anglatadi.

Marketing miks barcha ichki va tashqi faktorlarni bozorga mujassama ta'sirini to'la ravishda ta'minlaydi va bunda marketing asosiy elementlarini qamrab oladi:

- tovar siyosati (tovar tur(assortiment) qismi sifatida qaraladi, uning barcha tavsiflari esa har tomonlama baholanadi);

- narx siyosati (muayyan tovarga nisbatan mavjud sotuv omillari va sharoitlari);

- taqsimlash siyosati(tovarni bozorga etkazib berish vosita va shakllari, tovarni omborlarga joylashtirish hamda harakatlanish yo'llari tahlil etiladi);

- kommunikativ siyosat(reklama, tovar harakatlanish vositasi shakli, korxonalar ijobiy imijini yuzaga keltirish bo'yicha mujassama tadbirlar).

Marketing miksni amalda tadbiriq etish marktengning boshqa turlariga qaraganda ancha murakkab ish.

Marketing maqsadlariga muvaffaqiyatli erishish uning asosiy vazifalari bajarilishi amalda marketingning maxsus dasturlarni tayyorlash va ularni joriy etishni ta'minlash bilan bog'liq. Ular bozorni, iste'molchilar talab va xoxishlarini har tomonlama o'rganish, marketing strategiyasi va taktikasini ishlab chiqish asosida yuzaga keladi.

Marketing dasturni korxona tijorat va sotish xizmatlarining ilmiy texnikaviy, konstruktorlik, ishlab chiqarish bo'linmalari bilan o'zaro hamkorlikda harakat qilishi uchun sharoit yaratuvchi asoc bo'ladi.

Marketing dasturni yoki rejasi-marketing barcha sohalari bo'yicha korxonaning tayin harakatlarini belgilovchi o'zaro aloqador tadbirlar tizimidir. Odatda marketingni qisqa muddatli va uzoq muddatli programmalashtirish mavjud. qisqa muddatli programmalashtirishda korxonaning marketing tadbirlarini amalga oshirishdagi birin-sirin harakatlari mayda-chuydasigacha aniqlashtirish katra ahamiyatga ega bo'ladi. Uzoq muddatli programmalashtirishda hoida bo'yicha marketingning ishlab chiqarilgan strategiyasi ga muvofiq uzoq muddat mobaynida amalga oshirish ko'zda tutilgan tadbirlar nazarda tutiladi. Korxonaning yagona umumiy marketing programmasi marketingning ayrim bozorlar va bir toifadagi tovarlar guruhi bo'yicha programmalari tizimidan iborat bo'ladi. SHuning uchun ishlab chiqarish, sotish, servis, ilmiy tadqiqot va tajriba konstruktorlik ishlarining asosi hisoblanadi.

Marketing strategiyasi oldinga qo'yilgan maqsadga erishishni ta'minlovchi marketing tuzilmasini belgilab beradi. Strategiya, usul va yo'llarini tanlashda, shuningdek marketing programmasini ishlab chiqishda asos bo'lib hisoblanadi. To'g'ri strategiya tanlashda mahsulotning o'ziga xosligi, uni sotish, harakatlanishi va narx siyosatini hisobga olish lozim.

Amalda marketing strategiyasiga yondashishning bir necha usullari mavjud bo'lib ular quyidagilar:

- sarflar bo'yicha ustunlik strategiyasi;

- tabaqalashtirish (diferentsiatsiya) siyosati;

- uygs'unlashtirish (kontsentratsiya) strategiyasi.

Korxona qabul qilgan strategiyaga muvofiq marketing programmasini tashkil etuvchi tadbirlar belgilanadi. qabul qilingan strategiya programmasi amalga oshishi uchun marketing taktikasini ishlab diqqat bilan ishlab chiqish lozim. Keyingisi - taktikada korxonaning har bir bozorida, tovarning har bir turi bo'yicha va muayyan vaqtga muljallangan vazifalari marketing strategiyasi asosida, bozordagi joriy vaziyatni hisobga olgan holda belgilanadi va hal etiladi.

Marketing taktika vazifalariga quyidagi tur maqsadli tadbirlar kiradi: mo'ljallanayotgan bozor tovarlari turini xaridorlarning talablari haqidagi ishonchli ma'lumotlar asosida kengaytirish; talabning bir qadar pasaygani tufayli reklama tadbirlarini faollashtirish; tovar sotishni rag'batlantirish uchun narxni tushirish va b.

SHunday qilib marketing programmasi tugal ya'ni to'la-to'kis hujjat hisoblanadi. U odatda, har yili bozor maqsadlariga erishish uchun korxona qabul qilgan strategiya va taktika asosida tayyorlanadi. SHuni hisobga olish joizki marketing programmasini ishlab chiqishda korxona marketing bo'linmasi faoliyati auditi natijalaridan yuqori darajada foydalanish lozim. Bu tekshiruv tufayli aniqlangan ushbu xizmat kamchiliklarini bartaraf etish imkonini beradi.

Takrorlash uchun savollar.

1. **Bozor konyunkturasi** deganda nimani tushunasiz.
2. Tijorat-dallolchlik faoliyatini amalgam oshirishga **bog'liq** bo'lgan sabablar.
3. Tijorat-dallolchlik faoliyatini amalgam oshirishda ehtimoli bo'lgan muvaffaqiyatsizlik.
4. Tijorat-dallolchlik faoliyatida ehtimoli bo'lgan muvaffaqiyatsizliklarning tadbirkorga bog'liq bo'lmagan sabablari.
5. Tijorat-dallolchlik faoliyati va uning xodimlari xavfsizligi.
6. Tijorat-dallolchlik faoliyati tijorat xodimlariga qo'yiladigan kasbiy talablar
7. Amaldagi marketing strategiyasiga yondashishning usullari.

Tayanch iboralar

Bozor konyunkturasi, tijorat sirini, tavakkalchilik, xedjerofka, Marketing, tovar siyosati, marketing strategiyasi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining korxonalar xo'jalik faoliyatini va o'rta biznesni boshqarish tartibi.
2. Fulomov S.S. Tadbirkorlik va kichik biznes asjrlari. T., 1997 y.

3. Dodoboev Yu. , Xudoyberdiyev A. Korxona iqtisodiyoti. T., «Mehnat», 2000 y.
4. Fattohov A.A. Tijorat-vositachi tashkilotlar iqtisodi. T., 2000 y.
5. A.N.Samadov va boshq. Tijorat korxonalari iqtisodi. T., TDIU 2007 y.

MUNDARIJA

KIRISH	3
1- MAVZU:BOB: TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING IQTISODI	4
MOHIYATI VA AHAMIYATI	4
2-MAVZU: VOSITACHILAR VA VOSITACHILIK OPERATSIYALARI	9
4-MAVZU:TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARIDA INVESTITSION JARAYONI.	24
5-MAVZU:TIJORAT DALLOLCHILIK KORXONALARIDA ILMIY-TEXNIKA TARAQQIYOTI MAZMUNI VA ISHLAB CHIQARISH SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA UNING AHAMIYATI	34
6-MAVZU: ISHLAB CHIQARISH VOSITALARI SAVDOSI BO'YICHA.....	44
TIJORAT - VOSITACHI TASHKILOTLAR.	44

7-MAVZU:TIJORAT – DALLOLCHILIK KORXONALARIDA MEHNAT VA UNI TASHKIL QILISH.	49
8-MAVZU: TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING ASOSIY FONDLARI	62
9-MAVZU:TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARINING AYLANMA MABLAG'LARI	72
10-MAVZU:TIJORAT DALLOLCHILIK KORXONALARI SARF- XARAJATLARI VA DAROMADLARI	79
11-MAVZU : TIJORAT-DALLOLCHILIK KORXONALARIDA IQTISODIY TAHLIL	89
12- MAVZU:BOZOR KONYUNKTURASI SHAROITLARIDA TIJORAT-VOSITACHILIK FAOLIYATINING O`ZIGA XOS JIHATLARI.	92

«Техно-тасвир» босмахонаси
Бухоро ш. Қ.Муртазоев кўчаси 15 уй
513 хона тел. 223-28-84
Буюртма _____ нусха
2008 йил