

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ
ВАЗИРЛИГИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

Абдукаримов Б.А., Салимов Ш.С., Шарипов Т.С.,
Абдукаримов Ф.Б., Нормуродов У.Н.

«ИҚТИСОДИЁТ» КАФЕДРАСИ

ОЛИЙ ТАЪЛИМНИНГ

Билим соҳаси: 300000 Ижтимоий фанлар, бизнес ва ҳуқуқ

Таълим соҳаси: 340000 «Бизнес ва бошқарув»

Таълим йўналиши: «Иқтисодиёт» (Сервис ва хизматлар соҳалари бўйича) бакалаврият
таълим йўналиши талабалари учун

Ички савдо иқтисодиёти

фанидан

Масалалар тўғрами ва услубий кўрсатмалар



Самарқанд-2012

Абдукаримов Б.А., Салимов Ш.С., Шарипов Т.С., Абдукаримов Ф.Б., Нормурадов У.Н. «Ички савдо иқтисодиёти». Масалалар тўплами ва услубий кўрсатмалар – Самарқанд .: СамИСИ. - 2012, 208 бет.

Такризчилар:

СамҚХИ «Қишлоқ хўжалиги иқтисодиёти ва бошқаруви» кафедраси
доценти И.Ғаниев.

СамИСИ “Иқтисодиёт” кафедраси доценти И.Сиддиқов.

Ушбу масалалар тўплами ва услубий кўрсатма олий ўқув юртлари педагог ўқитувчилари ва талабалар учун тавсия этилади. Шу билан бирга услубий кўрсатмадан савдо муаммолари билан шуғулланувчи илмий ходимлар, аспирант ва тадқиқотчилар ҳамда “Ички савдо иқтисодиёти” фанига қизиқувчилар фойдаланишлари мумкин.

© Абдукаримов Б.А., Салимов Ш.С., Шарипов Т.С., Абдукаримов Ф.Б., Нормурадов У.Н. – Самарқанд .: СамИСИ, 2012.

МУНДАРИЖА:

Кириш	4
1-мавзу. Ички савдо иқтисодиёти фанининг назарий ва методологик асослари	8
2-мавзу. Бозор иқтисодиётини шакллантириш шароитида савдо	12
3-мавзу. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий-иқтисодий асослари	18
4-мавзу. Савдонинг хўжалик механизми	24
5-мавзу. Савдо корхоналарида иқтисодий ишни ташкил этиш	26
6-мавзу. Савдо корхоналарининг ресурслари	30
7-мавзу. Халқ истеъмол товарларига баҳони шаклланиши	41
8-мавзу. Талаб ва товар таклифи	56
9-мавзу. Чакана товар айланиши	62
10-мавзу. Улгуржи товар айланиши	97
11-мавзу. Савдода меҳнат ресурслари ва иш ҳақи	116
12-мавзу. Савдо корхоналарининг даромадлари	140
13-мавзу. Муомала харажатлари	148
14-мавзу. Савдо корхоналарини фойдаси ва рентабеллигини моҳияти ва аҳамияти	162
15-мавзу. Савдонинг самарадорлиги ва уни ошириш йўллари	176
Тест саволлари	180
Муаллифлар тўғрисида маълумот	193
“Ички савдо иқтисодиёти” фанидан рейтинг тизими асосида талабалар билимини баҳолаш бўйича услубий кўрсатма	196
Адабиётлар руйхати	202

Кириш

Ҳар қандай мамлакатнинг равнақи, умумбашарият тарихида тутган ўрни, мавқеи ва шухрати бевосита ўз фарзандларининг ақлий ва жисмоний етуқлигига боғлиқдир.

Ислом Каримов

“Биз ҳаётимизнинг турли жабҳаларида, халқ хўжалигининг барча соҳаларида туб ислоҳотларни амалга ошириб, янгиланиш сари борар эканмиз, ушбу ислоҳотларнинг ижобий томонга ўзгариши, маънавий юксалишимизга кўмак бериши ҳамда миллий гуруҳ ва ифтихоримизни кучайтириши кўп жиҳатдан ҳар томонлама етук кадрларга боғлиқ эканини унутмаслигимиз лозим. Республикаимизнинг иқтисодий, сиёсий ва маънавий жиҳатдан ҳар томонлама равнақ топишида, бу соҳалардаги муаммоларни ҳал қилишимизда ҳам миллий кадрлар бош омиллардан бири бўлади”. – дея таъкидлайди Президентимиз ўзининг “Замонавий кадрлар тайёрлаш – ислоҳотлар муваффақиятининг асоси” номли маърузасида.

Бугунги «жаҳон молиявий инкирози хали бери давом этаётган оғир бир шароитда иқтисодиётимизнинг янада барқарор ривожланишини таъминлаш, уни диверсификация ва модернизация қилиш, ишлаб чиқаришни техник қайта жихозлаш борасидаги ишларни изчил давом эттиришимиз зарур»¹. Президентимиз томонидан белгилаб берилган ушбу долзарб вазифани амалга ошириш учун барча хўжалик юритувчи субъектлар, жумладан, савдо корхоналари молиявий барқарорлигини таъминлаш, улар хўжалик фаолияти самарадорлигини узлуксиз ошириб бориш талаб қилинади.

Ушбу **масалалар тўплами ва услубий кўрсатма** иқтисодий фанлар олдида ҳозирги замон талаблари асосида соҳа учун етук мутахассислар тайёрлаш мақсадидан келиб чиққан ҳолда ишлаб чиқилган. Савдо соҳалари учун малакали иқтисодчилар, менежерлар ва маркетингларни тайёрлаш, уларга соҳани бошқариш ва иқтисодий воситаларни ҳаётда қўллаш учун чуқур билим ва кўникмалар беришга қаратилган.

Масалалар тўплами ва услубий кўрсатманинг мақсади-талабаларга савдо корхоналари иқтисодиёти бўйича чуқур билимларни бериш, уларнинг фаолиятини таҳлил қилиш услубларини билишликларини таъминлаш, бозор муносабатларига ўтиш шароитида савдо корхоналари ва ташкилотларининг фаолиятини режалаштириш ва прогнозлаштириш тартиби билан таништириш, ҳамда шу билан бирга бозор конъюктураси ўзгаришини мустақил баҳолай олишлик, тижорат муаммоларини ҳал қилишга ижодий ёндошиш, иқтисодий самарадорликни ҳисобга олган ҳолда жорий қарорларни қабул қилиш, савдо корхоналарини интенсивлаштиришнинг асосий йўналишларини аниқлашдан иборат.

Масалалар тўплами ва услубий кўрсатмада энг муҳим ўрин бозор муносабатларига ўтиш ва рақобат муҳитини яратиш шароитида савдо корхоналари самарадорлигини ошириш ва ривожлантириш заҳираларини

¹ Каримов И.А. Асосий вазифамиз-ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. - Т.: Ўзбекистан, 2010, 18-бет.

рўёбга чиқариш бўйича ташкилий-иқтисодий чораларни кўриш ҳамда ишлаб чиқариш билан боғлиқ масалалар эгаллайди.

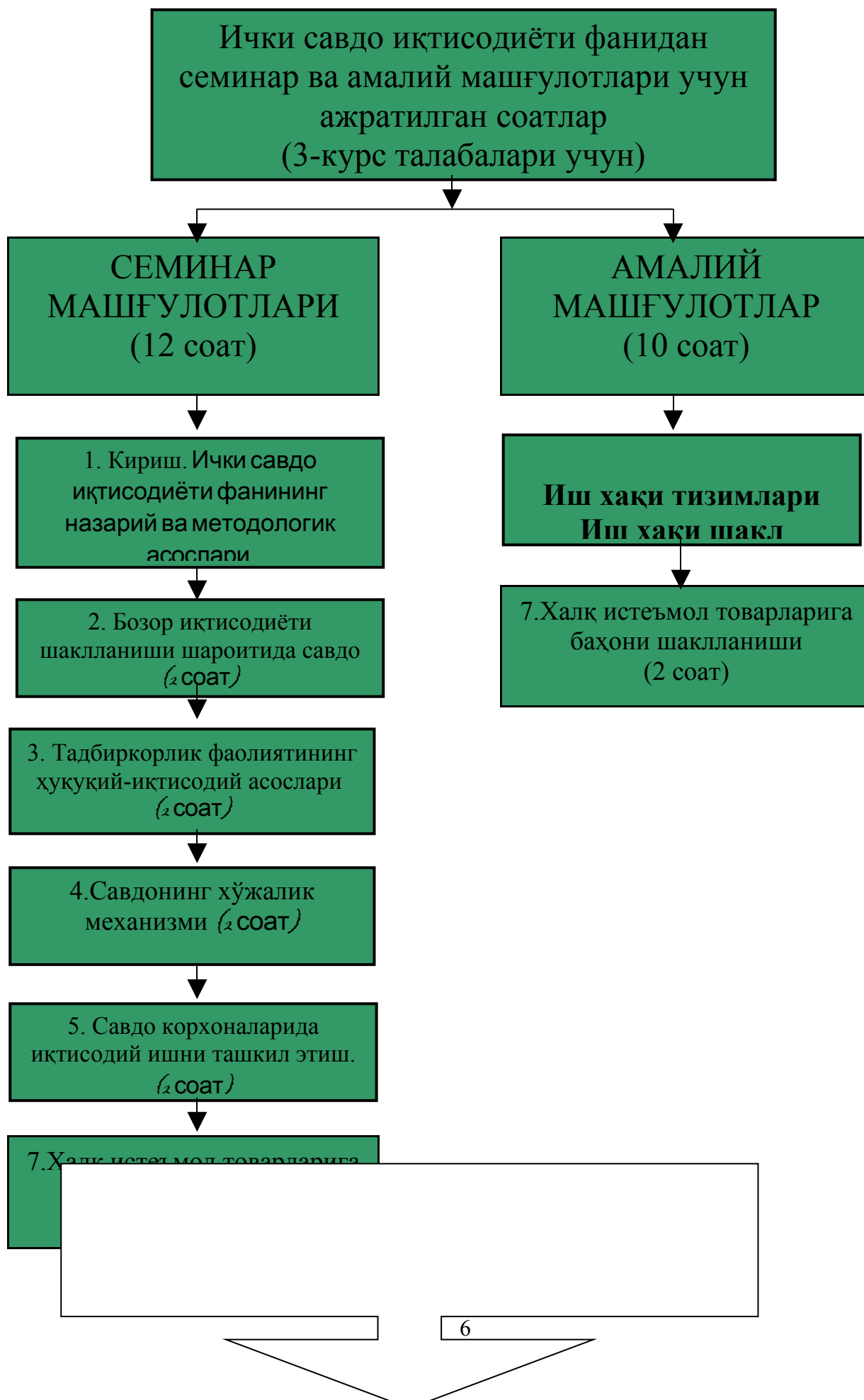
Талабаларнинг математик дастурлаш, режалаштиришда иқтисодий-математик усуллар ва бошқа шу каби фанлардан ўрганган билимлари билан боғлиқ ҳолда, таҳлил қилиш ва режалаштиришнинг иқтисодий –математик усулларидан кенг фойдаланишни яхши йўлга қўйиш керак.

Замонавий иқтисодчи кенг қамровли билимларга эга бўлиши, назарий билимларни амалий вазифалар билан боғлай олиши ва ўз танлаган соҳаси бўйича ҳақиқий билимдон бўлиши лозим. Бу мақсадга эришиш талабадан ўз устида тинмай ишлашни, назарий ва амалий билимларини доимий равишда бойитиб боришни, ишлаб чиқариш иқтисодиёти, уни оқилона ташкил этиш ва бошқариш кўникмаларини чуқур ўзлаштиришни талаб қилади.

Талабаларда амалиётда вужудга келадиган турли шароитлар ва ҳолатларни ҳисобга олган ҳолда қарорлар қабул қилиш бўйича кўникмалар ҳосил қилишда ишбилармонлик ўйинлари ва турли ҳолатларда мос келадиган масалаларни ечишни ташкил қилишнинг аҳамияти каттадир. Бир қатор мавзуларни янада чуқурроқ ўрганишда дискуссия, давра столи ва шу каби муҳокома қилиш шакллари ўтказилади.

Амалиёт машғулоти топширигини бажаришдан қўтиладиган натижалар: мавзу юзасидан билимларни тизимлаштириш ва мустаҳкамлаш; амалий масалаларни ечишда назарий тушунчалардан фойдалана билиш; масалани ечишнинг тўғри усулини танлай билиш; масалани мустақил ечиш кўникмасини ҳосил қилиш; масаланинг ечимини мустақил таҳлил қила билиш.

Семинар машғулоти ва мустақил иш топширигини бажаришдан қўтиладиган натижалар: мавзуга оид қўшимча материалларни ахборот манбалари (кутубхона, интернет тармоғи, вақтли матбуот ва ҳоказо) дан топиш, конспектлаштириш ва уларни ўрганиш; мавзу юзасидан матн билан ишлаш, билимларни тизимлаштириш ва мустаҳкамлаш; фикрлар кетма-кетлигини танлай билиш; ўз устида малакавий ишлашни ўрганиб бориш; нутқни ривожлантириш ва эслаб қолиш қобилиятини кучайтириш; ўз фикри ва гуруҳ фикрини таҳлил қилиб, бир ечимга келиб, якуний хулосани баён қилиш; мавзунини ҳаётий воқеалар билан боғлаш; мустақил таҳлил ва хулосалар чиқара билиш; педагогик маҳоратни шакллантириб бориш.



1. Талабаларга савдо корхоналари фаолияти бўйича чуқур билимлар бериш, уларни кўрсаткичларини таҳлил қилиш услубларини чуқур ўрганишни таъминлаш

2. Бозор муносабатларига ўтиш шароитида савдо корхоналари ва ташкилотларнинг фаолиятини режалаштириш ва прогнозлаштириш тартиби билан таништириш ҳамда шу билан бирга бозор конъюктураси ўзгаришини мустақил баҳолай олишлик

3. Тижорат муаммоларини ҳал қилишга ижодий ёндошиш, иқтисодий самарадорликни ҳисобга олган ҳолда, жорий ва стратегик қарорларни қабул қилиш.

4. Савдо корхоналари фаолияти самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларини аниқлаш масалалари тўғрисида назарий билимга эга бўлишни таъминлашдан иборатдир.

“Ички
савдо
иқтисо
диёти”
фанининг
асосий
вазифа
лари

1. Иқтисодий ҳодисалар ва жараёнларни, ўлчов бирликлари, кўрсаткичлари ва критерияларини аниқлаш усулларини ўрганиш

2. Корхона хўжалик механизмини ҳолатини ўрганиш, баҳолаш, келажакга башорат қилиш

3. Бўлажак иқтисодчиларни корхона фаолиятини таҳлил қилиш, режалаштириш, келажакни башорат қилиш усуллари билан қуроллантириш.

4. Хўжалик юритишни янги шакл ва усулларини аниқлаш.

5. Барча турдаги корхоналарнинг ривожланиш тенденциялари ва қонуниятларини аниқлаш, таклифлар бериш

6. Корхонада бирлаштирилган омиллардан (ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик) самарали фойдаланиш йўллари белгилаш.

Бизнинг ишимиз - ўқиш ва ўқиш, имкони борича кўпроқ билимга эга бўлиш учун интилишдир, чунки жиддий ижтимоий йўналишлар-билим бор ерда, инсониятнинг бахти ҳам фақат билимдир.

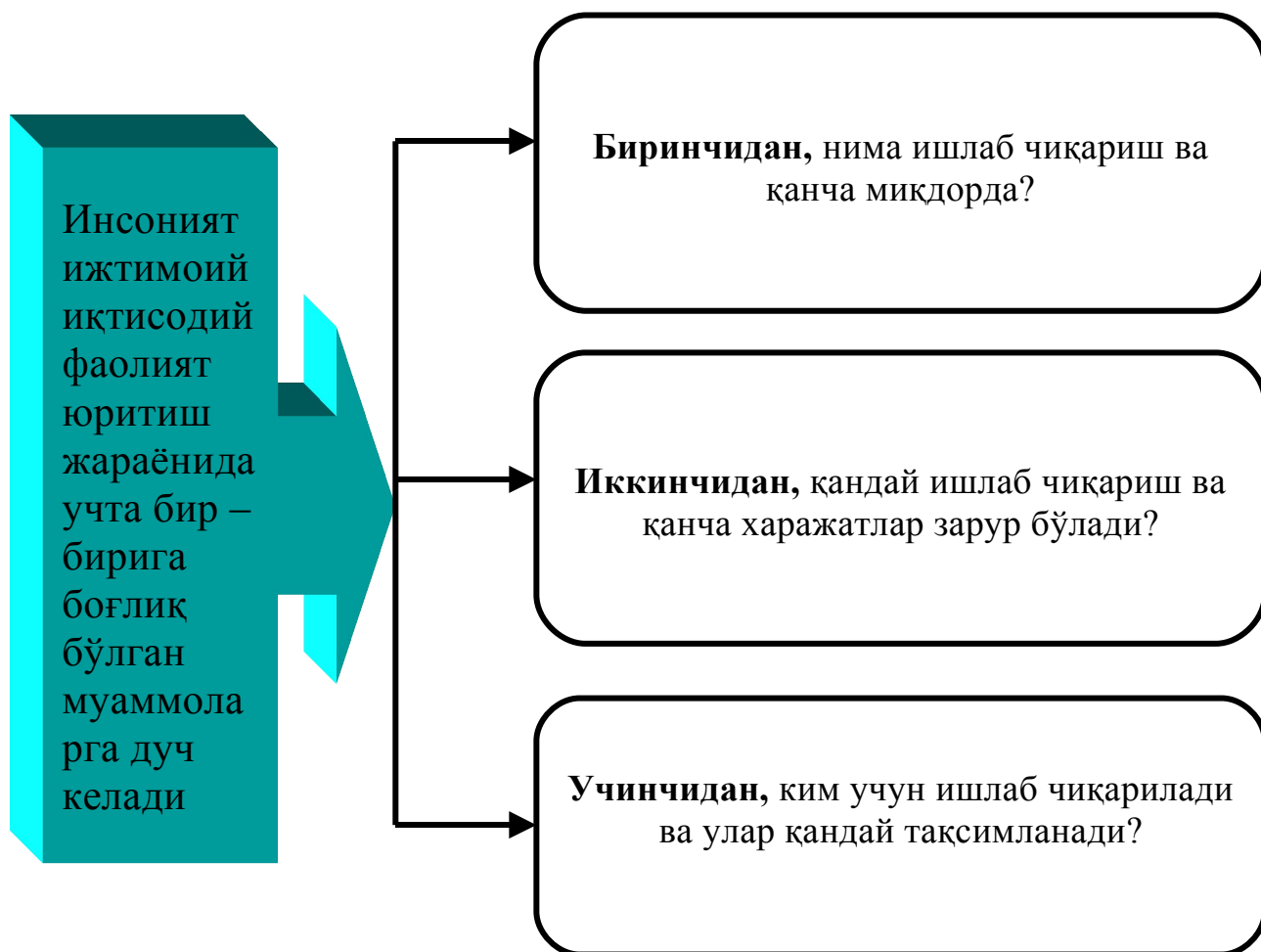
А.П.Чехов

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулот режаси	1.1.Бозор муносабатлари шароитида иқтисодий фанларнинг ўрни ва аҳамияти 1.2.Ички савдо иқтисодиёти фанининг объекти ва предмети 1.3.Ички савдо иқтисодиёти фанининг усуллари 1.4.Ички савдо иқтисодиёти фанининг бошқа фанлар билан боғлиқлиги
Ўқув машғулотининг мақсади: Талабаларга ички савдо иқтисоди курсининг мазмуни вазифалари ва иқтисодий фанлар тизимидаги ўрни аниқланиб берилади. Ички савдо иқтисодиёти фанининг объекти, предмети ва усуллари талабаларга етказилади.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	жамият, иқтисодиёт, фан, моддий борлиқ, объект, предмет, усул, фан.
Тавсия этилган адабиётлар	1,2,3,4 (3-22), 7(3-5), 8(4-11), 9.
Такрорлаш учун саволлар	1. Моддий борлиқ нима, улар қандай турларга бўлинади? 2. Инсоният ҳаётда қандай муаммоларга дуч келади? 3. Фан нима? 4. Иқтисодиёт сўзининг мазмунини ёритиб беринг. 5. Иқтисодиёт фанлари тизимида қандай фанлар киради? 6. Ички савдо иқтисодиёти фанининг объекти нима? 7. Ички савдо иқтисодиёти фанининг предмети? 8. Ички савдо иқтисодиёти фани қандай усулларни ишлатади?

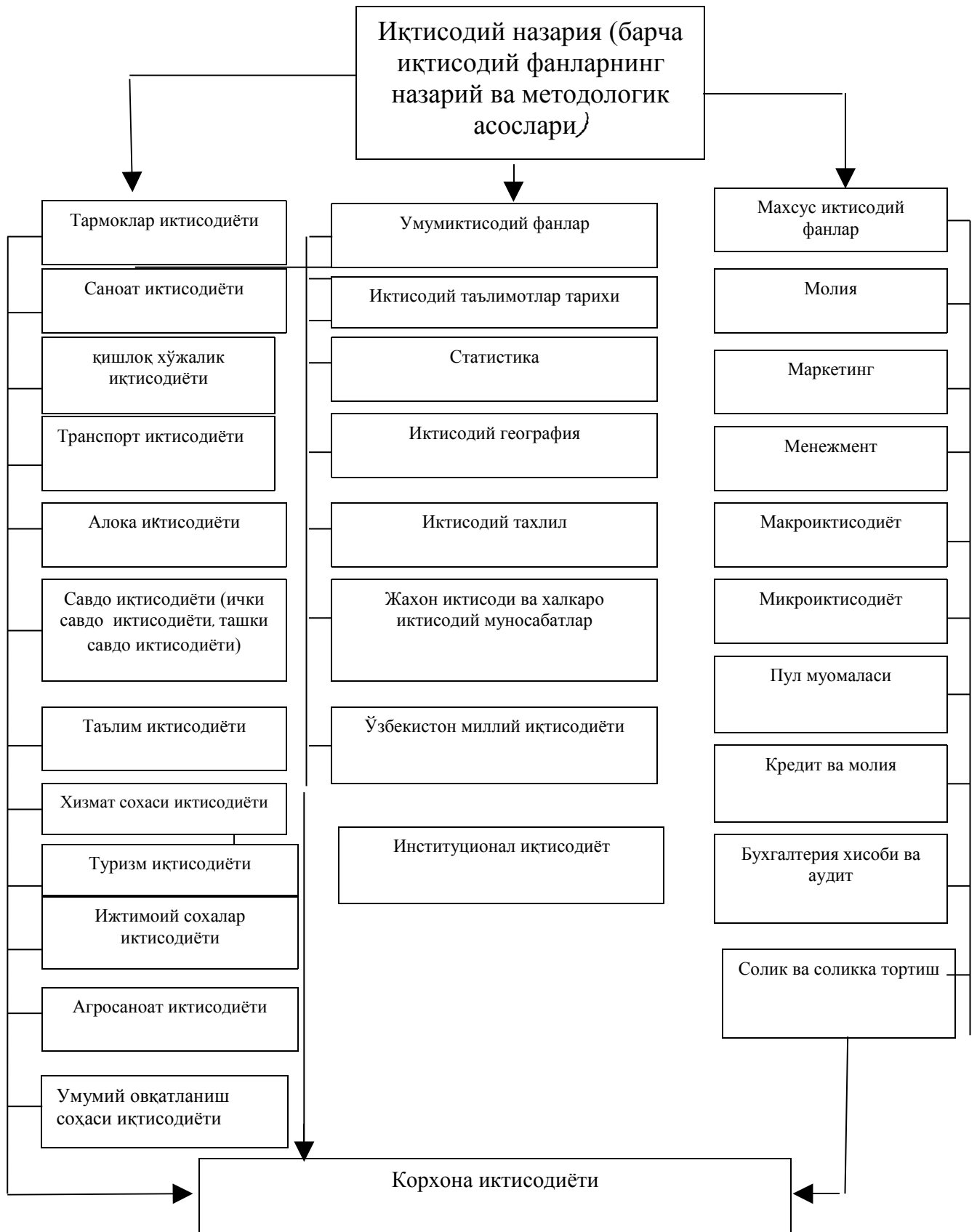
Ҳозирги кунда «Иқтисодиёт» бир неча хил мазмунда ишлатилади



ФАН — бу табиат, жамият ва тафаккур, ижтимоий тараққиётни таҳлил қилиш ва умумлаштирилган билимлар йиғиндисига тушунилади. Бу билимлар орқали инсоният табиат сирларини чуқур ўрганиш имкониятига эга бўлади, техника ва технологияни, ҳамда ижтимоий тараққиётни муҳим муаммоларини ҳал қилади.



Иқтисодий фанлар тизими



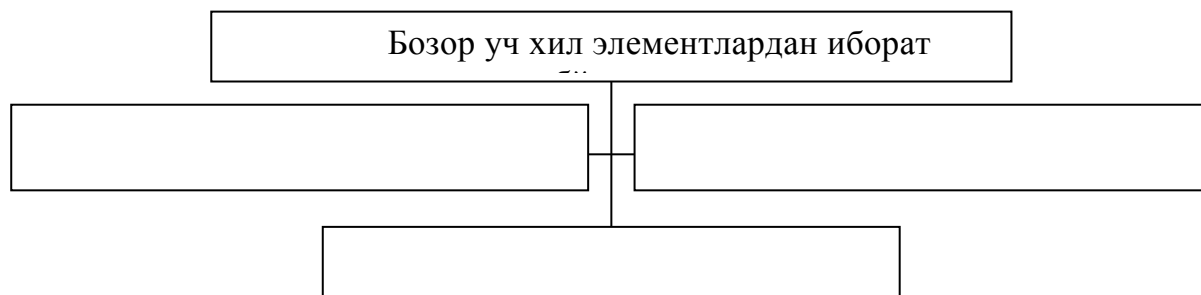
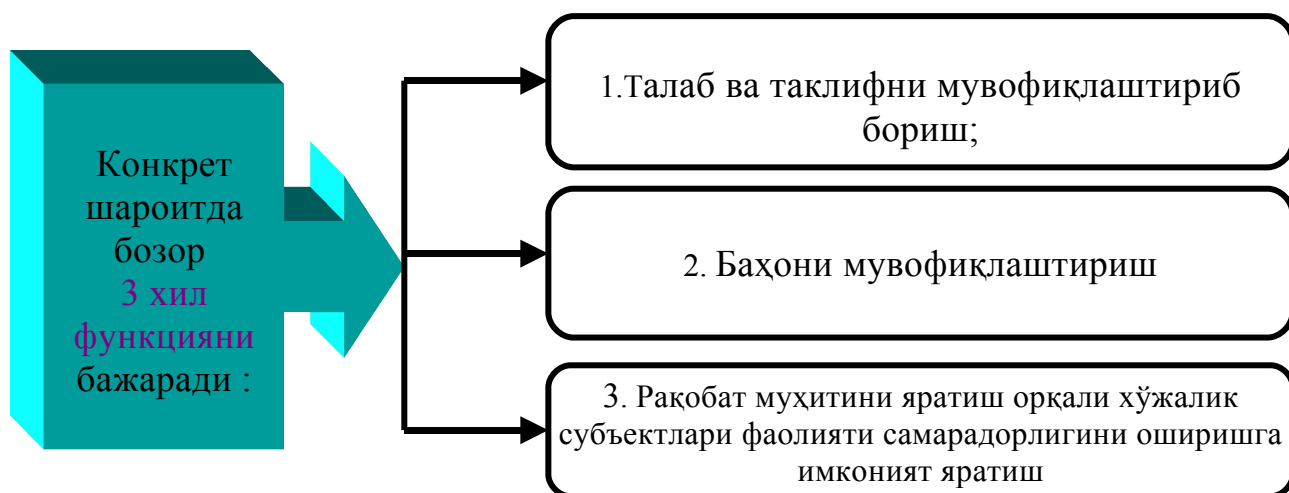
2-мавзу	Бозор иқтисодиётини шакллантириш шароитида савдо
---------	---

Энг керакли ва зарур илм – бу кераксиз нарсаларни унутиш ҳақидаги илмдир.

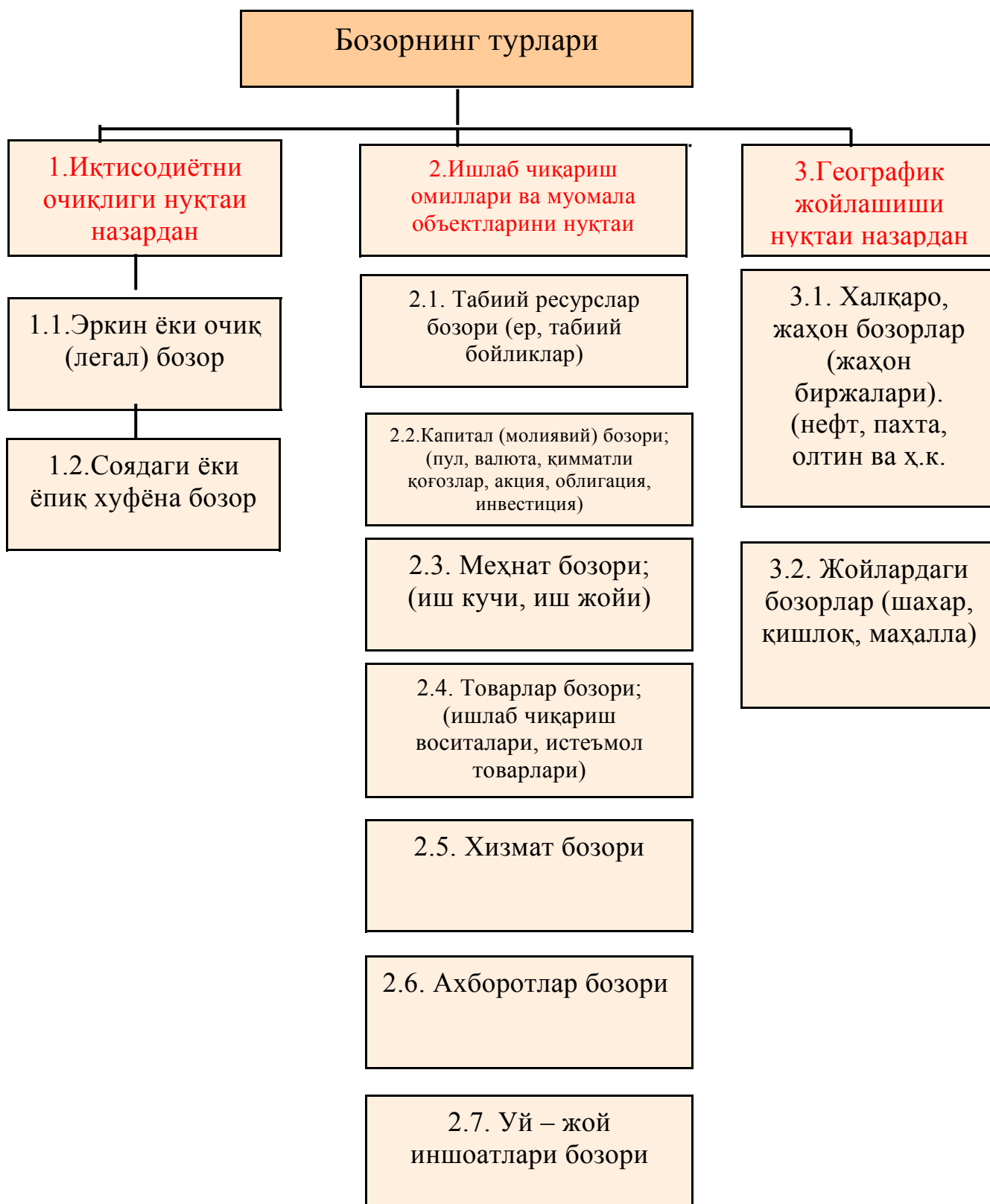
Антисфен

Маишгулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача
Маишгулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар маишгулот режаси	2.1. Товар айрибошлаш, бозор ва савдо тушунчалари, моҳияти, аҳамияти 2.2. Савдонинг функциялари, вазифалари ва бозор иқтисодиёти шароитида унинг шакллари, таркибий тизими, ташкилий-иқтисодий тавсифи. 2.3. Матлуботсавдо фаолиятини тавсифи.
Ўқув маишгулотининг мақсади: Товар муомаласининг моҳияти, бозор иқтисодиёти тушунчаси, қоидалари бозорнинг моҳияти ёритилади. Савдонинг функциялари ва вазифалари ҳамда савдо муомала жараёнининг шакли сифатида шарҳлантирилади ва талабларга етказилади.	
Таълим бериш усуллари	Сухбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	Товар, ижтимоий меҳнат тақсимоти, такрор ишлаб чиқариш, айрибошлаш, товар муомаласи, бозор иқтисодиёти, бозор, субъект. Савдо, пул, товар, товар айрибошлаш, функция.
Тавсия этилган адабиётлар	1,2,3,4(22-47),5,7(5-28,210-276),8(11-28) 8,9,13,15,17,20,23.
Такрорлаш учун саволлар	1. Товар деб нимага айтилади? 2. Ижтимоий меҳнат тақсимоти нимани англатади? 3. Такрор ишлаб чиқариш қандай фазалардан ташкил топади? 4. Бозорнинг таърифини айтинг. 5. Бозор қандай турларга бўлинади. 6. Бозор қандай функцияларни бажаради? 7. Бозорда қандай субъектлар иштирок этади? 8. Бозор қандай элементлардан иборат? 9. Бозор иқтисодиёти моҳиятини ёритиб беринг. 10. Бозор иқтисодиёти қандай қоидаларга асосланади? 11. Бозор иқтисодиётига ўтиш учун қандай шароитлар бўлиши керак? 12. Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтишни устувор йўналишлари. 13. Савдо нима? 14. Пулнинг вужудга келиши. 15. Савдонинг функциялари. 16. Савдонинг ижтимоий шакллари. 17. Савдонинг аҳамияти. 18. Шахсий истеъмолни қондиришда савдо қандай аҳамиятга эга?

Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтиш ўзига хос хусусиятларига эга бўлиб, ўз қоидаларига эгадир



Ушбу элементлар қаторида уларни католлизатори, доимий ҳаракатга келтирувчи омил сифатида **рақобат** туради



Бозор субъектларининг олди – сотди предметлари

Бозор субъектлари	Сотиш предметлари	Сотиб оладиган предметлари
I. Давлат	Ер, ер ости бойликлари, сувлар, ҳаво бўшлиғи, ўсимликлар ва ҳайвонот дунёси, уй – жой, лицензия, давлат ташкилотлари ва муассасаларининг хизматлари	Давлат ва жамиятга зарур бўлган товарлар (давлат бошқарув органлари, мудофаа ва ҳоказолар), ишчи кучи, жиҳозлар, Фан – техника ютуқлари ва бошқалар
II. Корхона	Товарлар, хизматлар, ўзига тегишли моддий неъматлар, интеллектуал мулк	Ер, табиий бойликлар, моддий ресурслар, ишчи кучи, товарлар, хизматлар, қимматбаҳо қоғозлар
III. Уй (оила) хўжалиги	Ишчи кучи, (меҳнат), ўзига тегишли моддий неъматлар, товарлар, хизматлар.	Истеъмол товарлари, хизматлар, моддий неъматлар

Савдо – ўз моҳиятидан келиб чиқиб қуйидаги ижтимоий – иқтисодий функцияларни бажаради:

Биринчидан, товар айрибошлаш шакли сифатида товарлар қийматини айрибошлаш;

Иккинчидан, иқтисодиёт тармоғи сифатида товарларни ишлаб чиқишдан истеъмолчиларга етказиш.

Биринчи функция натижасида товарларни қиймати сотилади, унга сарф қилинган ижтимоий меҳнат қопланади ва қўшимча қиймат вужудга келади.

Иккинчи функция натижасида товарларни истеъмол қиймати истеъмолчиларга етказилади, истеъмолчилар томонидан тан олинади, сотилади ва мулк шакли ўзгаради.

Амалий нуқтаи назардан истеъмол товарларини тақсимооти тугайди.

Савдо ижтимоий – иқтисодий функцияларни бажариш билан бир қаторда ташкилий – иқтисодий, техник – технологик функцияларни ҳам бажаради.

Ташкилий – иқтисодий функциялар:

1. Таклифни имкониятларини ўрганиш;
2. Талаб ва эҳтиёжни ўрганиш;
3. Баҳони шакллантириш;
4. Товарлар рекламасини ташкил қилиш;
5. Шартномалар тўзиш ва буюртмалар бериш;
6. Истеъмолчиларга хизмат кўрсатиш.

Техник – технологик функциялар:

1. Товарларни ишлаб чиқаришдан истеъмолчиларга етказишни ташкил қилиш (транспорт корхоналари билан алоқа ўрнатиш, товарларни сон ва сифати бўйича қабул қилиш ва ҳ.к.)

2. Товарларни сақлаш;

3. Товарларни калоклаш.

Савдонинг хусусиятлари:

1. савдо – бу товар айрибошлаш, олди – сотдини шакли;

2. савдо – бу товарларни ишлаб чиқарувчилардан шахсий истеъмолчиларга етказиш;

3. савдо – бу товарларни қишлоқдан – қишлоққа, шаҳардан – шаҳарга, ҳудуддан – ҳудудга, давлатдан – давлатга етказиб бериш жараёнидир;

4. савдо – иқтисодиётнинг (халқ хўжалигининг) хўжалик юритувчи субъекти, тармоғи;

5. савдо – сотувчи билан сотиб олувчи ўртасидаги иқтисодий муносабатдир;

6. савдо – бозор элементлари (таклиф, талаб ва баҳо) намоён бўладиган жараён.

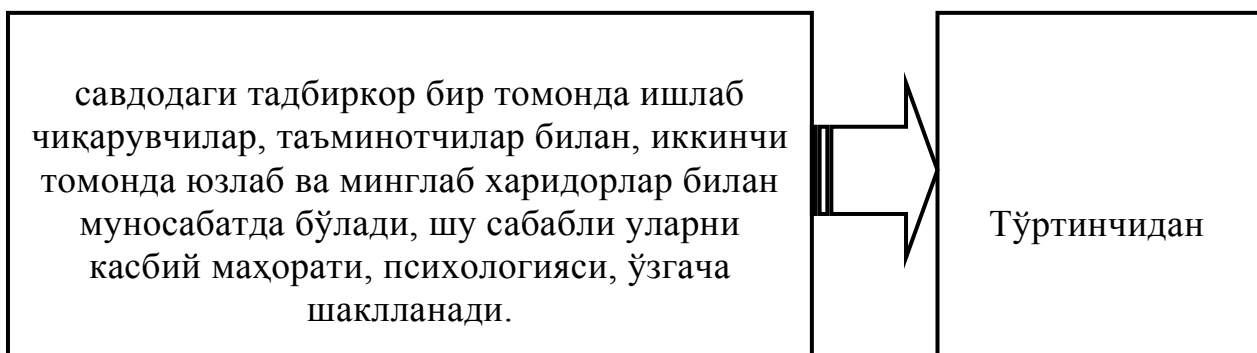
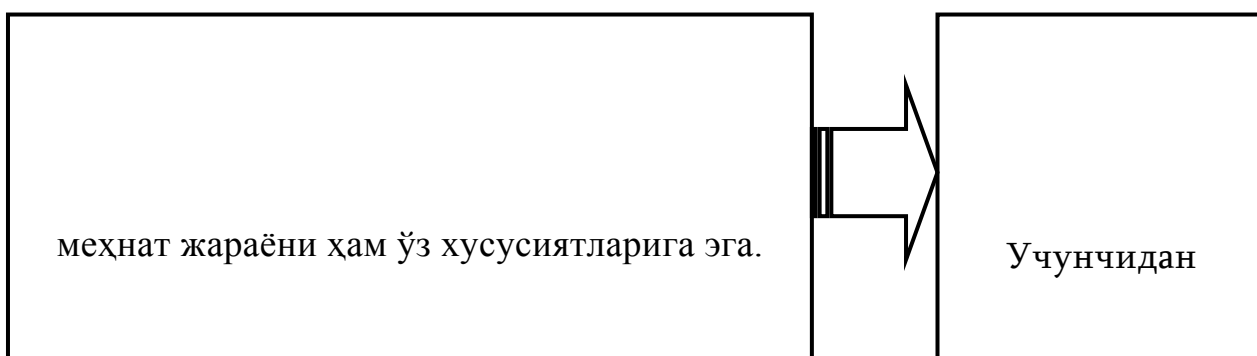
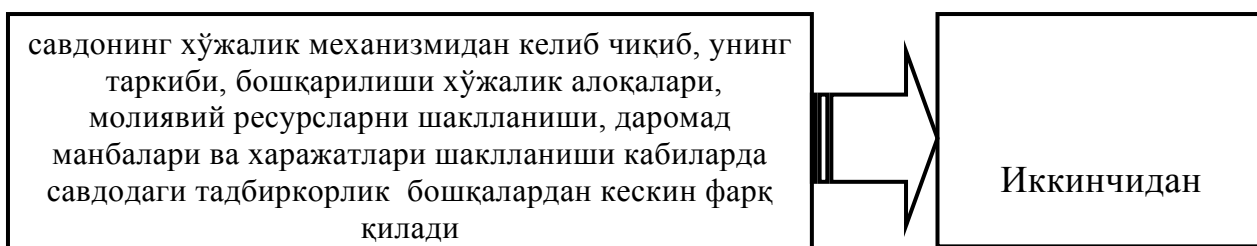
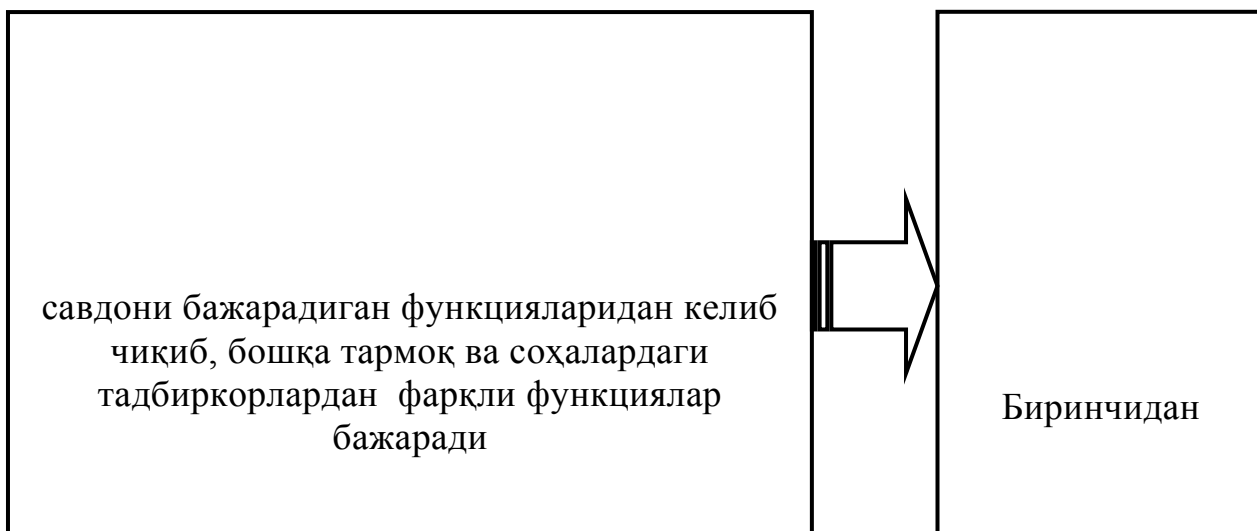
7. савдо – хизматнинг алоҳида тури бўлиб у **бир томондан** ишлаб чиқарувчиларга, **иккинчи томондан** истеъмолчиларга, **учунчи томондан** Давлатга ва **тўртинчидан** у бошқа иқтисодиёт тармоқлари ва соҳаларига ҳам хизмат кўрсатади, уларни хизматларидан истеъмолчи сифатида фойдаланади ва улар билан алоқада бўлади.

“Бугунги кунда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ўзининг иқтисодий ҳаётимиздаги ўта муҳим ва салмоқли ҳиссаси, роли ва таъсири, содда қилиб айтганда, бошқа ҳеч бир соҳа ва йўналиш ўрнини босолмайдиган катта аҳамияти билан давлат ва жамиятимиз ривожига алоҳида ўрин эгаллайди”

И.А.Каримов

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
<i>Семинар машғулот режаси</i>	3.1. Тадбиркорлик тушунчаси 3.2. Тадбиркорликни умумий қоидалари 3.3. Тадбиркорликни субъектлари 3.4. Тадбиркорликнинг шакллари 3.5. Тадбиркорликнинг турлари. 3.6. Тадбиркорликни келиб чиқишини ҳуқуқий асослари 3.7. Тадбиркорликни иқтисодий асослари 3.8. Тадбиркорликни қўллаб қувватлаш йўналишлари 3.9. Тадбиркорлик фаолиятининг самдорлигини мезони ва кўрсаткичлари.
Ўқув машғулотининг мақсади: Талабаларга тадбиркорликни моҳияти ва аҳамияти, бозор иқтисодиёти шароитида уни ташкил этиш, ишлаб чиқариш билан савдо корхоналари алоқасини барпо этишда тадбиркорликнинг вазифалари, бугунги кунда тадбиркорликни ҳолати ва уни янада такомиллаштириш масалалари берилади	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	бизнес, бизнесмен, тадбиркор, тадбиркорлик, ишбилармон.
Тавсия этилган адабиётлар	1,2,3,4(47-65),7(5-28,210-276),8(11-28),12,13,15,15,17,20,25.
Такрорлаш учун саволлар	1. Тадбиркор деб кимни тушунаси? 2. Тадбиркорлик қандай шароитларда вужудга келади? 3. Тадбиркорлик шакллари. 4. Тадбиркорлик турлари. 5. Тадбиркорликнинг функциялари. 6. Тадбиркорликнинг субъектлари. 7. Тадбиркорликнинг умумий қоидалари. 8. Тадбиркорлик ҳуқуқлари. 9. Тадбиркорлик мажбуриятлари. 10. Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари. 11. Тадбиркорликни тартибга солиш механизми. 12. Тадбиркорликни қўллаб қувватлаш йўналишлари. 13. Тадбиркорлик фаолияти самардорлиги мазмуни ва кўрсаткичлари. 14. Республикада солиқ юкини енгиллаштириш бўйича қандай ишлар амалга оширилмоқда? 15. Иқтисодий ўсишни таъминлашда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг аҳамиятини изоҳланг. 16. 2011 йилда кичик бизнес соҳасида қанча янги иш ўринлари ташкил этилди? 17. Мамлакатимизда бандлик муаммосини ҳал этишда кичик

¹ И.А.Каримов. “Мамлакатимизни модернизация қилиш йўлини изчил давом эттириш-таракқиётимизнинг муҳим омилдир”. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинган куннинг 18 йиллигига бағишланган тантанали йиғилишдаги маърузасидан. “Халқ сўзи”, 2010 йил 8 декабр.

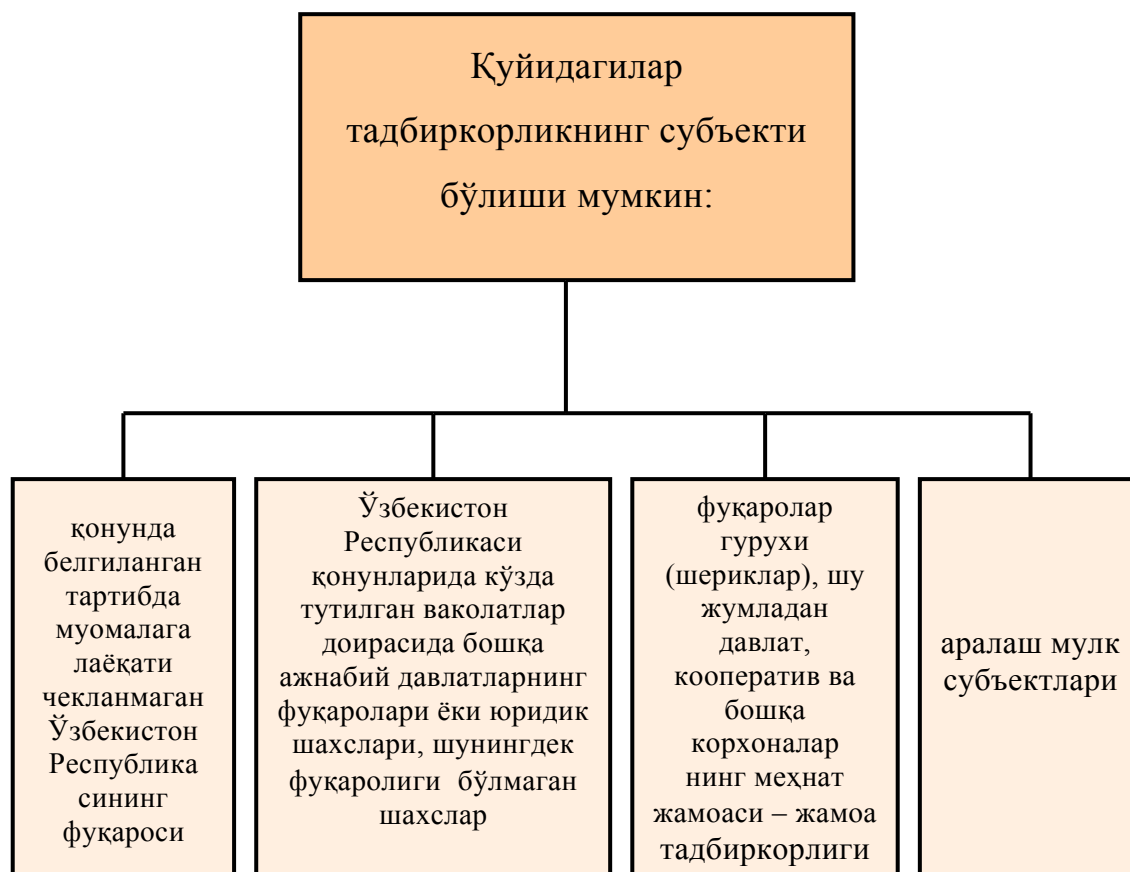


Тадбиркорликнинг умумий қоидалари.

1. Қонун билан таъқиқланмайдиган ҳар қандай тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда тадбиркорнинг ўзига тегишли бўлган мол – мулкдан фойдаланиш эркинлиги;

2. Тадбиркорликнинг барча турдаги ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятини юритишда, мулк шаклларида қатъий назар, қонун олдида тенг ҳуқуқлилиги

3. Тадбиркорликни амалга ошириш ва ходимлар ёллашнинг ихтиёрийлиги.

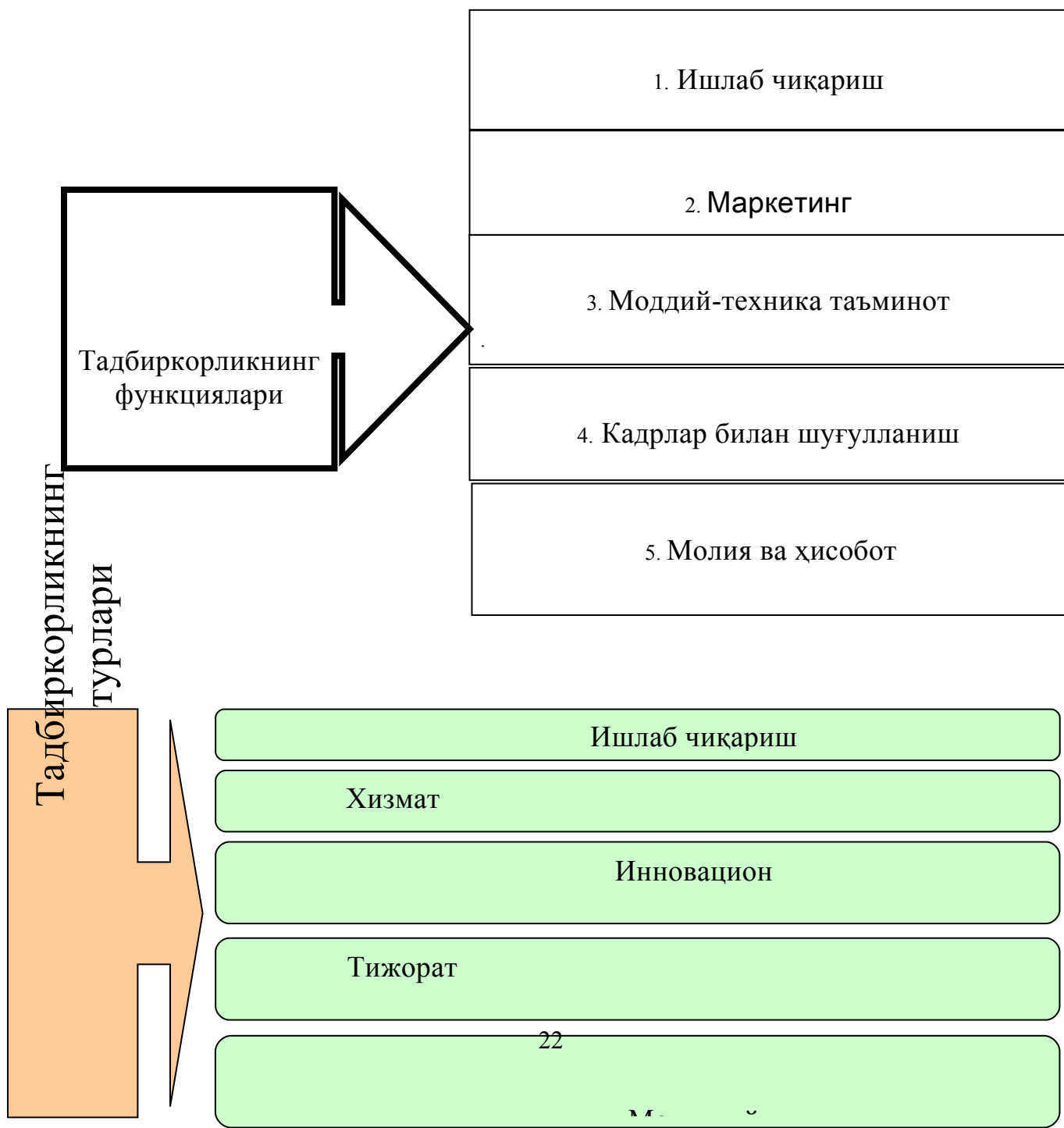


Кичик бизнес субъектлари – корхона кўлами, ишлаб чиқариш ҳажми, ишловчилар сони, молиявий маблағлари миқдори ва бошқалар жиҳатидан имкониятлари чекланган ишлаб чиқарувчи субъектлар. Республикамизда кичик бизнес субъектлари тоифасига яқка тартибдаги тадбиркорлар, микрофирмалар ва кичик корхоналар киради.

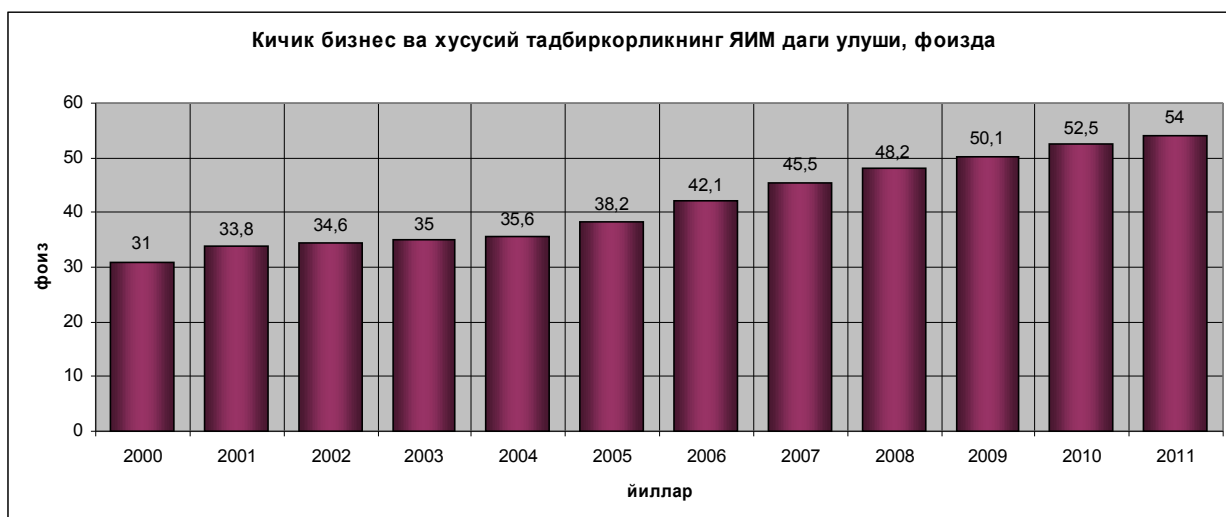
Яқка тартибдаги тадбиркорлик – алоҳида фуқаролар томонидан ўзларининг таваккалчиликлари ва мулкый жавобгарликлари остида, шахсий даромад (фойда) олиш мақсадида амалдаги қонунчилик доирасида амалга ошириладиган ташаббускор хўжалик фаолияти.

Микрофирма – кичик бизнес субъектларининг бир тури бўлиб, мамлакатимизда амалдаги қонунчиликка кўра саноат ишлаб чиқаришнинг тармоқларида 20 кишигача, хизмат кўрсатиш соҳасида 10 кишигача, савдо ва умумий овқатланиш соҳасида 5 кишигача ишловчи корхоналар микрофирма ҳисобланади.

Кичик корхона – кичик бизнес субъектларининг бир тури бўлиб, мамлакатимизда амалдаги қонунчиликка кўра саноат ишлаб чиқаришнинг айрим тармоқларида (масалан, енгил ва озиқ-овқат саноати, металлга ишлов бериш ва асбобсозлик саноати ва ҳ.к.) 100 кишигача, айримларида (масалан, машинасозлик, металлургия, ёқилғи-энергетика саноати ва бошқаларда) 50 кишигача, хизмат кўрсатиш соҳасида 25 кишигача ишловчи корхоналар кичик корхона ҳисобланади.



3.1-расм



3.2-расм



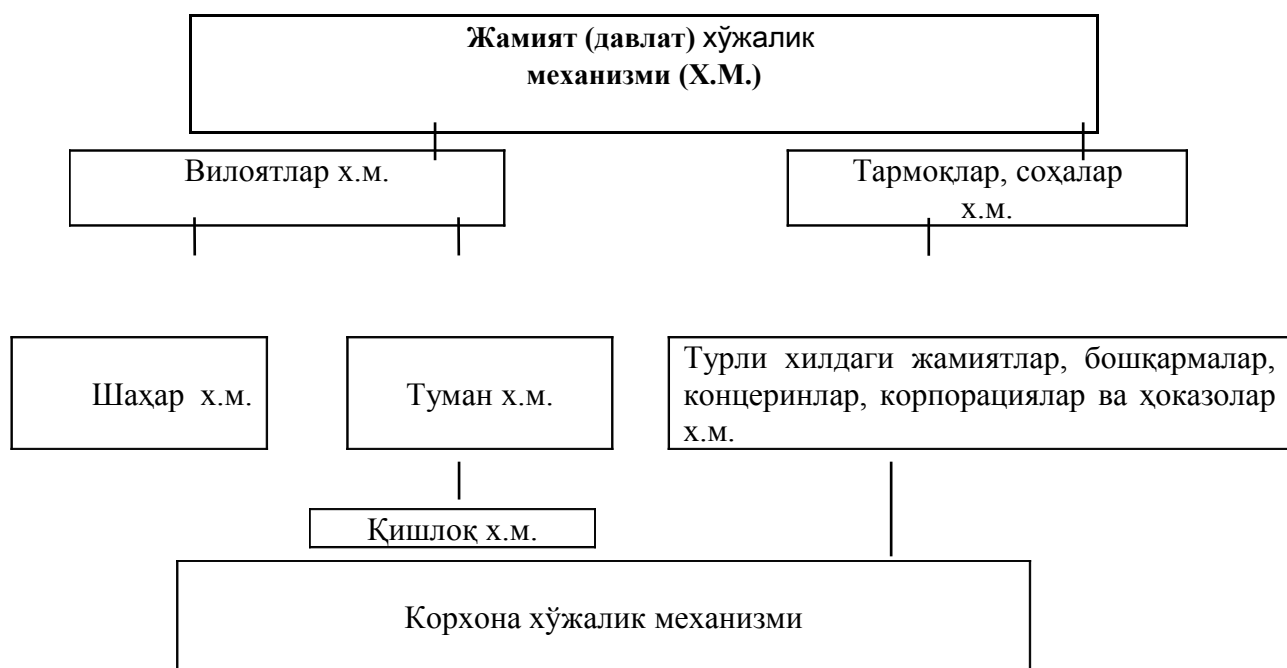
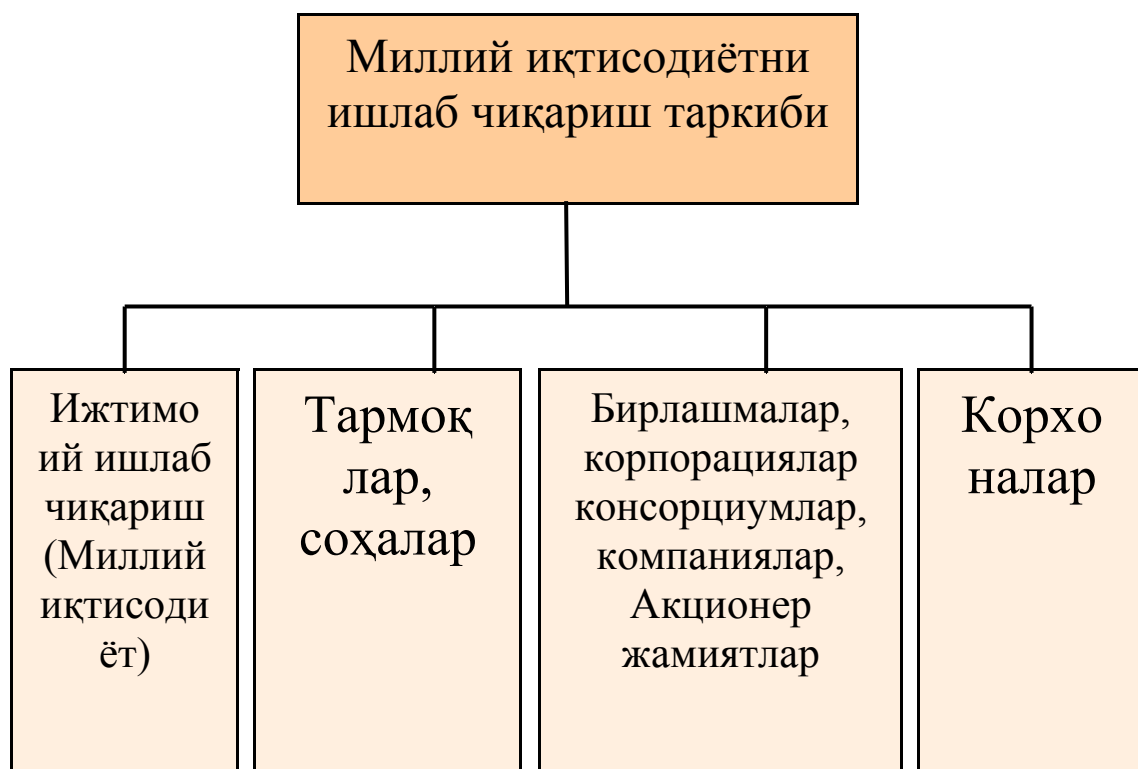
3.3-расм



Фикрлаш учун қўзатиш, қўзатиш учун фикрлаш керак

Мирзо Улугбек

Машгулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 – 30 гача
Машгулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машгулот режаси	4.1. Хўжалик механизми тушунчаси 4.2. Хўжалик механизми элементлари 4.3. Ўзбекистонда бозор иқтисодиёти шакллантиришни ўзига хос хусусиятлари. 4.4. Савдонинг хўжалик юритиш хусусиятлари. 4.5. Савдонинг хўжалик механизмини элементлари 4.6. Матлубот кооперациясини хўжалик механизми.
Маърузанинг мақсади: Бозор муносабатлари шароитида хўжалик механизмларининг тушунчаси, моҳияти, элементлари ва уни Ўзбекистонда шакллантиштиришнинг ўзига хос хусусиятлари ёритилади. Савдонинг хўжалик механизмини иқтисодий-ижтимоий ва ҳуқуқий асосларини яратиш, хўжалик механизмини элементлари ва уларни яхшилаш вазифалари ҳамда савдо корхоналари хўжалик механизмини такомиллаштиришни асосий йўналишларини ёритиб беришдан иборат.	
Таълим бериш усуллари	Сухбат, тезкор-сўров, ФСМУ-техникаси
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	Миллий иқтисодиёт, хўжалик механизми, ижтимоий-иқтисодий муносабатлар, хўжалик механизм элементлари, макроиқтисодий алоқалар, мезоиқтисодий муносабатлар, макроиқтисодий муносабатлар
Тавсия этилган адабиётлар	1,2,3,4(65-80), 7(121-152), 8,9,12,13,15, 16,19,21,30
Такрорлаш учун саволлар	1. Миллий иқтисодиёт нима? 2. Жамиятни асосий мақсади. 3. Хўжалик механизми тушунчаси. 4. Жамиятдаги ижтимоий-иқтисодий муносабатлар нималарда намоён бўлади? 5. Савдонинг хўжалик механизми моҳиятини ёритинг. 6. Савдо хўжалик механизми қандай элементлардан ташкил топади? 7. Матлубот кооперацияси хўжалик механизмини хусусиятлари нималардан иборат?

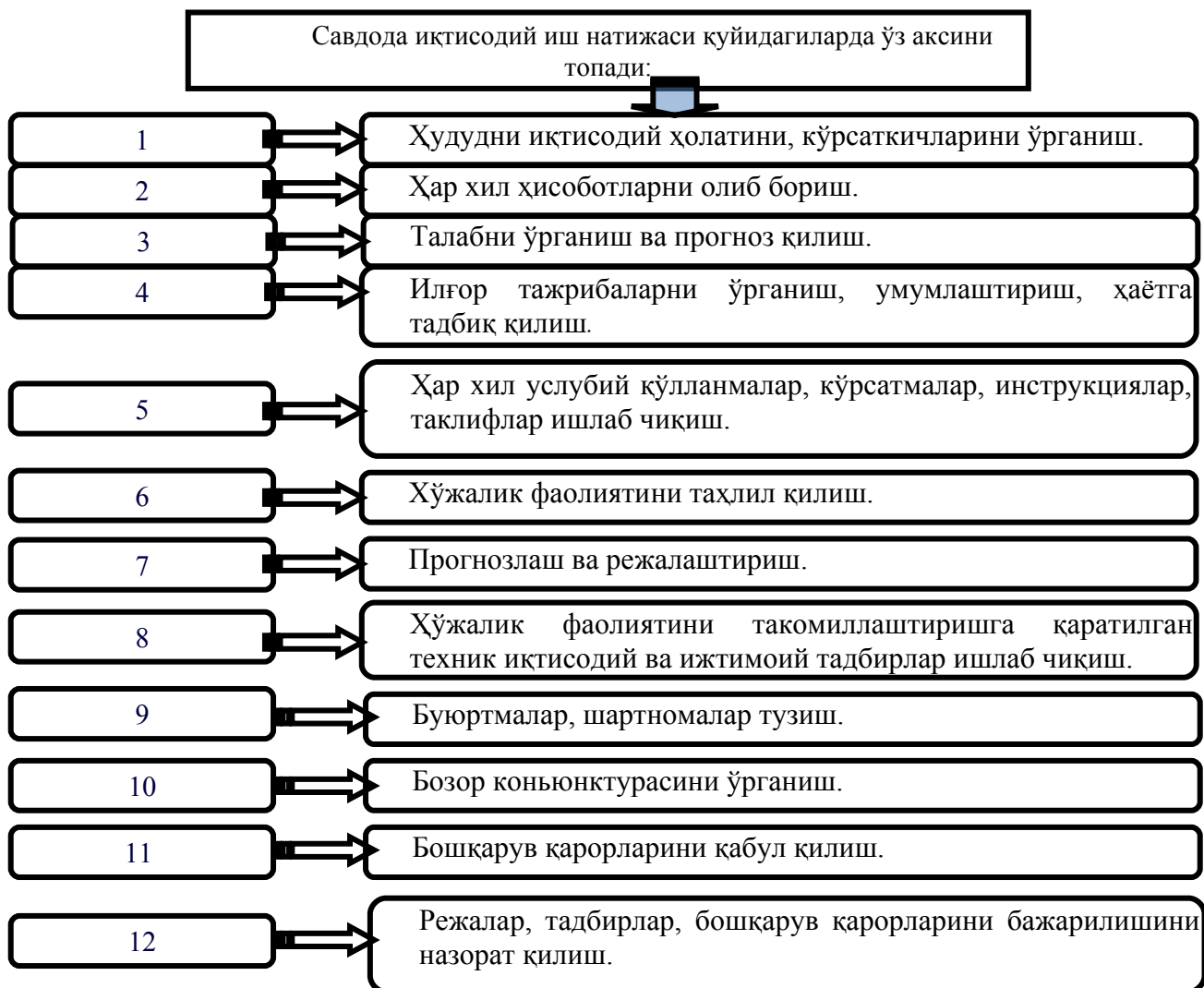


Статистика-бу номаълумликни, эҳтимолликни аниқлаш санъатидир.

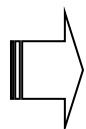
Р.Дюма

Машғулоти вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулоти шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	5.1.Иқтисодий ишнинг моҳияти, мазмуни ва аҳамияти. 5.2.Иқтисодий таҳлил мазмуни, вазифалари ва усуллари 5.3.Иқтисодий ахборотлар тушунчаси, турлари ва аҳамияти. 5.4.Савдо корхоналари фаолиятини режалаштириш ва истиқболлини белгилаш.
Уқув машғулоти нинг мақсади: Хўжалик фаолиятини юритишда иқтисодий ишларни ўрни роли, моҳияти, аҳамияти иқтисодий хизмат, иқтисодий ишда ахборотлар уларни тавсифини; иқтисодий таҳлил мазмуни иқтисодий иш тизимидаги ўрни, аҳамияти, моҳияти, вазифалари иқтисодий таҳлилини, этаплари, усуллари ҳамда иқтисодий таҳлилини такомиллаштириш йўллари; бозор муносабатлари шароитида режалаштиришнинг зарурати аҳамияти ҳамда назарий асодаларини ёритиш, режалаштиришнинг принциплари, усуллари ҳамда истиқболлини белгилаш, услуб ва усуллари билан талабаларни таништиришдан иборат масалалари берилди.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	Иқтисодий иш, иқтисодий хизмат, ахборот, таҳлил, бозор конъюктураси, статистика, кўрсаткич, прогноз, прогнозлаштириш, режа, режалаштириш, бизнес режа, методология, усул, индикатив, мутаносиб, илмийлилик, узлуксизлик, оптималлик, мосланувчанлик, стратегик назорат, тактик, тезкор, локал-тафсилотлаштириш, ғоя, мақсад, сифат кўрсаткичлари, хажмий кўрсаткичлар, солиштира кўрсаткичлар.
Тавсия этилган адабиётлар	1,2,3,4,(80-111),7(5-28,210-276),8(11-28), 9
Такрорлаш учун саволлар	1. Иқтисодий ишнинг мазмунини ёритинг. 2. Иқтисодий хизмат нима ва қандай вазифалар бажаради? 3. Иқтисодий таҳлил мазмунини ёритинг. 4. Иқтисодий таҳлил қандай вазифалар бажаради? 5. Иқтисодий таҳлил усуллари тушунча беринг? 6. Ахборот нима? 7. Қандай ахборотлар турлари мавжуд? 8. Ахборотлар қандай аломатлар бўйича таснифланади? 9. Кўрсаткичлар деганда нимани тушунаси? 10. Қандай кўрсаткичларни биласиз? 11. Ўзбекистон Республикасида ахборотлари тўғрисида қандай тизим ишлатилади? Уни мазмунини ёритиб беринг. 12. Статистикани иқтисодиётдаги аҳамиятини ёритиб беринг. 13. Статистика тўғрисида қабул қилинган қонунда қандай вазифалар қўйилган?

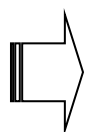
	14.Статистикани такомиллаштириш борасида қандай ишлар амалга оширилган?
--	---



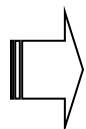
Ушбу мақсадга эришиш учун иқтисодий хизмат куйидаги вазифаларни ўз олдига қўяди:



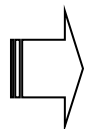
Истеъмолчиларни эҳтиёжини тўла-туқис қондириш.



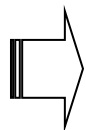
Максимал даромад ва фойда олиш.



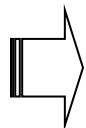
Моддий, меҳнат, молиявий ресурслардан оқилона ва рационал фойдаланиш.



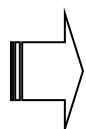
Ҳар томонлама асосланган бошқарув қарорларини қабул қилишни таъминлаш.



Сифатли ва ўз вақтида иқтисодий ахборотларни тегишли органларга етказиш.

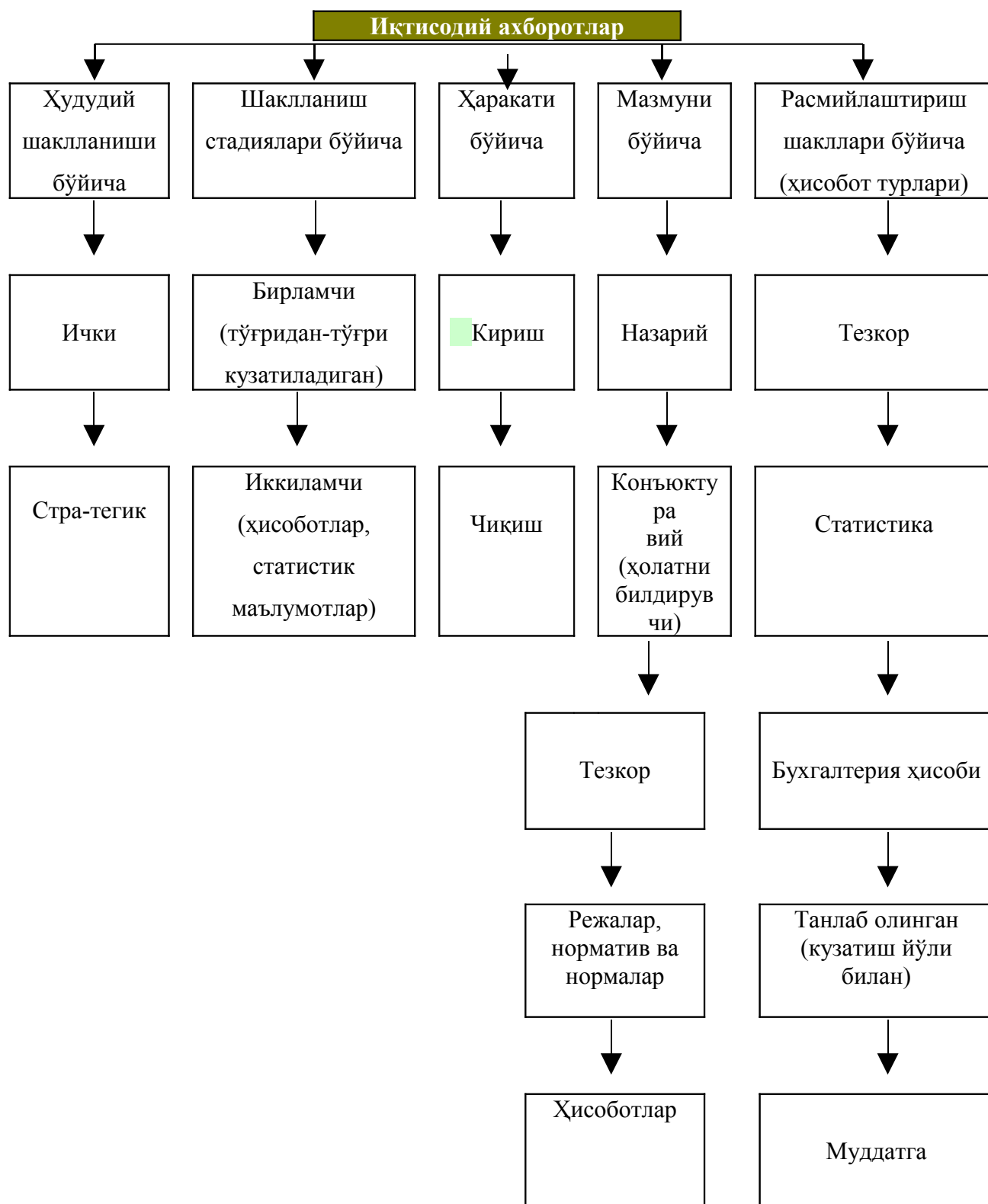


Иқтисодий ишни кам харажатлар ва самарали бажарилишини таъминлаш.



Иқтисодий ишни такомиллаштириш миллий ҳисоблар тизими (МИТ)га – мослаштирилган усуллар, қоидалар, кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқиш, ахборотлар шаклларини янгилаб бориш, уларни вертикал ва горизонтал йўналишларини аниқлаш ва ҳ.к.).

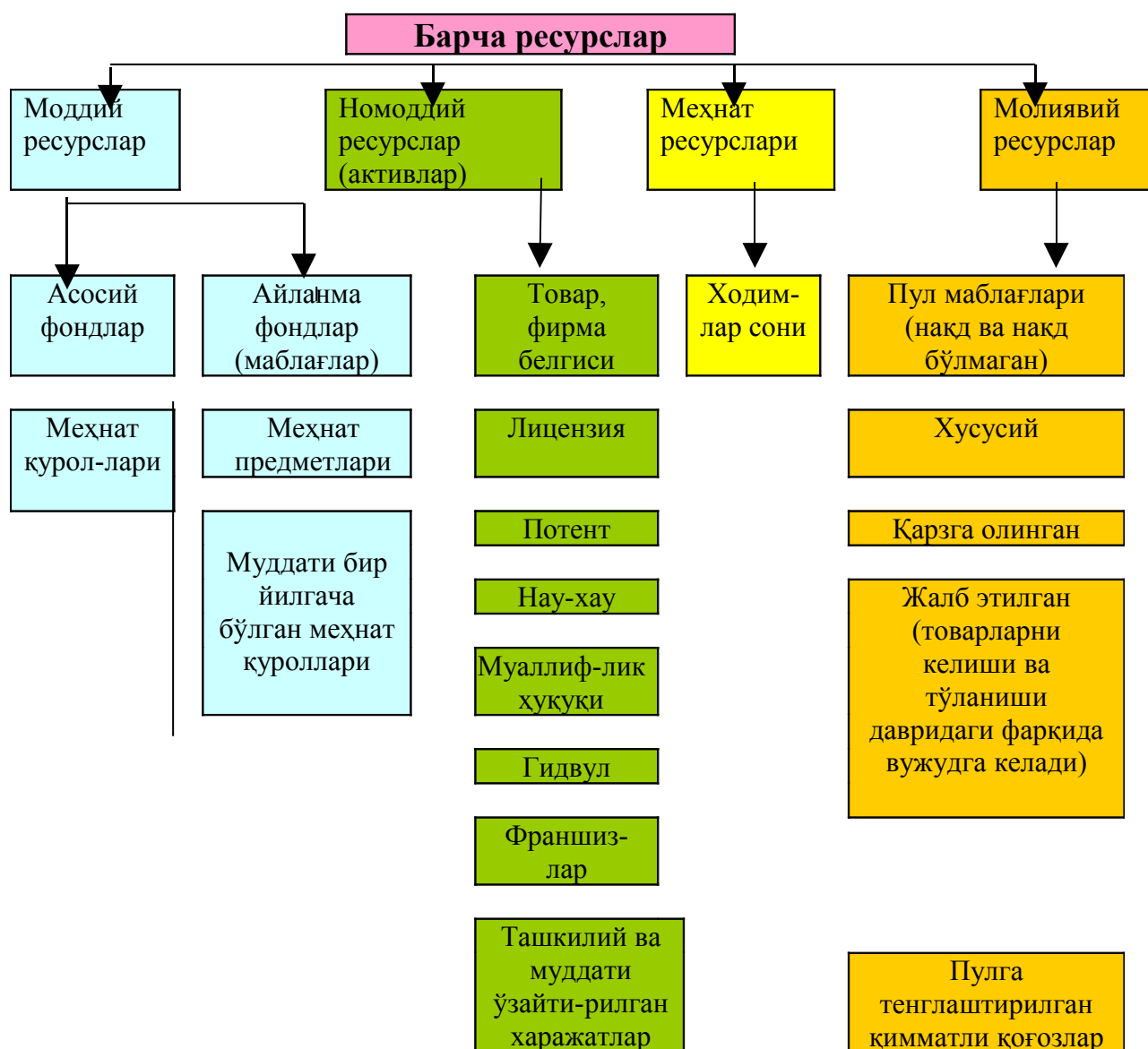
Иқтисодий ахборотларнинг таснифи



Ресурслар бизни ихтиёримизда қанчалик кам бўлса, бизлар ундан шунча унумли фойдаланамиз

Леонид Гайдук

Савдо корхоналарининг ресурслари



- 
- I – архитектура – қурилиш объектлари (дўконлар, омборлар, оммавий овқатланиш корхоналари ва ҳ.к.);
- 
- II – иншоотлар, қурилиш объектлари, ҳар хил маҳсулотларни (нефть) сақлайдиган жойлар, кўприк иншоотлари, ҳар хил қудуқлар, сув чиқарувчи иншоотлар, ҳар хил тўсиқлар (девор) ва ҳ.к.;
- 
- III – ўзатма механизмлар, электр ўзатмалари, буғ, сув ўзатмалари ва иншоотлари, телефон узатмалари ва ҳ.к.;
- 
- IV – машина ускуналар: буғланувчи машиналар ва қозонлар, электр машиналари, ўзи юрар ёки силжийдиган электростанциялар, компрессорлар, кўтарувчи кранлар, товарларни қадоқлаш учун
- 
- V – асбоблар ва ҳар хил меҳнат қуроллари, материалларни қайта ишлаш учун ҳар хил мосламалар;
- 
- VI – хўжаликдаги ишлаб чиқариш асбоб-ускуналари: ишчи столлар, пештахталар, савдо шкафлари, идишлар қўйиладиган ҳар хил асбоб-ускуналар, товарлар ва бошқа нарсаларни сақлайдиган тоқчали ускуналар (стеллаж) ва ҳ.к.;
- 
- VII транспорт воситалари: автомобил воситалари, тракторлар, мотороллерлар, мотоцикллар, ҳаракатчан сув транспорти воситалари, омборхоналардаги кўтарувчи транспорт воситалари ва
- 
- VIII хўжаликдаги мебеллар, ёнмайдиган шкафлар, ёзадиган машинкалар ва ҳ.к.;
- 
- IX – компьютер техникаси – компьютер, сканер, принтер, калонка, электрон почта, факс ва ҳ.к.;
- 
- X – ишчи ва маҳсулдор ҳар хил ҳайвонлар (от, туя, сигир, чўчка ва бошқа ҳайвон ва паррандалар);
- 
- XI – кўп йиллик ҳосил-мева берадиган дарахтлар, ўсимликлар ва ҳудуддаги ҳар хил қўкатлар;
- 
- XII – ерлар, суғориладиган мелиорацияга тегишли иншоотлар, сув хавзалари, ер участкалари;
- 
- XIII – кутубхоналар ва кутубхоналардаги асбоб-ускуналар;
- 
- XIV – ишлатиш муддати бир йилдан кўп бўлган меҳнат қуроллари.

асосий фондларнинг кўрсаткичлари

асосий фондларнинг ҳолатини англатувчи кўрсаткичлар;

савдо корхоналари асосий фондлар билан таъминланганлигини билдирувчи кўрсаткичлар;

асосий фондлар таркибидаги ўзгаришларни англатувчи кўрсаткичлар;

асосий фондларни динамикаси ва ривожланиш тенденциялари кўрсаткичлари;

асосий фондларни ишлатилишининг иқтисодий самарадорлиги кўрсаткичлари.

1-масала.

Ўзбекистон Республикаси бўйича асосий фондларнинг ҳолати ва ривожланиш тенденцияси бўйича қуйидаги маълумотлар берилган.

1-жадвал

Ўзбекистон Республикаси бўйича макроиқтисодий кўрсаткичлар (ҳақиқий баҳоларда, млрд сўм)

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Республика бўйича асосий фондлар (йил охирига тўла баланс қиймати) Шу жумладан, савдо ва умумий овқатланишда	25693.4	32924.2	39590.5	57547.2			
		459.6	612.7	792.9	1178.4			
2	Фойда (солиқ тўлангунча): Республика бўйича жумладан, савдо ва	1837.2	1837.4	3202.4	4557.7			

	умумий овқатланишда	40.2	73.7	144.9	242.5			
3	Асосий капиталга инвестиция: Республика бўйича жумладан, савдо ва умумий овқатланишда	3165.2	4041.0	5903.5	9555.9			
		46.0	71.9	132.9	258.5			
4	Ходимларнинг йиллик ўртача сони, минг киши: Республика бўйича жумладан, савдо ва умумий овқатланишда	4538.7	4562.8	4646.0	4630.2			
		112.9	117.4	123.8	137.0			

Кўрсатма: *динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий*

1-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Жадвалда келтирилган 4 та кўрсаткич бўйича Республика иқтисодиётида савдо ва умумий овқатланишни ҳиссасини фоизда ҳисобланг.
2. Асосий фондларнинг рентабеллигини аниқланг.
3. Ишчи ходимларнинг асосий фондлар билан таъминланганлигини ҳисобланг.
4. Ушбу ҳисоб-китобларни мустақил тузилган жадвал асосида расмийлаштиринг
5. Ўтказилган таҳлил асосида ёзма равишда ўз фикр мулоҳазаларингизни баён этинг

2-масала.

2-жадвал

Асосий фондларнинг ҳолати

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Асосий фондлар (йилнинг охирида, тўла баланс баҳоларда), млрд сўм Республика бўйича жумладан: савдо ва умумий овқатланишда	25693.4	32924.2	39590.5	57547.2			
		459.6	612.7	792.9	1178.4			
2	Асосий фондларнинг эскириш даражаси, фоизларда: Республика бўйича жумладан, савдо ва умумий овқатланишда	38.0	41.2	40.3	37.8			
		26.4	25.1	23.9	21.2			
3	Асосий фондларнинг янгиланиш коэффициенти, фоизларда: Республика бўйича жумладан, савдо ва	10.9	11.0	13.1	12.6			
					18.0			

	умумий овқатланишда	12.7	12.3	22.5				
4	Асосий фондларнинг чиқиш коэффициенти, фоизларда: Республика бўйича жумладан, савдо ва умумий овқатланишда	1.6	1.7	3.0	1.7			
		8.5	10.7	1.4	4.5			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

2-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Жадвалда келтирилган кўрсаткичларни аниқлаш усули (формуласи)ни ёзинг.
2. Ушбу кўрсаткичларни моҳиятини ёзма равишда тавсифланг.
3. Маълумотлар бўйича ўз хулосаларингизни ёзма равишда беринг.

3-масала.

3-жадвал

**Савдо ва умумий овқатланиш корхоналарининг асосий капиталига
киритилган инвестициялар**

(ҳақиқий баҳоларда, миллион. сўм)

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Жами инвестиция Жумладан мулк шакллари бўйича:	46048.8	71883.4	132901.8	258457.0			
1.1.	Давлат мулки	1643.6	518.8	7932.4	4477.3			
1.2.	Нодавлат мулки ундан,	44405.2	71364.6	124969.4	253979.7			
1.2.1	Аҳолининг шахсий (хусусий) мулки	12753.3	27360.1	44351.1	91018.5			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

3-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Жадвал маълумотлари таркибини фоизларда ҳисобланг.
2. Маълумотларни мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
3. Маълумотлар бўйича ўз хулосаларингизни ёзма равишда беринг.

4-масала.

4-жадвал

**Савдо ва умумий овқатланиш корхоналарининг асосий капиталига
киритилган инвестициялар Ўзбекистон Республикасининг ҳудудлари бўйича
умуман ва ҳудудларда аҳоли жон бошига
(ҳақиқий баҳоларда, миллион. сўм, аҳоли жон бошига сўмда)**

Т/Р	Ҳудудлар	Йиллар							
		2005		2006		2007		2008	
		Жами	Аҳоли жон бошига	Жами	Аҳоли жон бошига	Жами	Аҳоли жон бошига	Жами	Аҳоли жон бошига
	Ўзбекистон Республикаси	46048.8	1753.4	71883.4	2713.8	132901.8	4946.5	258457.0	9466.3
	Қорақалпоғистон Республикаси	419.3	266.4	1505.0	954.2	2094.5	1318.1	8087.9	5037.6
	Вилоятлар								
1	Андижон	2119.8	896.2	4309.8	1801.1	6033.4	2482.4	7783.4	3144.2
2	Бухоро	1216.4	799.6	4122.3	2684.7	11457.3	7365.2	8615.0	5461.2
3	Жиззах	402.5	382.3	1313.1	1241.0	2472.1	2305.8	7648.4	7024.0
4	Қашқадарё	2212.1	920.6	2759.8	1130.5	1010.6	406.5	2920.8	1151.5
5	Навоий	1047.5	1286.2	4544.6	5568.7	7685.8	9324.0	7184.3	8613.2
6	Наманган	1287.5	614.8	2417.6	1140.9	6560.4	3045.1	16145.7	7353.3
7	Самарқанд	1693.0	584.6	3316.2	1131.2	5381.2	1806.1	10181.6	3357.5
8	Сурхондарё	904.2	472.4	4632.9	2386.2	3302.4	1672.2	7396.3	3674.3
9	Сирдарё	619.1	921.9	2054.3	3018.4	2245.9	3261.1	5794.4	8299.0
10	Тошкент	3087.6	1247.8	4920.2	1983.8	9817.3	3915.3	21952.0	8651.0
11	Фарғона	2779.9	968.0	3502.1	1207.8	9650.7	3275.5	10661.1	3557.1
12	Хоразм	689.0	476.6	1068.7	729.1	2428.8	1629.0	4242.2	2795.5
	Тошкент шаҳри	27570.7	12783.2	31416.8	14620.6	62761.4	28941.0	139843.9	63762.5

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгилаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

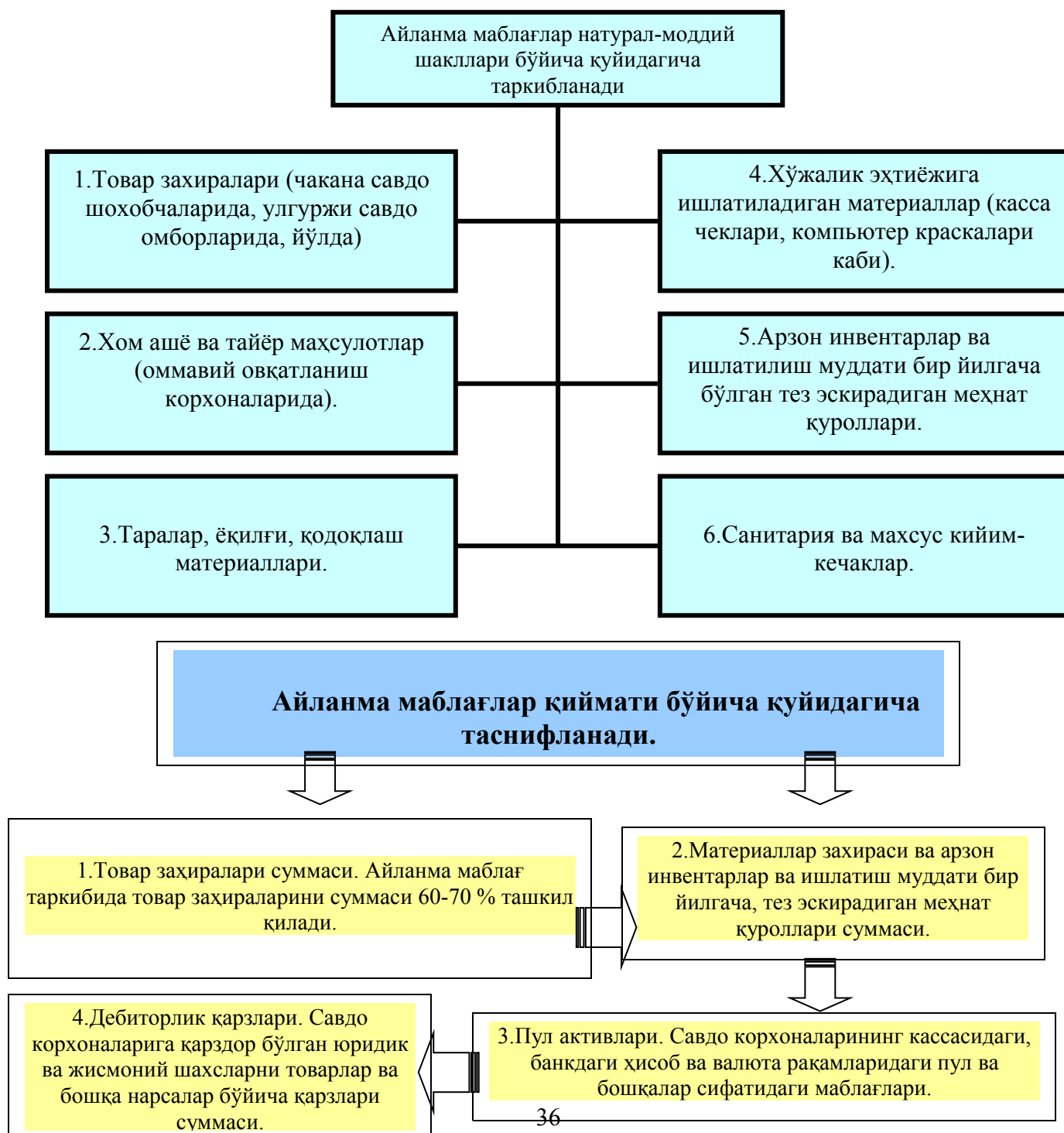
4-жадвал маълумотлари бўйича баъжарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Жадвалдаги 1-8 сатрлардаги кўрсаткичлар бўйича ҳудудларни Республикага нисбатан ҳиссаси (фоизларда) ва аҳоли жон бошига тўғри келган инвестицияларни солиштирма кўрсаткичларини ва уларни динамикасини ҳисоблаб чиқинг .

2. Ҳисоб-китоб қилинган кўрсаткичларни мустақил тузилган жадвалга жойлаштиринг.

3. Таҳлил натижаси бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

Савдонинг **айланма фондлари** деганда, муомаладаги меҳнат предметлари ва айрим ишлатилиш муддати 1 йилгача бўлган меҳнат қуроллари қийматининг пулдаги ифодаси тушунилади. Айланма фондларга айрим кассадаги ва ҳисоб рақамларидаги молиявий муносабатлар билан боғлиқ бўлган маблағлар ҳам киритилади.

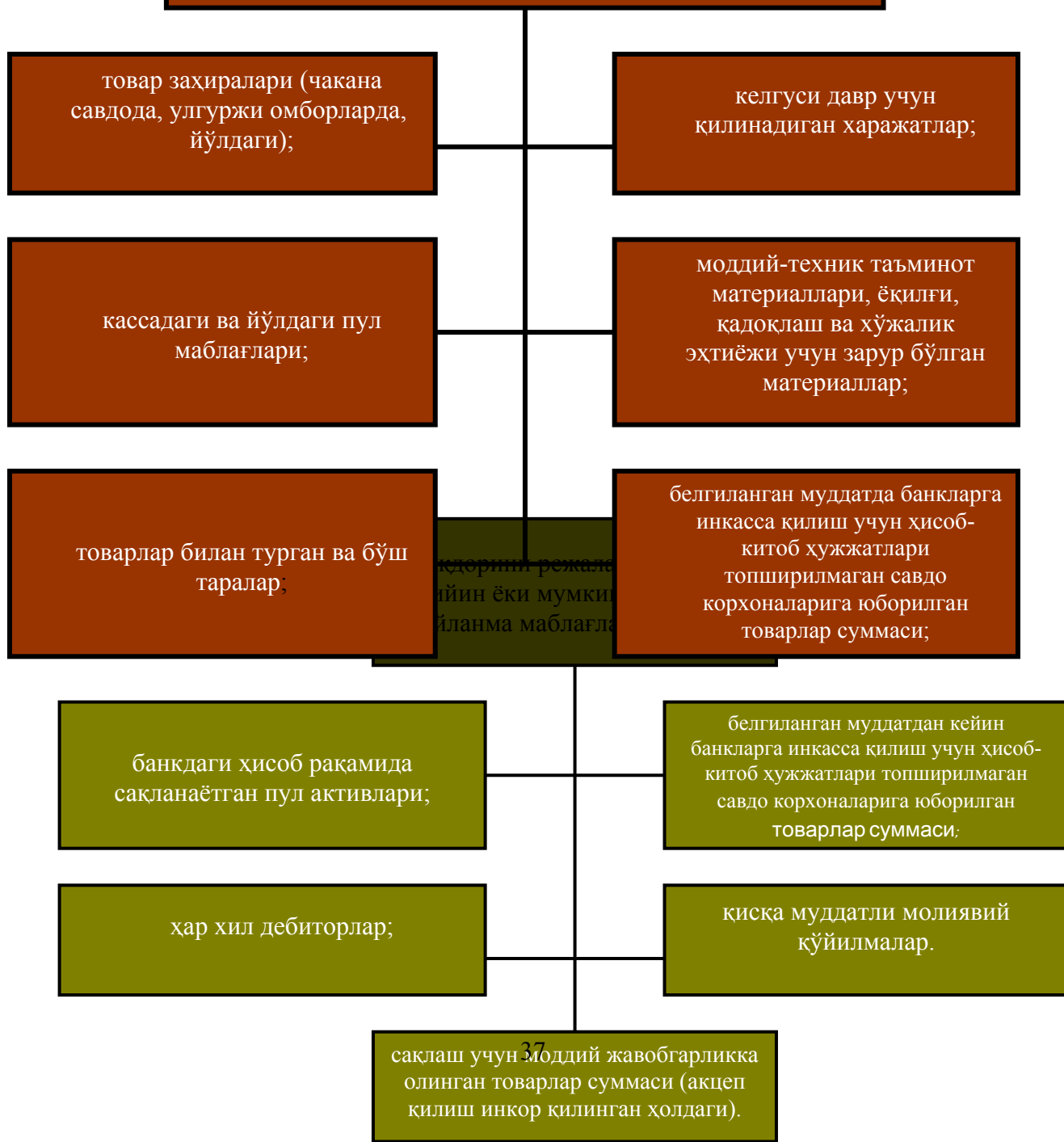


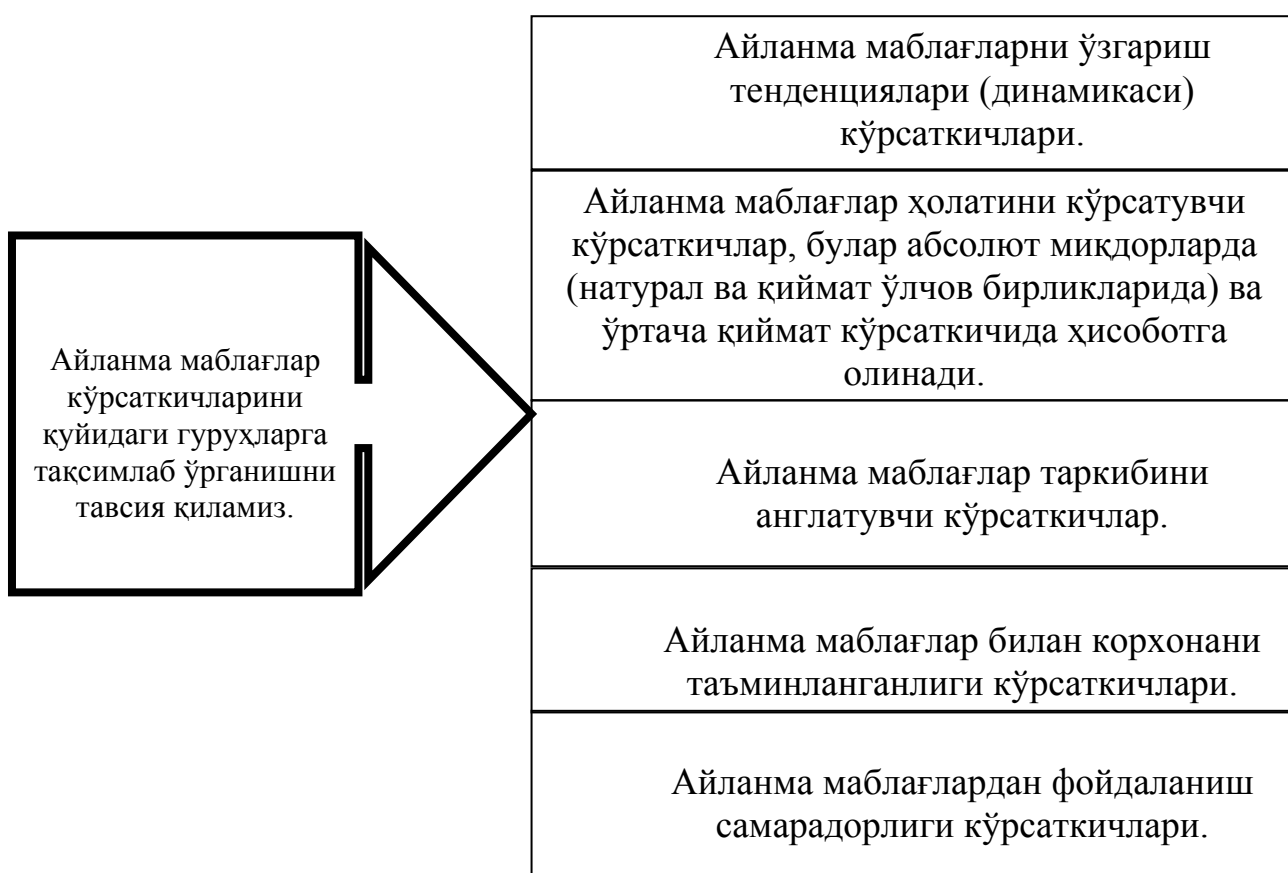


5. Қисқа муддатли молиявий қўйилмалар. Савдо корхоналарини ҳар хил қимматбаҳо қоғозларга қўйилган маблағлари, банкдаги депозит ҳисоб рақамидаги пуллари. Уларни ишлатилиш муддати бир йилгача, шу сабабли улар иқтисодий мазмуни жиҳатидан фойда (даромад) олиш мақсадида қисқа муддат ичида бўш пул маблағларидан фойдаланишни ифода қилади.

6. Айлانма маблағларни бошқа турлари. Буларга келгуси давр килинган харажатлар киради. Ушбу харажатлар келгуси асосий фаолиятга доир бўлиб, лекин ҳисобот даврида амалга оширилади. Уларга масалан: олдиндан тўланган ижара ҳақлари; олдиндан тўланган бошқа тармоқларнинг хизмат ҳақлари ва ҳ.к.о бошқа олдиндан бўнак (аванс) сифатидаги тўловлар киради.

Нормалаштирилиши мумкин бўлган айланма маблағлар таркибига қўйидагиларни киритиш зарур:





1-масала**1-жадвал****Ориён хусусий корхонаси айланма маблағлар ҳолатини
ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили**

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	2009 йил	2010 йил	Фарқи (+;-)	Ўзгариш суръати, %
1	Барча активлар	1084349	1674522		
2	Айланма маблағлар қиймати	218350		+443565	
3	Пул маблағлари	2492	1603		
4	Захиралар	40199		+57957	
5	Дебиторлар	165144	284650		
6	Шу жумладан тўлов муддати ўтиб кетган дебиторлар	--	--	--	--
Нисбий кўрсаткичлар					
7	Айланма маблағларнинг Барча активлардаги ҳиссаси, % (1қ:2қ*100)				
8	Айланма маблағларнинг таркибидаги пул маблағларнинг ҳиссаси, % (3қ:2қ*100)				
9	Айланма маблағлар таркибидаги дебиторлар ҳиссаси, % (5қ:2қ*100)				
10	Айланма маблағлар товар моддий захираларнинг ҳиссаси, % (4қ:2қ*100)				

Манба: “Ориён” хусусий корхонаси “Бухгалтерия баланси-1-сонли шакл”
маълумотлари.

**1-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган
топишириқлар:**

1. Жадвалдаги 7-10 сатрлардаги кўрсаткичларни ҳисоблаб чиқинг .
2. Ҳисоб-китоб қилинган кўрсаткичларни мустақил тузилган жадвалга жойлаштиринг.
3. Таҳлил натижаси бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

2-масала

2 -жадвал

**«Ориён» хусусий корхонасининг айланма маблағлар билан
таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичларнинг таҳлили**

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар номи	2009 йил	2010 йил	Фарқи (+;-)	Ўзгариш суръати, %
Ҳажм кўрсаткичлари					
1	Сотилган маҳсулот ҳажми	239881		-94201	
2	Айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати	211119.0	440132.5		
3	Асосий воситаларнинг ўртача йиллик қиймати	328275.5		-5403.5	
4	Ходимлар сони, киши	15	17		
Нисбий кўрсаткичлар					
5	Айланма маблағларнинг сиғими, коэффиценти (2қ : 1қ)				
6	1 сўм асосий воситага тўғри келадиган айланма маблағ (2қ : 3қ)				
7	Битта ходимга тўғри келадиган айланма маблағ, минг сўм (2қ : 4қ)				

Манба: “Ориён” хусусий корхонаси “Бухгалтерия баланси-1-сонли шакл”
маълумотлари.

**2-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган
топишириқлар:**

1. Жадвалдаги 5-7 сатрлардаги кўрсаткичларни ҳисоблаб чиқинг .
2. Ҳисоб-китоб қилинган кўрсаткичларни мустақил тузилган жадвалга
жойлаштиринг.
3. Таҳлил натижаси бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

3-масала

3-жадвал

**“Ориён” хусусий корхонаси айланма маблағлар самарадорлигини
ифодаловчи кўрсаткичларининг таҳлили**

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар номи	2009 йил	2010 йил	Фарқи (+;-)	Ўзгариш суръати, %
Ҳажм кўрсаткичлари					
1	Сотилган маҳсулот ҳажми		145680	+94201	
2	Айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати	211119.0		+229013.5	
3	Соф фойда		170460	+163133	
4	Ялпи даромад	40642	17248		
5	Дебиторларнинг ўртача йиллик қиймати		224897	+108264	
Нисбий кўрсаткичлар					
6	Айланма маблағларнинг айланувчанлиги кунларда (2қ*360:1қ)				
7	Айланма маблағларнинг айланувчанлик коэффиценти, марта, (1қ : 2қ)				
8	Айланма маблағларнинг рентабеллиги, % (3қ *100 : 2қ)				
9	Айланма маблағларнинг даромадлилиги, % (4қ * 100 : 2қ)				
10	Дебиторларнинг айланувчанлик даври (5қ * 360 : 2қ)				

Манба: “Ориён” хусусий корхонаси “Бухгалтерия баланси – 1- сонли шакл ” ва “ Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот – 2 - сонли шакл ” маълумотлари

3-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Жадвалдаги 6-10 сатрлардаги кўрсаткичларни ҳисоблаб чиқинг .
2. Ҳисоб-китоб қилинган кўрсаткичларни мустақил тузилган жадвалга жойлаштиринг.
3. Таҳлил натижаси бўйича ёзма равишда хулоса беринг.
- 4.

Илмли одамнинг бўш вақти бўлмайди, у вақтдан оқилона фойдалана олади, илмсиз одам бўш вақтини баҳолашни билмайди

М.Қ.Пардаев

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулот режаси	7.1. Баҳо ва баҳолаштиришнинг моҳияти 7.2. Баҳонинг функциялари 7.3. Баҳонинг турлари 7.4. Баҳога таъсир қилувчи омиллар
Уқув машғулотининг мақсади: Хозирги шароитда иқтисодий қонунлар ва баҳо, баҳони турлари, уларни белгилашнинг асоалари, бозор механизмлари қаторида баҳони ўзгариб туриши, унга таъсир этувчи омиллар ҳамда уларни тавсифи ва таснифини ёритишдан иборат масалалари берилади.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	баҳо, баҳолаштириш, таннарх, ижтимоий зарурий меҳнат, ўлчов бирлиги, ҳисоб-китоб, рағбатлантириш, тақсимот, инфляция, рақобат.
Тавсия этилган адабиётлар	4(169-195),5(84-95),13,14,16,17,19.
Такрорлаш учун саволлар	1. Баҳо нима? 2. Баҳолаштириш деганда нима тушунилади? 3. Баҳолаштириш баҳодан нима билан фарқ қилади? 4. Пул нима? 5. Баҳо қандай функциялари бажаради? 6. Баҳони турларини айтинг ва тушунчасини ёритиб беринг. 7. Баҳолар қандай қилиб давлат томонидан тартибга солинади? 8. Баҳога қандай омиллар таъсир кўрсатади? 9. Товарнинг улгуржи калькуляцион баҳоси қандай элементлардан иборат бўлади? 10. Товарнинг чакана калькуляцион баҳоси қандай аниқланади? 11. Сотувчи баҳоси, сотиб олувчи баҳоси ва бозор баҳосини бир-бири билан боғлиқлигини айтинг ва улар қайси омиллар орқали тенглаштирилади?

Баҳоларнинг турлари

Баҳоларнинг турланиш аломатлари	Баҳонинг турлари	Изоҳ
1	2	3
1. Савдонинг бўғинлари ёки соҳалари бўйича	1.1. Улгуржи баҳолар	1.1. Улгуржи баҳолар улгуржи савдода, ишлаб чиқарувчилар ўртасида, савдо корхоналари ва ишлаб чиқарувчилар ўртасида, савдо корхоналари ўртасида, савдо биржаларида ишлатилади.
	1.2. Чакана баҳолар	1.2. Чакана савдо ва оммавий оқатланиш шаҳобчалари орқали индивидуал, истеъмолчи оилаларга ва айрим ҳолларда корхоналар, ташкилотлар ва тадбиркорларга хўжалик юритиш эҳтиёжлари учун истеъмол товарлари сотилганда
	1.3. Харид баҳолари	1.3. Давлат томонидан аҳолидан, деҳқон ва фермер хўжаликларида қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сотиб олишда ишлатилади.
II. Хизмат соҳаси бўйича	2.1. Тариф (Хизматлар баҳоси)	2.1. Тарафлар коммунал маиший хизматларга тўлов миқдорини белгилайди. Масалан: телефон, газ, электроэнергия, сув ва оқова кабилар.
III. Тартибга солиниш тартиби ва даражаси бўйича	3.1. Эркин баҳолар	3.1. Эркин баҳоларга давлат органлари аралашмайди, улар бозор конъюктураси, талаб ва таклиф миқдоридан келиб чиқиб бозорда шаклланади. Бунда ишлаб чиқарувчини ёки товарни сотувчиларининг «калькуляцион баҳоси» билан аҳолининг, истеъмолчининг «сотиб олиш баҳоси» солиштирилиб товарнинг «бозор баҳоси» келишилади ва ишга тушади. Эркин баҳолар улгуржи, чакана ва харид баҳоларга тегишли.
	3.2. Келишилган (шартномавий) баҳолар	3.2. Бу баҳолар миқдори шартномаларда (олди-сотди сотувчи ва сотиб олувчи ўртасида ҳужжат билан) белгиланади.
	3.3. Тартибга солинувчи баҳолар	3.3. Бўлар миқдори давлат органлари томонидан тартибга солинади. Талаб ва таклифни мувофиқлаштириш учун бундай баҳолар солиқлар миқдорини ўзгартириш орқали қимматлаштириш ёки арзонлаштиришга йўналтирилади. Тартибга солиндиған баҳолар белгилаш механизми билвосита бўлади. Айрим ҳолларда бундай

		товарларга баҳоларни юқори ёки пастки миқдори белгиланади. Айрим товарларга рентабеллик даражаси чегараланади.
	3.4. Тасдиқланадиган баҳолар (давлат баҳолари)	3.4. Тасдиқланадиган баҳолар давлат органлари томонидан белгилнади ва уларни сотувчи ёки сотиб оловчи ўзгартириш ҳуқуқига эга бўлмайди.
	3.5. Монопол баҳолар	3.5. Монопол баҳолар ишлаб чиқарувчи ёки сотувчи томонидан товарларни сотишда ҳамда сотиб оловчи (ишлаб чиқарувчи) томонидан хом ашёларни сотиб олишда ишлатилади.
IV. Иқтисодий анализда, режалаштиришда, статистикада, лойиҳалаштиришда ишлатилиши бўйича. Бу кўрсаткич баҳоларни ўзгариб туриши билан боғлиқ.	4.1. Ҳақиқий баҳолар	4.1. Бозорда шаклланган баҳоларнинг ҳақиқий миқдори. Бу кўрсаткич юқорида келтирилган барча баҳо турларига тегишли.
	4.2. Солиштирма баҳолар	4.2. Ўтган йилларга нисбатан баҳо индекслари орқали солиштирма баҳолар аниқланади.
	4.3. Лойиҳа ёки лимитланган баҳолар	4.3. Янги маҳсулотларни ишлаб чиқариш лойиҳасини тўзишда аниқланадиган баҳолар. Булар тахминан аниқланади.
V. Бозорларни турларига қараб	5.1. Биржа баҳолари	5.1. Биржа савдосида белгиланади.
	5.2. Аукцион баҳолар	5.2. Товарларни аукцион орқали сотишда аниқланади.
	5.3. Комиссион баҳолар	5.3. Фойдаланилган товарларни комиссия савдо орқали сотишда белгиланади.
	5.4. Дехқон бозори баҳолари	Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини деҳқон бозорларида сотишда белгиланади. Бундай баҳолар эркин баҳолар таркибига киради.
	5.5. Жаҳон баҳолари	5.6. Жаҳон бозорларига таалуқли бўлиб, улар эркин валюталарда белгиланади.

1-масала

1 жадвал

**Самарқанд вилоятида чакана товар айланиши тенденциялари
(умумий овқатланишни қўшган ҳолда)**

Кўрсаткичлар	Чакана товар айланмаси, минг сўм			Баҳолар индекси	
Йиллар	Амалдаги баҳоларда	Ўтган йил баҳосида	Базис йил баҳосида	занжирли	базисли
1	2	3	4	5	6
2000	153006,3			1,0	1,0
2001	212013,6			1,2	1,2
2002	301019,2			1,3	1,5
2003	353087,3			1,1	1,6
2004	372544,3			1,1	1,7
2005	423512,8			1,0	1,7
2006	534012,4			1,16	1,9
2007	763110,3			1,24	2,1
2008	900470,2			1,2	2,3
2009	1195660,2			1,10	2,53
2009 йил 2000 йилга нисбатан, %				-	-

Манба: Жадвал ЎзР Давлат статистика қўмитаси ва Самарқанд вилояти статистика бошқармасининг тегишли йилларга чоп этилган маълумотлари асосида муаллифлар томонидан ишлаб чиқилган

1-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Чакана товар айланмасини баҳолар индексларидан фойдаланган ҳолда ўтган йил баҳосида ва базис йил баҳосида ҳисобланг .
2. Чакана товар айланиш кўрсаткичларини динамикасини ҳисобланг (занжирли ва базис).
3. Баҳолар индекси қандай ҳисобланади (формуласини ёзинг)
4. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг
5. Таҳлил натижаси бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

Қуйида келтирилган масалаларда шартли кўрсаткичлар асосида товарларни улгуржи баҳоларда ва чакана савдо шаҳобчаларида сотиш баҳоларини аниқлаш усулларини ёритиб берамиз. Талабаларнинг вазифаси келтирилган ҳисоб-китобларни қайта текшириш, айрим кўрсаткичларни ўзи ҳисоблаб топиш ҳамда баҳони шаклланиш усулларини ўрганиб олиш¹.

«Товар-моддий заҳиралар» номли 4-сонли бухгалтерия ҳисоби миллий стандарти (БҲМС)га мувофиқ товар-моддий заҳираларнинг сотиб олиш қиймати, яъни таннархи (Тт), ўз ичига қуйидагиларни олади:

1. Сотиб олишда товар етказиб берувчи билан тузилган шартномада кўрсатилган баҳо (Шб).

2. Сотиб олиш билан боғлиқ бошқа харажатлар (Сх). Ушбу бошқа харажатларга бевосита сотиб олиш билан боғлиқ брокерлик хизматлари, комисион (воситачилик) харажатлар, ташиб келтириш харажатлари (темир йўл, сув, ҳаво йўллари ва бошқа транспорт воситалари бўйича хизмат кўрсатувчи ташкилотларнинг юклаш, тушириш ва етказиб бериш бўйича берган счетларида кўрсатилган тўлов суммалари), товарларни сертификациялаш харажатлари ва бошқалар киради.

3. Божхона тўловлари (Бт). Уларга акциз солиғи (А), қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС), божхона божи (Бб), божхона йиғими (Бй) киради. Ушбу сотиб олиш билан боғлиқ харажатлар чет элдан импорт қилинган товарларга тааллуқли бўлиб, уларнинг суммалари божхона юк декларацияларида (БЮД) кўрсатилади. ҚҚС тўловчи корхоналарда божхонада тўланган ҚҚС суммаси товарларнинг сотиб олиш қийматига киритилмайди, балки бюджетга тўланадиган ҚҚС суммасидан камайтирилади.

Шундай қилиб товар моддий заҳираларнинг сотиб олиш қиймати (таннархи)ни аниқлашнинг математик қурилмаси қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$Тт = Шб + Сх + Бт$$

Бу ерда

$$Бт = А + ҚҚС + Бб + Бй$$

Ушбу математик қурилма бўйича товар-моддий заҳираларнинг сотиб олиш қийматини (таннархини) белгилаш қуйидаги тартибда амалга оширилади.

Биринчидан, товарларни келиб тушганлигига гувоҳлик берувчи дастлабки ҳужжатларга (счёт фактуралар, БЮД) асосан уларнинг сотиб олиш баҳоси аниқланади. Ушбу баҳолар томонлар ўртасида тузилган шартномалар (контрактлар)га мос бўлиши лозим.

Иккинчидан, товарларнинг келиб тушганлигига гувоҳлик берувчи дастлабки ҳужжатларга (счёт фактуралар, БЮД) асосан таъминотчиларга ҳар бир товар бўйича тўланган ҚҚС суммаси топилади. Ҳар бир товар бўйича

¹ Ушбу мисоллар К.Б.Ўразовнинг «Савдода бухгалтерия ҳисоби ва солиққа тортиш», Тошкент, «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, -2004. китобидан 42-47, 52, 55-58, 123, 163 бетлар.

сотиб олиш қийматига (таннархга) киритиладиган ҚҚС суммаси уни сотиб олиш баҳосини 20 фоизга кўпайтириш ва 100 фоизга бўлиш йўли билан топилади.

Учинчидан, товарларни сотиб олиншига бевосита алоқадор бўлган турли хизмат харажатлари (ташиб келтириш, брокерлик, воситачилик, сертификациялаш ва бошқалар) суммаси ушбу хизматларни кўрсатган ташкилотларнинг тақдим этган счётлари бўйича аниқланади. Топилган сумма жами келиб тушган товарларнинг сотиб олиш қийматига (ҚҚС сиз) бўлиниб ва 100 фоизга кўпайтириб, бир сўмлик товарга тўғри келади хизмат харажатларининг ўртача фоизи ҳисобланади. Ушбу ўртача фоизни ҳар бир товарнинг сотиб олиш нархига (ҚҚС сиз) кўпайтириш ва 100 фоизга бўлиш орқали унинг сотиб олиш баҳосига киритиладиган хизмат турлари харажатларининг ўртача суммаси аниқланади.

Тўртинчидан, импорт товарлар бўйича божхона тўловларининг ҳар бир бирлик товарнинг сотиб олиш нархига қўшиладиган мос равишдаги акциз солиғи, ҚҚС солиғи, божхона божи ва божхона йиғимлари суммаси топилади.

Ушбу санаб ўтилган муолажалар амалга оширилгандан сўнг келиб тушган ҳар бир бирлик товарнинг ўртача сотиб олиш қиймати (таннархи) юқоридаги математик қурилма асосида топилади.

2-мисол. Улгуржи савдо корхонаси 2011 йил 15 январ куни 25-сон счёт-фактура билан гилам тўқиш фабрикасидан қуйидаги товарларни қабул қилиб олди.

2-жадвал

№	Товарнинг номи	Ўлчов бирлиги	Сони	Баҳоси	Жўна-тиш қиймати	ҚҚС, 20%	Тўлов суммаси
1.	Гилам 1,4x1,8	Дона	100	7500	750000		
2.	Гилам 1,8x2,6	Дона	200	9000	1800000		
3.	Гилам 2x3	Дона	300	12500	3750000		
	Жами				6300000		

Қўшимча ахборотлар: 1. Ташиб келтириш харажатлари – 63000 сўм, сертификация харажатлари -126000 сўм, брокерлик хизмати – 63000.

Юқорида келтирилган маълумотлар асосида бир бирлик гилам маҳсулотларининг сотиб олиш қиймати уларнинг турлари бўйича қуйидагича ҳисоб-китоб қилинади.

3-жадвал

**Бир бирлик гилам маҳсулотларини сотиб олиш қиймати (таннархи)ни
ҳисоб-китоби**

№	Товарнинг номи	Шарт- нома баҳоси	ҚҚС, 20 %	Хизмат харажатлари		Сотиб олиш қиймати (таннарх)
				%	Сумма	
1	2	3	4*	5**	6***	7****
1.	Гилам 1,4x1,8	7500	1500	4		
2.	Гилам 1,8x2,6	9000	1800	4		
3.	Гилам 2x3	12500	2500	4		

Ҳисоб-китобларга изоҳлар:

* 4-устун бўйича ҳар бир товарга тўғри келадиган ҚҚС суммаси 3-устунда кўрсатилган шартнома баҳосини 20 фоизга кўпайтириш ва 100 фоизга бўлиш йўли билан топилади.

** 5-устун 1 сўмлик товарга тўғри келадиган сотиш билан боғлиқ жами қўшимча харажатларнинг ўртача фоизи товарларни сотиб олишга кетган жами сотиб олиш харажатларини уларнинг жами шартнома баҳоларидаги қийматига бўлиш ва 100 фоизга кўпайтириш орқали топилади. Бизнинг мисолимизда ушбу фоиз – 4 % $(63000 + 63000 + 126000) : 6300000 \times 100\%$.

*** 6-устун 3-устундаги суммаларни 5-устунда фоиз миқдорига кўпайтириш ва 100 фоизга бўлиш орқали топилади.

**** 7-устун суммаси ҳар бир товар бўйича 3, 4, 6-устунлар суммаларини қўшиш орқали топилади.

Битта ҳужжат билан кўп сонли товарлар сотиб олинганда товарларни сотиб олишга доир бошқа харажатларни ҳар бир товарнинг сотиб олиш қиймати (таннархи)га киритишни бошқача усулда ҳам ҳисоблаш мумкин. Ушбу усулда олдин алоҳида товарларнинг сотиб олиш (шартнома) баҳолардаги қийматининг барча товарларнинг сотиб олиш (шартнома) баҳолардаги жами қийматидаги ҳиссалари топилади. Шундан сўнг ушбу ҳиссаларга қараб барча товарларни сотиб олишга кетган жами қўшимча харажатлар товарлар ўртасида бўлиб чиқилади. Ҳар бир товарга тегишли сотиб олишга доир жами қўшимча харажатларни ушбу товарларнинг сонига бўлиш орқали бир бирлик товарга тўғри келадиган ва унинг сотиб олиш қиймати (таннархи)га киритиладиган суммаси топилади. Юқоридаги мисолимиз бўйича ушбу ҳисоб-китоблар қуйидагича амалга оширилади.

**Сотиб олишга доир қўшимча харажатларни товарлар ўртасида
тақсимлаш ва уларнинг сотиб олиш қиймати (таннархи)га
киритишнинг ҳисоб-китоби**

№	Товарнинг номи	Сони	Шартнома баҳола-ридаги қиймати	Хизмат харажатлари		Бир бирлик товар таннархи-га киритиладиган қўшимча сотиб олиш харажатлари
				%	Сумма	
1	2	3	4	5*	6**	7***
1.	Гилям 1,4x1,8	100	750000	11,9		
2.	Гилям 1,8x2,6	200	1800000	28,6		
3.	Гилям 2x3	300	3750000	59,5		
	Жами		6300000	100		

Ҳисоб-китобларга изоҳлар:

* 5-устун бўйича ҳар бир товарга тўғри келадиган қўшимча сотиб олиш харажатларининг барча товарларни сотиб олишга кетган жами қўшимча харажатлардаги ҳиссаси 4-устуннинг ҳар бир сатридаги суммани ушбу устуннинг жами суммасига бўлиш ва 100 фоизга бўлиш йўли билан топилади.

** 6-устунда ҳар бир товар гуруҳига тўғри келадиган жами сотиб олишга доир қўшимча харажатлар 5-устуннинг ҳар бир сатрида келтирилган жами сотиб олишга доир қўшимча харажатларнинг жами суммасига қўпайтириш ва 100 фоизга бўлиш орқали топилади.

*** 7-устун бир бирлик товарнинг таннархи-га киритиладиган сотиб олишга доир қўшимча харажатларни топиш учун 6-устундаги ҳар бир сатр суммаси 3-устунда келтирилган ушбу товарларнинг жами сонига бўлинади.

Товарлар чет эл мамлакатларидан импорт қилинган тақдирда уларнинг сотиб олиш қийматига (таннархи-га) юқорида айтиб ўтганимиздек, божхона тўловлари ҳам киритилади.

3-мисол. Айтайлик, юқоридаги мисолда келтирилган гилямлар Туркия давлатидан сотиб олинган. БЮДга мувофиқ товарларнинг божхона қиймати қуйидагича:

а) гилям 1,4x1,8 – 2,65 АҚШ доллари;

б) гилям 1,8x2,6 – 3,20 АҚШ доллари;

в) гилям 2x3 – 5 АҚШ доллари. Сотиб олишга доир хизмат харажатлари худди 1-мисолдагидек. Товарларни сотиб олиш қиймати (таннархи)га божхона тўловлари ҳам киритилади, жумладан гилям маҳсулотлари учун тўловлар қуйидагича белгиланган дейлик: а) акциз солиғи – 90 %, ҚҚС – 20 %, божхона божи – йўқ, божхона йиғими – божхона қийматидан 25 %. Сотиб олиш санасига курс – 980 сўм.

Юқорида келтирилган маълумотлар асосида бир бирлик импорт гилям маҳсулотларининг сотиб олиш қиймати уларнинг турлари бўйича қуйидагича ҳисоб-китоб қилинади.

№	Сотиб олиш қиймати (таннархи) элементлари	Товар гуруҳлари бўйича сумма		
		1,4x1,8	1,8x2,6	2x3
1.	Товар қиймати			
	а) АҚШ долларида	2,65	3,20	5,0
	б) сўмда	2600	3140	4900
2.	Божхона тўловлари, жами	4810	5809	9065
	Шу жумладан			
2а	Акциз солиғи (90%)*			
2б	ҚҚС (20 %)**			
2в	Божхона божи ***	-	-	-
2г	Божхона йиғими (божхона қийматидан 25 %)***			
3	Бир бирлик товарни сотиб олишга сарфланган қўшимча харажатлар:			
3а	Фоизларда*****	10,7	10,7	10,7
3б	Сўмда (3а x 16 : 100)			
4.	Бир бирлик товарни жами сотиб олиш қиймати (таннархи), сўмда (1+2+3б)			

Ҳисоб-китобларга изоҳлар:

*Акциз солиғи суммаси товар қийматидан белгиланган фоизлар бўйича ҳисобланади, яъни 2а-сатр суммаси x 90 : 100.

** ҚҚС суммаси товар қиймати ва акциз солиғи биргаликда олинган суммадан белгиланган фоизлар бўйича ҳисобланади, яъни (1б + 2а) x 20 : 100.

*** Божхона божи гилам бўйича мавжуд эмас, чунки Туркия Республикаси билан Ўзбекистон Республикаси ўртасида божхона божи ўндирлимаслиги бўйича халқаро шартнома мавжуд.

**** Божхона йиғими суммаси товарларнинг божхона қийматидан (товар қиймати + акциз солиғи + ҚҚС) белгиланган фоизларда ҳисобланади, яъни (1б + 2а + 2б) x 25 : 100.

***** 1 сўмлик товарга тўғри келадиган сотиш билан боғлиқ жами қўшимча харажатларнинг ўртача фоизи товарларни сотиб олишга кетган жами сотиб олиш харажатларини уларнинг жами шартнома баҳоларидаги қийматига бўлиш ва 100 фоизга қўнайтириш орқали топилади. Бизнинг мисолимизда ушбу фоиз – 10,7 % ни ташкил қилади.

$(36000+63000+126000):(100 \times 2600+200 \times 3140+300 \times 4900) \times 100\%$

Товарларни сотиш баҳоси (Сб) ўз ичига, асосан, қуйидаги иккита элементни олади:

1. Товарларни сотиб олиш қиймати, яъни таннархи (Т) – ушбу элемент юқорида айтиб ўтганимиздек, ўз ичига товарларни шартномавий баҳолардаги сотиб олиш қиймати ҳамда уларни сотиб олишга доир қўшимча харажатларни олади.

2. Савдо устамаси (Су).

Демак, товарларни сотиш баҳосини математик қурилма сифатида қуйидагича ифодалаш мумкин.

$$Сб = Т + Су.$$

Савдо устамалари улгуржи савдо корхоналарининг асосий даромад манбаи ҳисобланади. Савдо устамалари кўринишида олинган даромад (Д) улгуржи савдо корхоналарида товарларнинг сотиш баҳоларидаги қиймати (Ск) ва сотиш таннари (Ст) ўртасидаги фарқдан иборат бўлади, яъни

$$Д = С_k - С_t.$$

6-жадвал

Юридик шахслар томонидан четдан келтирилган ўсимлик ёғининг баҳосини ҳисоблаш мисоли

Биринчи бўғинда база (сотиб олиш) қиймати ва сотиш баҳосининг шаклланиши		
1.	Товарнинг БЮДси бўйича шартнома қиймати	
1а	АҚШ долларида, 1 кг учун	0,80
1б	Сўмда (Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг 2001 йил 1 ноябрдаги курси бўйича, 1 АҚШ доллари = 680,9 сўм)	544,72
2.	Божхона тўловлари, жами	174,31
	Шу жумладан:	
2а	Акциз солиғи (10%)	54,47
2б	Қўшилган қиймат солиғи (20%)	119,84
2в	Божхона божлари ва расмийлаштириш йиғимлари	0,5
3.	Бошқа харажатлар*	2,24
4	База (сотиб олиш) қиймати (1б+2+3-сатр)	
5	Савдо устамаси:	
5а	Фоизда	12%
5б	Товар база (сотиб олиш) қийматига нисбатан суммаси (4-сатр х 5а-сатр : 100)	
6	Сотиш баҳоси (4-сатр + 5б-сатр)	
Иккинчи бўғинда сотиш баҳосининг шаклланиши		
7	Мол етказиб берувчидан сотиб олинган товарнинг қиймати	808,38
8	Савдо устамаси ҳисобланадиган, товарнинг база қиймати	
9.	Савдо устамаси:	
9а	Фоизда (25%-12% дан кўпроқ бўлмаган)	13
9б	Товар база (сотиб олиш) қийматига нисбатан ҳисобланган сумма (8-сатр х 9а-сатр : 100)	
10	Охирги истеъмолчига сотиш баҳоси (7 + 9б-сатр)	902**

* Бошқа харажатларга биринчи бўғин томонидан товарларни сотиб олиш билан боғлиқ бўлган брокерлик хизматлари, божхона омборларининг ижараси учун тўловлар, комиссия (воситачилик) харажатлар, ортиш, тушириш, транспорт ва бошқа харажатлар кирази.

** Савдо устамаси суммасини аниқлаш вақтида яхлитлаш 50 тийингача кам томонга, 50 тийиндан юқориси кўп томонга амалга оширилади.

**Ўзбекистон Республикасида ишлаб чиқилган биринчи навли тозаланган
доғланмаган пахта ёғи баҳосини ҳисоблаш мисоли**

Биринчи бўғинда база (сотиб олиш) қиймати ва сотиш баҳосининг шаклланиши		
1.	Ишлаб чиқаришнинг 1 кг учун эркин нархдаги сотиш баҳоси (сўмда)	551,29
2.	Бошқа харажатлар*	2,74
3.	База (сотиб олиш) қиймати (1-сатр + 2-сатр)	
4.	Савдо устамаси	
4а	Фоизда	10%
4б	Товар база (сотиб олиш) қийматига нисбатан суммаси (4-сатр х 5а-сатр : 100)	
5.	Сотиш баҳоси (3-сатр + 4б-сатр)	
Иккинчи бўғинда сотиш баҳосининг шаклланиши		
6.	Мол етказиб берувчидан сотиб олинган товарнинг қиймати	609,43
7.	Савдо устамаси ҳисобланадиган, товарнинг база қиймати	
8.	Савдо устамаси:	
8а	Фоизда (25%-10% дан кўп бўлмаган)	13
8б	Товар база (сотиб олиш) қийматига нисбатан ҳисобланган сумма (7-сатр х 8а-сатр : 100)	
9.	Охирги истеъмолчига сотиш баҳоси (6-сатр + 8б-сатр)	681**

* Бошқа харажатларга биринчи бўғин томонидан товарларни сотиб олиш билан боғлиқ бўлган брокерлик хизматлари, божхона омборларининг ижараси учун тўловлар, комиссия (воситачилик) харажатлар, ортиш, тушириш, транспорт ва бошқа харажатлар киради.

** Савдо устамаси суммасини аниқлаш вақтида яхлитлаш 50 тийингача кам томонга, 50 тийиндан юқориси кўп томонга амалга оширилади.

СЧЁТ ФАКТУРА*

2011 йил 1 февраль 156-сон

2011 йил 1 февралдаги 15-сон товар ортиш ҳужжати

Етказиб берувчи «Иқбол» ХЖ
Манзили: Тошкент шаҳри
Навоий кўчаси, 240-уй
Телефон: 144-56-95
Ҳисоб рақами
2020800302604376002
Трансбанкда МФО 00491
Тошкент ш.
СТИР 202445765
ХХТУТ 71500

Харидор «Грант» ХЖ
Манзили: Тошкент шаҳри
Муқимий кўчаси, 123-уй
Телефон: 173-46-65
Ҳисоб рақами
20208000302504176015
Асака банкида МФО 00415
Тошкент ш.
СТИР 202425805
ХХТУТ 72100

8-жадвал

Товар (иш, хизмат)нинг номи	Ўл. бирл.	Сони	Баҳо	Етказиб бериш қиймати	ҚҚС		ҚҚС билан етказиб бериш қиймати
					%	Сум- ма	
1	2	3	4	5	6	7	8
Ўсимлик ёғи (четдан келтирилган)	кг	1	808,38	808,38	ҚҚСсиз	X	808,38
Савдо устамаси	% сўм			12			
Савдо устамасини ҳисоблаш учун база (сотиб олиш) қиймати							
Жами тўловга				808,38	-	-	808,38

СЧЁТ ФАКТУРА*

2011 йил 3 февраль 161-сон

2011 йил 3 февралдаги 20-сон товар ортиш ҳужжати

Етказиб берувчи «Грант» ХЖ
Манзили: Тошкент шаҳри Муқимий
кўчаси, 123-уй
Телефон: 173-46-65
Ҳисоб рақами
20208000302504176015
Асака банкида МФО 00415
Тошкент ш.
СТИР 202425805
ХХТУТ 72100

Харидор «Баҳор» болалар боғчаси
Манзили: Тошкент шаҳри
Садий кўчаси, 46-уй
Телефон: 58-45-15
Ҳисоб рақами
20208000302305176086
Турон банкида МФО 00436
Тошкент ш.
СТИР 202525906
ХХТУТ 83100

9-жадвал

Товар (иш, хизмат)нинг номи	Ўл. бирл.	Сони	Баҳо	Етказиб бериш қиймати	ҚҚС		ҚҚС билан етказиб бериш қиймати
					%	Сум- ма	
1	2	3	4	5	6	7	8
Ўсимлик ёғи (четдан келтирилган)	кг	1	902,21	902,21	ҚҚСсиз	X	902,21
Савдо устамаси	% сўм			13			
Савдо устамасини ҳисоблаш учун база (сотиб олиш) қиймати							
Жами тўловга				902,21	-	-	902,21

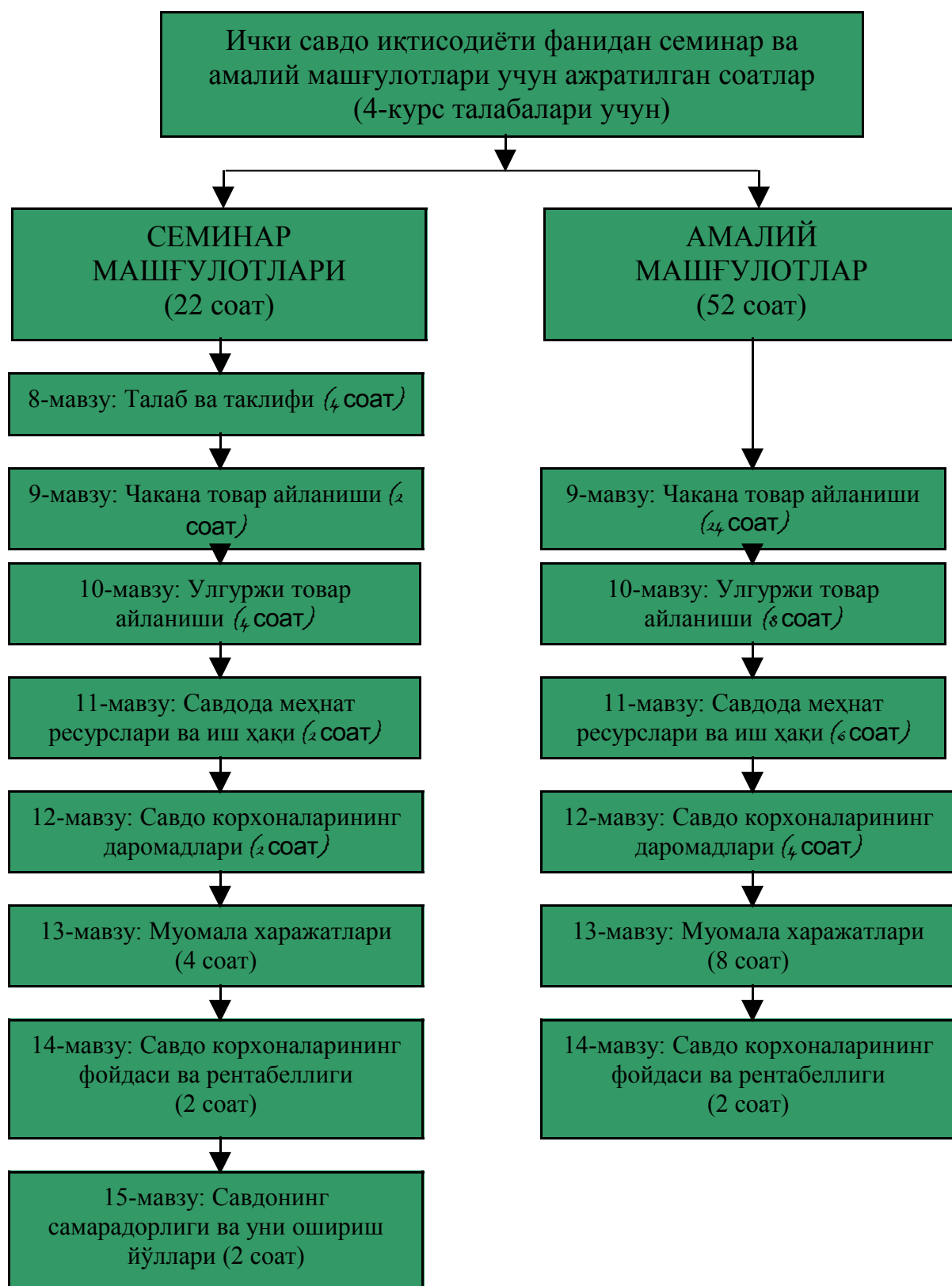
10-жадвал

Товарларнинг чакана баҳоларини қайд этиш реестри

№	Товарнинг номи	Сотиб олиш баҳоси	Савдо устамаси		Товарнинг сотиш баҳоси	Янги баҳо	Кири-тиш санаси	Янги савдо устама-сининг суммаси
			фоиз	сумма				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	95-сонли кўк чой	1200	20	120		1400	1.03.2011	

11-жадвал

Т/р	Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Миқдор
1.	Дори-дармоннинг харид нархи (базавий нарх)	сўм	150
2.	Энг кўп савдо устамаси	%	20
3.	Биринчи сотувчи томонидан сотиш нархи: * сотиб олиш нархи * устама ҳақи * устама ҳақ суммаси * сотиш нархи	сўм % сўм сўм	150 10
4.	Иккинчи сотувчи томонидан сотиш нархи: * сотиб олиш нархи * устама ҳақ ҳисоблаб қўйиладиган нарх * устама ҳақи * устама ҳақ суммаси * иккинчи сотувчидаги сотиш нархи	сўм сўм % сўм сўм	10



«Эски маъмурий буйруқбозлик тизимида ёки бошқача айтганда тоталитар иқтисодий шароитида рақобат, талаб ва таклифни бозор асосидан мутаносиблаштириш тушунчаси мутлақо йўқ эди»

И.А.Каримов

Машғулоти вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулоти шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	8.1. Эҳтиёж тушунчаси, таркиби, турлари ва уларни ўрганишнинг аҳамияти. 8.2. Талаб тушунчаси, талабга таъсир қилувчи омиллар, уни ўрганиш ва прогнозлаш усуллари. 8.3. Аҳолининг даромадлари ва харажатларини аниқлаш усуллари. 8.4. Истеъмол товарлари таклифи тушунчаси, унинг моҳияти ва аҳамияти. 8.5. Истеъмол товарлари таклифининг манбалари. 8.6. Истеъмол товарлари таклифини режалаштириш.
Семинар машғулотининг мақсади: Талабаларга талаб–иқтисодий категория сифатида уларни шаклланиши, турлари таъсир этувчи омиллар, аҳолини пул даромади ва харажати баланси, аҳолини талабани баланси каби масалалар кўриб чиқилади ва етказилади. Талабаларга таклиф, товар таклифи тушунчаларини ёритиб бериш, товар таклифини ўсишини асосий йўналишлари ҳамда товар ресурсларини балансини тўзиш тартиби кўрсатилади.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	эҳтиёж, талаб, биологик эҳтиёж, ижтимоий эҳтиёж, бизнесли эҳтиёж, келиб чиққан эҳтиёж, мета эҳтиёж, сотиб олиш қобилияти, минимал саватча, аҳолининг даромадлари, аҳолининг харажатлари, истеъмол бюджети, товар таклифи, товар ресурслари, товар таъминоти, бозор фонди, бозор сиғими, баланс, захира, норма, нормативлар.
Тавсия этилган адабиётлар	4(195-246), 5(95-120), 8(28-40), 9, 24, 25.
Такрорлаш учун саволлар	1. Эҳтиёж нима? 2. Эҳтиёжнинг турларини айтинг? 3. Талаб тушунчасини айтинг? 4. Талабни эҳтиёждан қандай фарқи бор? 5. Талабнинг қандай турлари бор? 6. Талабга қанақа омиллар таъсир қилади? 7. Талабни ўрганиш ва прогнозлашни қандай усуллари бор? 8. Аҳолининг минимал истеъмол саватчаси нимани билдиради ва қандай ҳисоб китоб қилинади? 9. Аҳолининг даромадлари ва харажатлари балансини тушунтириш? 10. Таклиф деганда нимани тушинаси? 11. Таклиф қандай турланади? 12. Таклифни манбаларини айтинг? 13. Таклифни қайси турлари режалаштирилмайди? 14. Таклифни қайси турлари режалаштирилади?

	15. Таклифни режалаштиришда қандай усуллардан фойдаланилади?
--	--

«Бувамнинг от олишига ҳоҳишлари бўлган эканлар-у, имконлари бўлмаган экан, йиллар ўтиб имконлари бўлган эканлар-у, ҳоҳишлари бўлмаган экан!»

Кавказ халқ мақоли

Ҳоҳишдан ёмон нарса йўқ-агар улар яхши бўлса

Венедикт Немов

ЭҲТИЁЖ– инсон онгида шаклланган моддий, маънавий, ижтимоий ва рухий борлиққа бўлган зарурият.



Талаб – товар ёки хизматларга бўлган эҳтиёжнинг бозорда намоён бўлиши, яъни тўловга қобил пул билан таъминланган эҳтиёждир.

Талаб қонуни – товарлар нархи билан унинг сотиб олинadиган миқдори ўртасидаги тескари боғлиқлик

Талабга таъсир қилувчи омиллар

Таснифланиш аломатлари	Омилларнинг турлари
I. Келиб чиқиш табиати бўйича	1. 1. Иқтисодий 1.2. Ижтимоий 1.3. Демографик 1.4. Табиий – иқлим шароити 1.5. Тарихий – миллий
II. Талабга таъсир қилиш характери бўйича	2.1. Умумий 2.2. Махсус (хусусий) характердаги
III. Талабга таъсир қилиш даражасини ўлчаш, миқдорлаш бўйича	3.1. Бевосита (тўғридан – тўғри) 3.2. Билвосита ўлчанувчи

Талабга таъсир қилувчи асосий омиллар қуйидагилар:

- ➡ Товар ва хизматлар нархи
- ➡ Истеъмолчилар даромади
- ➡ Харидорлар диди
- ➡ Ўринбосар товар ва хизматлар нархи
- ➡ Харидорларнинг умумий сони
- ➡ Харидорларнинг ўзгаришларни кутиши
- ➡ Инфляция эҳтимоли
- ➡ Минтақавий омиллар (иқлим шароити, ишлаб чиқаришнинг тузилиши, маҳаллий урф-одатлар)
- ➡ Миллий омиллар (мамлакат доирасида эҳтиёжнинг юксалиши, умуман истеъмол даражаси миллий, диний анъаналар ва кўникмалар)
- ➡ Бойналминал омил (бирон мамлакатдаги янги товар истеъмолининг бошқа мамлакатлар аҳолисига етиб бориб, уларнинг талабига таъсир кўрсатиш, халқаро товар рекламаси ва ахборотларнинг мавжудлиги. Натижада бир мамлакатда яратилган товарларга талаб, товар йўқ, яъни ишлаб чиқармайдиган мамлакатда ҳам талаб уйғотади)

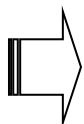
Омилларнинг намоён бўлиш аломатлари.

1.1. Иқтисодий -	Миллий даромадни миқдори, тақсимланиши; аҳолининг даромади ва аҳоли гуруҳларига тақсимланиши; баҳонинг миқдори; аҳолини айрим товарлар билан таъминланганлиги (автомобил, телевизор, холодильник, мебел).
1.2. Ижтимоий -	Давлатнинг тақсимои сиёсати; жамиятни социал таркиби; аҳолининг моддий фаровонлиги; мода, эстетик (дид), истеъмол маданияти.
1.3. Демографик -	Аҳолини сони, таркиби; оила сони таркиби; қишлоқ ва шаҳар аҳолиси; миграцион жараён.
1.4. Табiiй – иқлимий	Табiiй- иқлимий шарт – шароит
1.5. Тарихий – миллий	Миллий урф – одат; Менталитет; Яшаш тартиби ва ҳ.к.
2.1. Умумий -	Аҳолини даромади; Харажатлари; Аҳолини сони; Баҳо.
2.2. Махсус (хусусий) -	Айрим товарларга талабни шакллантирувчи омиллар. Масалан: уй – жой қурулиши; электрлаштириш; газлаштириш; сув таъминоти ва ҳ.к.
3.1. Бевосита -	Бунга юқорида келтирилган таъсир даражасини ўлчаш мумкин бўлган омиллар
3.2. Билвосита -	Мода, истеъмолчиларни ҳулки; ҳоббийси ва ҳ.к.

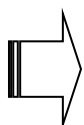
Таклиф - ишлаб чиқарилган ва муайян вақтда бозорга маълум баҳода сотиш учун харидорларга тавсия этилаётган товарлар ва хизматлар миқдоридир.

Таклиф қонуни - таклифнинг миқдори нархга нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаришини ифодалайди.

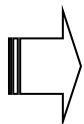
Таклиф қилинган товарлар миқдорига қуйидаги
омиллар таъсир кўрсатади



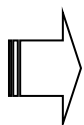
* Ресурслар нархи



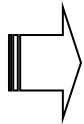
* Ишлаб чиқариш технологияси



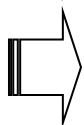
* Солиқлар ва субсидиялар



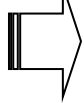
* Бошқа товарлар (ўринбосар) нархи



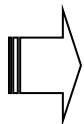
* Нарх ошиш эҳтимоли



* Товар ишлаб чиқарувчилар сони



* Ресурсларнинг чекланганлиги



* Экспорт ва импорт операциялари

8.1 -расм.



8.2-расм



8.3-расм.



Мени баҳода алдасанг ҳам, товарда алдама

Томас Фуллер

Машғулоти вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулоти шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	9.1.1. Чакана товар айланиши тушунчаси ва моҳияти 9.1.2. Чакана товар айланиши тавсифи 9.1.3. Чакана товар айланишининг ижтимоий –иқтисодий аҳамияти 9.1.4. Чакана товар айланиши кўрсаткичлари ва уларни баланс боғлиқлиги
Семинар машғулотининг мақсади: Талабаларга чакана товар айланишининг моҳияти, мазмуни, ижтимоий-иқтисодий аҳамияти, харид қилиш фонди ва товар таклифининг ўзаро боғлиқлиги ва уларни чакана товар айланишида гавдаланганлиги каби масалаларни мазмуни, моҳияти етказилади.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	чакана товар айланиши, чакана товар айланиши ҳажми (миқдори), чакана товар айланиш таркиби, майда улгуржи товар айланиши, товар захиралари, товар таъминоти, товарларнинг келиши, чакана товар айланиши, омиллар, кўрсаткичлар, режа фоида, динамика, ўртача миқдорлар, мавсумийлик, индекс, сотиш миқдори, баҳо, товар захиралари, товар айланиши, товар таълимоти, товарларни келиши, товар захиралари, товарлар келиши, норматив, нормалаштириш, режа, режалаштириш, усуллар.
Тавсия этилган адабиётлар	4(246-260),5(120-180),7(276-351),8(63-81), Статистик маълумотлар
Такрорлаш учун саволлар	1. Чакана товар айланиши таърифини айтинг? 2. Чакана товар айланиши таркибини айтинг? 3. Чакана товар айланиши қандай жараён? 4. Чакана товар айланиши ҳажми нимани англатади ва қандай формула билан ифодаланади? 5. Майда улгуржи товар айланиши нималардан иборат бўлади? 6. Чакана товар айланиши аҳамиятини ёритинг? 7. Чакана товар айланиши ривожланиш тенденцияларини айтиб беринг? 8. Чакана товар айланиши таркибига қандай сотишлар киритилмайди? 9. Чакана товар айланиши кўрсаткичларини айтинг? 10. Чакана товар айланиши кўрсаткичларини баланс боғлиқлигини тушинтиринг. 11. Чакана товар айланиши таҳлилини вазифаларини айтинг? 12. Чакана товар айланиши таҳлилида ишлатиладиган кўрсаткичларни сананг ва уларни мазмунини ёритинг. 13. Чакана товар айланишини таҳлил қилишда қандай усуллардан фойдаланамиз? 14. Чакана товар айланишига қандай омиллар таъсир

	қилади? 15. Чакана товар айланиши умумий ҳажмини таҳлил қилганда қандай кўрсаткичлар аниқланади?
--	---

ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШИ – истеъмол товарларининг аҳолига ва бошқа истеъмолчиларга, уларни эҳтиёжларини қондириш учун сотилиш миқдорини пулдаги ифодасидир.

Чакана товар айланиши қуйидагича таснифланади



Чакана товар айланишига таъсир қилувчи омиллар.



Чакана савдонинг асосий кўрсаткичлари

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Чакана товар айланиши жами, млрд сўм Жумладан:	5577,4	7453,8	9574,6	12682,3			
1.1.	Чакана савдода	5435,9	7291,7	9342,7	12373,3			
1.2.	Умумий овқатланишда	141,5	162,1	231,9	309,0			
2	Чакана товар айланиши аҳоли жон бошига, минг сўм	212,4	280,4	355,1	462,9			
3	Чакана савдода товар захиралари							
3.1.	Млрд. сўмда	114,3	145,1	204,9	329,0			
3.2.	Товар айланишига нисбатан кунларда	23	24	23	24			
4	Ишчилар сони (чакана савдо ва умумий овқатланиш, ўртача йиллик), минг киши Жумладан:	112,9	117,4	123,8	137,0			
4.1.	Чакана савдода	88,9	91,8	96,1	105,3			
4.2.	Умумий овқатланишда	24,0	25,6	27,7	31,7			
5	Муомала ҳаражатлари жами, млрд. сўм Жумладан:	41,3	51,1	61,8	125,6			
5.1.	Чакана савдода	31,8	41,1	51,6	109,1			
5.2.	Умумий овқатланишда	9,5	10,0	10,2	16,5			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

1-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Барча кўрсаткичлар бўйича динамикасини (занжирли ва базис) ҳисобланг.
2. Чакана товар айланишда, чакана савдо ва умумий овқатланишнинг ҳиссасини фоизда топинг.
3. Меҳнат унумдорлигини жами, чакана савдода ва умумий овқатланишда алоҳида ҳисобланг.
4. Муомала ҳаражатларининг даражаси, фоизларда умуман ва алоҳида чакана савдода ҳамда умумий овқатланишда ҳисобланг.
4. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг
5. Таҳлил натижалари бўйича савдо ва умумий овқатланиш соҳаларининг ривожланиши ва ҳолатига баҳо берилсин ва ҳар бир талаба уларни фаолиятини такомиллаштириш бўйича ўз таклифларини ёзма равишда бериши шарт.

2-МАСАЛА

2-жадвал

Чакана товар айланиши (млрд. сўм)

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Чакана товар айланиши жами, жумладан:	5577,4	7453,8	9574,6	12682,3			
1.1.	Савдо корхоналарида	1572,6	2200,8	3248,7	4962,9			
1.2.	Нарсалар, аралаш ва озиқ-овқат бозорларида ундан, деҳқон бозорларида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бўйича товар айланиши	4004,8	5253,0	6325,9	7719,4			
		2481,9	3231,5	3792,6	4624,5			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

2-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Кўрсаткичларни динамикасини ҳисобланг.
2. Умумий товар айланишда савдо турларининг ҳиссасини аниқланг.
3. Меҳнат унумдорлигини жами, чакана савдода ва умумий овқатланишда алоҳида ҳисобланг.
4. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
5. 1 ва 2 жадвалларнинг маълумотларини солиштирган ҳолда ёзма равишда хулоса беринг.

3-МАСАЛА

3-жадвал

Ўзбекистон Республикаси бўйича товар айланиши макроструктураси
(млрд. сўм)

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Чакана товар айланиши жами, жумладан:	5577,4	7453,8	9574,6	12682,3			
1.1.	Озиқ-овқатлар	2896,4	3755,8	4903,7	6543,6			
1.2.	Нооziқ-овқатлар	2681,0	3698,0	4670,9	6138,7			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

3-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Кўрсаткичларни динамикасини (занжирли ва базис) ҳисобланг.
2. Товар айланиш макроструктура кўрсаткичини (фоизда) ҳисобланг.
3. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг
4. Масаланинг ечими бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

4-МАСАЛА

4-жадвал

Савдо соҳаси хўжалик субъектларининг чакана товар айланиши мулк шакллари бўйича тақсимооти

(млрд. сўм)

Т/Р	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Чакана товар айланиши жами, жумладан, мулк шакллари бўйича	5577,4	7453,8	9574,6	12682,3			
1.1.	Давлат	38,9	15,0	20,5	27,3			
1.2.	Нодавлат ундан,	5538,5	7438,8	9554,1	12655,0			
1.2.1	Хусусий	4631,2	6007,1	7575,4	9349,3			
1.2.2.	Кооператив	52,5	51,7	128,9	263,7			
1.2.3.	Бошқалар	854,8	1380,0	1849,8	3042,0			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

4-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Кўрсаткичларни динамикасини (занжирли ва базис) ҳисобланг.
2. Чакана товар айланишини мулк шакллари бўйича таркиб (ҳиссаси) фоизларда аниқланг.
3. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
4. Масаланинг ечими бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

Чакана товар айланиш (умумий овқатланишни қўшган холда) ҳудудлар бўйича

Ҳудудлар	Жами, млрд сўм			Аҳоли жон бошига, минг сўм		
	2009 й	2010 й	2011 й	2009 й	2010 й	2011 й
Ўзбекистон Республикаси	18700,0	21 448,9	28357,0	671,2	757,1	966,5
Қорақалпоғистон Республикаси	564,1	684,3	877,7	346,8	416,1	520,2
Вилоятлар						
Андижон	1379,2	1 623,3	2232,2	544,9	629,4	828,8
Бухоро	1178,8	1 304,9	1671,2	734,1	800,9	985,6
Жиззах	476,0	589,3	873,1	427,8	520,6	742,2
Қашқадарё	1091,8	1 316,5	1880,5	420,8	497,4	683,7
Навоий	702,2	871,4	1121,4	827,8	1012,4	1278,2
Наманган	1099,0	1 318,8	1678,7	490,1	577,3	699,5
Самарқанд	1336,9	1 602,9	2171,4	431,3	507,6	658,2
Сурхондарё	1076,0	1 282,6	1751,2	522,9	610,8	797,0
Сирдарё	343,7	410,0	512,5	482,2	566,6	698,9
Тошкент	2040,6	2 363,0	3068,5	789,9	904,4	1154,7
Фарғона	1590,9	1 888,4	2459,2	519,7	606,5	755,5
Хоразм	914,9	914,9	1252,6	521,3	579,7	775,5
Тошкент шаҳри	5017,7	5 278,6	6806,8	2241,5	2328,9	2955,0

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиланган бўлиши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

Чакана товар айланишининг макротаркиби ҳудудлар бўйича

	Озиқ-овқат товарлари, млрд сўм			Нооziқ-овқат товарлари, млрд сўм		
	2009 й	2010 й	2011 й	2009 й	2010 й	2011 й
Ўзбекистон Республикаси	90204,7	10465,7	13906,9	9509,3	10983,2	14450,1
Қорақалпоғистон Республикаси	282,1	326,1	438,5	289,9	358,2	439,2
Вилоятлар						
Андижон	533,6	516,5	599,7	850,7	1106,8	1632,5
Бухоро	500,1	514,6	636,3	680,7	790,3	1034,9
Жиззах	256,4	255,1	465,9	223,1	334,2	407,2
Қашқадарё	595,3	709,0	1064,8	496,7	607,5	815,7
Навоий	394,4	351,0	511,3	314,8	520,4	610,1
Наманган	470,5	584,8	729,2	627,9	734,0	949,5
Самарқанд	713,6	896,3	1219,9	620,4	706,6	951,5
Сурхондарё	572,8	703,4	982,8	502,3	579,2	768,4
Сирдарё	191,4	220,5	268,3	152,7	189,5	244,2
Тошкент	962,9	1230,6	1615,5	1070,3	1132,4	1453,0
Фарғона	749,9	846,7	840,9	842,8	1041,7	1618,3
Хоразм	404,6	488,3	728,9	400,6	426,6	523,7
Тошкент шаҳри	2573,2	2822,8	3804,9	2436,3	2455,8	3001,9

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиланган бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

Худудлар бўйича чакана савдо корхоналарини товар айланиши

(млрд.сўм)

Худудлар	Йиллар						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ўзбекистон Республикаси	1458,4	2072,4	3066,0	4725,5			
Қорақалпоғистон Республикаси	51,5	73,9	104,4	176,6			
Вилоятлар							
Андижон	116,8	163,3	216,7	333,6			
Бухоро	72,0	101,8	145,4	239,0			
Жиззах	28,6	43,7	79,4	123,9			
Қашқадарё	58,7	88,8	148,2	250,4			
Навоий	44,7	59,6	92,6	122,9			
Наманган	77,6	100,1	155,9	251,5			
Самарқанд	102,1	129,0	211,8	352,3			
Сурхондарё	54,5	84,3	132,9	163,1			
Сирдарё	28,2	40,4	65,0	101,4			
Тошкент	139,4	201,6	332,6	614,5			
Фарғона	125,6	195,3	282,2	439,9			
Хоразм	66,0	106,3	150,7	221,6			
Тошкент шаҳри	492,7	684,3	943,1	1334,8			

5-6 ва 7-жадвал маълумотлари бўйича бажарилиши керак бўлган топшириқлар:

1. Барча кўрсаткичларни худудлар кесимида динамикасини (занжирли ва базис) ҳисобланг.

2. Жами чакана товар айланишида озиқ-овқатлар ва ноозиқ-овқатларни худудлар кесимида ҳиссасини аниқланг. Бунда 6-жадвалдаги жами товар айланиши 100 % деб олинади

3. 5-жадвал маълумотлари асосида умумий товар айланишда худудларнинг ҳиссаси ҳамда худудлар бўйича аҳоли жон бошига тўғри келадиган товар айланишни Республика кўрсаткичи билан солиштира коэффициентини ҳисобланг. Бунда Республика коэффициенти 1,0 деб ҳисобланади.

4. 7-жадвал маълумотларига асосан Республика чакана савдо корхоналарининг товар айланишида худудларнинг ҳиссани ҳисобланг, фоизларда.

5. 6-жадвал маълумотлари асосида умумий озиқ-овқатлар ва ноозиқ-овқатлар бўйича товар айланишида ушбу товарлар бўйича худудларни солиштира кўрсаткичи, яъни ҳиссасини аниқланг. Бунда Республика кўрсаткичи 100,0 % деб олинади.

6. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг

7. Масаланинг ечими бўйича ёзма равишда хулоса беринг.

8 – МАСАЛА

Савдо корхонасига қарашли 25 та дўконнинг йиллик маълумотларига асосланиб товар айланиши режасининг бажарилишини гуруҳларга ажратинг. Гуруҳлаш учун қуйидаги маълумотлардан фойдаланинг (8-жадвал):

8-жадвал

Савдо корхонаси товар айланиши режасининг бажарилиши

Дўконлар	Товар айланиши, минг сўм		Режа бажарилиши, %
	Режада	Ҳақиқатда	
1.	10397,0	11400,3	
2.	12036,4	10439,7	
3.	1988,0	2215,3	
4.	8294,8	8997,0	
5.	18135,4	18135,4	
6.	12180,0	13927,6	
7.	9356,0	12136,1	
8.	1502,0	1904,2	
9.	13320,0	13886,0	
10.	4429,0	6434,5	
11.	22405,7	22916,7	
12.	88112,2	92124,3	
13.	6275,0	6386,1	
14.	13652,0	13652,0	
15.	31546,7	28437,8	
16.	10441,0	13476,2	
17.	3586,0	3894,5	
18.	22306,4	23862,5	
19.	14348,6	14348,6	
20.	56123,4	55196,3	
21.	41456,5	32405,9	
22.	1356,1	1200,4	
23.	78355,0	85364,2	
24.	63130,0	60595,9	
25.	12468,4	16068,3	
Жами:			

Ушбу маълумотларга асосланиб, дўконларни уч гуруҳга бўлинг:

- режани ошириб бажарган;
- режани бажарган;
- режани бажармаган.

Ҳар бир гуруҳдаги дўконлар сонини, «Матлуботсавдо» ишлаб чиқариш савдо кооперативи бўйича товар айланиши режасининг бажарилишини, ҳар бир дўкон гуруҳлари бўйича ўртача товар айланиши режасининг бажарилишини ҳисоблаб чиқинг. Масаланинг ечимини жадвалда ифода қилиб, хулоса ёзинг.

9 – МАСАЛА

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг товар айланиши, жон бошига тўғри келадиган товар айланиши ва ходимлар сони ҳақидаги маълумотлар 2-жадвалда келтирилган.

Савдо корхонасига қарашли дўконларни товар айланиши ҳажми бўйича тартибга солинган қатор шаклида тасвирлансин ҳамда, шу белги билан қийматларнинг ўсиб боришга қараб тақсимот қаторлари тузилсин.

Тақсимот қаторлари тузишда қуйидагича оралиқ қабул қилинсин:

а) товар айланиши бўйича: 550,0 млн. сўмгача; 550,1 млн. сўмдан 800,0 млн. сўмгача; 800,1 млн. сўмдан 2320,0 млн. сўмгача ва 2320,0 млн. сўмдан юқори.

б) аҳоли жон бошига тўғри келадиган товар айланиши бўйича: 3000,0 сўмгача; 3001,0 сўмдан 4000,0 сўмгача; 4001,0 сўмдан 8000,0 сўмгача ва 8001,0 сўмдан юқори.

в) Ходимлар сони бўйича: 35 кишигача; 35 кишидан 50 кишигача; 50 кишидан 150 кишигача ҳамда 151 киши ва ундан ортиқ.

Тақсимот қаторларининг натижаларини график усулда тасвирланг ва хулоса ёзинг.

9- жадвал

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг товар айланиши, жон бошига тўғри келадиган товар айланиши ва ходимлар сони ҳақидаги маълумотлар

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг тартиб рақами	Товар айланиши, минг сўм	Жон бошига тўғри келадиган товар айланиши, сўм	Ходимлар сони, киши
1.	1423894	3889	90
2.	1867523	11871	150
3.	2679662	5475	154
4.	2323811	10900	173
5.	1408376	5014	116
6.	614799	5003	68
7.	1853467	3629	52
8.	193094	5042	101
9.	1701078	2623	8
10.	678769	5159	14
11.	1113916	3020	190
12.	2358109	3533	69
13.	1221154	7276	106
14.	136531	5760	103
15.	1339188	8027	80
Жами:	20913371	аниқлансин	1474

10-МАСАЛА

Савдо корхонаси (ташкilotи)га қарашли дўконларнинг чакана товар айланиши ва сотувчиларининг сони ҳақидаги маълумотлар қуйдаги жадвалда (10-жадвал) келтирилган:

10-жадвал

Савдо дўконларининг чакана товар айланиши ва сотувчиларнинг ўртача сони

Дўконларнинг тартиб рақами	Чакана товар айланиши, минг сўм	Сотувчиларининг рўйхатдаги ўртача сони, киши
1.	12720,0	2
2.	15876,0	3
3.	39485,0	6
4.	8430,0	1
5.	2560,0	1
6.	9910,0	2
7.	18775,0	5
8.	50200,0	9

Қаторларни ўсиб борувчи тартибда: чакана товар айланишининг ҳажми ва сотувчиларнинг рўйхатдаги ўртача сони бўйича тузинг.

11-МАСАЛА

11-масалада келтирилган кўрсаткичлардан фойдаланиб, ҳар бир дўкон бўйича битта сотувчига тўғри келадиган чакана товар айланишини ҳисобланг. Қаторларни ушбу кўрсаткичларнинг кўпайиб бориш аҳамияти бўйича тузинг.

12-МАСАЛА

12-жадвалда берилган маълумотлар асосида савдо корхонасига қарашли дўконларнинг товар айланиши режасининг бажарилиш фоизини ва ўтган йилга нисбатан ўзгаришини ҳар бир ташкilotлар бўйича ва умуман вилоят бўйича ҳисобланг.

12-жадвал

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг товар айланиши

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг тартиб рақами	Ўтган йилга товар айланиши, минг сўм	Ҳисобот йили товар айланиши, минг сўм	
		Режада	Ҳақиқатда
1.	3556424,0	4029000,0	3917717,0
2.	6497415,0	7170254,0	7102053,0
3.	3797396,0	4234501,0	4316237,0
4.	5501918,0	6066359,0	6094654,0
5.	5794025,0	6280477,0	6330405,0
6.	8672808,0	9585163,0	9589661,0
7.	4947375,0	5237357,0	5273464,0
8.	5238363,0	5944853,0	5885889,0
9.	7232264,0	7684205,0	7880779,0
10.	6921163,0	7581644,0	7724880,0
11.	3422028,0	3768000,0	3802045,0
12.	4658359,0	4995860,0	5023409,0
13.	4608045,0	4809044,0	4745346,0
Жами:			

13-МАСАЛА

13-жадвалда берилганлар асосида савдо корхонасининг ҳисобот йилидаги ҳақиқий чакана товар айланиши ҳажмини умумий ва ҳар бир товар гуруҳлари бўйича аниқланг.

13-жадвал

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши таркиби

Т/р	Чакана савдо шаҳобчалари	Ўтган йилги чакана товар айланиши, минг сўм	Ҳисобот йили товар айланиши, минг сўм		Фарқи	
			Режада	Ҳақиқатда	Ўсиш суръати, %	Режа бажарилиши, %
1.	Кундалик эҳтиёж моллари	1586,4	1594,5		103,4	
2.	Хўжалик моллари	963,5	970,6		100,5	
3.	Мебель	3468,0	3400,3		93,0	
4.	Озиқ-овқат товарлари	1555,9	1580,0		105,6	
5.	Спорт товарлари	743,5	750,6		90,2	
6.	Концелярия моллари	565,8	571,4		110,3	
Жами:						

14-МАСАЛА

Савдо корхонасининг чакана товар айланишининг олдинги йилги кўрсаткичлари ҳамда ҳисобот йилидаги ўсиш суръатлари 14-жадвалда келтирилган.

14-жадвал

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши кўрсаткичлари

	Чораклар				Йиллик
	I	II	III	IV	
Олдинги йил чакана товар айланиши, минг сўм	1675702	1604063	1752381	1729831	6761197
Ҳисобот йилидаги ўсиш суръати, %	98,1	106,5	101,3	102,2	

Қуйидагиларни аниқланг:

- ҳисобот йили чакана товар айланишининг чораклик ва йиллик ҳажми;
- чораклар бўйича чакана товар айланишининг йиллик чакана товар айланиши ҳажмидаги салмоғини олдинги йил ва ҳисобот йили учун;
- масаланинг ечимини жадвалда ифода этинг ва хулоса ёзинг.

15-МАСАЛА

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши ҳисобот йилида аввалги йилга нисбатан 8 % га, шу жумладан озиқ-овқат маҳсулотлари гуруҳи бўйича 3 % га ошган, ўтган йилдаги жами чакана товар айланишида озиқ-овқат маҳсулотларининг салмоғи 52 % ни ташкил қилган.

Қуйидагиларни аниқланг:

- а) ҳисобот йили чакана товар айланишида озиқ-овқат маҳсулотлари ва озиқ-овқат жумласига кирмайдиган товарларнинг салмоғи;
- б) озиқ-овқат жумласига кирмайдиган товарлар бўйича чакана товар айланиши ҳисобот йилида аввалги йилга нисбатан фоиз ҳисобида қандай ўзгарган.

16-МАСАЛА

Маданий моллар билан савдо қилувчи дўкон товар айланишида радиоприёмник, радио ва телевизорлар сотишнинг салмоғи I-чоракда 45 % ни, II-чоракда эса 43 % ни ташкил қилади. Дўконнинг I-чоракдаги товар айланиши 6000,0 минг сўмни ташкил қилади. II-чоракда товар айланиши I-чоракка нисбатан 108% га ошиши кўзда тутилади. I ва II-чораклардаги радиоприёмник, радиолар ва телевизорлар сотиш ҳажмини аниқланг.

17-МАСАЛА

15-жадвал маълумотларига асосан қуйидагиларни аниқланг:

- умумий чакана товар айланиши таркибида товар гуруҳларининг салмоғини;
- умумий чакана товар айланиши ва ҳар бир товар гуруҳлари бўйича ўсиш суръатини (%) ва фарқини.

15-жадвал

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши таркиби

Млрд. сўм ҳисобида

Товар гуруҳлари	Ўтган йил	Ҳисобот йили	Ўзгариши	
			Фарқи (+ , -)	Ўсиш суръати, %
Озиқ-овқат маҳсулотлари	4903,7	6543,6		
Ноозик-овқат товарлари	4670,9	-		
Жами:	9574,6	12682,3		

18-МАСАЛА

16-жадвалда берилганларга асосан савдо корхонасининг умуман ва товар гуруҳлари бўйича олдинги йилга нисбатан чакана товар айланишининг ўзгаришини ва режанинг бажарилиш фоизини, шунингдек, товар гуруҳлари бўйича товар айланиши улушини, улушнинг ўзгаришини аниқланг.

Масаланинг ечимини жадвалда ифодаланг ва хулоса ёзинг.

16-жадвал

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши таркиби

минг сўм ҳисобида

Товар гуруҳлари	Ўтган йилги товар айланиши	Ҳисобот йилининг товар айланиши	
		Режада	Ҳақиқатда
Гўшт ва колбаса маҳсулотлари	42559	42847	43237
Балиқ ва балиқ маҳсулотлари	16334	17995	19815
Қанд	18012	18110	17786
Кондитер маҳсулотлари	32524	32600	35413
Бошқа озиқ-овқат маҳсулотлари	57695	60143	61942
Жами озиқ-овқат маҳсулотлари			
Ип газламалари	29095	31449	35439
Тикувчилик моллари	19994	20000	20177
Чарм пойафзал	38826	38900	37369
Қолган ноозик-овқат товарлари			
Жами ноозик-овқат товарлари			
Жами:	720224	802244	860261

19 – МАСАЛА

Савдо корхонасининг I-чорақдаги чакана товар айланиши: январда – 9475,0 минг сўм, февралда – 9272,0 минг сўм, мартда 1025,0 минг сўм.

I-чорақда савдо корхонасининг ўртача ойлик товар айланишини аниқланг.

20 – МАСАЛА

Савдо шахобчасининг чакана товар айланиши I-чоракда 899,1 минг сўмни, II-чоракда 881,5 минг сўмни ташкил этган. III-чоракда чакана товар айланиши II-чоракка нисбатан 3% га ва IV-чоракда III-чоракка нисбатан 5% га ошиши кутилмоқда.

Қуйидагиларни аниқланг:

а) савдо шахобчасининг III ва IV – чораклардаги чакана товар айланиши суммасини

б) савдо шахобчасининг ўртача чораклик чакана товар айланиши суммасини.

21-МАСАЛА

17-жадвалда берилганларга асосан қуйидагиларни аниқланг:

а) озиқ-овқат ва ноозиқ - овқат товарлари бўйича чакана товар айланиши суммасини;

б) савдо корхонасининг озиқ-овқат ва ноозиқ - овқат товарлари бўйича ва умуман ҳамма товарлар бўйича йиллик ўртача чакана товар айланишини;

в) чакана товар айланиши умумий ҳажми бўйича ва товар гуруҳлари бўйича чакана товар айланиши динамикасини график орқали ифодаланг.

17-жадвал

Савдо корхонасининг 2007 – 2011 йиллардаги чакана товар айланиши динамикаси

Кўрсаткичлар	2007	2008	2009	2010	2011
Умумий чакана товар айланиши, минг сўм	509878	545644	556867	654339	639645
Умумий чакана товар айланиши таркибида озиқ-овқат товарларининг улуши, %	48,7	49,6	48,0	47,3	47,2

22-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича озиқ-овқат товарлари ва газмоллар билан савдо қилувчи дўконларнинг товар айланиши ҳажми ва режанинг бажарилиши тўғрисидаги маълумотлар 18-жадвалда келтирилган. Йиллик товар айланиши режаси бажарилишининг ўртача фоизини аниқланг.

18-жадвал

**Савдо корхонасига қарашли озиқ-овқат товарлари ва
газмоллар билан савдо қилувчи дўконларнинг чакана товар айланиши**

Дўконлар сони	Ҳақиқий бажарилган чакана товар айланиши, минг сўм	Режанинг бажарилиш фоизи, %
1	2	3
1.	128025,0	117,4
2.	94134,0	93,3
3.	64546,0	97,5
4.	167103,0	107,9
5.	78268,0	108,8
6.	177864,0	98,7
7.	107017,0	105,9
8.	115416,0	107,6
9.	757809,0	95,7
10.	100843,0	99,5
11.	70578,0	108,4
12.	65953,0	101,5
13.	78988,0	109,0
Жами:		

23-МАСАЛА

Қуйидаги маълумотларга асосланиб, супермаркетлар бўйича алоҳида ҳар бир савдо ходимиға тўғри келадиган I-чоракдаги ўртача товар айланиши аниқлансин.

19-жадвал

Супермаркетларнинг чакана товар айланиши ҳақида маълумотлар

I-супермаркер			II-супермаркер		
Секциялар номери	Чораклик товар айланиши, минг сўм	Ҳар бир сотувчига тўғри келадиган товар айланиши, минг сўм	Секциялар номери	Ҳар бир сотувчига тўғри келадиган товар айланиши, минг сўм	Савдо ходимлари сони, киши
1	1120,0	206,0	1	206,0	6
2	1300,0	217,0	2	220,0	4
3	960,0	195,0	3	240,0	3
4	133,0	225,0	4	200,0	5
5	1500,0	230,0	5	255,0	3

Иккала супермаркет учун умумий ҳолда ҳар бир сотувчига тўғри келадиган ўртача товар айланишининг миқдори ҳам аниқлансин.

24-МАСАЛА

Қуйидаги келтирилган савдо корхонаси маълумотларига асосланиб, ҳар бир савдо дўконига тўғри келадиган товар айланиши суммасини, ўртача квадратик четланишни, вариация коэффициентини аниқланг.

20-жадвал

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг товар айланиши ҳажми бўйича гуруҳланиши

Дўконлар ойлик товар айланишининг ҳажми бўйича гуруҳланиши, минг сўм	Дўконлар сони
2000,0 гача	25
2001,0 дан – 3000, гача	20
3001,0 дан – 4000, гача	15
4001,0 дан – 5000, гача	17
5001,0 дан – 6000, гача	20
6000,0 дан юқори	3

25-МАСАЛА

Қуйидаги маълумотларга асосланиб савдо корхонаси бўйича ҳар бир дўконга тўғри келадиган ўртача йиллик товар айланишини аниқланг.

21 – жадвал

Савдо корхонаси дўконларининг чакана товар айланиши ҳақида маълумотлар

Дўконларнинг тартиб рақами	Йиллик товар айланиши, минг сўм	Дўконлар сони
1	2296810	120
2	1411410	70
3	5573620	210
4	2531350	109
5	1309320	105

26-МАСАЛА

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши 2011 йилда 2005 йилга нисбатан 90 % га кўпайди. Чакана товар айланиши ҳар йили ўртача неча фоиздан ошган.

27-МАСАЛА

Савдо корхонасининг чораклик товар айланиши режаси 2355600,0 минг сўм қилиб белгиланган.

Январ ойида 915000,0 минг сўмга, февралда – 635200,0 минг сўмга ва мартда 1018000,0 минг сўмга товарлар сотилган бўлса, чакана товар айланиши режасининг ўсиб боровчи якунли бажарилиш % и аниқлансин.

28-МАСАЛА

Қуйидаги 22-жадвалда савдо корхонасининг чакана товар айланиши ва фойда суммаси диманикаси туғрисидаги маълумотлар келтирилган.

22-жадвал

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши ва фойда суммаси

Йиллар	2002 й	2003 й	2004 й	2005 й
Чакана товар айланиши, минг сўм	330900	337970	341632	361652
Фойда, минг сўм	35190,0	42700	59890	60120

Қуйидагиларни аниқланг:

- а) мутлоқ ўсиш, ўсиш суръати, қўшимча ўсиш суръати;
- б) 1% ўсишнинг мутлоқ қийматини;
- в) кўрсатилган даврлар учун товар айланишининг ўртача йиллик қўшимча ўсиш суръати.

29-МАСАЛА

Оёқ кийимлари дўкони бўйича йиллик чакана товар айланишининг қўшимча ўсиш суръатлари қуйидагилар билан тасвирланади (ўзидан олдинги йилга нисбатди % ҳисобида): 2007 йил 8 %, 2008 йилда 6 %, 2009 йилда 9 %, 2010 йилда 12 %, 2011 йилда 10%.

Қуйидагиларни аниқланг:

- а) 2007-2011 йиллар учун чакана товар айланишининг умумий ўсиш суръати ва қўшимча ўсиш суръати;
- б) ўртача йиллик ўсиш суръати ва ўртача йиллик қўшимча ўсиш суръати;

30-МАСАЛА

23-жадвалда берилган маълумотлардан фойдаланиб, битта савдо ходимининг ўртача бажарган иш нормасини аниқланг.

23-жадвал

Ҳар бир савдо ходимиға тўғри келадиган чакана товар айланиши

Ходимларнинг бир сотувчига тўғри келадиган ойлик товар айланиши миқдорига кўра гуруҳлари	Рўйхатдаги ўртача сони	
	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида
8000,0 минг сўмгача	39	32
8001,0 минг сўмдан 15000,0 минг сўмгача	45	49
15001,0 минг сўмдан 20000,0 минг	59	55

сўмгача		
20001,0 минг сўмдан 50000,0 минг сўмгача	69	71
50001,0 минг сўмдан юқори	15	18

31-МАСАЛА

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши 2007 йилда 2330,0 минг сўмни ташкил қилган. Чакана товар айланишини 2011 йилгача 5460,0 минг сўмга етказиш кўзда тутилган. Белгиланган режа бажарилиши учун чакана товар айланиши ҳар йили ўртача қанчага ўсиши талаб қилинади.

32-МАСАЛА

Савдо корхонаси I- чорак чакана товар айланишининг режаси 104500,0 минг сўм қилиб белгиланган, шу жумладан январь ойи учун 34000,0 минг сўм ва февраль ойи учун 35500,0 минг сўм.. Товар айланишининг ҳақиқий бажарилиши ҳисобот маълумотларига асосан қуйидагича: 24 январда 17000,0 минг сўм; 1 февралда 20000,0 минг сўм; 16 февралда 13000,0 минг сўм ва 1 апрелда 15000,0 минг сўмни ташкил қилди.

I-чоракда товар айланиши режасининг бажарилишини ҳар бир ҳисобот топшириладиган санада, ойда аниқланг. Ойлик товар айланиши режаларининг бажарилиш фоизларини аниқланг.

Олинган маълумотларни жадвалда жойлаштиринг ва хулосалар ёзинг.

33-МАСАЛА

Савдо корхонаси товар айланиши қуйидагилар билан тасвирланади.

24-жадвал

Савдо корхонаси товар айланиши динамикаси

Йиллар	Товар айланиши, млн. сўм	Шу жумладан	
		Озиқ-овқат товарлари бўйича	Ноозиқ-овқат товарлари бўйича
2006	4990,0	2686,0	
2007	9945,0	4853,0	
2008	15500,0	6948,0	
2009	23786,0	17455,0	
2010	24844,0	17865,0	
2011	38630,0	19350,0	

Товар айланишининг жами ва алоҳида турлари бўйича динамикасини таҳлил қилинг. Бунда қуйидагиларга эътибор беринг:

а) 2006-2011 йилларда ўртача товар айланишининг умумий ҳажми;

б) 2006-2011 йиллар учун мутлоқ ўсиш , ўсиш суръати ва қўшимча ўсиш суръати;

в) 1 % ўсишнинг мутлоқ қиймати;

г) ўртача йиллик ўсиш суръати ва қўшимча ўсиш суръатларини 2007-2011 йиллар учун.

Олинган натижаларни жадвалда жойлаштиринг ва хулосалар ёзинг.

34-МАСАЛА

Савдо корхонасига қарашли дўконларининг товар айланиши кейинги йилларда қуйидагилар билан тасвирланади (минг сўм ҳисобида).

25-жадвал

Савдо корхонасига қарашли дўконларнинг товар айланиши

Т/р	Йиллар	
	2010	2011
1	113406	128025
2	89968	94134
3	64864	64546
4	146957	167103
5	70354	78268
6	186467	177864
7	104429	107017
8	118450	115416,0
9	787880	757809
10	93344	100843
11	64527	70578
12	61950	65953
13	78100	78988

Келтирилганларга асосан аниқланг:

а) Савдо корхонасига қарашли дўконлари товар айланишларининг ҳолати ўрганилсин. Бунда савдо корхонаси бўйича алоҳида йиллар учун ўртача чакана товар айланишини аниқланг.

б) Ҳар бир дўконлар ва савдо корхонаси бўйича ўртача йиллик товар айланишини ҳисобланг, умумий ўртача билан таққосланг ва четланишни мутлоқ суммада, фоизда ҳамда индексларда ифодаланг.

Олинган натижаларни жадвалда жойлаштиринг, индексининг графигини чизинг ва хулосалар ёзинг.

35-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича ҳисобот йили чакана товар айланиши режаси 49899 минг сўм қилиб белгиланган, шу жумладан, IV чорак режаси 8290 минг сўм. Ҳисобот йилининг тўққиз ойлик ҳақиқий товар айланиши 32518 минг сўмни ташкил этган. Октябр ойида эса товар айланиши режадаги 2490 минг сўм ўрнига 2548 минг сўм қилиб бажарилган.

Савдо корхонаси бўйича товар қолдиғининг сотилиши ва аҳоли талабига мос товарларнинг келиб тушиши натижасида ҳисобот йилининг ноябрь ойи товар айланиши ҳажми октябрь ойига нисбатан 8,8% га ўсиши ва декабрь ойида эса ноябрь ойига нисбатан 5,9% га ўсиши мўлжалланмоқда.

Шу маълумотларга асосланиб ҳисобот йилига кутиладиган товар айланиши ҳажмини ва режа бажарилиш фоизини аниқланг.

36-МАСАЛА

Ҳисобот йилида жон бошига тўғри келадиган қанд маҳсулотини сотиш ҳажми ва аҳолининг жон бошига тўғри келадиган даромад суммаси 26-жадвалда келтирилган.

Бу маълумотларга асосланиб, эластиклик коэффициентини аниқланг, вариантларни солиштиринг ва унинг моҳиятини тушунтиринг.

26-жадвал

Ҳисобот йилида жон бошига тўғри келадиган қанд маҳсулотини сотиш ҳажми ва аҳолининг жон бошига тўғри келадиган даромад суммаси

(минг сўм ҳисобида)

Кўрсаткичлар	Вариантлар				
	1	2	3	4	5
Ўтган йили					
Бир кишига бир йилда тўғри келадиган товар айланиши	2,9	3,1	2,11	4,9	5,3
Бир кишига бир йилда тўғри келадиган аҳолининг харид фонди	693	740	666	725	840
Ҳисобот йили					
Бир кишига бир йилда тўғри келадиган товар айланиши	3,2	3,9	3,0	5,0	5,45
Бир кишига бир йилда тўғри келадиган аҳолининг харид фонди	720	785	688	749	895

Эслатма: Эластиклик коэффициентини қуйидаги формула ёрдамида аниқланг.

$$K_{\epsilon} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} \times \frac{X}{Y}$$

бу ерда,

ΔY - жон бошига тўғри келадиган товар айланиши ҳажмининг қўшимча ўсиш суммаси;

ΔX - жон бошига тўғри келадиган харид фондининг қўшимча ўсиш суммаси;

Y – ҳисобот йили жон бошига тўғри келадиган товар айланиши суммаси;

X – ҳисобот йили жон бошига тўғри келган харид фонди суммаси.

37-МАСАЛА

Савдо корхонасининг бир ойлик чакана товар айланиши суммасини аниқланг. Бир ой давомида қуйидаги савдо операциялари ўтказилган. (27-жадвал)

27-жадвал

(минг сўм ҳисобида)	
- чакана тармоқлардан аҳолига сотилган турли товарлар қиймати	349590
- болалар боғчасига сотилган озиқ-овқат маҳсулотлари қиймати	2550
- иситиш учун сотилган кўмир	17510
Шу жумладан	
а) аҳолига сотилгани	13410
б) қишлоқ клубига сотилгани	4100
- ўз ошхонасида сотилган қандолат маҳсулотлари	1270
-ўрмон саноат хўжалигининг ошхонасидан сотилган қандолат маҳсулотлари	2130
- газламаларни бичиш учун дўконлардан аҳоли олган пул	280
- Савдо корхонасига қарашли сарторошхонасига тушган пул	828
- Савдо корхонасига қарашли омборларидан касалхонага сотилган картошка ва сабзавотлар пули	1640
- мактабга иккита магнитофон сотилган	100
- сотилган спорт инвентарлари	5630
- аҳолига кредитга сотилган маҳсулотлар қиймати	8700
- шу жумладан сотилган вақтда нақд олингани	3590
- аҳолига сотилган қурилиш материаллари	8329

38-МАСАЛА

28-жадвал маълумотларидан фойдаланиб, қуйидаги кўрсаткичларни аниқланг:

- ҳисобот йилига чакана товар айланиши динамикасини ҳақиқий ва солиштирма баҳоларда;
- баҳонинг ўзгариши натижасида аҳолининг товарлар сотиб олиш учун тежалган ёки ортиқча харажати;

Масаланинг ечимини жадвалда мустақил тасвирланг.

28 - жадвал

Туман бўйича чакана товар айланиши ҳажми ва таркиби

(минг сўм ҳисобида)

Товар гуруҳлари	Товар айланиши ҳажми		Баҳо индекси
	Ўтган йил	Ҳисобот йили	
1. Озиқ-овқат товарлари	19980	19638	1,15
2. Нооziқ-овқат товарлари	14586	12900	1,22
Ҳаммаси			

39-МАСАЛА

Ҳисобот маълумотларига асосланиб, савдо корхонаси умумий чакана товар айланиши динамикасини таҳлил қилинг.

Таҳлил жараёнида қуйидаги кўрсаткичларни аниқланг:

- мутлоқ ўзгаришни;
- ўсиш ва қўшимча ўсиш суръатини;
- 1% товар айланиши қўшимча ўсишининг мутлоқ қийматини;
- товар айланишининг ўртача йиллик қўшимча ўсишини.

Масаланинг ечимини жадвалда мастақил жойлаштиринг. Хулоса ёзинг ва товар айланиши ўсиш тенденциясини графикда тасвирланг.

29-жадвал

Савдо корхонасининг чакана товар айланиши

Кўрсаткич	Йиллар					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Товар айланиши, млн. сўм	2240	4732	6076	6372	6467	6788

40-МАСАЛА

Савдо корхонаси товар айланиши ва туман аҳолисининг харид фонди ҳақидаги маълумотларига асосланиб (29-жадвал), қуйидагиларни аниқланг:

- товар айланишининг умумий ҳажми ва алоҳида турлари бўйича режанинг фоиз ҳисобида бажарилиши;
- ҳисобот йилининг ўтган йилга нисбатан динамикасини;
- аҳолига сотилган товарлар суммасини ва умумий товар айланишидаги салмоғини;
- аҳоли харид фондининг чакана товар айланиши билан қамраб олиниш даражасини;
- Савдо корхонасининг умумий туман товар айланишидаги салмоғини;
- жон бошига тўғри келадиган товар айланишини.

Ҳисобланилган маълумотларга яъни чакана товар айланиши режаси бажарилишига, унинг динамикасига умумий ҳажмда ва савдо корхонаси бўйича алоҳида ёзма хулоса беринг. Хулосада аҳоли харид фондини қамраб олишнинг ўзгариш қонуниятини тушинтиринг ва фойдаланилмаётган имкониятларни кўрсатиб ўтинг.

Ҳисобот йилига савдо корхонасининг товар айланиши (минг сўм ҳисобида)

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили			Ҳисобот йили ўтган йилга нисбатан, % да
		Режа	Ҳақиқатда	Режанинг бажарилиш фоизи	
1	2	3	4	5	6
1. Туман бўйича савдо қилувчи корхоналарнинг товар айланиши, ҳаммаси	1428906	1462294	1482093		
2. Савдо корхонасининг чакана товар айланиши	142310	144460	150741		
Шу жумладан: а) чакана савдо корхоналарининг товар айланиши (майда улгаржи айланиши билан биргаликда) б) умумий овқатланиш корхоналарининг товар айланиши	9734,3	13739,0	14810,6		
3. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сотишдан келган айланиши	7724	8940	9830		
4. Умумий товар айланишидан: а) аҳолига сотилган қисми б) корхона ва ташкилотларга сотилган қисми	4260	4261	5264		
5. Савдо корхонаси хизмат кўрсатадиган аҳолининг харид фонди	1555204	1667259	1788906		
6. Савдо корхонаси хизмат кўрсатаётган аҳолининг сони (киши ҳисобида)	97525	97988	98200		
7. Аҳолининг харид фондиди камраб олиш даражаси (% ларда)					
8. Туман товар айланишида Савдо корхонаси нинг салмоғи, фоизда					

41-МАСАЛА

31-жадвал кўрсаткичларига асосан савдо корхонаси бўйича чакана товар айланиши ҳажмини ҳисобот йилига таҳлил қилинг. Таҳлил қилиш жараёнида қуйидагиларни аниқланг:

- режанинг бажарилиш % ини ва ўтган йилга нисбатан динамикасини;
- савдо корхонаси томонидан аҳолига сотилган товарлар ҳажмини;
- жон бошига тўғри келадиган товар айланишини.

Ҳисобланган кўрсаткичларга тушунтириш хати ёзиб, масаланинг ечимини ифода этинг.

31-жадвал

Савдо корхонаси бўйича чакана товар айланиши ҳажми

(минг сўм ҳисобида)

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	
		Режада	Ҳақиқатда
1. Чакана товар айланиши, жами	132956	147205	158993
Шу жумладан:			
а) корхона ва ташкилотларга сотилгани	2149,5	2251,3	2175,3
2. Аҳолининг ҳисобга олинган даромади	519725	534000	545345
3. Хизмат кўрсатилаётган аҳолининг сони (киши)	24540	24750	24783

42-МАСАЛА

Ҳисобот йилида савдо корхонасига қарашли савдо дўконлари бўйича чакана товар айланишини умумий ҳажмда таҳлил қилинг. Таҳлил қилиш жараёнида қуйидаги кўрсаткичларни аниқланг (маълумотлар 32-жадвалда келтирилган):

- режанинг фоиз ҳисобида бажарилишини ва ўтган йилга нисбатан динамикасини;
- ҳар бир савдо дўконининг савдо корхонаси чакана товар айланиши умумий ҳажмидаги салмоғини.

Масаланинг ечимини жадвалда мустақил ифода этиб, хулоса ёзинг.

32-жадвалда

Савдо корхонасига қарашли савдо дўконларининг ҳисобот йилига товар айланиши

(минг сўм ҳисобида)

Савдо дўконлари	Ўтган йили		Ҳисобот йили	
	Режада	Ҳақиқатда	Режада	Ҳақиқатда
1. Улуғбек номли савдо дўкони	10809,0	11728	12375	12720,9
2. Юлдуз номли савдо дўкони	8765	8888,8	9270,0	9353,6
3. Гулистон номли савдо дўкони	10114,5	11000,0	11550,0	12745,0
4. Қолган савдо дўконлари бўйича				
Савдо корхонаси бўйича жами	41495,0	42310,0	44640,0	45741,0

43-МАСАЛА

Ҳисобот маълумотларига асосан “Ориён” ва “Орифен” савдо корхоналарининг товар айланишини умумий ҳажмда таҳлил этиб, тегишли хулоса ва таклифлар қилинг ҳамда таҳлил жараёнида 33-жадвалдаги етишмаган кўрсаткичларни ҳисобланг.

33-жадвал

“Ориён” ва “Орифен” савдо корхоналарининг товар айланиши

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	“Ориён” савдо корхонаси			“Орифен” савдо корхонаси		
		Режа	Ҳақиқатда	Режанинг бажарилиши, %	Режа	Ҳақиқатда	Режанинг бажарилиши %
1. Чакана товар айланиши	Минг сўм	42700	43366		44610	45415	
2. Хизмат кўрсатилаётган аҳолининг пул даромадлари	Минг сўм	52855	52920		56785	56925	
3. Аҳоли пул даромадларининг товар айланиши билан қамраб олиниш даражаси	%						
4. Хизмат кўрсатилаётган аҳолининг сони	Киши	81785	81925		76520	76525	
5. Жон бошига тўғри келадиган товар айланиши	Сўм						

44-МАСАЛА

Қуйидаги 34-жадвал маълумотларига асосан Ўзбекбирлашув бўйича ҳисобот йилига товар айланиши ҳақидаги маълумотлар келтирилган. Ўзбекбирлашув бўйича 2010 ва 2011 йиллар учун товар айланиши режа бажарилишининг бир текислик ва текисмаслик коэффицентини аниқланг. Бунда қуйидаги кўрсаткичларни ҳисобланг:

- ўртача квадратик четланишни;
- вариация коэффицентини;
- бир текислик ва текисмаслик коэффицентини.

Ўзбекистон Республикасида савдо корхоналарининг товар айланиши

(млн.сўм, маълумотлар шартли).

Вилоятлар	2010 йил		2011 йил	
	Режа	Ҳақиқатда	Режа	Ҳақиқатда
1. Қорақалпоғистон республикаси	33000	33058	37000	40404
2. Андижон	59442	60362	62500	72858
3. Бўхоро	37200	38285	42000	43873
4. Қашқадарё	61111	62175	55000	69211
5. Наманган	59459	60459	64100	68840
6. Самарқанд	76121	77121	81816	97561
7. Сурхондарё	53405	54501	58500	66270
8. Сирдарё	53000	58109	56500	70460
9. Тошкент	80142	64125	88420	96083
10. Фарғона	90583	91582	93150	108567
11. Хоразм	35142	37146	36250	44327
12. Жиззах	43450	45338	48900	55350
13. Навоий	56640	54330	60560	61408
Жами:				

Режанинг бир текисда бажарилишига ёзма хулоса беринг ва текисмаслик коэффициентига таъсир қилган омилларни кўрсатинг ҳамда камайтириш йўллари ишлаб чиқинг.

Ҳисобот йилидаги маълумотларни ўтган йилгиси билан солиштиринг. Масалани ечишда қуйидаги формулалардан фойдаланинг:

а) ўртача квадратик четланиш

$$G = \frac{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2}}{n} \quad \text{б) вариация коэффициенти: } V = \frac{G \cdot 100}{\bar{x}}$$

в) бир текислик коэффициент: $K_p = 1 - V$

Бу ерда:

$\bar{x}$ - ойлар бўйича режанинг фоизда бажарилиши;

$\bar{x}$ - умуман йил давомида режанинг ўртача бажарилиш фоизи;

n - ўрганилаётган даврлар сони.

45-МАСАЛА

Келтирилган қуйидаги маълумотлар асосида савдо корхонаси чакана товар айланиши динамикасини солиштира баҳоларда ҳисобланг.

1. Ўтган йилдаги товар айланиши, минг сўм	39913
2. Ҳисобот йилидаги товар айланиши, ҳақиқий баҳоларда, минг сўм	44603,9
3. Ҳисобот йилидаги солиштира баҳо индекси	1,26

46-МАСАЛА

Келтирилган қуйидаги маълумотлар асосида савдо корхонаси хизмат кўрсатаётган худуд аҳолисининг товар сотиб олишда баҳонинг ўзгариши натижасида қилган ортиқча харажатларини ҳисобланг.

1. Ўтган йилдаги айланиши, минг сўм	32195
2. Ҳисобот йилидаги товар айланиши, ҳақиқий баҳоларда, минг сўм	34540
3. Ҳисобот йилидаги солиштира баҳо индекси	1,03

47-МАСАЛА

Келтирилган қуйидаги маълумотлар асосида савдо корхонасининг 2006-2011 йиллардаги чакана товар айланиши ҳажмининг ўртача ўсиш суръатини топинг.

Савдо корхонасининг умумий товар айланиши ҳажми, минг сўм.

Йиллар	Чакана товар айланиши, минг сўм
2006	24540,0
2007	26836,0
2008	30073,0
2009	33174,0
2010	37593,0
2011	42079,0

48-МАСАЛА

Қуйидаги келтирилган маълумотлар асосида савдо корхонаси чакана товар айланиши режаси бажарилишининг маромийлик коэффициентини ҳисобланг.

35-жадвал

Савдо корхонасининг ойлар бўйича товар айланиши

(минг сўм ҳисобида)

Ойлар	Товар айланиши	
	Режа	Ҳақиқатда
Январь	99,4	102,6
Февраль	101,8	102,8
Март	101,1	101,2
Апрель	100,4	100,9
Май	101,9	107,8
Июнь	101,6	104,7
Июль	101,5	102,9
Август	105,0	102,0
Сентябрь	105,4	102,8
Октябрь	102,6	103,8
Ноябрь	107,2	104,6
Декабрь	109,2	104,6
Жами		

49-МАСАЛА

Келтирилган қуйидаги маълумотлар асосида режалаштирилган йилдаги товар захиралари режасини кунлар ҳисобида топинг.

1. Жорий йилнинг IV чорагига товар захиралари 9172 минг сўм. Режалаштирилган йил IV чорагига товар захираларининг режаси, кунларда – 86 кун.

2. Келгуси йилнинг товар айланиши режаси чораклар бўйича

Чорак	Товар айланиши (минг сўм)
I	9610
II	10090
III	10715
IV	10715

50-МАСАЛА

Қуйида “Ориён” ҳамда “Орифен” савдо корхоналарининг 2007-2011 йиллар бўйича чакана товар айланиши келтирилган (36-жадвал).

Шу маълумотлар асосида “Ориён” ҳамда “Орифен” савдо корхоналарининг чакана товар айланиши режасининг бир текислик ва нотекислик коэффицентини аниқланг. Қайси савдо корхонасида коэффицент юқори эканлигини билиб, илмий жиҳатдан тушунтиринг. Масалани ечишда қуйидаги кўрсаткичларни аниқланг:

- ўртача квадратик четланиш;
- вариация коэффиценти;
- бир текислик ва нотекислик коэффиценти;
- ўртача йиллик қўшимча ўсиш суръати.

36-жадвал

“Ориён” ҳамда “Орифен” савдо корхоналарининг 2007-2011 йиллар бўйича чакана товар айланиши

минг сўм

Йиллар	“Ориён савдо корхонаси		“Орифен” савдо корхонаси	
	Режа	Ҳақиқий	Режа	Ҳақиқий
2007	8846950	8874730	5098780	5390000
2008	8947060	8918470	5133650	5470000
2009	8335770	8817930	5428610	5422190
2010	9274090	9475040	5485600	6021590
2011	9460080	9498900	6805830	6968350

51-МАСАЛА

Ҳисобот маълумотларини ҳисобга олган ҳолда Мувозанат усули орқали чакана товар айланишига товар захираларининг, товар келиб тушишининг ва бошқа камайишлар кўрсаткичларининг таъсирини аниқланг (37-жадвал). Омилар таъсирини жадвал орқали ифодаланг.

37-жадвал

Чакана товар айланишининг асосий кўрсаткичлари, минг сўм ҳисобида

Кўрсаткичлар	Ўтган йил	Ҳисобот йили
1. Йилнинг бошидаги товар қолдиғи	689	889
2.Товарларининг келиб тушиши	3782	4104
3. Товарларнинг сотилиши	2700	3785
4. Бошқа камайишлар	37	84
5. Йилнинг охиридаги товар қолдиғи	723	900

52-МАСАЛА

Савдо корхонасининг ўтган ва ҳисобот йилдаги ҳисобот маълумотларига асосланиб, занжирли алмаштириш усули орқали чакана товар айланишига таъсир этган омилларни ва уларнинг таъсирини аниқланг ҳамда масаланинг ечимини жадвалда ифода этиб, хулоса ёзинг. Чакана товар айланиши ҳажмининг ўсишини таъминлаш учун қандай чора ва тадбирлар кўриш керак?

38-жадвал

Савдо корхонаси чакана товар айланишига таъсир қилувчи омиллар

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Ўтган йили	Ҳисобот йили
1. Йиллик товар айланиши	Минг сўм	19882,5	22889,9
2. Ходимлар ўрни сони	Жой	19,0	21,0
3. Ишнинг сменалик коэффиценти		1,5	1,5
4. Дўкон иш қунининг сони	Кун	326	327
5. Бир сменада бир ишчи жойига тўғри келадиган товар айланиши	Суммада		

53-МАСАЛА

Савдо корхонасида чакана товар айланиши структурасини ҳисобот йилига таҳлил қилинг. Таҳлил қилиш учун қуйидаги маълумотлардан фойдаланинг (39-жадвал).

Таҳлил қилишда қуйидаги кўрсаткичларни аниқланг:

- режанинг фоизда бажарилишини;
- товар айланиши динамикасини ҳақиқий ва солиштирма баҳоларда;
- товар айланиши структурасининг ўзгаришини;
- баҳонинг ўсиши натижасида аҳолининг пул харажатлари суммасининг ошишини.

Товар айланиши структурасини яхшилашдаги имкониятларни қайд қилиб, хулоса ёзинг.

39-жадвал

Ҳисобот йилига савдо корхонасида товар гуруҳларининг ҳолати

(минг сўм ҳисобида).

	Ўтган йили товар айланиши	Ҳисобот йили товар айланиши			Ҳисобот йилига ўртача баҳонинг ўсиши, % ларда
		Режадаги	Ҳақи қатда	Режани бажариш, %	
1. Озиқ-овқат товарлари	17583,4		17464,8		3
2. Нооziқ-овқат товарлари		17358,7			12
Жами товар гуруҳлари бўйича	34545,0	34927,0	34999,7		

54-МАСАЛА

40-жадвалда ўтган ва ҳисобот йилига савдо корхонаси товар айланиши ҳажми ва структураси ҳақидаги маълумотлар берилган. Товар айланиши структураси ўзгаришининг товар айланиши тезлигига таъсирини аниқланг. Таҳлил қилинган кўрсаткичларни жадвалда ифода қилинг ва умуман савдо корхонасида товар айланиши тезлиги ва структураси ўзгаришининг сабабини ёзма равишда тушунтиринг.

40-жадвал

Савдо корхонаси товар айланиши ҳажми ва структураси ҳақидаги маълумотлар

Товар гуруҳлари	Савдо корхонасининг товар- айланиши, минг сўм		Ўтган йилги товар айланиши тезлиги, кунларда
	Ўтган йили	Ҳисобот йили	
1. Озиқ-овқат товарлари		79523,9	43
2. Нооziқ-овқат товарлари	65796,5		131
Ҳаммаси	149450	159294,3	83

Савдо корхонасини чакана товар айланиши

(млн. сўм, тегишли йилларга, маълумотлар шартли)

T/P	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		1-йил	2-йил	3-йил	ҳисобот йили	Кути лаёт ган жорий йил	Режа лашти рил ган йилга	
1	Чакана товар айланиши жами	452,4	486,7	529,0	573,1	616,6		
2	Ўтган йилга нисбатан қўшимча ўсиш суръати, %	7,9						
3	Умумий чакана товар айланишидан корхона ва ташкилотларга сотилгани (майда улгуржи товар айланиши)	22,2	23,4	24,9	29,2	30,8		
4	Майда улгуржи товар айланишининг умумий товар айланишдаги ҳиссаси, %							
5	Умумий товар айланишдан аҳолига сотилгани	430,2	463,3	504,1	543,9	585,8		
6	Ўтган йилга нисбатан қўшимча ўсиш суръати, %	8,6						

Жадвал маълумотлари асосида бажариладиган вазифалар:

1. Чакана товар айланишини, жумладан аҳолига сотилган бўйича кўрсаткичларни ўтган йилга нисбатан қўшимча ўсиш суръатини фоизларда аниқланг.
2. Майда улгуржи товар айланишини умумий чакана товар айланишидаги ҳиссасини фоизларда ҳисобланг.
3. Режалаштирилган йилга жадвалда келтирилган нисбий кўрсаткичларни ҳисоб-китобини амалга оширинг. Бу вазифа уч босқичда амалга оширилади.
 1. Биринчи босқичда аҳолига сотилган товарлар суммаси аниқланади.
 2. Майда улгуржи товар айланишини умумий товар айланишидаги ўртача ҳиссаси асосида умумий товар айланиш суммаси аниқланади.
 3. Майда улгуржи товар айланиш суммаси ҳисобланади.

Аҳолига сотилган товарлар суммасини аниқлашда ўртача силжиш кўрсаткичларидан фойдаланинг ($\bar{K}$).

$$\bar{K} = \frac{k_1 + k_2 + \dots + k_{n-1} + k_n}{n};$$

Ушбу масалани ечишда ҳар уч йилда ўртача силжиш кўрсаткичи куйидагича аниқлансин.

$$\bar{K}_1 = \frac{k_1 + k_2 + k_3}{3}; \quad \bar{K}_2 = \frac{k_2 + k_3 + k_4}{3};$$

$$\bar{K}_3 = \frac{k_3 + k_4 + k_5}{3}.$$

Топилган тенглаштирилган кўрсаткичлар асосида ўртача йиллик ўзгариш кўрсаткичи ($\bar{\Delta}$) аниқланади.

$$\bar{\Delta} = \frac{\bar{K}_n - \bar{K}_1}{n - 1};$$

Бу ерда;

$\bar{K}_n$ - тенглаштирилган кўрсаткичнинг охиригиси ($\bar{K}_3$);

$\bar{K}_1$ - тенглаштирилган кўрсаткичнинг биринчиси ($\bar{K}_1$);

n- тенглаштирилган кўрсаткичларнинг сони (3).

Режалаштирилган йилга аҳолига сотилган товар айланишини аниқлаш учун икки қадам олға тамойилига асосланган ҳолда (жорий йил ва режалаштирилган йилга) K_6 аниқланади.

$$K_6 = \bar{K}_3 + 2 + \bar{\Delta}$$

Режалаштирилган йилга чакана товар айланиш аҳолига сотилганлари бўйича K_6 кўрсаткич индексга айлантирилади (мисол $K_6 - 0,61$ чиқса, унинг индекси $J_p - 1,061$ бўлади) ва жорий йилнинг товар айланиши (аҳолига сотилган)га кўпайтириш йўли билан режадаги ушбу кўрсаткич аниқланади. Яъни, $585,8 \cdot J_p$ топилади.

Иккинчи босқичда майда улгуржи товар айланишини умумий товар айланишдаги ҳиссасини беш йиллик ўртача миқдори ўртача арифметик усули билан ҳисобланади (K).

Умумий чакана товар айланиш режаси аҳолига сотилагн товар айланишини режадаги суммасини 100,0 га кўпайтириб ($100,0 - K$)га бўлиш билан аниқланади.

Майда улгуржи товар айланиши = умумий чакана товар айланиши – аҳолига сотилган товар айланиши. ($M_{ута} = Y_{чта} - A_{ста}$)

**Савдо корхонасини бўйича озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат товарлари
бўйича таркиби**

(фоизларда)

№	Товар гуруҳлари	Тегишли макрогруппадаги ҳиссаси						
		Ҳақиқий				Кути лаёт ган жорий йил К5	Режа лаш тирил ган йил К5	Товар айла ниш ҳажми, минг сўм
		1-йил К1	2-йил К2	3-йил К3	Ҳисобот йили К4			
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Гўшт ва парранда	8,2	8,7	8,4	8,6	8,5		
2.	Балиқ	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2		
3.	Ҳайвонот ёғи	3,5	3,3	3,3	3,4	3,4		
4.	Мойлар	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2		
5.	Тухум	2,0	2,2	2,4	2,5	2,6		
6.	Нон ва нон маҳсулотлари	7,9	7,8	7,6	7,3	7,1		
7.	Макаронлар	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6		
8.	Картошка	0,9	0,8	1,0	0,9	0,9		
	Жами озиқ-овқатлар. Уларни умумий товар айланишдаги ҳиссаси	100,0 55,5	100,0 55,2	100,0 54,7	100,0 54,5	100,0 53,8	100,0	
1.	Пахта газламалари	2,6	2,4	2,1	2,1	2,0		
2.	Жун газламалари ва рўмоллар	2,3	1,9	2,0	2,0	2,1		
3.	Ипак газламалари	2,2	2,0	2,2	2,2	2,2		
4.	Зиғир тола газламалари	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5		
5.	Кийим-кечаклар	20,3	20,6	20,5	20,2	20,4		
	Жами ноозиқ- овқатлар. Уларни умумий товар айланишдаги ҳиссаси	100,0 44,5	100,0 44,8	100,0 45,3	100,0 45,5	100,0 46,2	100,0	

Жадвал маълумотлари асосида бажариладиган вазифалар:

1. 55 масаладаги усулдан фойдаланган ҳолда озиқ-овқат товарлари ва ноозиқ-овқатларни режадаги умумий товар айланишидаги ҳиссаси аниқлансин.
2. Худди шу йусинда озиқ-овқат товарларини ундаги ҳиссаси ва ноозиқ-овқат товарларини ундаги ҳиссаси ҳисоблансин.
3. Режалаштирилган йилга товар гуруҳлари бўйича товар айланиш суммаси аниқлансин.
4. Масаланинг ечими бўйича хулосалар ёзинг.

Ҳар қандай доноликнинг пойдевори-сабр тоқатдир

Платон

Машғулот вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	10.1. Бозор иқтисодиёти шароитида улгуржи савдо, унинг зарурияти ва аҳамияти 10.2. Улгуржи товар айланишининг мазмуни ва турлари 10.3. Улгуржи товар айланишининг кўрсаткичлари ва уларни тавсифи 10.4. Улгуржи товар айланишининг таҳлили 10.5. Улгуржи товар айланишини режалаштириш
Семинар машғулоти нинг мақсади: Бозор иқтисодиёти шароитида улгуржи савдо, унинг зарурияти ва аҳамияти; улгуржи товар айланишининг мазмуни ва турлари; улгуржи товар айланишининг кўрсаткичлари ва уларни тавсифи; улгуржи товар айланишининг таҳлили; улгуржи товар айланишини режалаштириш масалалари бўйича назарий билимларга эга бўлади	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	улгуржи товар айланиши, улгуржи товар айланиши ҳажми (миқдори), улгуржи товар айланиш таркиби, майда улгуржи товар айланиши, товар захиралари, товар таъминоти, товарларнинг келиши, омиллар, кўрсаткичлар, режа фоиз, динамика, ўртача миқдорлар, мавсумийлик, индекс, сотиш миқдори, баҳо, товар захиралари, товар айланиши, товарларни келиши, товар захиралари, товарлар келиши, норматив, нормалаштириш, режа, режалаштириш, усуллар.
Тавсия этилган адабиётлар	4(333-350), 7(276-351), 8(63-81), 19, 21, 28, 29
Такрорлаш учун саволлар	1. Улгуржи товар айланиши таърифини айтинг? 2. Улгуржи товар айланиши таркибини айтинг? 3. Улгуржи товар айланиши қандай жараён? 4. Улгуржи товар айланиши ҳажми нимани англатади ва қандай формула билан ифодаланади? 5. Майда улгуржи товар айланиши нималардан иборат бўлади? 6. Улгуржи товар айланиши аҳамиятини ёритинг? 7. Улгуржи товар айланиши ривожланиш тенденцияларини айтиб беринг? 8. Улгуржи товар айланиши таркибига қандай сотишлар киритилмайди? 9. Улгуржи товар айланиши кўрсаткичларини айтинг? 10. Улгуржи товар айланиши таҳлилининг вазифаларини айтинг? 11. Улгуржи товар айланиши таҳлилида ишлатиладиган кўрсаткичларни сананг ва уларни мазмунини ёритинг. 12. Улгуржи товар айланишини таҳлил қилишда қандай усуллардан фойдаланамиз? 13. Улгуржи товар айланишига қандай омиллар таъсир қилади? 14. Улгуржи товар айланиши умумий ҳажмини таҳлил қилганда қандай кўрсаткичлар аниқланади? 15. Режани бажариш фоизи қандай аниқланади? 16. Улгуржи товар айланиши динамикаси қандай

Бозор иқтидиёти шароитида улгуржи савдо унинг зарурияти ва аҳамияти

Товар муомаласи жараёнидан истеъмол товарларининг ишлаб чиқаришдан истеъмол соҳасига ўтиши босқичма-босқич амалга ошади. Дастлаб товарлар улгуржи сотилиш соҳасига келиб тушади. Улар муомаласининг якунловчи босқичи савдонинг чакана бўғинига мансуб бўлади. Шу тарзда, истеъмол товарлари муомаласи жараёни иккита ўзаро боғлиқ, қисмлар - улгуржи ва чакана савдодан ташкил топади.

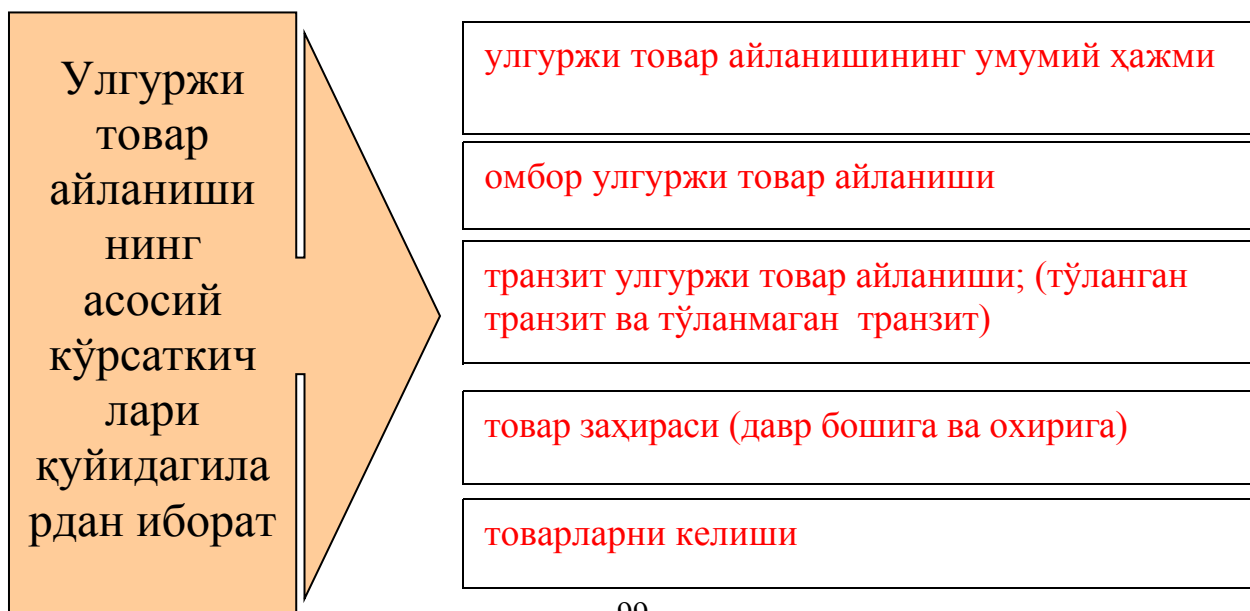
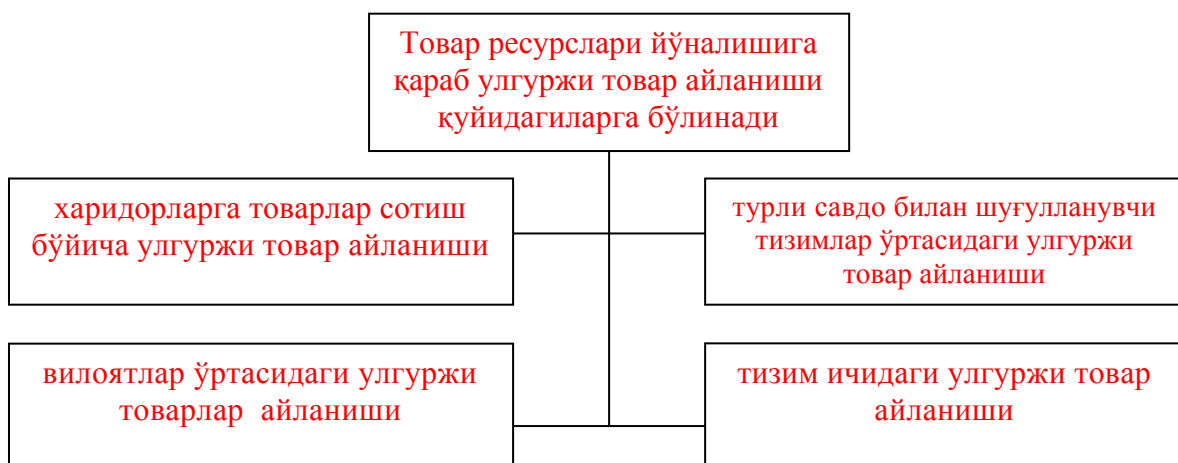
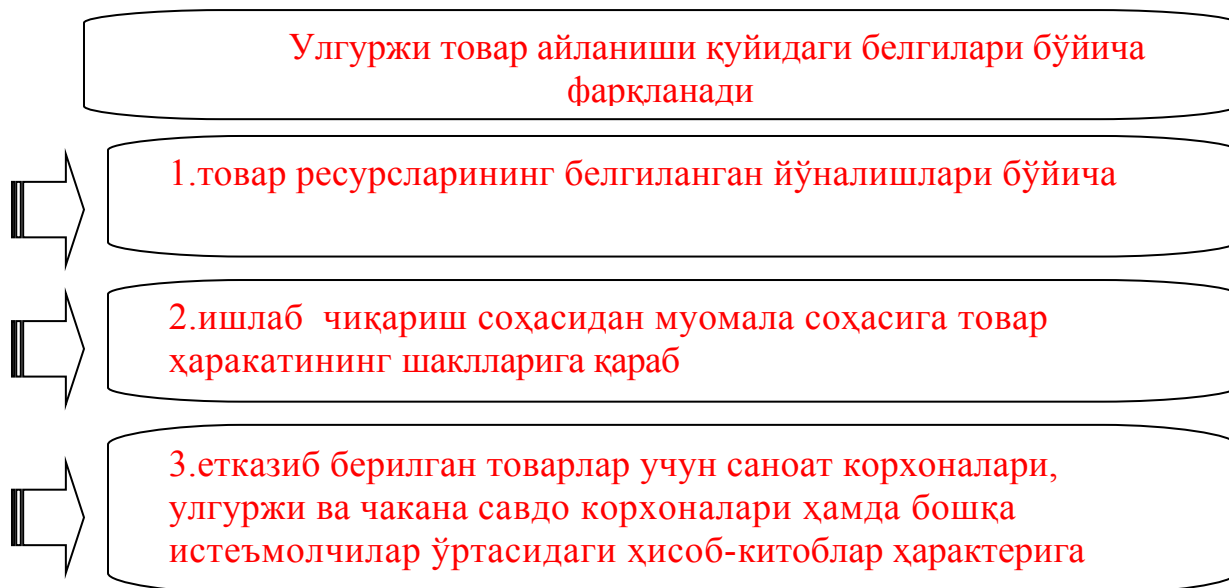
Улгуржи савдо кенг маънода истеъмол товарлари ва ишлаб чиқариш воситалари ҳаракатининг турли шакллари, шунингдек, улар ҳаракати жараёнида юзага келадиган иқтисодий муносабатларни ифодалайди. У ишлаб чиқариш воситаларининг бир ишлаб чиқариш корхонасидан бошқасига, товарларнинг ишлаб чиқаришдан муомала соҳасига, шунингдек товарларнинг бир савдо корхонасидан бошқасига ва ниҳоят қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ҳамда хом-ашёларининг қишлоқ хўжалик корхонасидан истеъмолчилар (саноат ва савдо корхоналари)га ҳаракати билан боғлиқ.

Ушбу муносабатлар муайян давлат ичида амалга ошади. Маълумки, ҳозирги жаҳон иқтисодиёти ривожининг ўзига хос хусусияти, мамлакатлар ўртасидаги жаҳон иқтисодий интеграциясининг такомиллашиб бораётганлигидир. Халқаро меҳнат тақсмотининг чуқурлашиб бориши билан давлатлар ўртасидаги иқтисодий муносабатлар, хусусан халқаро савдо алоқалари ривожланиб бормокда. Алоҳида мамлакатлар ўртасидаги борча олди-сотди битимлари улгуржи савдо шаклида амалга оширилади.

Истеъмол товарлари улгуржи савдосининг зарурати шундаки, ишлаб чиқарилган буюмлар бевосита шахсий истеъмол соҳасига келиб тушмайди. Чунки, ишлаб чиқариш ва истеъмол замон ва макон нуктаи назаридан бир-биридан фарқланади. Истеъмол товарлари улгуржи сотилиши натижасида муомала соҳасидаги савдо бўғинлари орқали шахсий истеъмолга ҳаракатини давом эттиради.

Улгуржи савдодан фарқли равишда, истеъмол товарларининг чакана савдоси товарларни бевосита шахсий истеъмол соҳасига ўтказди ва муомаладан чиқаради.

Улгуржи савдо йирик партияларда амалга оширилади. Бунда товарлар охирги истеъмолчиларга сотилмайди. Шунинг учун, улгуржи савдода товарлар бир нечта бўғинлардан ўтиши мумкин, яъни бир неча бор сотилиши мумкин. Чакана савдода



**Улгуржи товар айланишини таҳлил қилиш
қўйидаги босқичларда амалга оширилади:**

***I. Улгуржи товар айланиш таҳлили
жараёнида қўйидагилар ўрганилади***

○ база бўйича улгуржи товар айланиш режасининг бажарилиши, шу жумладан унинг кўринишлари ва сотиш шакллари (транзит ва омбор усулида) бўйича шунингдек базанинг ҳар бир бўғини (филиал, омбор, товар бўлимлари) бўйича улгуржи товар айланиш режасининг бажарилиши, барча кўрсаткичлар бўйича солиштирма нархларда олдинги йилларга нисбатан ўсиш суръатлари, уларнинг умумий улгуржи товар ҳажмидаги улуши, ҳисобот давридаги товар айланиш таркибидаги ўзгаришлар, шунингдек барча таъкидланган кўрсаткичлар бўйича улгуржи товар айланишининг ривожланиш тенденциялари. Шулар билан бир вақтда алоҳида товар гуруҳлари бўйича улгуржи товар айланиш ҳолати ва тенденциялари ўрганилади. қайд этилган кўрсаткичларни бошқа ҳудудлардаги ўхшаш типдаги улгуржи корхоналар ва ҳар хил рақобатчиларнинг мос кўрсаткичлари билан солиштирган ҳолда таҳлил қилиш зарур.

○ тумандаги чакана савдо корхоналарининг алоҳида товарлар билан таъминлашдаги улгуржи корхонанинг улуши. Бундан аниқлаш учун улгуржи корхонанинг алоҳида товарлар бўйича туман чакана савдо корхоналарига қилган товар айланиш ҳажми мазкур тумандаги ушбу товарлар чакана товар айланишининг умумий ҳажми билан солиштирилади ва чакана савдони товарлар билан таъминловчи йўналиш бўлиб қолган

***II. Алоҳида товарлар (ёки товар
гуруҳлари) бўйича улгуржи ва
чакана товар айланишининг
қатор йиллардаги ривожланиш
тенденциялари ўрганилади.***

➤ улгуржи ва чакана савдодаги товар захираларининг ҳолати, алоҳида товар гуруҳлари бўйича уларнинг ҳаракати, бозоргир бўлмаган ва касод молларнинг ҳамда меъёридан ортиқча товар захираларининг вужудга келиш сабаблари, улгуржи товар айланиш кўрсаткичларининг (товар айланиши, товар захиралари, товарларнинг келиб тушиши ва бошқ.) ўртасидаги ўзаро алоқа боғланиши зарур;

➤ улгуржи товар айланиш режасининг бажарилиши улгуржи корхонанинг молиявий кўрсаткичлари билан солиштирилади, таъсир кўрсатувчи омиллар аниқланади;

➤ таҳлил натижаларини умумлаштириш. Бунда улгуржи корхона фаолияти бўйича хулоса ясалади ва уни келгусида яхшилаш бўйича амалий таклифлар, чора-тадбирлар ишлаб чиқилади. Таҳлил улгуржи корхона фаолиятини тўлиқ ва ҳар томонлама тавсифлаши ҳамда келгуси даврларга улгуржи товар айланишини прогнозлаш ва режалаштириш учун асосий манбаи вазифасини ўташи лозим.

Бу кўрсаткичлар бошқа рақобатчи улгуржи корхоналарнинг мос кўрсаткичлари билан солиштирган ҳолда ўрганилиши ва тегишли хулосалар қилиниши керак

1-масала.

1-жадвал

Товар хом-ашё биржаси фаолиятининг асосий кўрсаткичлари

№	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Биржалар сони	2	2	2	2			
2.	Ўтказилган олди-сотди сони	7069	6610	5000	2595			
3.	Тузилган шартномалар сони	333140	400395	356531	366228			
4.	Брокерлик канторалар сони	1576	1986	2832	1968			
5.	Биржа товар айланмаси жами, млрд.сўм	961,0	1604,3	2337,3	3006,7			
	Жумладан:							
6.	Истеъмол товарлари	252,8	396,6	544,4	786,8			
	Ундан:							
6.1.	Гуруч	354,7	525,6	245,9	332,8			
6.2.	Шакар	27365,7	43755,2	52010,8	61458,7			
6.3.	Бугдой уни	153055,9	178071,1	220205,3	309961,6			
6.4.	Ўсимлик мойи	30442,3	100262,0	203672,4	277502,1			
6.5.	Пахта газламаси	3091,9	1222,0	366,0	1433,5			
6.6.	Ипак газламаси	65,5	651,0	6,6	0,1			
6.7.	Кийим-кечаклар	4884,2	1171,0	1014,1	2584,9			
7.	Чакана товар айланмаси							
	Жумладан:							
7.1.	Гуруч							
7.2.	Шакар	82,2	80,9	84,7	100,5			
7.3.	Ун	571,3	717,3	981,9	1432,8			
7.4.	Ўсимлик мойи	99,6	113,0	217,4	343,8			
7.5.	Пахта газламаси	47,4	47,3	54,1	68,0			
7.6.	Ипак газламаси	23,8	22,7	27,6	27,3			

7.7.	Кийим-кечаклар	97,4	130,8	164,5	172,9			
------	----------------	------	-------	-------	-------	--	--	--

1-жадвал маълумотларига асосан қўйидаги вазифаларни бажаринг.

1. Кўрсаткичлар динамикасини (занжирли ва базисли) аниқланг.
2. Бир товар айланмасида истеъмол товарларини ҳиссасини аниқланг.
3. Биржанинг истеъмол товарлари бўйича товар айланмасида алоҳида товарларни ҳиссасини ҳисобланг.
4. Биржанинг истеъмол товарлари бўйича товарлар айланмасини чакана товар айланмасига (жами ва товар гуруҳлари) нисбатини фоизларда ҳисобланг.
5. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
6. Масаланинг ечими бўйича хулосани ёзма равишда ифодаланг.

2 – МАСАЛА

Ҳисобот йилига 2-жадвал маълумотларига асосан савдо базаси улгуржи -савдо айланишини таҳлил қилинг. Таҳлил қилишда қўйидаги кўрсаткичларни аниқланг:

- чакана ва улгуржи товар айланиши режасининг бажарилиш фоизини, динамикасини ва уларнинг мос келишлигини;
- улгуржи айланишининг товар ҳаракати шакллари бўйича таркиби ва унинг ўзгаришини;
- улгуржи омбор- айланишининг чакана товар айланишига нисбатини солиштиринг (фоизларда);
- ҳисобот йилида улгуржи базасидан ортиқча (кам) товарларни келтириш суммасини.

2-жадвал

Савдо корхонаси улгуржи базасининг товар айланиши

(минг сўм ҳисобида)

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	
		Режа	Ҳақиқатда
1. Улгуржи омбор товар айланиши	80953	82999	83913
2 Транзит айланиши:			
а) пули тўланган	925	970	1000
б) пули тўланмаган	4103	4500	5200
3. Жами улгуржи товар айланиши			
4. Хизмат кўрсатилаётган савдо корхоналарининг товар айланиши	219750	220975	221153

Масаланинг ечимини жадвалда ифода этиб, хулоса ёзинг.

3-МАСАЛА

Ҳисобот йилининг II-чорагига улгуржи савдо базаси икки омборининг товар айланиши ҳақида 3-жадвал маълумотларида келтирилган. Ҳар ўн кунликда омбордан товар жўнатиш режа бўйича 109 % га тўғри келиши керак. Бу икки омбор бўйича режанинг бир текисда бажарилиш коэффицентини аниқланг.

3-жадвал

Улгуржи базанинг ҳар ўн кунлик айланиши омборлар бўйича
(минг сўм ҳисобида)

Ойлар ва ўн кунликлар	Омборлар			
	Кийим-кечаклар		Газламалар	
	Режа	Ҳақиқатда	Режа	Ҳақиқатда
1	2	3	4	5
Апрел:				
1-ўн кунлик	4805	4934	3060	3234
2-ўн кунлик	2590	5205	4200	4150
3-ўн кунлик	5200	5350	4200	3990
Май:				
1-ўн кунлик	4864	4923	4200	4250
2-ўн кунлик	4896	4910	3000	3350
3-ўн кунлик	6000	6090	4000	4100
Июнь:				
1-ўн кунлик	5000	5240	3000	3100
2-ўн кунлик	5000	4950	3000	3250
3-ўн кунлик	6000	6550	4000	4250
<i>Чорак бўйича жами</i>				

4-МАСАЛА

4-жадвал маълумотларига асосланиб, савдо базасининг улгуржи товар айланишини ҳисобот йилига таҳлил қилинг. Таҳлил қилиш жараёнида қуйидагиларни аниқланг:

- чакана ва улгуржи товар айланиши режасининг бажарилиш фоизларини;
- улгуржи товар айланишининг товар ҳаракати шакллари бўйича таркибини;
- улгуржи - омбор айланишининг чакана товар айланишига нисбатан фоизлардаги солиштирма даражасини.
- ҳисобот йилида улгуржи савдо базасидан ортиқча товарлар келтириш суммасини.

Масаланинг ечимини жадвалда ифода этиб, хулоса ёзинг.

4-жадвал

Улгуржи ва чакана товар айланиши тўғрисидаги маълумотлар

(минг сўм ҳисобида)

Кўрсаткичлар	Утган йили	Ҳисобот йили	
		режа	Ҳақиқатда
1	2	3	4
1. Улгуржи-омбор товар айланиши	88888	89999	90000
2 Транзит айланиши:			
а) пули тўланган	4570	4790	5200
б) пули тўланмаган	34527	3750	4200
3. Улгуржи товар айланишининг жами			
4. Хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхоналарининг товар айланиши	219235	221345	221029

5-МАСАЛА

Савдо корхонаси товар ҳолатининг умумий кўрсаткичига икки омилнинг таъсирини аниқланг:

- чакана товар айланиши структураси;
- товар гуруҳлари бўйича товар келтиришнинг звенолик даражаси.

Ҳисобот ва ўтган йили учун маълумотлар 5-жадвалда келтирилган. Сизнинг фикрингизча, савдо корхонаси товар звенолик ҳаракатини қисқартириш учун қандай чора тадбирлар қўллаши керак?

5-жадвал

Улгуржи ва чакана товар айланиши тўғрисидаги маълумотлар

Кўрсаткичлар	Чакана товар айланиши ҳажми (минг сўм)		Улгуржи омбор айланишининг чакана товар айланишига нисбати (%да)	
	Ўтган йили	Ҳисобот йили	Ўтган йили	Ҳисобот йили
1	2	3	4	5
1. Озиқ-овқат товарлари	159970,1	164850,7	20,5	21,0
2. Нозиқ-овқат товарлари	161660,0	196790,5	42,8	40,5
Жами				

6-МАСАЛА

Қуйидаги 6-жадвал маълумотларига асосланиб савдо корхонаси базаси бўйича улгуржи-омбор айланиши ва товар ҳаракатининг звенолик коэффицентини таҳлил қилинг:

6-жадвал

Ҳисобот йилига улгуржи - омбор товар айланиши

(минг сўм ҳисобида)

Товар гуруҳлари	Чакана товар айланиши		Улгуржи омбор айланиши		Улгуржи омбор айланиши чакана товар айланишига нисбатан, %	
	Режа	Ҳақиқатда	Режа	Ҳақиқатда	Режа	Ҳақиқатда
Озиқ-овқат товарлари	147920	157720,2	19127	10023		
НОзиқ-овқат товарлари	129250		26531	28111		
Жами		337970,2				

Бу маълумотларга асосан товар гуруҳлари ва умуман товар келтириш бўғинлари (звенолари) нинг ўзгариши натижасида чакана савдо шахобчаларига товарлар келтириш суммасининг (базалар орқали) ўзгариш даражасини сўм ва фоиз ҳисобида аниқланг.

7-МАСАЛА

7 – Жадвал маълумотларига асосланиб, улгуржи савдо базаси қандай йўл билан ривожланганлигини ёки ривожланишида омилларнинг ҳиссасини аниқланг:

7-жадвал

Улгуржи база кўрсаткичлари

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	Ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан, %да
Улгуржи товар айланиши, минг сўм	17384	18492	
Асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати, минг сўм	7531	8490	
Улгуржи-савдо ходимларининг сони, киши	1220	1269	

ЭСЛАТМА: Интенсив омилнинг ҳиссасини қуйидаги формула орқали аниқланг.

$$H_{0x} = \left(1 - \frac{\bar{C}}{\bar{T}_0} \right) \cdot 100$$

H_{0x} – интенсив омилнинг ҳиссаси;

$\bar{C}$ - савдо ходимларининг қўшимча ўсиш суръати;
 T_0 - товар айланишининг қўшимча ўсиш суръати.

8-МАСАЛА

Ҳисобот йилида савдо корхонаси бўйича товар захираларини таҳлил қилинг. Таҳлил қилиш учун маълумотлар 8 - жадвалда келтирилган.

8-жадвал

Ҳисобот йилида савдо корхонасининг кўрсаткичлари

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Чакана савдо	Улгуржи савдо	Жами
Келгуси йилнинг чорагига товар айланиши режаси	минг сўм	31590	24320	
Бундан ташқари майда улгуржи айланиши	минг сўм	-	1420	
Товар захиралари: йилнинг охирага ҳақиқий захира	минг сўм	9430,8	12983,5	
Келгуси йилнинг I чораги учун товар захираларининг меъёри	кун	82	35	106

9-МАСАЛА

Ҳисобот йилининг охирига улгуржи база бўйича жорий сақланадиган товар захираларини 9-жадвалдаги маълумотларга асосан таҳлил қилинг.

9-жадвал

Улгуржи база бўйича жорий сақланадиган товар захиралари

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Сумма
1	2	3
Йилнинг охириги омбордаги товар захиралари	минг сўм	6058
Мавсумий сақланадиган товар захираларига олинган қарз	минг сўм	398
Йўлдаги товар захиралари (сотиб олиш баҳосида)	минг сўм	122
Келгуси йилнинг I-чорагига товар айланиши режаси:		
улгуржи товар айланиши	минг сўм	14380
Шу жумладан:		
Пули тўланган транзит айланиши	минг сўм	116
Пули тўланмаган транзит айланиши	минг сўм	154
I-чоракка товар захираларининг меъёри	кун	38
Товар колдиғига ўртача савдо ўстамаси	%	18,2

10 – МАСАЛА

Алоҳида савдо тармоқлари ва умуман савдо корхонаси бўйича ҳисобот йилига товар айланишини қуйидаги маълумотларга асосан таҳлил қилинг.

10-жадвал (минг сўм ҳисобида)

савдо корхонаси чакана товар айланиши	224130
Шу жумладан:	
майда улгуржи айланиши – жами	11600
шундан:	
улгуржи базадан сотилгани	7800
Ҳисобот йилига улгуржи омбор айланиши	179540
Жорий сақланадиган товар қолдиқлари:	
I. Улгуржи базада:	
Ҳисобот йилининг бошига	17400
Ҳисобот йилининг охирига	19380
II. Чакана савдода:	
Ҳисобот йилининг бошига	49130
Ҳисобот йилининг охирига	54130
Ҳисобот йилининг IV чорагига товар айланишининг меъёри, кунда:	
а) чакана савдо бўйича	89
б) улгуржи база бўйича	38
в) туман савдо тизими бўйича	115
Масаланинг ечимига ёзма хулоса беринг	

11-МАСАЛА

Чакана товар айланиши савдо корхонаси бўйича I-чоракка 150030 минг сўм, улгуржи-омбор айланиши улгуржи база бўйича эса 132420 минг сўм. Бундан ташқари базанинг майда улгуржи айланиши 15000 минг сўм. I-чоракка жорий сақланадиган товар заҳиралари 11-жадвалда келтирилган.

11-жадвал

Товар заҳираларининг ҳолати, (минг сўм)

	Чорак бошига	Чорак охирига
Чакана савдо	64380	76435
Улгуржи омборда	49060	56360

Товар заҳиралари учун сарфланадиган маблағларнинг айланиши меъёри чорак учун қуйидагича

а)	чакана савдо бўйича	- 67 кун
б)	улгуржи савдо бўйича	- 44 кун
в)	умуман савдо тизими бўйича	- 96 кун

Товар заҳираларига биркирилган маблағларнинг айланишини алоҳида савдо шакллари ва туман савдо тизими бўйича таҳлил қилинг.

12-МАСАЛА

Қуйидаги маълумотларга асосан товар айланишини ҳисобот йилига ва келгуси йил I-чорак учун таҳлил қилинг.

1. Туман улгуржи – базасида ҳисобот йилида трикотаж товарлари бўйича товар заҳиралари қуйидагича (минг сўм ҳисобида):
1 январга – 10740; 1 апрелга – 10900,1; 1 июлга – 10360; 1 октябрга – 7550 ва келгуси йил 1 январигаъ – 9640.
2. Ҳақиқий омбор айланиши –113760 минг сўм. Шу жумладан транзит айланиши – 20280 минг сўм. Бундан ташқари, майда улгуржи айланиши 5600 минг сўм.
3. Ҳисобот йилига товар айланиши меъёри – 33 кун.
4. Янги йилнинг I-чорагига товар заҳираларининг меъёри - 10980 минг сўм, омбор айланишининг режаси эса – 28440 минг сўм.

13-МАСАЛА

12-жадвал маълумотларига асосан савдо корхонасига қаршли туманлараро улгуржи савдо базасига товарлар келиб тушишини таҳлил қилинг.

12-жадвал

Манбалар бўйича товарлар келиши (минг сўм ҳисобида)

Манбалар	Ўтган йили келган товарлар	Ҳисобот йили	
		Режа бўйича товарларнинг келиб тушиши	Ҳақиқатда товарларнинг келиб тушиши
Енгил озиқ-овқат ишлаб чиқариш корхонасидан	476100	509400	518170
Бошқа улгуржи базалардан	64800	67400	65140
Маҳаллий ишлаб чиқариш корхоналаридан	31010	34120	35120
Вилоят ишлаб чиқариш корхоналаридан	22000	24190	25160
Импорт	12360	13410	13200
Маҳаллий ва бошқа туманлардан режадагидан юқори сотиб олиш	83100	76120	74100
Жами			
Базанинг улгуржи омбор айланиши	685000	713000	725500
Хизмат курсатилаётган савдо корхоналарининг товар айланиши	1876560	1930840	1930840

Таҳлил жараёнида қуйидагиларни аниқланг:

1. Манбалар бўйича режанинг бажарилиш фоизини;
2. Умумий ва алоҳида манбалар бўйича товарлар келиб тушиши динамикасини;
3. Ўтган ва ҳисобот йилида алоҳида манбаларнинг товарлар билан таъминлашдаги ҳиссасини;
4. Савдо корхонасининг база томонидан товарлар билан таъминланиш даражасини.

Масаланинг ечимини жадвалда ифода этинг.

14-МАСАЛА

13-жадвал маълумотларига асосан қайси товар ҳаракат усули (омбор усули ёки транзит усули) қулай эканлигини аниқланг.

13-жадвал

Кўрсаткичлар	Белги-лар	Вариантлар				
		I	II	III	IV	V
Улгуржи базага бир партия товар келтиришдаги харажатлар, сўмда	K1	60	30	50	80	70
Дўконга улгуржи базадан бир партия товар келтиришдаги харажатлар, сўмда	K2	20	16	20	20	30
Таъминланаётган савдо корхоналарининг сони	m	8	44	14	12	31

Кўрсатма: Масалани ечишда қуйидаги формуладан фойдаланинг.

1. Омбор усули учун: $K_1(m-1) > 2\sqrt{m \cdot k_1 \cdot k_2} + m \cdot k_2$
2. Транзит усули учун: $K_1(m-1) < 2\sqrt{m \cdot k_1 \cdot k_2} + m \cdot k_2$

15-МАСАЛА

Савдо корхонаси улгуржи базасининг режаси учун улгуржи товар айланиши ва шу жумладан омбор ҳамда транзит айланишининг ҳажмини аниқланг.

Ҳисобот йилига туман савдо корхонаси тизими бўйича кутиладиган чакана товар айланиши 1362000 минг сўм, кутиладиган улгуржи товар айланиши 1280000 минг сўм, шу жумладан, транзит айланиши 182800 мин сўм.

Режалаштириладиган йилда ҳисобот йилидаги улгуржи-омбор товар айланишининг чакана товар айланишига нисбатан даражасини 2 пунктга пасайтириш ва транзит айланишини эса 13200 минг сўмга ўстириш кўзда тутилмоқда.

Келгуси йилнинг чакана товар айланишини ҳисобот йилидаги кутиладиган чакана товар айланишига нисбатан 13,5% га ўстириш режалаштирилган.

16-МАСАЛА

Режалаштириладиган йилга улгуржи база бўйича товар айланиши режасини аниқланг?

Маълумотлар

1. Савдо корхонасининг чакана товар айланиши режаси – 2123000 минг сўм.
2. Шу жумладан, чакана савдо тармоғининг чакана товар айланиши режаси - 2120000 минг сўм.
3. Чакана савдо корхонасида режалаштириладиган йилнинг бошида 231000 минг сўмлик товар захиралари, шу жумладан 2650 минг сўмлик кам талаб қилинадиган товарлар бўлган. Бундан 2200 минг сўмлиги 25% га арзонлаштирилади, 2450 минг сўмлик товарлар эса бошқа туманларга сотилади.
4. Чакана савдо тармоғи учун режалаштириладиган йилнинг IV чорагига товар захираларининг меъёри – 228500 минг сўмни ташкил этади.
5. Чакана савдо корхонасига товарларнинг келиши:
 - ишлаб чиқариш корхонасидан транзит усулида келадиган товарларнинг умумий суммасидан 25%
 - бошқа улгуржи базалардан - 10%
 - вилоят савдо базасидан – 18%
 - ўзининг ишлаб чиқариш корхонасидан – 7%
 - қолган товарлар туман “Матлуботсавдо” ИЧСК улгуржи базасининг омборидан олиб келинади.
6. Булардан ташқари туман улгуржи базаси омборидан умумий овқатланиш корхонасига – 28400 минг сўмлик ва ишлаб чиқариш корхонасига 21800 минг сўмлик халқ истеъмол товарлари юборилади.

17-МАСАЛА

Улгуржи савдо базасининг умумий улгуржи товар айланиши ҳажми ҳамда улгуржи – омбор товар айланишини келгуси йилга, шу база хизмат кўрсатаётган чакана савдо корхоналарининг талабига асосан аниқланг.

Аниқлашда қуйидаги маълумотлардан фойдаланинг:

1. Жомбой туманидаги чакана савдо корхоналари чакана товар айланиши режаси – 2462000 минг сўм;
2. Пайарик туманидаги чакана савдо корхоналари чакана товар айланиши режаси – 2350000 минг сўм;
3. Булунгур туманидаги чакана савдо корхоналарининг режаси – 2412870 минг сўм.
4. Шу савдо корхоналарида режалаштириладиган йилнинг бошига товар захиралари қуйидагича бўлган:
 - Жомбой туман чакана савдо корхоналарида– 289870 минг сўмлик;
 - Пайарик туман чакана савдо корхоналарида– 273240 минг сўмлик;
 - Булунгур туман чакана савдо корхоналарида– 279680 минг сўмлик;
5. Режалаштириладиган йилнинг охирига товар захиралари юқоридаги савдо тармоқларида мос равишда 294860, 278480 ва 28326 минг сўмни ташкил этган;

6. Кўрсатилган туманлардаги ишлаб чиқариш корхоналарининг улгуржи база товарларига талаби: Жомбой тумани учун – 216200 минг сўмлик, Пайарик тумани учун – 231840 минг сўмлик ва Булунгур тумани учун – 222800 минг сўмлик бўлган;
7. Тузилган шартномаларга асосан таъкидланган туманлардаги чакана савдо корхоналарига қуйидаги манбалардан товарлар келиши керак (14-жадвал):

14-жадвал

Чакана савдо корхоналарига товарларнинг келиш манбалари

(минг сўм ҳисобида)

Товар келиш манбалари	Жомбой туман чакана савдо корхоналари	Пайарик туман чакана савдо корхоналари	Булунгур туман чакана савдо корхоналари
Маҳаллий манбалардан	1296	1428	2123
Ишлаб чиқариш корхоналаридан	2424	2386	2948
Импорт (шартнома асосида)	3200	4008	4203
Транзит усулида (шартнома асосида) товарларнинг келиши	4186	5708	6987

18-МАСАЛА

Режалаштириладиган йилнинг чорақларига улгуржи база бўйича товар захираларининг меъёрини қуйидаги маълумотларга асосан аниқланг. Бунда, улгуржи-омбор товар айланишининг чоракдан чоракка ўсиши бир хилда бўлишлигини ҳисобга олинг:

1. Улгуржи базасининг улгуржи – омбор товар айланиши режаси, минг сўм;
 - а) ҳисобот йилининг IV чорагига – 137700
 - б) режалаштириладиган йилнинг IV чорагига – 148500
2. Товар захираларининг меъёри, кунларда
 - а) ҳисобот йилнинг IV чорагига – 40
 - б) режалаштириладиган йилнинг IV чорагига – 42

19-МАСАЛА

Қуйидаги берилган маълумотларга асосланиб, улгуржи савдо базаси бўйича омбор айланиши режасини ва жорий сақланадиган товар захираларининг меъёрини кунларда ва суммада ҳисоблаб чиқинг.

Маълумотлар:

1. Чакана савдо шахобчаларининг товар айланиши режаси – 133700 минг сўм.
2. Улгуржи база хизмат кўрсатаётган супермакетнинг чакана товар айланиши режаси – 14800 минг сўм.
3. Режалаштириладиган йилнинг бошида ҳақиқий товар захираларининг колдиғи – 26300 минг сўм.

4. Хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхоналари учун режалаштириладиган йилнинг IV чораги бўйича товар захираларининг меъёри – 24500 минг сўм.
5. Бошқа корхоналарнинг товарларга бўлган талаби.
 - а) умумий овқатланиш корхонаси – 18700 минг сўм;
 - б) ишлаб чиқариш корхоналари – 9600 минг сўм.
6. Товарларнинг улгуржи омборидан келиб тушиши уларга бўлган умумий талабнинг 70% ини ташкил этади.

20-МАСАЛА

15-жадвал маълумотларига асосланиб улгуржи база учун улгуржи товар айланиши режасининг лойиҳасини алоҳида товар гуруҳлари бўйича аниқланг:

Улгуржи – омбор товар айланишининг режасини мустақил ишлаб чиқинг. Режалаштириладиган йилга улгуржи товар айланишининг алоҳида товар гуруҳлари бўйича режаси бозор фондларининг ўсиш даражаси билан бир хилда бўлиши керак.

15-жадвал

Режалаштирилаётган йил учун товар гуруҳлари бўйича улгуржи товар айланиши ҳақидаги маълумотлар

(минг сўм ҳисобида)

Товар гуруҳлари	Кутиладиган улгуржи айланиши		Режалаштириладиган йилга бозор фондларининг кўшимча ўсиш суръати , %ларда	айланиши	Шу жумладан		
	Сумма	Чакана товар айланишига нисбатан %ларда			Транзит айланиши		Омбор товар айланиши
					Пу-ли тў-лан-ган	Пу-ли тў-лан-ма-ган	
Қандолат маҳсулотлари	374	29,3	8,0				
Вино	1163	9,0					
Бошқа озиқ-овқат товарлари	1230	16,1	5,0				
Озиқ-овқат товарларининг жами	2767	22,1					
Пахтадан қилинган газлама	2707	63,4	12				
Кейим-кечаклар	14293	72,2	11				

Устки кийимлар	4317	60,7	7,0				
Теридан қилинган оёқ кийимлар	5241	62,9	6,0				
Бошқа ноозиқ-овқат товарлари	24626	70,4	9,0				
Ноозиқ-овқат товарларининг жами	51184	68,6					
Ҳаммаси	53941	64,9					

Режалаштириладиган йили пули тўланмаган транзит усули бўйича: вино ишлаб чиқариш корхонасидан 36 вагон, ўртача ҳар бир вагонда 10 млн сўмлик вино, озиқ-овқат товарлари - 86 млн сўм ва бошқа 396 млн сўмлик ноозиқ-овқат товарлари келиб тушади. Пули тўланган транзит усулида эса қандолат маҳсулотлари 112 млн сўм, кийим-кечаклар – 223 млн сўм ва бошқа ноозиқ-овқат товарлари - 231 млн сўмга (келишган шартномага асосан) келиб тушади.

21-МАСАЛА

Улгуржи савдо базаси бўйича режалаштириладиган йилнинг чоракларига жорий сақланадиган товар заҳираларининг меъёрини суммада ва кунларда ҳамда режалаштириладиган йилнинг II - чораги учун товарларнинг келиб тушишини қуйидаги маълумотларга асосан аниқланг:

- улгуржи омбор товар айланишининг чораклар бўйича режаси қуйидаги ҳажмда белгиланган (минг сўм ҳисобида):

I чорак - 48200

II чорак – 48460

III чорак – 49230

IV чорак – 50220

Товар заҳираларининг меъёри ҳисобот йилнинг IV чорагига – 25260 минг сўм, режалатириладиган йилнинг IV чорагига – 56 кун.

1 июлгача мавсўмий сақланадиган товар заҳиралари – 1820 минг сўм.

Режалаштириладиган йилнинг 1 апрелигача бўлган товар заҳиралари (мавсўмий сақланадиган товар заҳираларини қўшиб ҳисоблаганда) - 25960 минг сўм.

23-МАСАЛА

Улгуржи савдо базаси ҳисобот маълумотларига асосан қуйидагиларни аниқланг:

- йилнинг охиригача бўлган товар қолдиқларининг суммасини;

- база бўйича товарларнинг келиб тушиш ҳажмини.

Бир йилга улгуржи-омбор товар айланиши режаси – 726300 минг сўм, шу жумладан IV - чорак айланиши йиллик айланишининг 26,5%га тўғри келишлиги белгиланган. IV- чоракка товар қолдиқларининг кунлардаги меъёри база бўйича – 32 кун. Бундан ташқари мавсўмий сақланадиган товар заҳиралари – 8650 минг сўм ҳажмда режалаштирилган.

Режалаштириладиган йилнинг бошига ҳақиқий товар қолдиқлари (мавсўмий сақланадиган товар қолдиқлари билан қўшиб ҳисобланади) – 59240 минг сўм бўлган.

24-МАСАЛА

Улгуржи база хизмат кўрсатаётган чакана савдо корхонасининг «Атторлик» товарларига бўлган бир йиллик талаби – 28600 минг сўм.

Бир неча йиллик тажриба кўрсатадики, умумий талабнинг 38 % и тўғридан тўғри ишлаб чиқариш корхонасидан келиб тушади. IV - чоракнинг улгуржи омбор товар айланиши йиллик айланишнинг 26,2 % ини ташкил этади. Товар заҳираларининг меъёри базада – 44 кун. Режалаштириладиган йилнинг бошига ҳақиқий товар заҳираларининг ҳажми – 788 минг сўм бўлган. Режалаштириладиган йилга қуйидаги режа кўрсаткичларни аниқланг:

- улгуржи омбор айланишини;
- йилнинг охирига товар заҳираларини;
- шу товар гуруҳи бўйича базага товарларнинг келиб тушиш ҳажмини.

25-МАСАЛА

Пахта газламалари бўйича улгуржи савдо базасига товарларни келтириш режасини қуйидаги маълумотларга асосан аниқланг:

- улгуржи база хизмат кўрсатаётган чакана савдо корхоналарининг пахта газламаси бўйича товар айланиши режаси – 58000 минг сўм;
- йилнинг бошидаги ҳақиқий пахта газламаси заҳираси чакана савдода 15000 минг сўм;
- чакана савдо учун товар заҳираларининг меъёри - 16200 минг сўм;
- режалаштириладиган йили маҳаллий ишлаб чиқаришдан тўғридан тўғри савдо корхонасига – 12900 минг сўмлик товар келиб тушади, қолган улгуржи омбор айланишининг 27 % и IV - чорак айланишига тўғри келади;
- улгуржи савдо товар заҳираларининг IV - чорагига меъёри - 40 кун;
- улгуржи омборда ҳақиқий товар заҳиралари йилнинг бошида – 50000 минг сўм.

26-МАСАЛА

Келтирилган маълумотларга асосланиб, қуйидагиларни аниқланг:

- режалаштириладиган йилга улгуржи товар айланиши ҳажмини;
- йилнинг охирига товар заҳираларининг суммадаги меъёрини;
- омборга товар келтириш ҳажмини.

Базанинг ҳисобот йилига товар айланиши 480000 минг сўм, йилнинг охирига товар заҳиралари - 16800 минг сўмни ташкил этди. Режалаштирилган йилга базанинг товар айланиши 15%га ўсади, омбор айланишининг ҳиссаси – 45 % ни, IV - чорак товар айланиши ҳиссаси эса – 30%, йилнинг охирига товар заҳираларининг меъёри – 25 кунни ташкил этиши керак.

27-МАСАЛА

Ҳисобот йилига улгуржи савдо корхонасининг улгуржи товар айланишини аниқланг:

Қуйидагилар берилган:

- савдо устамаси, ўртача 10,5%;
- муомала харажатлари даражаси товар айланишига нисбатан 6,4% (улгуржи корхонанинг барча харажатлари муомала харажатлари, деб ҳисоблансин);
- улгуржи корхонанинг соф фойдаси 44560,0 минг сўмни ташкил қилади;
- даромад (фойда) солиғи ставкаси 24 %.

28 – МАСАЛА

Қуйидаги маълумотлар асосида улгуржи савдо корхонасининг товар айланишини таҳлил қилинг (17 - жадвал)

17 – Жадвал

Улгуржи савдо корхонасининг товар айланиши

№	Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	Динамикаси	
				Фарқи (+,-)	Ўсиш суръати, %
1	Улгуржи савдо корхонаси товар айланиши, жами, минг сўм	448500	485460		
	Шу жумладан:				
	- омбор айланиши				
	- транзит айланиши	98595	12630		
	- чакана товар айланиши	2536	4836		
2	Нарх индекси	1,059	1,063		
3	Солиштирма нархлардаги улгуржи товар айланиши				
4	Етказиб бериш шартномаларининг бажарилиши, %	86,3	83,0		
5	Ритмик етказиб бериш, %	82,4	80,6		
6	Улгуржи товар айланишида омбор айланишининг улуши, %				
7	Чакана савдо корхоналарини товарлар билан таъминлашда мазкур улгуржи корхонанинг улуши, %	47,3	41,0		
8	Хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхоналарининг товар айланиши, минг сўм				

29-МАСАЛА

Режалаштирилаётган йил учун базанинг улгуржи товар айланиши ҳажмини аниқланг.

Қуйидаги маълумотлар берилган:

- база хизмат кўрсатаётган чакана савдо корхоналарининг ҳисобот йилидаги айланиши 964340,0 минг сўм;
- хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхоналарида ўртача савдо устамаси 20,5% ва режалаштириш йилида ҳам ушбу даража сақланиб қолиши кутилмоқда;
- чакана савдо корхоналари товар айланиши режалаштириш йилида 20 % ошиши кутилмоқда;
- хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхоналари талабининг 48,4 % бошқа манбалар ҳисобига қондирилади.

11-мавзу

Савдода меҳнат ресурслари ва иш ҳақи.

Меҳнат бизнинг давримизда – бу буюк ҳуқуқ ва мажбурият

В.Гюго

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулот режаси	11.1.Савдода меҳнат ресурсларини тушунчаси ва иқтисодиётда тўтган ўрни. 11.2. Савдода меҳнат ресурсларини шаклланиши. 11.3.Савдода меҳнат ресурслари кўрсаткичлари.
Семинар машғулотининг мақсади: Талабаларга бозор иқтисодиёти шароитида савдода меҳнатнинг моҳияти ва аҳамияти, меҳнат ресурсларини шаклланиши ҳамда кўрсаткичлари тўғрисида батафсил тушунча беришдан иборат.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	Меҳнат ҳақи, иш ҳақи, ишчи кучи қиймати, таъриф тизими, таъриф ставкаси, лавозим оклади, таъриф разрияди, таъриф коэффиценти, мотив, вақтбай иш ҳақи, ишбай иш ҳақи, таърифсиз тизим, меҳнат, меҳнат ресурслари, ишчи кучи, ишчилар сони, рўйхатдаги ишчилар, меҳнат салоҳияти.
Тавсия этилган адабиётлар	4(333-350),7(276-351),8(63-81),19,21,28,29,
Такрорлаш учун саволлар	1. Меҳнатнинг моҳиятини ёритиб беринг? 2. Меҳнат ресурслари деганда нимани тушунаси? 3. Меҳнат салоҳияти нима ва у меҳнат ресусларидан қандай фарқланади? 4. Ишчи кучи нима? 5. Ишчи кучи такрор ишлаб чиқарилиши қандай фазалардан иборат бўлади? 6. Рўйхатдаги ходимлар сони қандай аниқланади? 7. Ходимларни ўртача сони қандай аниқланади?

- | |
|--|
| 8. Меҳнат ресурсларни таҳлил қилишда қандай кўрсаткичлар аниқланади? |
| 9. Савдода сотувчилар сони қандай режалаштирилади? |
| 10. Раҳбар ходимлар сони қандай аниқланади? |
| 11. Иш ҳақининг мазмунини ёритинг? |
| 12. Меҳнат ҳақини иш ҳақидан фарқини тушунтиринг? |
| 13. Ишчи кучини сақлаш учун тўлов ва ҳаражатларга нималар киради? |

Савдода меҳнат ресурсларини шаклланиши ва кўрсаткичлари

Меҳнат ресурслари деганда меҳнатга қобилиятли ёшдаги (аёллар 16-55, эркеклар 16-60 ёшда) ишчилар сони тушунилади. Бу чегара қонун орқали белгиланган. Меҳнат ресурслари чегараланган, лекин ҳаётда ногиронлар, нафақахўрлар, ёш болалар меҳнат қобилиятидан (иш кучидан) фойдаланилади.

Меҳнат ресурсларига буларни қўшсак меҳнат салоҳиятини ташкил қилади.

Масалан: вилоятда аҳолининг сони 2,0 млн. киши, шундан 60%, яъни 1,2 млн. – меҳнатга қобилиятли ёшдаги аёллар ва эркеклар.

Шулардан 0,3 млн. ишсиз.

Ишлаётган ишчилар сони 1,4 млн. киши.

Иш билан банд бўлган ногиронлар, нафақахўрлар ва ёш болалар (16 ёшгача) $1,4 + 0,3 - 1,2 = 0,5$ млн. (ишчилар сони $1,2 - 0,3 + 0,5 = 1,4$).

Меҳнат ресурслари – 1,2 млн. киши.

Ишчилар сони – 1,4 млн. киши.

Меҳнат салоҳияти – $1,4 + 0,5 = 1,9$ млн. киши.

Корхона миқёсида ишчи ходимлар сони меҳнат салоҳиятига тенг бўлади.

Ходимлар (ишчилар) сони корхоналарда ўрганишда ва статистик ҳисоботда икки хил турда бўлади.

1. Рўйхатдагилар.

2. Ишга келганлар.

Рўйхатдаги ходимлар сони барча рўйхатдан ўтган ҳар хил сабаблар билан ишга (доимий, мавсумий, вақтинчалик) ишчилар сони киради. Уларга (хизмат сафарида, меҳнат таътили, декрет таътили, касаллар, ишга ҳар хил бошқа сабаблар билан ўқиш, депутатлик ва ҳ.к.) келмаганлар киради.

Рўйхатдаги ходимларга қуйидагилар кирмайди:

- бир маротаба ёки алоҳида ишларни бажаришга таклиф қилинганлар (врачлар консультация учун, экспертиза учун, инвентарларни таъмирлаш, оқлаш, краскалаш кабилар);
- шартнома асосида (ҳукукий-фуқаролик шартномалари), агар улар бошқа ташкилотда рўйхатда турса;
- ўриндошлик асосида ишга қабул қилинганлар ҳамда бошқа ходимлар ва иш ҳақи статистикаси тўғрисидаги низомда кўрсатилганлар.

Статистик ҳисоботда ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сони кўрсаткичи ишлатилади. (1 ой, квартал, 6 ой, 9 ой ва 1 йил). Бунда ишга келганлар ва келмаганлар ҳам ҳисобга олинади.

Масалан: ойлик учун ҳар куни рўйхатдаги ишчилар сони (байрам, дам олиш кунлари ҳам ҳисобга олинган ҳолда) ҳар кунлигини жамлаб ойнинг тақвим (календар) сонига бўлиш билан аниқланади (ишчи-кун:календар кунига).

3 ойда бўлса ҳар бир ойнинг ўртача кўрсаткичини жамлаб 3 га бўламиз ва ҳоказо. Агарда ишчилар сони ҳар ой бошига берилган бўлса ўртача хронологик усул билан аниқланади.

Ўртача рўйхатдаги ходимлар сонини аниқлашда дам олиш ёки байрам кунларидаги ишга келганлар сони бир кун олдин ишга келганлар сонига тенг деб ҳисобга олинади. Масалан, жума куни 301 киши ишлаган бўлса, дам олиш кунлари, яъни шанба ва якшанба кунларига 301 ходим ишга чиққан деб ҳисобланади. Масалан: 2006 йилнинг январ ойига қуйидаги маълумотлар бор: 117

Календар кун	Ишга келганлар
1.01-	301
2.01-	301 Дам олиш куни
3.01-	301 - " -
4.01-	305
5.01-	307
6.01-	307
7.01-	312
8.01-	312
9.01-	312 Дам олиш куни
10.01-	312 - " -
11.01-	305
12.01-	306
13.01-	301
14.01-	310
15.01-	310
16.01-	310 Дам олиш куни
17.01-	310 - " -
18.01-	312
19.01-	312
20.01-	320
21.01-	320
22.01-	318
23.01-	318 Дам олиш куни
24.01-	318 - " -
25.01	320
26.01-	320
27.01-	317
28.01-	315
29.01-	315
30.01-	315 Дам олиш куни

31.01-	315
--------	-----

Жами ишчи куни сони = 9657 киши – куни. ўртача рўйхатдаги ходимлар сони ($\bar{X}$) = 9657:31=311,5 киши.

Агарда ишга келганлар ҳар ойнинг бошига берилган бўлса, 1.01-570 киши, 1.02=575 киши, 1.03-572 киши ва 1.04 – 580 киши, бундай ҳолда ўртача хронологик усул билан рўйхатдаги ўртача ходимларни ($\bar{X}$) аниқлаш мумкин.

$$\bar{X} = \frac{\frac{570}{2} + 575 + 572 + \frac{580}{2}}{4 - 1} = 574_{\text{киши}}$$

Ойлар бўйича ходимларни ўртача сони қуйидагича берилган бўлса:

Ойлар	Ходимларни ўртача сони
Январ	500
Феврал	496
Март	500
Апрел	515
Май	530
Июн	518
Июл	560
Август	570
Сентябр	565
Октябр	570
Ноябр	580
Декабр	600
Жами	6504

Йиллик ходимларнинг ўртача сони

$$\bar{X} = \frac{6504}{12} = 542 \text{ кишига тенг бўлади.}$$

Статистикада ўртача иш ҳақи, меҳнат унумдорлиги ва бошқа кўрсаткичларни аниқлаш учун «ўртача иш ҳақи ва бошқа ўртача кўрсаткичларни аниқлаш учун ходимлар сони» кўрсаткичи ишлатилади.

Савдода меҳнат ресурсларининг таҳлили ва режалаштириш

Савдо корхоналарида ишчи ходимлар сонини режалаштириш уларни куйидаги таркиби (категориялари) бўйича амалга оширилади.

1. Сотувчилар
2. Магазинларни бошқа ишчилари (савдо қилмайдиган магазин мудирлар, кассир назоратчилар, ёрдамчи ходимлар – қаровул, фаррош).
3. Маъмурий бошқарув ходимлари

Сотувчиларни ҳар бир савдо шохобчаси бўйича алоҳида ҳисоблаш зарур. Бунинг учун бир неча хил усулдан фойдаланиш тавсия қилинади.

I. ўртача рўйхатга олинган сотувчилар сони савдо шохобчасидаги ишчи жойлар сони (майдони) унинг иш вақти ёки ишлаш режими асосида аниқланади. Унинг учун куйидаги формуладан фойдаланиш мумкин.

$$\bar{X}_{с.р} = \frac{T \cdot Иж}{t}$$

$\bar{X}_{с.р}$ - режалаштирилган даврга рўйхатга олинган сотувчиларнинг ўртача сони;

T – савдо шохобчасининг йиллик (квартал, ой) ишлаш даври, соат;

Иж – савдо шохобчасининг иш жойи сони;

t – битта сотувчининг йиллик (квартал, ой) иш вақти, соат.

T – аниқлаш савдо шохобчасининг ҳафтада неча кун ишлаши (дам олишсиз), байрам кунлари ишлаш ёки ишламаслик, суткада ишлаш даври каби кўрсаткичларга боғлиқ бўлади.

t – сотувчининг ишлаш вақтида боғлиқ меҳнат таътили, байрамлар ҳафтада ишлаш куни, соати кабиларга боғлиқ.

M: Магазин ҳар куни соат 8⁰⁰–20⁰⁰ ишлайди (1 соат тушлик билан), яъни суткасига 11 соат, дам олиш кунисиз, дам олиш кунлари 2 соат кам ишлайди, яъни 18⁰⁰ гача.

1 йилда 365 кун, 52 - дам олиш куни, 8 - байрам кунларини ташкил қилади. 1 сотувчига 18 иш куни меҳнат таътили берилади.

Ўтган йиллар ҳисоб-китоби ва сотувчиларни ишга чиқишни таҳлили бўйича 1 сотувчи ўртача бир йилда 6 кун ишга чиқмаган (ҳар хил сабаблар бўйича). Магазинда 10 иш жойи мавжуд.

Режалаштирилган йилга сотувчилар сонини аниқлаймиз.

1. 1-та сотувчини режалаштирилган йилга ишчи кунини аниқлаймиз.

$$365-52-18-8-6 = 281 \text{ кун.}$$

2. 1-та сотувчини иш даври соат миқдори

$$281 \times 7 = 1967 \text{ соат}$$

3. Магазиннинг ишлаш даври = $(11 \cdot 365) - (52 \cdot 2) - (8 \cdot 2) = 4015 - 104 - 16 = 3895 \text{ соат.}$

4. Зарурий сотувчилар сони = $\frac{3895}{1967} = 19,8 \approx 20 \text{та}$

II. Сотувчилар сони магазиннинг ишлаш режимидан келиб чиқиб унинг сменада ишлаш ва ишлашни узлуксизлик коэффицентларини аниқлаш орқали амалга оширилиши мумкин.

Сменалик коэффиценти суткада магазиннинг иш вақтини 1 сотувчининг иш вақтига бўлиш йўли билан аниқланади.

$$K_c = \frac{T_{mc}}{t_{ic}}$$

Масалан: магазин 11 соат ишлайди, 1 сотувчи 7 соат ишлайди, бу ҳолда,

$$K_c = \frac{11}{7} = 1,57$$

Узлуксизлик коэффиценти магазиннинг бир йиллик иш кунини 1 сотувчининг иш кунига бўлиш йўли билан аниқланади.

$$K_y = \frac{M_{ик}}{C_{ик}}$$

Бизнинг мисолда

$$K_y = \frac{365}{291} = 1,2989 \approx 1,3$$

Сотувчилар сони = $10 \times 1,57 \times 1,30 = 20,4 \approx 20$ та

III. Сотувчилар ўртача рўйхатдаги сонини ($\bar{X}_{с.р}$) доимо ишда бўлиши шарт бўлган сотувчилар (X_o) сони орқали ҳам аниқлаш мумкин.

$$X_o = \frac{Иж \cdot (T_x + T_m)}{t}$$

Бунда: T_x – магазиннинг бир ҳафталик ишлаш даври, соат;

T_m – магазинни очиш, ишга тайёрлаш учун кетадиган қўшимча вақт, соат;

t – 1 сотувчининг 1 ҳафталик иш соати.

$$\bar{X}_{с.р} = \frac{X_o \cdot M_{ик}}{\Xi t}$$

Бунда: Ξ – 1 сотувчининг эффект (самарали) ишлаш вақти (дам олиш, байрам, касаллик, меҳнат таътилини ҳисобга олган ҳолда, кун.

IV. Сотувчилар сони тажриба – статистик усул орқали ҳам аниқланиши мумкин.

Магазин мудирлигини кўп ҳолларда сотувчилардан бири бажаради. Агарда сотувдан озод қилинган магазин мудир ишлайдиган бўлса унда магазиндаги ишчи жойлар, уни майдони, этажи ва бошқа омиллар ҳисобга олиниб, уларни аниқлаш керак.

Кассирлар сони касса аппаратлари сонига қараб аниқланади. Фаррош сони савдо ва қўшимча магазин майдонлар, магазинни ишлаш режимини, 1 фаррошга белгиланган тозалаш майдонини ҳисобга олган ҳолда аниқланади.

Қаравул савдо шохобчасини жойланиш дислокациясига ва бошқа шароитларни (масалан сигнализация) ҳисобга олган ҳолда ҳисобланади.

Маъмурий бошқарув аппарати ва мутахассислар сони савдо корхонасининг чакана товар айланиши ҳажми, савдо шохобчаларининг сони, сотувчи ва бошқа ишчилар сони ҳамда бошқа шарт-шароитларни ҳисобга олган ҳолда аниқланади.

Моддий рағбатлантириш ҳар ойда, кварталда, йил натижаси бўйича ва айрим иш ёки вазифани бажарилиши натижаси бўйича амалга оширилади. Мукофот суммаси (M_c) куйидагича аниқланиши мумкин:

$$M_c = \frac{I_x (p + k \cdot n)}{100}; \text{ бу ерда:}$$

p – режалаштирилган 100,0% бажарганлиги учун рағбатлантириш миқдори, %;

k – режани ортиғи билан бажарганлигининг ҳар бир фоизи учун моддий рағбатлантириш миқдори, %;

n – режанинг ортиғи билан бажарилган даражаси, %.

Вақтбай иш ҳақи шакли куйидаги ҳолларда кўпроқ самара беради:

- ишчининг вазифаси техник-технологик жараёнларни кузатиш ва назорат қилиш билан боғлиқ бўлса. Савдода ва оммавий овқатланиш соҳасида улар қаторига савдо залидаги назоратчилар, маъмурлар киритилиши мумкин;
- фаолият жараёнида ишнинг сафати ва хизматни бажариш муддати муҳим аҳамиятга эга бўлса. Савдода ва оммавий овқатланиш соҳасида менежерлар, технологлар, мастер-товарлар, юқоридаги жараёнлар учун жавобгар шахслар киради;
- сон жиҳатдан натижани ҳисобга олиш қийин ёки имконияти бўлмаса. Булар қаторига раҳбарлар, мутахассислар, ва ёрдамчи ходимларни киритиш мумкин.

Ишбай иш ҳақи

Ишбай иш ҳақи меҳнат натижасини сон ва сифат жиҳатдан ҳисоб-китоб қилиш имконияти бўлган ишчи ва хизматчилар учун қўлланилади. Бунда асосан бажарилган иш ёки хизмат ўлчов бирлигига нисбатан расценка ишлатилади. Масалан, 1000 сўмлик товар айланишига, 100 порция ишлаб чиқарилган овқатлар сонига, хизмат кўрсатилган хўрандалар сонига ва ҳоказолар учун.

Ишбай иш ҳақи шакли иш ёки хизмат натижасини ошириб бориш асосий мақсад бўлганда ёки меҳнат натижаси ишчига ёки бригадага боғлиқ бўлганда ёки меҳнат натижасини аниқ ҳисоблаш имконияти бўлганда ишлатилса кўпроқ самара беради.

Ишбай иш ҳақи шакли савдода ва оммавий овқатланиш соҳасида асосан сотувчилар, кассирлар, официантлар, ошпазлар ва буфетчилар учун ишлатилади.

Ишни ташкил қилиш шароитига қараб ишбай иш ҳақи якка тартибда ва жамоавий (бригада) турларига бўлинади.

Бевосита ишбай иш ҳақи ҳақиқий бажарилган иш, хизмат миқдорини белгиланган расценкага кўпайтириш йўли билан аниқланади ва бу ҳолда мукофотлар ишлатилмайди.

Масалан: а) якка тартибда расценка белгиланган бўлса

$$I_{x.} = \sum p_i \cdot q_i \quad \text{бу ерда:}$$

p_i – i - иш ёки хизмат ўлчов бирлигига белгиланган расценка, сўм;

q_i – ишчи томонидан бажарилган i -иш ёки хизматнинг миқдори, сон бирлигида бир ойга.

б) жамоа (бригада) учун расценка белгиланган ҳолда жамоа (бригада) бажарган иш ёки хизмат миқдори белгиланган расценкага боғлиқ бўлади. Ҳар бир ишчининг иш ҳақи уларнинг разрядлари ва бир ойда ишлаган иш вақтига пропорционал тақсимланади. Бунда бригадани иш ҳақи ($I_{x.б.}$) қуйидагига тенг бўлади:

$$I_{x.б.} = \sum p_{i.б.} \cdot q_{i.б.} \quad \text{бу ерда:}$$

$p_{i.б.}$ – бажарилган иш ёки хизмат ўлчов бирлигига белгиланган бригада расценкаси, сўм;

$q_{i.б.}$ – бир ойда бригада бажарган иш ёки хизматнинг сон миқдори, сўм, дона ва ҳоказо.

Ишчининг иш ҳақи қуйидагича ҳисобланади:

$$I_{x.i.} = I_{x.б.} \cdot \frac{T_{c.i.} \cdot t_i}{\sum_{i=1}^n (T_{c.i.} \cdot t_i)}; \quad \text{бу ерда:}$$

$I_{x.i.}$ – i - ишчининг бир ойлик иш ҳақи миқдори, сўм;

$T_{c.i.}$ – i - ишчининг разряди бўйича белгиланган соатбай тариф ставкаси;

t_i – ишчининг бир ойда ишлаган вақти, соат;

n – бригададаги ишчилар сони.

Ишбай-мукофотли иш ҳақи усули ишлатилганда мукофот суммаси вақтбай-мукофотли иш ҳақи усулида ишлатилган формула орқали ҳисобланади.

Таърифсиз тизим асосида маошларни меҳнатнинг сифатига (малакаси, маҳорати, лавозими) қараб унинг умумий фонддаги ҳиссаси ва миқдори аниқланади. Бунинг учун қуйидаги иш ҳақини ҳисоб-китоб формуласи ишлатилади.

$$I_{xi} = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^n K_i} \cdot I_{x.ф.}$$

Бу ерда: $I_{x.i.}$ – i – ишчининг иш ҳақи;

K_i – i – ишчининг иш ҳақи неча маротаба минимал иш ҳақидан юқорилигини кўрсатувчи коэффициент;

n – ишчиларнинг умумий сони.

Тарифсиз иш ҳақи тизими ишлатилганда алоҳида ишчининг иш ҳақини ҳисоблашда юқоридагидан ташқари алоҳида ишчининг меҳнатига иштирок этиш коэффицентини аниқлаш орқали ҳам, ишчининг иш ҳақи фондидаги ҳиссасини ва иш ҳақининг миқдори ҳисоб китоб қилинади.

Ҳозирги вақтда савдо ва омавий овқатланиш соҳасида иш ҳақининг тарифсиз тизимидан ҳам кенг фойдаланилмоқда.

Тарифсиз иш ҳақининг коммиссион усули қўлланилганда иш ёки хизмат натижаси миқдорига коммиссион фоиз (якка тартибдаги ёки жамоа, бригада) белгиланади ва у қуйидагича аниқланади:

$$И_{х.б.} = \frac{ТА \cdot K_{ф.б}}{100} \text{ ёки } И_{х.и} = \frac{ТА \cdot K_{ф.и}}{100}$$

Бу ерда: ТА – бажарилган иш, хизмат миқдори ёки бошқа белгиланган кўрсаткич, бу ерда товар айланиши суммаси келтирилган;

$K_{ф}$ – «ТА» миқдорига белгиланган коммиссион тўлов фоизи, % да - тегишлича «б» бригада, «и» алоҳида ишчи учун.

Корхона ёки хўжалик субъекти товар айланиш хажмини оширишга интилса, одатда товар айланиш хажмига нисбатан коммиссион фоизи белгилананди.

Масалан, савдо шаҳобчаси сотувчисига магазин директори томонидан товарлар айланиши хажмига нисбатан 10,0% коммиссион тўлови белгиланган. Ой давомида товар айланиши хажми 900000 сўмни ташкил қилган бўлса, сотувчини иш ҳақи 90000 сўмни ($900000 \cdot 10/100$) ташкил қилади.

Сотувчиларга иш ҳақи коммиссион усул билан аниқланганда товар ассортиментларига қараб ошиб борувчи (прогрессив) коммиссион фоизлар ишлатилиши мумкин. Масалан, товар айланишини ҳар бир фоиз ўсишига қанча фоизга коммиссион тўлов ўсиши мумкинлиги белгиланади.

Мисол учун, озиқ-овқатлар билан савдо қилувчи сотувчига минимал товар айланиши миқдори (режада) 600000 сўм, коммиссион фоиз – 10,0%, ҳар бир фоиз товар айланишига коммиссион тўлов суммаси 0,5% ўсиши белгиланган ва ҳақиқий товар айланиши 700000 сўмни ташкил қилади.

Бу ҳолда озиқ-овқатлар билан савдо қилувчи сотувчининг иш ҳақи қуйидагича аниқланади:

1. Товар айланиши режасининг бажарилиши ($ТА_{ф}$)

$$ТА_{ф} = 700000 \cdot 100 / 600000 = 116,7\%$$

2. Режадаги коммиссион тўлов суммаси ($K_{и.р}$)

$$K_{и.р} = 600000 \cdot 10 / 100 = 60000 \text{ сўм}$$

3. Коммиссион тақдирлаш фоиз ҳисобида (КРФ)

$$КРФ = (116,7 - 100,0) \cdot 0,5 = 8,35\%$$

4. Сотувчининг ойлик иш ҳақи ($И_{х.и}$)

$$И_{х.и} = 60000 + 60000 \cdot 8,35 / 100 = 60000 + 5010 = 65010 \text{ сўм}$$

Коммиссион – ошиб борувчи (прогрессив) усул ишлатилганда иш ҳақини қуйидагича аниқлаш формаласини тавсия қиламиз.

$$И_{х.и} = K_{и.р} + \frac{K_{и.р} \cdot КТФ}{100}$$

Бу ерда: $И_{х.и}$ – и – сотувчининг ойлик иш ҳақи;

$K_{и.р}$ – режадаги коммиссион тўлов суммаси;

КТФ – коммиссион рағбатлантириш миқдори, % ҳисобида.

Иш ҳақи – ёлланма ходим даромадининг элементи, унга тегишли ишчи кучига бўлган мулкчилик ҳуқуқини иқтисодий жиҳатдан рўёбга чиқариш шаклидир. Шу билан бирга иш берувчи учун ёлланма ходимлар меҳнатига тўланадиган ҳақ ишлаб чиқариш харажатларининг элементларидан бири ҳисобланади.

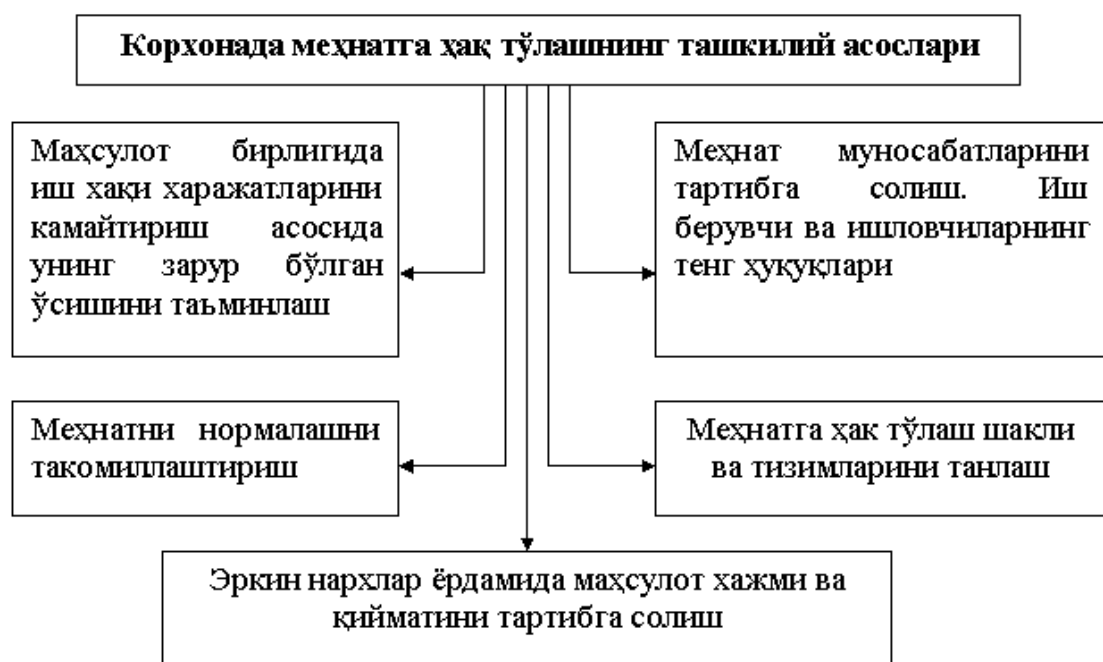
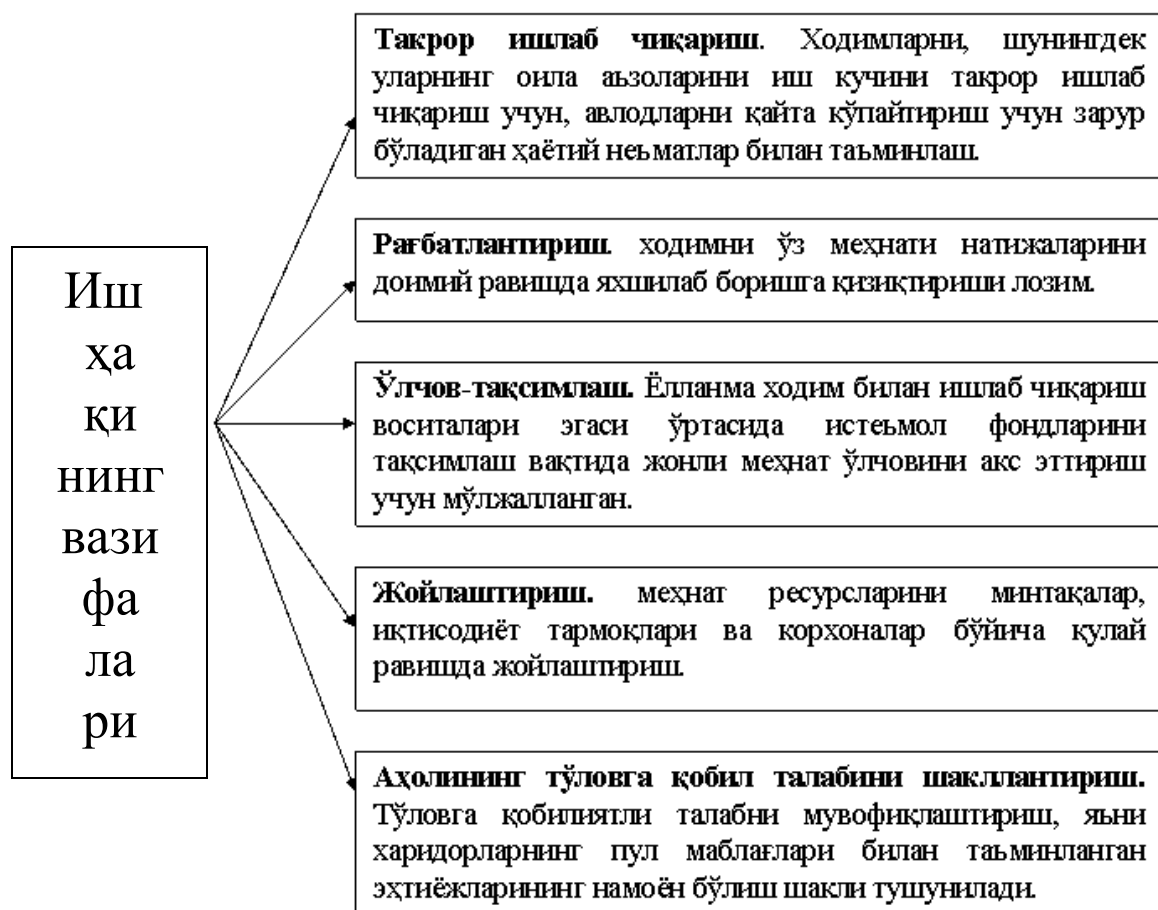
Халқаро Меҳнат Ташкилотининг тавсиясида айтилишича, **энг кам миқдордаги иш ҳақини** белгилашнинг асосий мақсади ёлланиб ишлаётган шахсларга энг кам миқдорда йўл қўйиладиган иш ҳақи даражасига нисбатан зарур ижтимоий ҳимоя берилиши лозимлигидир.

Иш ҳақининг тузилишидаги **яна бир элементни** - меҳнат фаолиятининг алоҳида натижаларидаги фарқларни (мукофотларни, устама ҳақни, ишбай қўшимча ҳақни ва шу кабиларни) акс эттирувчи ўзгарувчан қисмни ажратиб кўрсатиш зарур.

Мехнат бирлигининг бозор баҳоси - бу иш ҳақининг миқдори (ставкаси) бўлиб, у шартномада белгилаб қўйилади ва муайян вақт бирлиги ичида бажариладиган ва муайян касб-малака хусусиятларига эга бўлган меҳнатга тўланадиган ҳақ даражасини белгилаб беради.

Шундай қилиб, иш ҳақининг **асосий элементи** – унинг ставкасидир.

Ўзбекистонда энг кам миқдордаги иш ҳақи тўғрисида қонун чиқарувчи орган томонидан махсус қонуннинг қабул қилиниши билан амалга оширилиши мумкин. Энг кам миқдордаги иш ҳақи турли шаклларда: ойлик ёки соатбай энг кам иш ҳақи ставкаси тарзида белгиланиши мумкин.



Иш ҳақини ислоҳ қилишнинг асосий йўналишлари

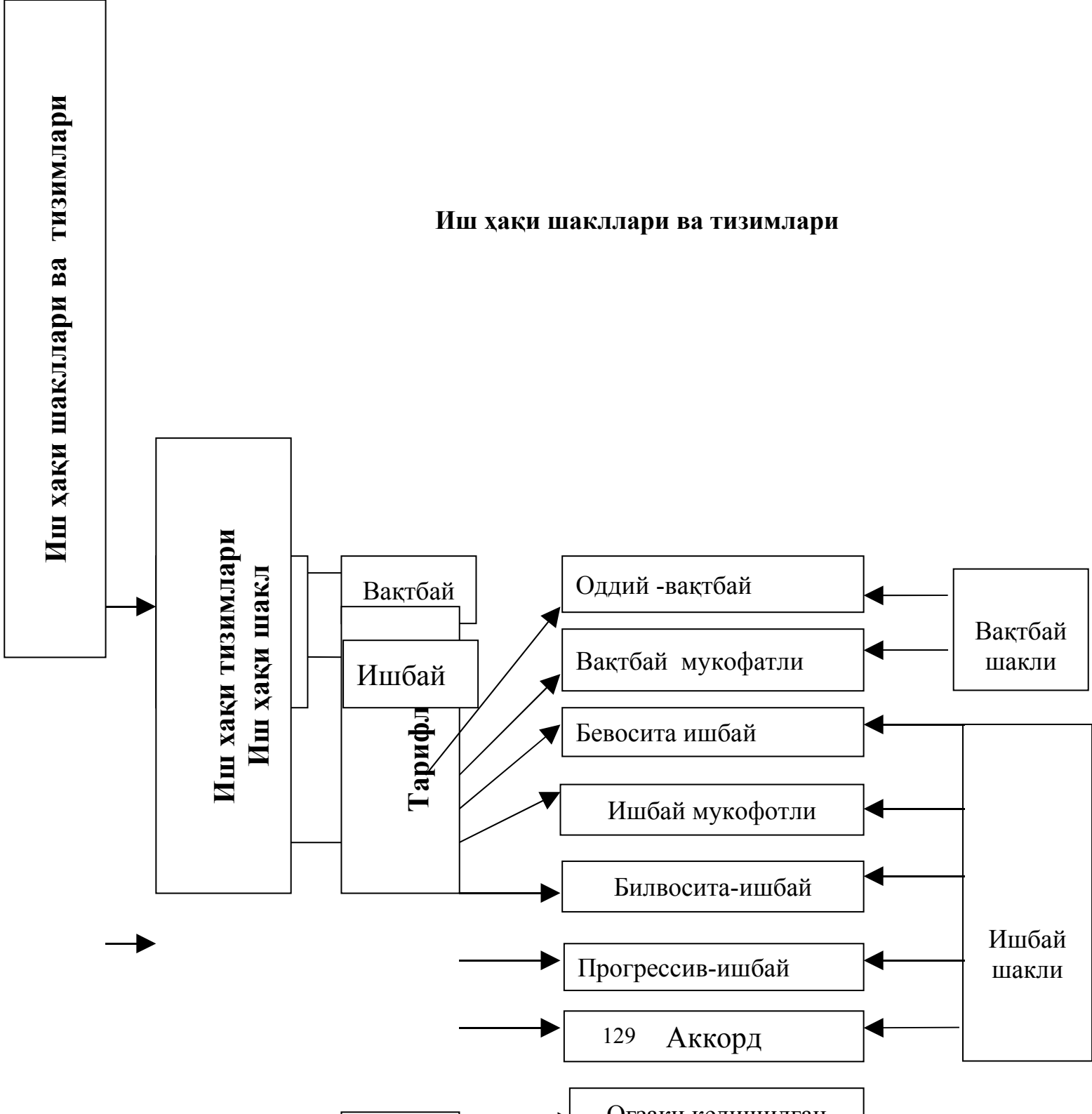
- даромадлар ва энг аввало, иш ҳақи истеъмол имкониятларини кенгайтириш ҳамда аҳолининг (биринчи навбатда ёлланма ходимларнинг) талаби ошиши асосида ишлаб чиқаришни таркибан қайта қуришга фаол таъсир кўрсатишнинг таъминлаш

- меҳнат фаолиятдан келадиган аҳоли даромадларида иш ҳақининг улуши тушиб кетишини реал иш ҳақи даражаси ва ўсиш суръатларини ошириш асосида тўхтатиш

- даромадлар соҳасидаги энг кам социал кафолатларни истеъмолнинг асосланган социал нормативларини белгилаш ва иқтисодиётнинг бошқарувчанлигини ошириш асосида тегишли аҳоли гуруҳлари (ёлланиб ишлайдиганлар, нафақахўр, кам таъминланган ва кўпболали oilалар ва ҳоказо) нормал даражада такрор ишлаб чиқарилишини таъминлайдиган даражага аста-секин яқинлаштириб боришга киришиш

- Ўз тажрибамизни ва чет мамлакатлар тажрибасини ўрганиш ҳамда улардан ўзбекистон иқтисодиёти хусусиятларини ва миллий анъаналарини ҳисобга олган ҳолда фойдаланиш асосида аҳоли даромадларининг ҳамма турларини (иш ҳақи, пенсия, стипендиялар ва бошқаларни) бошқаришнинг бозор механизмлари шаклланишига фаол ёрдам бериш

Иш ҳақи шакллари ва тизимлари





Тариф разряд лари	Тариф коэффици ентлари	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 9 июлдаги ПФ-4224-сонли Фармони ва Вазирлар Маҳкамасининг 2009 йил 21 июлдаги 206-сонли қарори асосидаги тариф коэффициентларига биноан 2010 йил 1 августдан қўлланиладиган тариф ставкалари миқдори,(сўм).	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 9 июлдаги ПФ- 4224-сонли Фармони асосан 2010 йил 1 августдан компенсация тўловлари ҳисобга олинган тариф ставкалари (сўм)
1.	2	3	4
0	1.000	45215	X
1.	2.476	111952	X
2.	2.725	123211	X
3.	2.998	135555	162005
4.	3.297	149074	175446
5.	3.612	163317	189743
6.	3.941	178192	204638
7.	4.284	193701	230151
8.	4.640	209798	236226
9.	4.997	225939	252404
10.	5.362	242443	270202
11.	5.733	259218	288468
12.	6.115	276490	305726
13.	6.503	294033	323258
14.	6.893	311667	340939
15.	7.292	329708	359030
16.	7.697	348020	377323
17.	8.106	366513	395879
18.	8.522	385322	414632
19.	8.943	404358	433742
20.	9.371	423710	453073
21.	9.804	443288	472705
22.	10.240	463002	492432

Изоҳ: Ўзбекистон Республикаси Хукумати қарори билан айрим ҳодимларнинг иш ҳақи ставка (оклад)ларига ўрнатилган қўшимча тўлов ёки устамалар миқдори жадвалининг компенсация ҳисобга олинмаган ҳолдаги ставкасидан (3- устундан) келиб чиққан ҳолда ҳисобланади.

1-МАСАЛА.

1-жадвал

Ўзбекистонда аҳолининг демографик таркиби
(минг киши)

Ёш гуруҳлари	Йиллар				
	2005	2007	2008	2009	2010
Жами аҳоли сони	26312,5	26663,8	27072,2	28001,4	28466,4
Шундан:					
Меҳнатга қобилиятли ёшгача бўлган аҳоли сони (0-15ёш)	9217,0	9110,4	9025,4	8982,9	8881,5
Меҳнатга қобилиятли ёшдаги аҳоли сони (16-54ёшдаги аёллар, 16-59 ёшдаги эркаклар)	15241,3	15664,0	16101,9	16953,6	17478,4
Меҳнатга қобилиятли ёшдаги катта аҳоли сони (55 ва ундан юқори ёшдаги эркаклар)	1854,2	1889,4	1944,9	2064,9	2106,5

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгилаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

Жадвал маълумотлари бўйича бажариладиган вазифалар.

1. Кўрсаткичларни динамикасини (занжирли ва базисли) ҳисоб-китоб қилинг.
2. Аҳолини ёш гуруҳларини таркибини ҳисобланг. Уларни ўзгариш тенденцияларини аниқланг.
3. Таҳлил натижасини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
4. Таҳлил натижаси бўйича хулосалар ёзинг.

2-МАСАЛА.

2-жадвал

Самарқанд вилоятида чакана товар айланиши ва меҳнат унумдорлиги кўрсаткичларини ўзгариш тенденциялари (умумий овқатланишни қўшган ҳолда)

кўрсаткичлар	Чакана товар айланмаси, минг сўм			Иш билан банд ходимлар сони, минг киши		Меҳнат унумдорлиги, минг сўм	
йиллар	Амалдаги баҳоларда	Ўтган йил баҳосида	Базис йил баҳосида	вилоятда	Савдо ва умумий овқатланиш	Амалдаги баҳоларда	Базис йил баҳосида
1	2	3	4	5	6	7	8
2000	153006,3	153006,3	153006,3	921,0	9,2		
2001	212013,6	173924,2	173924,2	936,1	11,6		
2002	301019,2	240430,7	200591,3	956,0	14,5		
2003	353087,3	320988,5	220635,1	981,6	12,7		
2004	372544,3	338676,6	219143,7	1016,4	17,3		
2005	423512,8	423512,8	249125,2	1050,1	17,3		
2006	534012,4	460355,5	280159,1	1083,2	17,4		
2007	763110,3	615908,2	363385,9	1115,7	17,8		
2008	900470,2	751017,7	391508,8	1152,0	18,2		
2009	1195660,2	1086963,8	472593,0	1190,2	18,5		

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

Жадвал маълумотлари асосида қуйидаги вазифалар амалга оширилсин.

1. Меҳнат унумдорлиги кўрсаткичини ҳисобланг.
2. Барча кўрсаткичлар динамикасини (занжирли ва базисли) аниқланг.
3. Масалани ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
4. Вилоятда иш билан банд ходимлар сонида савдо ва умумий овқатланиш соҳаларининг ҳиссасини аниқланг.
5. Таҳлил натижаси бўйича хулоса ёзинг.

3-МАСАЛА

3-жадвал.

Чакана савдода ишчилар сони (ўртача йиллик, киши)

№	Худудлар	йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Ўзбекистон Республикаси	88921	91807	96083	105317			
2.	Қорақалпоқстон Республикаси	4123	3795	3737	4242			
3.	Андижон	7076	7055	7161	8378			
4.	Бухоро	4257	4159	4860	5778			
5.	Жиззах	2506	2747	2900	3335			
6.	Қашқадарё	4205	4658	5593	6183			
7.	Навоий	2103	2716	2949	3434			
8.	Наманган	7167	7197	7168	8351			
9.	Самарқанд	7948	8489	8361	9002			
10.	Сурхондарё	5651	5255	5544	6040			
11.	Сирдарё	2470	2464	2966	3284			
12.	Тошкент	9210	9463	10001	11149			
13.	Фарғона	8226	8234	9197	9877			
14.	Хоразм	3181	3438	3550	4264			
15.	Тошкент ш.	20798	22137	22096	22000			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

3-жадвал маълумотларига асосан қўйидаги вазифаларни бажаринг:

1. Худудлар бўйича ишчилар сонини ўзгариш тенденцияларини (занжирли ва базисли) ҳисоб-китоб қилинг.
2. Республикада худудларни улушини фоизларда аниқланг.
3. 6-мавзуда 6-масалада берилган магазинлар сони ва майдонига асосан битта магазинга ва унинг ўртача майдонига (бу кўрсаткични алоҳида ҳисобланг) нечта ишчи тўғри келишини ҳисобланг.
4. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
5. Масаланинг ечими бўйича ёзма хулоса беринг.

4-МАСАЛА

Озиқ-овқат дўконида ишловчи уч савдо ходимига апрел ойи учун иш ҳақи ҳисобланг. Дўкон апрел ойида тўлиқ ишлаган: мудир I даражали сотувчи (ойлик маоши – 35.0 сўм) ва II даражали сотувчи (ойлик маоши – 23,431 сўм) тўлиқ ишлаган. Учинчи даражали сотувчи (ойлик маоши – 12.874 сўм), I даражали сотувчи мудирлик вазифасини бажарганлиги учун ойлик маошига қўшимча равишда 20 % иш ҳақи олади. Бу магазиннинг ҳар 1000 сўм ҳақиқий товар айланиши учун расценкани мустақил ҳисобланг. Дўкон прогрессив хизмат кўрсатиш усули бўйича (4-жадвал). Савдо ходимларини мукофотлаш низомига асосан дўкон ходимларига товар айланиши режасининг бажарилиши учун ойлик маошларига нисбатан 10% ва ҳар бир фоиз ошириб бажарганлиги учун эса 1,8% мукофот берилди. Прогрессив савдо хизматини кўрсатгани учун ходимларга 29,5 % қўшимча мукофот тўланади.

4-жадвал

Дўконнинг апрел ойидаги иш натижаси

Кўрсаткичлар	Режа	Ҳақиқатда
Чакана товар айланиши, минг сўм	920,0	920,9
шу жумладан:		
Нон ва ннон маҳсулотлари бўйича	83,9	84,2

5-МАСАЛА

Кундалик халқ истеъмол моллари билан савдо қиладиган дўкон ходимларига иш ҳақи ҳисобланг. I даражали сотувчига (мудирга) (ойлик маоши 20 минг сўм) ва II даражали сотувчига (ойлик маоши 14100 сўм). I даражали сотувчига мудирлик вазифаси учун ойлик маошига нисбатан 20% қўшимча ҳақ олади. Чакана товар режаси 983 минг сўм, Ҳақиқатда 994 минг сўм қилиб бажарилган, шу жумладан ноозиқ-овқат товар айланиши 439 минг сўм. Иккаласи ҳам тўлиқ 25 иш куни меҳнат қилган.

Савдо ходимларини мукофотлаш низомига асосан дўкон ходимларига товар айланиши режасини бажаргани учун ойлик маошига нисбатан 20%, режанинг ҳар бир фоиз ошириб бажарилганлиги учун 1,3% мукофот берилади.

6-МАСАЛА

Озиқ-овқат товарлари билан савдо қиладиган дўкон ходимлари: мудирга I даражали сотувчи (ойлик маоши – 13160 минг сўм) мудирлиги учун маошига нисбатан қўшимча 15% ҳақ олади. II даражали (ойлик маоши – 11280 минг сўм) ва III даражали сотувчига (ойлик маоши – 9400 минг сўм) июль ойи учун иш ҳақи ҳисобланг. Июль ойи 27 иш кунидан иборат булган, ҳамма савдо ходими II даражали сотувчидан ташқари ҳамма савдо ходимлари тўлиқ ишлаган. У эса – 18 кун ишлаган. Июль ойида ҳақиқий товар айланиши режадаги 998 минг сўм бажарилган. Моддий рағбатлантириш низомига асосан ходимларга чакана товар айланиши режа бажарилгани учун 15% ва ҳар бир фоиз ошириб бажарилганлиги учун 0,8% ойлик маошга нисбатан қўшимча ҳақ тўланади. Озиқ-овқат дўконида ишловчи уч савдо ходимига июль ойи учун иш ҳақи ҳисобланг.

7-МАСАЛА

Октябр ойи учун ноозиқ-овқат товарлари билан савдо қилувчи дўкон ходимлари I-II даражали сотувчига иш ҳақини ҳисобланг. Октябр ойида товар айланиши 17 минг сўмга бажарилган. Хар 1000 сўм ҳақиқий товар айланиши расценкани мустақил ҳисобланг. I даражали сотувчи 26 иш кунини ишлаган. II даражали сотувчи тўлиқ иш куни ишлаган. Дўкон майда улгуржи савдо корхонасидир. Октябр ойига товар айланиш режаси 100% га бажарилган.

Мукофотлаш низомига асосан корхона савдо ходимларига товар айланиш режасининг бажарилгани учун 15% қўшимча ҳақ расценка бўйича аниқланган иш ҳақи суммасига нисбатан берилади. Ходимни ойлик маошини аниқланг.

Сотувчиларни категорияси бўйича ойлик маошини олдинги масалалардан олинг.

8-МАСАЛА

Техник товарлари билан савдо қиладиган дўкон бригада аъзоларига октябр ойига меҳнатга қатнашиш коэффициентини ҳисобга олган ҳолда иш ҳақи ҳисобланг. Октябр ойининг товар айланиши режаси 938,0 минг сўм. Ҳақиқатда эса 942,4 минг сўм қилиб бажарилган.

Бригадада: мудирлик вазифасини бажарувчи I даражали сотувчи (ойлик маоши 29 минг сўм), мудирлик вазифаси учун ойлик маошига нисбатан 20% қўшимча ҳақ тўланади. II даражали сотувчи (маоши 24 минг сўм), III даражали сотувчи (маоши 22 минг сўм), ва тозаловчи (маоши 20 минг сўм) бор. I даражали сотувчи 26 иш кунидан 22 кун ишлаган, колган бригада аъзолари тўлиқ ишлаган. Бригада ходимлари учун меҳнатга қатнашиш коэффициенти мувофиқ равишда қуйидагича: 1,03, 1,9, 1,05, 1,9.

Мукофотлаш низомига асосан қоидалари сақланиб қолган: товар айланиши режасининг бажарилган учун мукофот – маошга нисбатан 20%. товар айланиши режасининг ҳар бир фоиз ортиқча бажарилгани учун эса 2,4% тўланади.

9-МАСАЛА

Нашриёт товарлари билан савдо қиладиган дўкон ходимларига июнь ойи учун иш ҳақини ҳисобланг. Дўконда I, II, III даражали савдо ходимлари ишлайди. II даражали савдо ходими 25 иш кунидан 20 иш куни ишлаган. Дўконнинг товар айланиши кўрсаткичлари қуйидагича:

Товар айланиши режаси	984 минг сўм
Ҳақиқий	1343 минг сўм

Савдо ходимларнинг ойлик маош миқдорини олдинги масалалардан олинг. Хар 1000 сўм ҳақиқий товар айланишига расценкани мустақил ҳисобланг.

10-МАСАЛА

Савдо корхонаси рахбар ходимлари, директори, бош бухгалтер, иқтисодчи ва товаршуносна сентябрь ойи учун иш ҳақини ҳисобланг. Чакана савдо товар айланиши режаси спиртли ичимликларсиз 101% бажарилган. Фойда режаси учинчи кварталлар бўйича бажарилган. Мукофотлаш шарти сентябрь ойида ва учинчи кварталда бажарилган.

Июль, август ойида ходимлар қуйидагича тақдирланган:

Директори	- 10 минг сўм
Бош бухгалтер	- 8 минг сўм
Иқтисодчи	- 6 минг сўм
Товаршунос	- 4 минг сўм
Бошқарув раиси	- 50 минг сўм
Бош бухгалтер	- 45 минг сўм
Иқтисодчи	- 40 минг сўм
Товаршунос	- 35 минг сўм

Уларнинг ойлик маоши: Директор – 60 минг сўм, Бош бухгалтер – 55 минг сўм, Иқтисодчи – 50 минг сўм, Товаршунос – 50 минг сўм.

Рахбар ходимларнинг ойлик маоши. Мукофотлаш низомига асосан чакана товар айланиши режасининг бажирилиши учун 8%, хар 1% ошириб бажарилганлиги учун 1,8% ойлик маошига нисбатан мукофот берилади. Фойда планнинг бажарилганлиги учун 15,8% мукофот берилади (кварталлик маошига нисбатан).

11-МАСАЛА

«Савдо» фирмасининг директори ва бухгалтери учун сентябрь ойидаги иш ҳақини аниқланг.

Чакана савдо товар айланиши сентябрь ойида 102% бажарилган.

Фойда режаси учинчи кварталда 105% бажарилган. Директор кварталда тўлиқ ишлаган, бухгалтер эса 27 иш кунида 18 кун ишлаган. Август, сентябрь ойида тўлиқ ишлаган. Чакана товар айланишининг плани бажарилганлиги учун 20% хар 1% ошириб бажарилганлиги учун 1% ойлик маошига нисбатан ва квартал фойда режасининг бажарилганлиги учун 18,8% мукофот берилади. Мутахассисларнинг ойлик маошининг микдори «Савдо» фирма директори – 60 минг сўм.

12-МАСАЛА

Оёқ-кийим дўконида ишловчи ва дўкон мудир вазифасини бажарувчи I-II даражали сотувчига сентябр ойи учун иш сифати ва мукофотлаш тузаткич коэффицентини топинг.

Доимий сифат комиссияси ойида қуйидаги кўрсаткичларни аниқланган. Дўкон мудир бутун сентябрь ойи мобайнида товар айланиши режани бажариб келган (коэффицент: мудир учун 1,5; II даражали сотувчи учун 1,2) савдо қилиш маданиятига коэффицент қуйидагича белгиланган I даражали сотувчига 1,4; II даражали сотувчига 1,2.

Мудир ва сотувчига нормадан ортиқча товар борлиги учун 1,5 коэффициент, баъзи товарларда нарх кўрсатилмагани учун эса 1,0 коэффициент.

13-МАСАЛА

Савдо корхонаси ходимларига: директорга, бош бухгалтерга, катта иқтисодчига товаршунос январь ойи учун иш ҳақини ҳисобланг. Савдо корхонаси 2011 йилга чакана товар айланиши режаси 145450 минг сўм қилиб белгиланган. Январь ойининг чакана товар айланиши режаси 103,8% қилиб бажарилган. Савдо корхонаси мутахассислари ойлик маоши бўйича V гуруҳга киради. Ойлик маош: 145 минг сўм.

Хамма ходимларга мукофот махсус низомга мувофиқ тўланади. Ойлик чакана товар айланиши режанинг бажарилиши учун 20%, ҳар ошириб бажарилганлиги учун 0,8% йиллик маошга нисбатан мукофот берилади.

Ойлик маош миқдорини 10-масаладан олинг.

14-МАСАЛА

Савдо корхонаси директори (60 минг сўм) ва унинг ўринбосарига (55 минг сўм), катта иқтисодчи (55 минг сўм) ва унинг ўринбосарига (50 минг сўм), товаршуноса (50 минг сўм) октябрь ойи учун иш ҳақи тўланг. Улгуржи савдо базаси ойлик товар айланиши режасини 103,8% бажарган. Ўринбосарларнинг ойлик маоши раҳбар ходимларникига нисбатан 20% камдир. Раҳбар ходимларнинг ойлик маоши 50 минг сўм.

Иш ҳақидан ташқари ходимларга қуйидаги иш Кўрсаткичлари учун мукофот берилади.

а) товар айланиши режасининг бажарилиши учун 18%;

б) ҳар 1% ошириб бажарганлиги учун 105% гача 0,8% ойлик маошга нисбатан.

15-МАСАЛА

Май ойида директор, товаршунос, бош бухгалтер, катта иқтисодчи улгуржи савдо мутахассисларга иш ҳақи тўланг. Улгуржи савдо корхонасининг май ойидаги режаси 103,9% га бажарилган. Чакана савдо корхонасининг товар айланиши эса 100,5% га бажарилган. Бунда 12 та савдо корхонасидан атиги 10 таси режасини бажарган. Чунки катта товаршуноснинг хатоси билан сифатсиз товарлар келтирилган.

Мукофотлаш низомга асосан бу раҳбарларга улгуржи савдо хизмати кўрсатаётган савдо корхоналарнинг чакана товар айланиши режасининг бажарилиши учун – 22%, ошириб бажарилганлиги учун эса 1,8%. Мутахассислик бўйича ойлик маошига нисбатан ва хизмат кўрсатаётган савдо корхоналарнинг 80% режасини бажарган ҳолда мукофот берилади.

Сифатсиз молларни келтиришга сабабчи шахслар мукофотнинг 50% дан маҳрум қилинади.

Директор ойлик маоши	- 68000 сўм
Бош бухгалтер	- 54000 сўм
Катта иқтисодчи	- 60000 сўм

Товаршунос

- 58000 сўм.

16-МАСАЛА

Савдо корхонаси катта бухгалтерга март ойи учун иш ҳақини ҳисобланг. Савдо корхонаси чакана товар режаси март ойида 108% га бажарилган. Фойда режаси I кварталда 100% бажарилган катта бухгалтер ўз вазифасига совуққонлик билан қараган.

Катта бухгалтер қуйидаги кўрсаткичлар бўйича мукофот ойлик маошига нисбатан тўланади:

- а) товар айланиши режасининг бажарилганлиги учун – 20%;
- б) ҳар бир % ошиб бажарилганлиги учун – 1,5%.

Рахбар ходимларга кварталлик фойда режасининг бажарилганлиги учун 5% квартал бўйича ойлик маошига нисбатан тўланади. Ўз вазифасини яхши бажармаганлиги сабабли катта бухгалтер тўланадиган мукофотнинг ҳажми 15% пасайтирилади. Катта бухгалтер ойлик маоши – 55834 сўм.

17-МАСАЛА

Мева-сабзавотлар билан савдо қилувчи дўкон ходимлари: I, II, III даражали сотувчиларга сентябр ойи учун иш ҳақини ҳисобланг. Сотувчиларнинг ойлик маошини I даражали – 14760; II даражали – 12740; III даражали – 9800.

Сотувчилар ҳамма иш кунида тўлиқ ишлаган.

Сентябр ойига дўконнинг ҳақиқий товар айланиши режадаги 137 000 сўм ўрнига 139 200 сўм қилиб бажарилган. Ҳақиқий 1000 сўм товар айланишига расценкани мустақил ҳисобланг.

I даражали сотувчига мудирлик вазифаси учун 15% ойлик маошига нисбатан қўшимча тўланади.

Қуйидаги кўрсаткичлар бўйича мукофотлар тўланади.

1. Товар айланиши 100% бажарилса, I даражали сотувчига 20%, II, III даражали сотувчига – 18% ойлик маошига нисбатан.

2. Ҳар 1% ошириб бажаргани учун 1% дан ойлик маошига нисбатан мукофот тўланади.

Мукофот тўлаш қоидалари бажарилган. Мукофотлаш учун тўғрилаш коэффициенти (меҳнатга қатнашиш коэффициенти ҳисобга олган ҳолда) I даражали ходимга 1,0; II, III даражали ходимларга 1,1 га тенг.

18-МАСАЛА

Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари билан савдо қиладиган дўконнинг I даражали сотувчига, сентябрь ойига иш ҳақи ҳисобланг. Тайёрлов айланиши сентябрь ойида ҳақиқатда режадаги 81800 минг сўмга нисбатан 81936 минг сўм қилиб бажарилган, I даражали сотувчининг ойлик маошини 58 минг сўм, мудирлик вазифасини бажарганлиги учун 15% қўшимча иш ҳақи олади.

Савдо корхонасидаги меҳнатни рағбатлантириш низомига асосан режанинг 100% бажарганлиги учун 20% ҳар 1% ошириб бажарганлиги учун эса 0,6% мукофот ойлик маошига нисбатан тўлайди.

19-МАСАЛА

Аҳолидан қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сотиб олиб сотадиган дўкон ходимларига октябрь ойи учун ва III кварталга қуйидаги маълумотларига асосан иш ҳақини ҳисобланг (5-жадвал)

5-жадвал

III кварталга дўкон ходимларнинг иш ҳажми

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг тури	Ўлчов бирлиги	Ойига сотиб олиш	III кварталга сотиб олиш		Расценкаси
			режада	Ҳақиқатда	
Картошка	ц	39	40	43,2	500 сўм
Сабзи	ц	40	42	42,8	150 сўм
Пиёз	ц	55	57	60,3	200 сўм
Олма	ц	5,4	5,5	5,9	400 сўм
Тухум	минг дона	21,9	22	23,9	100 дона учун 8 минг сўм

20-МАСАЛА

Ҳақиқатда III кварталга Жомбой тайёрлов фаолияти бўйича иш ҳақи 6912 минг сўм харажат қилинган режадаги даража эса тайёрлов айланишига нисбатан 2,3% белгиланган. Тайёрлов айланиши III кварталга 9254 минг сўм белгиланган. Ҳақиқатда эса 103,8% га бажарилган. III квартал бўйича иш ҳақининг тежалган ёки қўшимча харажат қилинган суммасини аниқланг.

21-МАСАЛА

«Баҳор» савдо фирма директори (60 минг сўм) ва иқтисодчисига (50 минг сўм) июнь ойига иш ҳақларини аниқланг.

Товар айланма бажарилиши учун 30% ойлик маошига ва 0,9% ҳар бир фоиз ошириб бажарганлиги учун мукофот тўланади. Фойда режаси бажарилганлиги учун эса 5,5% ойлик маошига нисбатан мукофот тўланади.

Тайёрлов айланилиши кварталда 103,9% бажарилди.

22-МАСАЛА

6- жадвал

Чакана савдо корхонасида ходимлар сони, таркибини ва меҳнат унумдорлигининг ўзгариш миқдорининг ҳисоби

№	Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Ўтган йили	Ҳисобот йили			Ўтган йилига нисбатан ўзгариши, %
				Режа	ҳақиқатда	ўзгариши, %	
1	Чакана товар айланиши	Млн. сўм	3050	3150	3166		
2.	Ўртача рўйхатдаги ходимлар-жами. Жумладан:	Киши	33	34	34		
2.1	Сотувчилар	Киши	26	27	27		
2.2	Бошқа ходимлар	Киши	7	7	7		
3.	Меҳнат унумдорлиги						

23-МАСАЛА

7-жадвал

Ишчилар сони, меҳнат унумдорлиги ва иш ҳақи фонди.

№	Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Ҳисобот йили		Ўсиш сурати (%)	Фарқи (+;-)
			Режа «0»	Ҳақиқатда «1»		
1	Чакана товар айланиши	Млн сўм	45950	46841		
2	Ўртача рўйхатдаги ходимлар сони	Киши	1486	1335		
3	Меҳнат унумдорлиги	Минг сўм				
4	Иш ҳақи фонди (барча ходимларнинг)	Млн сўм	1342	1269		
5	Ходимларнинг ўртача иш ҳақи (йиллик)	Минг сўм				

6-ва 7- жадвал маълумотлари бўйича бажариладиган вазифалар.

1. Чакана товар айланишини ва ходимлар сонининг ўтган йилга нисбатан ўзгаришини ҳисобланг.
2. Меҳнат унумдорлигини ҳисобланг.
3. Таҳлил натижасини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.

4. Таҳлил натижаси бўйича ёзма хулосалар ёзинг.

12-мавзу	Савдо корхоналарининг даромадлари
-----------------	--

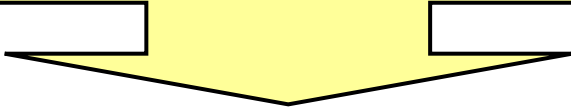
Режалаштирилган даромадлар қанчалик ишончли бўлишидан қатъий назар, уларга умидвор бўлма.

М.Монтень

Машғулоти вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулоти шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	12.1. Даромадлар тушунчаси ва аҳамияти 12.2. Даромадларнинг кўрсаткичлари, манбалари 12.3. Даромадларга таъсир қилувчи омиллар
<i>Уқув машғулотининг мақсади</i> Талабаларга савдо фаолиятдан олинган даромадларнинг моҳияти, аҳамияти, турлари, манбалари- савдо устамалари, уларни иқтисодий асослаш каби масалаларни моҳиятини очиб беришдан иборат.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	товар айланиши, қиймат, баҳо, устама, ялпи даромад, товарларни сотишдан олинган даромад, асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар, молиявий фаолиятдан олинган даромадлар, фавқулотдаги даромадлар, режа, режалаштириш, прогноз, безарарлик нуктаси, эластиклик коэффициенти, баланс, харажатлар, даромадлар, самарадорлик.
Тавсия этилган адабиётлар	4а(98-110),5,7(458-513),8(122-131), 9
Такрорлаш учун саволлар	1. Даромадлар тушунчаси моҳиятини ёритиб беринг. 2. Савдонинг даромадини таърифини айтинг. 3. Савдонинг даромадига қандай тарифлар берилган? 4. Нега савдонинг даромади уни фаолиятининг баҳоси дейилади? 5. Савдонинг даромадлари қандай йўналишларда ишлатилади? 6. Даромадларни қандай турларини биласиз ва улар таркибига нималар киради? 7. Даромадларни таҳлил қилишни вазифаларини айтинг. 8. Даромадларни таҳлил қилишда қандай маълумотлардан фойдаланилади? 9. Даромадларни таҳлил қилишда қандай кўрсаткичлар аниқланади?

- | | |
|--|--|
| | 10. Даромадларга қандай омиллар таъсир қилади?
11. Даромадлар қандай режалаштирилади? |
|--|--|

**ИҚТИСОДИЁТГА ОИД АДАБИЁТЛАРДА САВДО
СОҲАСИ ДАРОМАДИГА БЕРИЛГАН ТАЪРИФЛАРНИ
УМУМЛАШТИРИБ ҚУЙИДАГИЛАРГА БЎЛИШ МУМКИН:**



савдо ва оммавий овқатланиш кохоналарининг ялпи даромади деганда барча фаолият турларидан олинган даромадларнинг мажмуаси тушунилади

даромадлар деганда иқтисодий манфаатларнинг ўсиши натижасида капиталнинг ортиб бориши тушунилади

ялпи даромад деганда, савдо корхоналарига савдо жараёнидан ва бошқа фаолиятлардан тушадиган даромадлар суммаси назарда тутилади

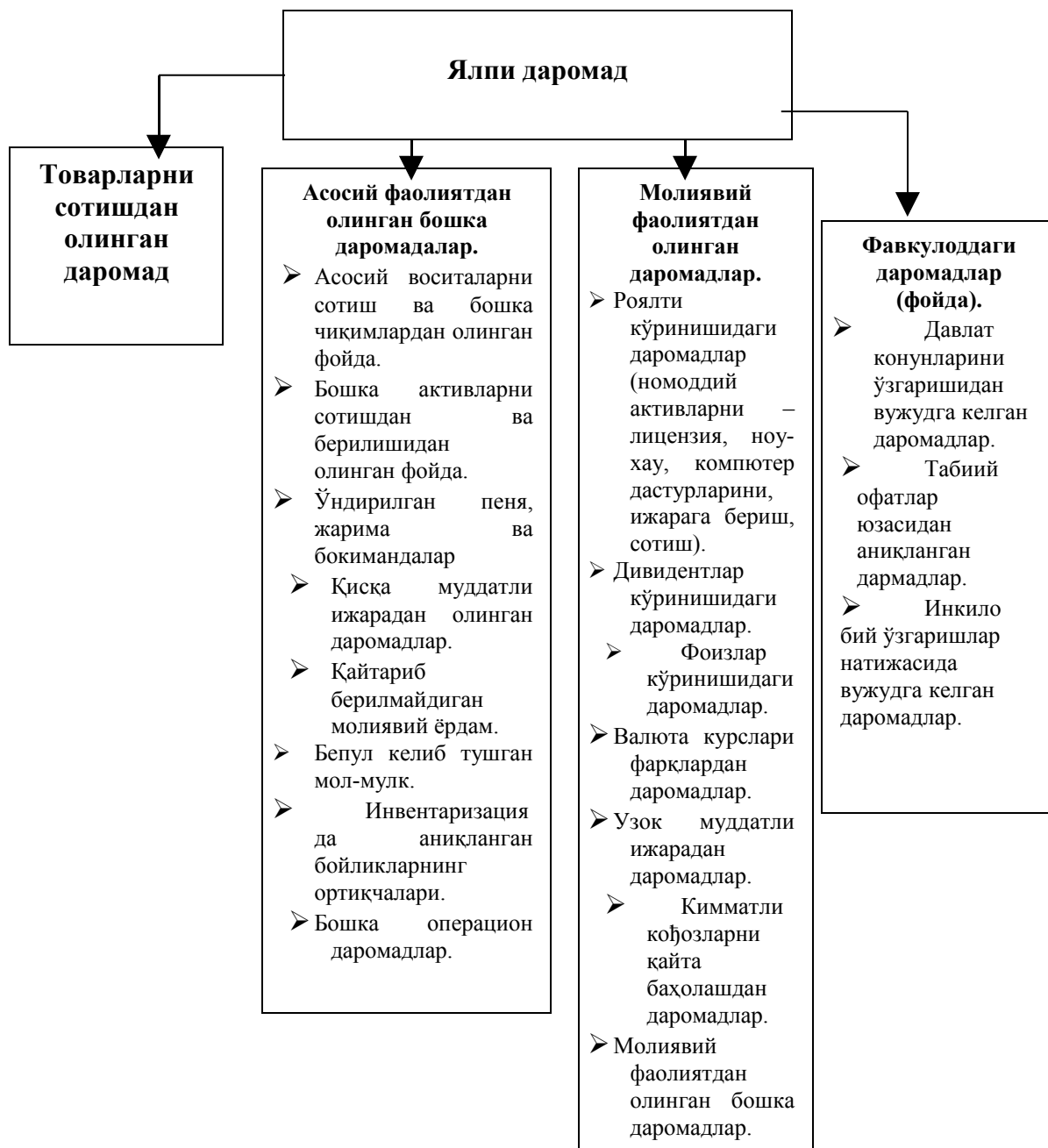
савдо корхоналари ва ташкилотларининг ялпи даромади деганда муомала харажатларини қоплаш ва фойдани шакллантиришга йўналтириладиган товарлар сотишдан ва бошқа ишлар ва хизматлардан тушган пул маблағлари суммаси тушунилади

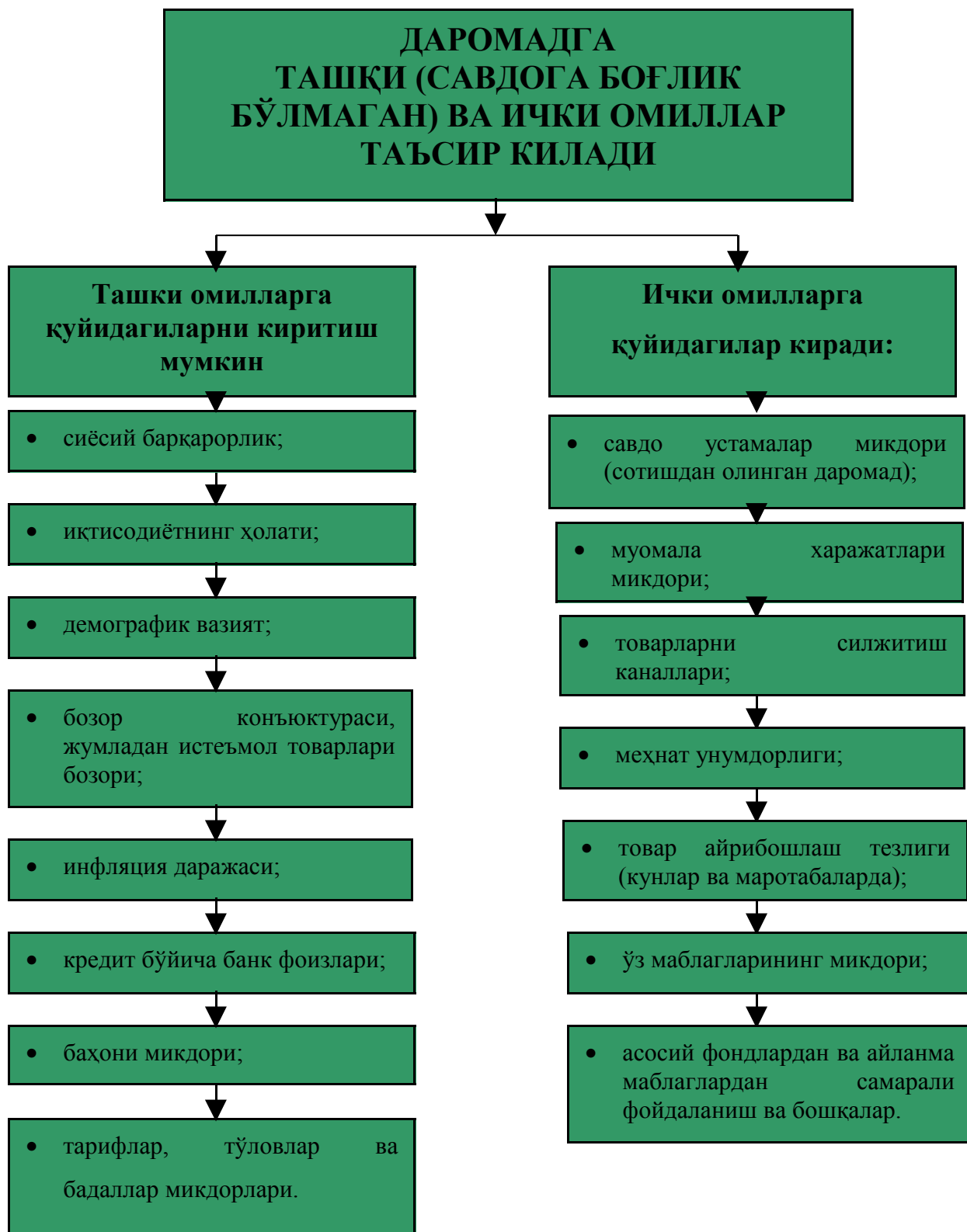
савдо корхонасининг ялпи даромади деганда савдо хизматларини сотишдан тушган умумий тушум суммаси, яъни товар айланиши ва товарлар сотиб олиш қиймати ўртасидаги фарқ ҳамда товарлар сотиш билан боғлиқ бўлмаган фаолиятлардан олинган даромадлар тушунилади

савдонинг ялпи даромади – бу товарларни ва хизматларни сотишдан тушган тушум ва товарлар билан таъминловчиларга товарлар қийматини тўлаш билан боғлиқ харажатлар фарқидир

Шундай қилиб, Савдо корхоналари (шаҳобчалари)нинг даромади – бу улар фаолияти натижасида яратилган қийматнинг пулдаги ифодасидир ва у савдо соҳаси фаолиятининг баҳоси сифатида намоён бўлади.

Савдо корхона (шаҳобча)ларининг даромадлари турлари.





Савдо корхоналарида даромадларни режалаштириш ва прогнозлаш.

Бозор иқтисодиёти шароити савдо корхоналарини даромадлари уларни шаклланиш манбаларини ҳисобга олган ҳолда режалаштириш ва прогнозлаштиришни талаб қилади.

Савдо корхоналари даромадлари уларни шаклланиш манбаларига қараб товарларни сотишдан олинган даромадлар, асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар (асосий воситалар сотилиши ва бошқа чиқимлардан олинган фойда, бошқа активларни сотишдан ва берилишидан олинган фойда, ундирилган жазо, жарима ва боқимандалар, қисқа муддатли ижарадан олинган даромадлар ва бошқалар), молиявий фаолиятдан олинган даромадлар (роялти кўринишидаги нау-хоу, лицензия, компьютер дастурларини ижарага бериш ва сотиш), дивидентлар, фоизлар, валюта курслари фарқлари ва ҳоказолар.

Даромадларни режалаштириш ва прогнозлаштириш авваламбор ўтган йиллар маълумотларини таҳлил натижалари ва хулосаларини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади.

Даромадларни режалаштириш уларнинг турлари ва шакллантириш манбаларидан келиб чиқиб, тегишли усулларни ишлатиш асосида амалга оширилади.

Даромадларни режалаштириш ва прогнозлаштиришда тўғридан-тўғри техник-иқтисодий ҳисоб-китоблар усули, корреляцион усул, эластиклик коэффициенти орқали аниқлаш, безарарлик нуқтасини аниқлаш ва бошқа усуллардан фойдаланиш мумкин.

Масалан, товарларни сотишдан олинган даромад товар айланиши режасини (сотиб олиш баҳоларида) товарлар ассортименти бўйича ва товоналарга қўйилган савдо устамаси даражасига (% ҳисобида сотиб олиш баҳоларига нисбатан) кўпайтириш ва 100 га бўлиш ҳамда барча товар гуруҳлари бўйича суммалаштириш орқали ҳисобланади.

Даромадларни прогнозлаш юқорида келтирилган усуллардан ташқари иқтисодий математик моделларни қўллаш орқали ҳам амалга оширилиши мумкин.

Даромадларни режалаштириш масаласи кенгрок фойдани режалаштириш параграфида ёритилади.

1-МАСАЛА

1-жадвал

Чакана савдо соҳасининг ҳудудлар бўйича ялпи даромадлари,

млн. сўмда

№	Ҳудудлар	йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Ўзбекистон Республикаси	47190,8	53785,3	90664,9	192752,2			
2.	Қорақалпоғистон Республикаси	2005,8	1822,2	2853,3	4536,9			
3.	Андижон	5944,9	3477,9	2754,7	4960,8			
4.	Бухоро	1723,2	2441,1	2727,6	3789,6			
5.	Жиззах	343,5	444,2	455,8	661,1			
6.	Қашқадарё	770,6	812,3	1254,3	3061,4			
7.	Навоий	1332,8	1808,7	2011,3	3956,6			
8.	Наманган	2805,3	2518,1	3817,4	6329,3			
9.	Самарқанд	3891,6	2384,0	4049,0	26150,0			
10.	Сурхондарё	1192,2	1049,8	2925,8	2730,3			
11.	Сирдарё	495,8	669,8	457,3	613,9			
12.	Тошкент	2577,4	2972,0	9702,7	20267,8			
13.	Фарғона	2733,6	3429,4	3884,8	6405,6			
14.	Хоразм	1701,1	1832,9	1302,1	2562,7			
16.	Тошкент ш.	19673,0	28122,9	52468,8	106726,2			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

Жадвал маълумотларига асосан қўйидаги вазифаларни бажаринг.

1. 9 мавзудаги 7-масаланинг 7-жадвалидаги чакана товар айланишининг ҳудудлар бўйича кўрсаткичларига асосан ялпи даромаднинг даражаси фоизларда аниқлансин.
2. ялпи даромаднинг динамикасини (занжирли ва базис) аниқланг
3. ялпи даромаднинг умумий суммасида ҳудудларнинг ҳиссасини ҳисобланг ва уни 9 мавзудаги 7-масаланинг 7-жадвалидаги чакана товар айланишда ҳудудларнинг ҳиссаси билан солиштиринг.(Буни алоҳида жадвалда ифодаланг)

4. 1- ва 2- вазифалар ечимларини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг
5. Масаланинг ечими бўйича ёзма хулоса беринг

2-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича даромад режаси бажарилишини таҳлил қилинг

2-жадвал

Савдо корхонаси товар айланиши

(минг сўм ҳисобида)

Кўрсаткичлар	Режа	Ҳақиқатда
1. Чакана товар айланиши	18117129	1662597
2. Савдо устамасининг даражаси, %да	9,45	
3. Ялпи даромаднинг	-	486387

Таҳлил жараёнида ҳақиқий даромад билан режадаги ялпи даромад ўртасидаги фарққа товар айланиши ва савдо устамаси даражасининг ўзгариш таъсирини аниқланг.

3-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича ҳисобот йилига ялпи даромадни 3-жадвал маълумотларига асосан алоҳида дўконлар ва умуман савдо корхонаси бўйича таҳлил қилинг.

3 - жадвал

Ҳисобот йилида савдо корхонаси чакана товар айланиши ва ялпи даромаднинг даражаси

Дўконлар сони	Чакана товар айланиши, минг сўм		Ялпи даромад даражаси, %да	
	Режа	Ҳақиқатда	Режа	Ҳақиқатда
1.	304699	366531	10,21	10,08
2.	562044	652359	9,28	9,20
3.	326160	394668	9,66	10,24
4.	487725	566572	9,42	9,93
5.	515006	583779	9,44	9,10
6.	720224	860261	8,45	9,42
7.	422111	476262	9,33	9,59
8.	434807	538911	9,26	9,48
9.	616302	719955	9,27	9,35
10.	69139	710464	9,29	9,10
11.			8,65	8,70
Жами:	5661254	6224570	9,54	9,59

Таҳлил жараёнида қуйидаги Кўрсаткичларини аниқланг:

- ялпи даромаднинг режадаги ва ҳақиқатдаги суммасини;
- умуман савдо корхонасига нисбатан алоҳида дўконлар салмоғини;
- ҳақиқий ялпи даромаднинг режадагидан фарқини суммада ва даражада;

- ялпи даромаднинг фаркига товар айланишининг ва ялпи даромад даражасининг ўзгариш даражасининг таъсирини.

Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда ифодалаб, ялпи даромадни ошириш йўллари кўрсатинг ва ёзма хулоса қилинг.

4 МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича ҳисобот йилида ялпи даромаднинг даражасига товар айланиши таркибининг ўзгариш таъсирини аниқланг (4-жадвал).

Савдо корхонаси бўйича товар айланиши таркиби

4 - жадвал

Товар грухлари	Товар грухларининг умумий хажмидаги салмоғи %да		Режадаги ўртача савдо чегирмаси %да	Фоизли	
	Режа	Ҳақиқатда		Режа	Ҳақиқатда
1. Озиқ-овқат		47,8	9,42		
2. НоОзиқ-овқат	55,0		10,55		
Жами:	100,0	100,0			

Эслатма: Ўртача савдо чегирмаси 100 бутингача қисқартириб олинган.

Масаланинг ечимини жадвалга жойлаштириб ёзма хулоса бериш.

5-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича ялпи даромад ва иш ҳақини ташкил қилувчи даромадни ҳисобот йилига таҳлил қилинг. Маълумот 5-жадвалда келтирилган.

5-жадвал

Савдо корхонасининг ҳисобот йилига даромадлари

Кўрсаткичлар	Режа	Ҳақиқатда	Абсолют фарқи (+,-)	Нисбий фарқи (+,-)	
				Айланишига нисбатан, %да	Суммада
1. Товар маҳсулоти, минг сўм	1887,3	1943,8			
2. Ялпи даромад					
а) минг сўм	186,3	210,9			
б) даражада, %	186,3	210,9			
3. Ишлаб чиқариш харажатлари (иш ҳақи фондисиз) минг сўм	108,3	109,0			
4. Иш ҳақи фонди ташкил қилувчи даромад, минг сўм					

Масалани ечишда ялпи даромадга товар маҳсулот ва ялпи даромад даражаси ўзгаришининг таъсирини, иш ҳақи фондини ташкил қилувчи даромаднинг ўзгаришига эса товар маҳсулоти, ялпи даромад ва ишлаб чиқариш харажатлари ўзгаришининг таъсирини аниқланг.

13-мавзу	Муомала харажатлари
-----------------	----------------------------

Бу муҳим қондани эслаб қолинг: харажатлар доимо даромадлар чегарасида бўлиши керак **Карнеги Эндрю**

Машғулоти вақти-4 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулоти шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	13.1.1. Муомала харажатларини моҳияти, таснифи ва тавсифи 13.1.2. Муомала харажатларининг таҳлили 13.1.3. Муомала харажатларини режалаштириш
Семинар машғулотининг мақсади: Муомала харажатларини моҳияти, таснифи ва тавсифи ; муомала харажатларининг таҳлили; муомала харажатларини режалаштириш масалалари бўйича назарий билимларга эга бўлади.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	товар айланиши, харажатлар, муомала харажатлари, давр харажатлари, муомала харажатлари даражаси, муомала харажатлари таркиби, иш ҳақи, амортизация, ижтимоий сугурта, «шартли-ўзгарувчан», «шартли-ўзгармас», норма, норматив, омиллар
Тавсия этилган адабиётлар	4а(54-68),7(413-458),8(106-122) 9.
Такрорлаш учун саволлар	1. Харажатлар тушунчасини ёритиб беринг. 2. Муомала харажатлари тушунчасини айтинг. 3. Умумий харажатлар муомала харажатларидан нима билан фаркланади? 4. Муомала харажатлари даражаси қандай аниқланади? 5. Муомала харажатлари даражаси мазмунини тушунтиринг. 6. Муомала харажатлари таркиби деганда қандай кўрсаткичларни тушунасиз? 7. Муомала харажатларига қандай омиллар таъсир қилади? 8. Муомала харажатларига товар айланишини таъсирини қандай аниқлаймиз? 9. Муомала харажатларига баҳо ва ҳар хил омиллар таъсир қилиш моҳиятини ёритиб беринг. 10. Муомала харажатлари таҳлилининг вазифалари нималардан иборат? 11. Муомала харажатлари таҳлилининг ўтказишда қандай Кўрсаткичлар ишлатилади? 12. Муомала харажатлари умумий хажми ва даражаси қандай таҳлил қилинади? қандай усуллардан фойдаланилади?

	13. Муомала харажатларини режалаштириш мақсади ва вазифаларини айтинг.
	14. Муомала харажатларини режалаштириш усулларини айтинг.
Савдо соҳаси харажатларини иқтисодий мазмунини бўйича назарий жиҳатдан умумий харажатлар, муомала харажатлари ва муомала харажатлари таркибига кирмайдиган харажатларга таснифлаш зарур.	15. Муомала харажатларини умумий ҳажми қандай режалаштирилади? қандай усуллардан фойдаланилади?



1. Сотиб олинган товарлар киймати, савдо корхонаси, шахобчаси ишлаб чиқарилган тайёр маҳсулотни сотиб олади ва уни истеъмолчиларга етказиш учун моддий ва номоддий харажатлар сарфлайди. Сотиб олинган товарлар киймати савдо корхонаси, шахобчаси учун кўринишдан уларнинг харажати бўлса ҳам, улар суммаси даромаддан қопланмайди ва савдонинг таннари ёки муомала харажатлари таркибига кирмайди. Ушбу харажатлар товарлар кийматида акс этади, улар авансланади, сотилади ва қопланади. Бу харажатлар айланма маблағлар ва банкларнинг жорий кредитлари ҳисобидан авансланади ва ҳар бир товар айрибошланиш даврида ўз-ўзини қоплайди.



2. Асосий фондларга капитал қўйилмалар, булар бир маротаба асосий фондларни янгилаш, модернизация қилиш, капитал ремонт учун қилинадиган харажатлар бўлиб, муомала харажатлари таркибига кирмайди, хусусий мулк, банкларнинг узоқ муддатли ссудалари ва бошқа маблағлар ҳисобидан



3. Даромад ҳисобидан қопланадиган солиқ.



4. Банklar ва бошқа молия-кредит ташкилотлари кредитлари бўйича фоизлар (инвестиция даврида капитал қўйилмалар таркибига кирувчи инвестицияларга олинган банк ва бошқа молия-кредит ташкилотлари кредитлари бўйича фоизлардан ташқари), шу жумладан, муддати ўтган ва ўзайтирилган ссудалар бўйича фоизлар.



5. Мол-мулкни ўзоқ муддатга ижарага олиш (лизинг) бўйича фоизларни тўлаш ва бошқа молиявий фаолият бўйича харажатлари.



6. Божхона тўловлари, жумладан, акциз солиғи, божхона божлари ва расмийлаштириш йўғимлари.



7. Товарларни сотиб олиш билан боғлиқ бўлган брокерлик хизматлари, божхона омборларининг ижараси учун тўловлар, комисион (воситачилик) харажатлар, божхона ишлари билан боғлиқ ортиш, тушириш, транспорт ва бошқа харажатлар.



8. Тара бўйича йўқотишлар. Бу харажатлар режалаштирилмаган, нораціонал хўжалик юритиш ёки бошқа ҳолларда



9. Картошка ва сабзавотларни тайёрлаш, сақлаш, қайта ишлаш ва сотиш бўйича харажатлар ва бошқа бюджетдан қопланадиган харажатлар бюджет ҳисобидан

10. Фавкулотда зарарлар – бу хўжалик юритувчи субъектларнинг одатдаги фаолиятдан четга чикувчи ҳодисалар ёки операциялар натижасида вужудга келадиган ва рўй бериши кутилмаган одатдан ташқари харажатлар моддаларидир. Бунга фавкулотда моддалар ва муомала харажатлари (Низомда давр харажатлари) таркибидан акс эттирилиши керак бўлган давр (харажатлари)



13.1-чизма.

Савдо соҳасида умумий харажатлар таркиби



Муомала харажатлари – бу истеъмол товарларини ишлаб чиқаришдан то истеъмолчига силжитиш жараёнида сарфланган жонли ва жонсиз меҳнат қийматининг (бу ҳолда ҳам қиймат зарурий ва қўшимча қисмларга тақсимланади) зарурий қисмини пулдаги ифодасидир.

Муомала харажатлари иқтисодий категория бўлиб тарихий тавсифга эга. Уни вужудга келиши товар-пул муомаласини пайдо бўлиши билан тўғрисида боғлиқдир.

Муомала харажатлари савдонинг асосий кўрсаткичларидан бири бўлиб ҳисобланади.

Муомала харажатларининг таснифи

Биз юқорида айтганимиздек муомала харажатлари иқтисодий табиати, йўналтириш мақсадлари, савдо ва умумий овқатланиш соҳаларининг функцияларидан, савдога кўрсатиладиган бошқа тармоқларнинг хизмати турларидан, ҳисобот нуқтаи назаридан келиб чиққан ҳолда ҳажми ва таркиби бўйича ҳар хилдир.

Муомала харажатларини қуйидаги белгилар бўйича таснифлаш мумкин:

- тармоқлар ва соҳалар бўйича;
 - истеъмол товарлари муомаласи соҳалари бўйича;
 - бажариладиган функциялар ва вазифалар бўйича;
 - йўналтирилиш мақсадлари бўйича;
 - муомала харажатларининг айрим омиллардан боғлиқлиги бўйича;
 - харажатларни турлари (номенклатураси) бўйича.
- Муомала харажатларини таснифланиш белгилари бўйича таснифлаб чиқамиз.

Тармоқлар ва соҳалар бўйича:

- ишлаб чиқариш тармоқларида;
- кишлок хўжалик субъектларида;
- чакана ва улгуржи савдо билан шуғулланувчи бошқа тармоқларда;
- ишлаб чиқариш воситаларини айрибошлаш соҳасида;
- истеъмол товарларини айрибошлаш соҳасида;
- ташқи савдо соҳасида.

Истеъмол товарлари муомаласи соҳалари бўйича

- савдо соҳасида (чакана ва улгуржи савдода);
- умумий овқатланиш соҳасида;
- махсус кишлок хўжалиги маҳсулотларини харид килувчи ва сотувчи хўжалик субъектларида;
- микрофирмалар ва кичик корхоналарда. Булар харажатлар тўғрисида статистик ҳисобот топширмайдилар;
- фермер ва деҳқон хўжаликлари. Буларда маҳсулотларни сотиш билан (улгуржи ёки чакана) боғлиқ харажатлари мавжуд.

Савдонинг функциялари ва вазифаларидан келиб чиққан ҳолда:

- соф ва қўшимча;
- бевосита ва билвосита;
- операцион ва маъмурий бошқарув.

Йўналтириш мақсадлари бўйича:

- ходимлар иш ҳақи;
- бошқа тармоқлар хизмати ҳақи;
- моддий харажатлар;
- моддий йўқотишлар;
- солиқлар, йиғимлар, тўловлар ва ижтимоий сугурта;
- бошқа харажатлар.





бошқа харажатлар: банк кредитлари ва бошқа молия-кредит ташкилотлар
фоизлари: хизмат сафари харажатлари: улардан: кунлик чиқимлар: номоллий

Муомала харажатларини иқтисодий таҳлили

Муомала харажатлари таҳлили мунтазам ва ўзлуксизлик (ой, квартал, йил) утказилиб борилиши лозим. Чунки уни суммаси ва даражасини ўзгарилиш миқдори савдо корхоналари ва шахобчаларини самарадорлигига бевосита таъсир қилади.

Муомала харажатларини таҳлилининг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат бўлади:

- *муомала харажатлари бўйича тўзилган режани умумий хажмини, таркибини (моддалар бўйича) бажарилишини ўрганиш (абсолют ва нисбий кўрсаткичлари бўйича);*
- *муомала харажатларини умумий хажмини ва таркибини бир неча йилларга (3-5 йил) ўзгариш суръатларини (абсолют ва нисбий кўрсаткичлар бўйича) кўзатиш;*
- *муомала харажатларини суммаси ва даражасига таъсир қилувчи омилларни таъсир даражасини аниқлаш;*
- *унумсиз харажатларни вужудга келиш сабабларини аниқлаш ва уларни бартараф қилиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш;*
- *таҳлил натижаси бўйича хулосалар қилиш ва келгуси даврга тузиладиган режалар учун таклифлар тайёрлаш.*

Таҳлил қилиш учун тегишли даврдаги ахборотлар ишлатилади. Улар каторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари ва қарорлари;
- Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг тегишли қарорлари, тегишли вазирликлар, идоралар, концернлар, корпорациялар, уюшмалар, компаниялар ва бошқаларнинг қарорлари ва топшириқлари;
- оператив маълумотлар (савдо корхоналарининг оператив ҳисоботлари, мутахассисларни кўзатувлари, бухгалтерия, маркетинг бўлимларини оператив ҳисоботлари, рўзнома ва ойномаларда ушбу корхонага ёки унинг конкурентлари ва алоқадор хўжалик субъектлари тўғрисидаги маълумотлар кабилар);
- бухгалтерия ҳисоботи (бухгалтерия баланси 1-сонли шакл);
- молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот 2-сонли шакл;
- харажатлар тўғрисидаги ҳисобот 8-сонли шакл;
- статистик ҳисоботлар – «Корхоналар харажатлари тўғрисида 5-С (савдо шакли)», «Товарлар сотиш ва қолдиқлар тўғрисида 3-савдо шакл», «Улгуржи ва чакана товар айланмаси тўғрисида 1-савдо шакли», «Овқатланиш корхоналари товар айланмаси тўғрисида 4-савдо шакли», «Корхонанинг молиявий аҳволи тўғрисида 5-Ф шакли» кабилар.

Муомала харажатларини таҳлили ҳам бошқа кўрсаткичлар таҳлили каби алоҳида кетма-кет бажарилиши лозим бўлган босқичлардан иборат бўлади. Уларни кетма-кет бажарилиши таҳлил жараёнини мантикий мазмунини таъминлайди.

Уларга қуйидагиларни киритиш лозим бўлади:

- ахборотлар ва маълумотларни тўплаш;
- ахборотлар ва маълумотларга ишлов бериш (уларни тегишли жадвалларга жойлаштириш, солиштира юзага келтириш ва бошқалар);
- муомала харажатларига тегишли ва алоқадорлар кўрсаткичлар бўйича таҳлил қилинаётган даврга режаларни бажарилиши;
- муомала харажатларига тегишли ва алоқадор кўрсаткичларни бир-неча йиллар (ой, квартал)га ўзгариш суръатларини ўрганиш;
- муомала харажатларига таъсир қилувчи омилларни уни суммаси ва даражасини ўзгаришига таъсирининг миқдорини ҳисоб-китоб қилиш;
- таҳлил натижаси бўйича хулосалар ва таклифлар тайёрлаш.

Муомала харажатларини таҳлил қилишда ҳар хил статистик, иқтисодий математик ва бошқа усуллардан фойдаланилади.

Муомала харажатларини режалаштириш

Бозор иқтисодиёти шароитида иқтисодиётнинг ҳар бир хўжалик субъекти, мулк шаклидан, ташкилий-ҳуқуқий туридан катъий назар, жумладан, савдо корхоналари ва шахобчалари ҳам ўз хўжалик фаолияти кўрсаткичларини узоқ муддатга прогнозлаш ва жорий режалаштирилиши зарур. Акс ҳолда уларни инкирозга учраши эҳтимолдан узоқ бўлмайди.

Муомала харажатларини режалаштиришни асосий мақсади савдо корхоналари ва шахобчаларининг мақсадига («Х» - микдорда даромад ёки фойда олиш ва «У» - даражадаги талабни кондиритиш) эриштишни таъминлаш, савдо хизматини маданияти юқорилаштириш ва тежамкорлик асосида уни микдорини иқтисодий асослаган ҳолда ҳисоб-китоб қилишдан иборатдир.

Муомала харажатларини режалаштириш жараёнини ташкиллаштириш асосида мантиқий фикр юритишни анализ ва сентиз усуллардан, яъни «Умумийликдан хусусийликка» ёки «хусусийликдан умумийликка» қараб иш юритиш мақсадга мувофиқдир.

Муомала харажатларини режалаштиришда ушбу усуллар, муомала харажатларини олдин умумий суммаси ва даражасини аниқлаш, кейин моддаларини ҳисоб-китобига ўтиш ёки бу ҳолни тескариси, олдин муомала харажатларини моддалари бўйича режани ишлаб чиқиш, кейинги босқичда, уларни суммалаштириш йўли билан, муомала харажатларини умумий микдорий кўрсаткичларини аниқлашни англатади.

Муомала харажатларини умумий суммасини ва моддаларини режалаштиришда тажрибавий статистик, техник-иқтисодий, индекс, эксперт баҳолаш, иқтисодий-математик (корреляция, регрессия) безарарлик нуқтасини аниқлаш, усуллардан эластиклик коэффициентидан, норма ва нормотивлардан фойдаланилади.

Муомала харажатларини режалаштириш умумий ҳажми ва даражасини аниқлашдан бошланса, бу ҳолда уни ўтган йиллар учун таҳлили натижалари, унга таъсир қилувчи омилларни режалаштириладиган даврларга ўзгаришини эксперт баҳолаш, айрим кўрсаткичларни индекслари, эластиклик коэффициентлари қабилардан фойдаланган тарзда ҳисоб-китоб қилинади. Иккинчи босқичда уни моддалари микдори аниқланади.

Муомала харажатларини режалаштиришда дастлаб унинг моддалари микдорини аниқлаш ва кейин умумий ҳажминини ҳисоблаш орқали реал, Ҳақиқатга яқин натижага эриштиш мумкин.

1-МАСАЛА

1-жадвал

Чакана савдонинг муомала харажатлари, млн. сўм.

№	Худудлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Ўзбекистон Республикаси	31831,6	41125,4	51613,0	109048,4			
2.	Қорақалпоғистон Республикаси	1485,0	1281,2	1939,7	2832,1			
3.	Андижон	1124,7	3341,6	1846,2	3328,1			
4.	Бухоро	1021,1	1453,3	1876,9	2563,7			
5.	Жиззах	263,3	344,1	360,8	592,6			
6.	Қашқадарё	619,6	604,5	867,3	2163,9			
7.	Навоий	1160,2	1560,1	1404,0	3371,0			
8.	Наманган	2330,4	1801,2	3056,7	4733,9			
9.	Самарқанд	1959,1	1116,2	1280,2	2967,1			
10.	Сурхондарё	1078,6	908,2	2455,8	2164,9			
11.	Сирдарё	398,8	498,4	357,8	532,6			
12.	Тошкент	1924,8	2003,0	2810,5	5048,3			
13.	Фарғона	2440,1	2861,0	2829,7	4525,2			
14.	Хоразм	984,2	1162,3	620,3	1389,2			
15.	Тошкент ш.	15041,7	22190,3	29907,1	72835,8			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиланган бўлиши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

1-жадвал маълумотларига асосан қўйидаги вазифаларни бажаринг:

- 9 мавзудаги 7-масаланинг 7-жадвалидаги чакана товар айланишининг худудлар бўйича кўрсаткичларига асосан муомала харажатларининг даражаси фоизларда аниқлансин.
- муомала харажатларининг динамикасини (занжирли ва базис) аниқланг
- муомала харажатларининг умумий суммасида худудларнинг ҳиссасини ҳисобланг ва уни 9 мавзудаги 7-масаланинг 7-жадвалидаги чакана товар айланишда худудларнинг ҳиссаси билан солиштиринг.

(Буни алоҳида жадвалда ифодаланг)

4. 1- ва 2- вазифалар ечимларини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг

5. Масаланинг ечими бўйича ёзма хулоса беринг

2-МАСАЛА

2-жадвал

Чакана савдо ва умумий овқатланиш соҳаларининг муомала харажатлари

№	Кўрсаткичлар	Йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Чакана товар айланиши-жами млрд. сўм	5577,4	7453,8	9574,6	12682,3			
	Жумладан:	5435,9	7291,7	9342,7	12373,3			
	1.1.чакана савдода							
	1.2.умумий овқатланишда	141,5	162,1	231,9	309,0			
2.	Муомала харажатлари-жами, млрд. сўм	112,9	117,4	123,8	137,0			
	Жумладан:	88,9	91,8	96,1	105,3			
	2.1.муомала харажатлари							
	2.2.умумий овқатланишда	24,0	25,6	27,7	31,7			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиланган бўлиши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

2-жадвал маълумотларига асосан қўйидаги вазифаларни бажаринг:

1. Кўрсаткичлар динамикасини (занжирли ва базисли) аниқланг, фоизларда.
2. Кўрсаткичларда савдо ва умумий овқатланиш соҳаларининг улушини фоизларда ҳисобланг.
3. Муомала харажатларининг даражасини фоизларда аниқланг.
4. Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг.
5. Масаланинг ечими бўйича ёзма хулоса беринг.

3-МАСАЛА

Ҳисобот йилида Самарканд вилоят чакана ва улгуржи савдо бўйича муомала харажатлари суммасини алоҳида корхоналар ва умуман матлубот жамияти бўйича аниқланг (минг сўм ҳисобида)

1. Чакана товар айланиши	860261,0
Шу жумладан	
майда улгуржи айланиши	2593,0
	543441,0
2. Улгуржи омбор	
Шу жумладан	
а) Пули тўланган транзит айланиши	18972,0
3. Муомала харажатлари даражаси:	
а) чакана савдода;	7,41
б) улгуржи савдода	5,13

4-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича ҳисобот йилига муомала харажатларини таҳлил қилишда қуйидаги маълумотлардан фойдаланинг.

1. Товар айланиши режаси – 32163,1 минг сўм, муомала харажатлари даражаси – 6,25 %

2. Ҳақиқий товар айланиши – 36165,2 минг сўм, муомала харажатлар суммаси – 2120,5 минг сўм.

Таҳлил жараёнида харажатларнинг абсолют суммада тежалган ёки ортиқча харажат қилинганлигини аниқланг.

5-МАСАЛА

Қуйидаги 3-жадвал маълумотларига асосан савдо корхонаси бўйича муомала харажатларини таҳлил қилинг:

3-жадвал
(минг сўм ҳисобида)

Т/р	Кўрсаткичлар	Утган йили	Ҳисобот йили	
		Ҳақиқатда	режада	Ҳақиқатда
1	Товар айланиши, минг сўм	33797,2	34163,1	36165,2
2.	Муомала	1956,1	1965,6	2120,5

	харажатлари, минг сўм			
--	-----------------------	--	--	--

Таҳлил жараёнида ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан муомала харажатларининг тежалган ёки ортиқча харажат қилинган суммасини аниқланг.

6-МАСАЛА

Қуйдаги 4-жадвал маълумотларига асосланиб, савдо корхонаси бўйича муомала харажатлари даражасига товар айланиши режасининг ошириб бажарилганлик даражасини таъсирини аниқланг.

4 - жадвал
(минг сўм ҳисобида)

Ҳисобот йилига чакана товар айланиши муомала харажатлари

Кўрсаткичлар	Режада		Ҳақиқатда	
	Суммада	Айланишига нисбатанларда	Суммада	Айланишига нисбатан
Чакана товар айланиши	44520		49529	
Муомала харажатлари		7,43	3495	

7-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича муомала харажатларини ҳисобот йилига тахлили

5 - жадвал

Муомала харажатларининг ҳисобот йилидаги ҳолати.

(минг сўм ҳисобидан)

Кўрсаткичлар	Режа		Ҳақиқатда		Фарқи (+,-)	
	Сумма	Айнаилиши нисбатан % да	Сумма	Айнаилиши нисбатан % да	Айнаилиши нисбатан % да	Сумма
Чакана товар айланиши	49954	х	51211,1	х	х	
Юк ташиш харажатлари		1,35	720			
Иш ҳақи		2,45	1970			
Кредитга фоиз тулаш		0,58	450			

Товар айрибошлаш секинлашининг муомала харажатларига таъсирини аниқланг.
Товар айрибошлаш нормативдаги 62 кун ўрнига 64 кунга айланди.

8-МАСАЛА

Муомала харажатларининг даражасига чакана баҳо ўзгаришининг таъсирини аниқланг.

Ҳисобот йилидаги баҳонинг ўзгаришига боғлиқ бўлмаган харажатлар Савдо корхонаси бўйича.

а) транспорт харажатлари – 618,4 минг сўм

б) тара харажатлари – 25,5 минг сўм

в) шартли-доимий харажатлар – 1120,3 минг сўм
 Жами харажатлар
 Ҳисобот йилида баҳо 2,3 % га ўсган.
 Чакана товар айланиши – 36165,2 минг сўм.

9-МАСАЛА

Муомала харажатларига товарларни силжитиш бўғинларини таъсирини аниқланг. Ҳисобот ўзгариши йилида савдо корхонаси бўйича ҳақиқий товар айланиши – 543441,0 минг сўм.

Ҳақиқий муомала харажатининг даражаси – 5,13, шу жумладан доимий харажатлар даражаси – 2,05 %

Силжитиш бўғинлари коэффиценти режа бўйича 68,9 % килиб белгиланган ва у ҳақиқатда 72 % ташкил этди. Масалани ечишда «Қўшимча келтирилган товарлар» суммасини аниқланг. Бу кўрсаткични қуйидаги формула ёрдамида аниқланг:

$$ККТ = \frac{T_{\phi} \times ОК_3}{100\%} \text{ бу ерда ККТ – қўшимча келтирилган товарлар:}$$

T_{ϕ} – ҳақиқий товар айланиши;

$ОК_3$ – силжитиш бўғинлари коэффицентининг фарқи.

10-МАСАЛА

Муомала харажатларининг даражасига товар айланиши таркибининг кварталлар бўйича ўзгаришининг таъсирини савдо корхонаси бўйича аниқланг: Маълумотлар 6-жадвалда келтирилган.

6-жадвал

Ҳисобот йилининг кварталлари бўйича чакана
 товар айланиши режасининг бажарилиши

Квар таллар	Товар айланиши жами минг сўм		Товар айланиши кварталларга салмоғи		Режа даги муомала харажат даражас и	% ли сон	
	Режада	Ҳақи катда	Режада	Ҳақи катда		Режа да	Ҳақиқатда
I		1643545			7,02		
II	1604063	1610796			7,49		
III	1752381	1771044			7,76		
IV	1729831				8,24		
Йилга	6761977	6793193	100,0	100,0	7,70		

Масала ечимини жадвалда ифода этиб, хулоса ёзинг.

11-МАСАЛА

Қуйидаги 7-жадвал маълумотларига асосан чакана савдо корхоналаридаги муомала харажатларини алохида турлари бўйича таҳлил қилинг. Маълумотларнинг суммаси минг сўм ҳисобида.

7-жадвал

Кўрсаткичлар	Режа		Ҳақиқатда		Фарқи (+,-)	
	Сумма	Товар айланишига нисбатан, % да	Сумма	Товар айланишига нисбатан % да	Товар айланишига нисбатан % да	Суммада
1. Савдо корхонасининг чакана товар айланиши	25495		26890			
2. Давр харажатлари шу жумладан		7,15	1919,9			
а) сотиш харажатлари		1,34	373,0			
б) маъмурий харажатлар	784,4			2,87		
в) бошқа операция харажатлари	92,5		99,5			
г) келгусида солиққа тортиладиган базадан чиқарилган харажатлар		0,31		0,33		

Ҳисобот йилида муомала харажатлари

12-МАСАЛА

Муомала харажатларининг «Давлат банкасидан қарз олинганлик учун тўлаш» харажатларини таҳлил қилинг ва унга товар айланишининг таъсирини аниқланг.

«Давлат банкасидан қарз олинганлик учун тўлаш» харажатлари:

Режа бўйича даражаси – 0,42 %

Ҳақиқатда суммаси – 51,4 минг сўм

Ҳақиқий товар айланиши – 15492 минг сўм

Товар айланмаси: норматив бўйича – 60 кун

Ҳақиқатда эса – 63 кун.

Бундан ташқари яна қандай омиллар таъсир қилиши мумкинлигини кўрсатинг ва масаланинг ечимига ёзма хулоса беринг.

13-МАСАЛА

Юқоридаги 12-масала маълумотларига асосланиб, ҳисобот йилида Ҳақиқатдаги фойдани режадагидан фарқини аниқлаб, шу фарқга ялпи даромад, муомала харажатлари ва товар айланиши суммасининг таъсирини аниқланг.

Аниқланган маълумотларни мустақил тузилган жадвалда ифодалаб, тегишли хулоса ва таклифлар киритинг.

14-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича режалаштириладиган йилга иш ҳақи фондини аниқланг.

Савдо корхонаси бўйича келгуси йилга иш ҳақини ҳисоблаш

9-жадвал

Кўрсаткичлар	Ҳисобот йили	Келгуси йил	Келгуси йил ҳисобот йилига нисбатан, %
1. Чакана товар айланиши, минг сўм	32119,7	34972,3	
2. Ялпи даромад, минг сўм	2811,3	3097,3	
3. Муомала харажатлари (иш ҳақи фондсиз) минг сўм	1967,3	2100,3	
4. Иш ҳақи фондини ташкил қилувчи даромад минг сўм			
5. Иш ҳақи фонднинг суммаси			
6. Иш ҳақини ташкил қилувчи даромадга нисбатан ажратма нормативи, %	66,5	65,4	
7. 1 % фойда суммасининг қўшимча ўсиш суръати билан иш ҳақининг қўшимча ўсиш суръати ўртасидаги нисбатан миқдори %		0,75	

Масаланинг ечимини ёзма ҳолда беринг ва илмий жиҳатдан асосланг.

14-мавзу

Машғулоти вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулоти шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулоти режаси	14.1. Фойда ва рентабелликни моҳияти, аҳамияти ва кўрсаткичлари 14.2. Фойда ва рентабелликга таъсир қилувчи омиллар. 14.3. Фойда ва рентабелликни таҳлили 14.4. Фойда ва рентабелликни режалаштириш 14.5. Фойда ва рентабелликни ошириш йўллари.
Семинар машғулотининг мақсади: Талабаларга савдодан олинган фойданинг моҳияти, аҳамияти, уларнинг турлари, фойда ва рентабелликга таъсир қилувчи омиллар, фойда ва рентабелликни таҳлил қилиш режа даврига мўлжалланган фойдани иқтисодий асослаш ва уларни ошириш йўналишларини шарҳлаб беришдан иборат.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат, тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	товар айланиши, қиймат, баҳо, устама, ялпи даромад, товарларни сотишдан олинган даромад, асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар, молиявий фаолиятдан олинган даромадлар, фавқулотдаги даромадлар, фойда, рентабеллик, режа, режалаштириш, прогноз, безарарлик нуктаси, эластиклик коэффициенти, баланс, харажатлар, даромадлар, самарадорлик.
Тавсия этилган адабиётлар	4a(110-138), 5, 7(458-513), 8(122-131), 9,
Такрорлаш учун саволлар	1. Фойдани режалаштириш ва прогнозлашни аҳамиятини ёритиб беринг. 2. Фойда ва рентабелликни режалаштиришда қандай маълумотлардан фойдаланилади. 3. Фойда ва рентабелликни режалаштиришни мақсади нималардан иборат? 4. Фойда ва рентабелликни режалаштиришда қандай вазифалар ҳал қилинади? 5. Фойдани режалаштиришда қандай усуллардан фойдаланилади? 6. Фойдани режалаштиришда тузиладиган баланс мазмунини ёритиб беринг. 7. Техник-иқтисодий ҳисоблар усули қандай ва қайси ҳолда ишлатилади? 8. Безарарлик нуктаси қандай аниқланади? 9. Эластиклик коэффициенти моҳиятини ёритинг.

Фойда ва рентабелликни мохияти ва аҳамияти

Фойда иқтисодий табиатидан ишлаб чиқариш муносабатлари билан боғлиқ мураккаб иқтисодий ва тарихий категориядир. У келиб чиқиши, йуналтирилиши, хўжалик субъектларини хусусиятларидан ва бошқа меъёрларга қараб таснифланиши ва тавсифланиши зарур.

Бозор иқтисодиёти шароитида максимал фойда олиш, эҳтиёжларни қондириш, хўжалик субъектларини самарадорлигини оширишда тижорий фаолиятни аҳамияти ортиб боради. Фойда ва рентабеллик, бошқа кўрсаткичлар билан бир каторда, тижорий фаолиятни, унда қатнашаётган ресурсларни самарадорлигини курсатувчи кўрсаткичдир. Фойда хўжалик фаолиятининг натижавий кўрсаткичи сифатида намоён бўлади.

Бозор иқтисодиёти шароитида фойда муҳим аҳамият топти. Унинг микдори корхоналарни ривожланишига жамғариш манбаи сифатида асос солади; мулкдорни мулкни кўпайишини таъминлайди; акциядорларни даромадини (дивидендларни ортиши орқали) оширади; корхона молиявий барқарорлигининг ва тўлов қобилиятини сақлашга имконият яратади ва нисбатан у савдони ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини оширишга имконият яратади.

Фойданинг мохияти уни иқтисодий табиатидан келиб чиққан ҳолда ёритилган бўлса, у қўшимча қийматнинг пулдаги ифодасидир. Иқтисодиётда фойда товар қийматининг ($C+V+m$) асосий элементларидан бири, яъни « m »-ни англатади. Ушбу назарий асосдан келиб чиқиб, савдо фойдасини савдо фаолиятида яратилган қўшимча қийматнинг пулдаги ифодаси сифатида таърифлаш тўғри бўлади.

Шундай қилиб, фойда савдо фаолияти қийматининг бир элементи, ушбу қийматнинг пулдаги ифодаси бўлиб, товар баҳосининг элементи дир. Бу ерда ҳам юқорида келтирилган қийматнинг классик формуласидан ($C+V+m$) келиб чиқсак фойда - « m »да ифодаланади.

Хўжалик юритувчи субъектлари фаолиятининг молиявий натижалари (фойда)нинг кўрсаткичларини аниқлаш усуллари

Низомда		Савдода	
Кўрсаткични номи	Аниқлаш усули ва кўрсаткичларни белгиси	Кўрсаткични номи	Аниқлаш усули ва кўрсаткичларни белгиси
I. Маҳсулотни сотишдан олинган ялпи фойда (ЯФ)	ЯФ=ССТ-ИТ ССТ-сотишдан олинган соф тушум; ИТ-сотилган маҳсулотнинг ишлаб чиқариш таннари	Товарларни сотишдан олинган ялпи даромад (ЯД)	I. ЯД=ССТ-СТХ^к СТХ ^к -сотилган товарларни харид киймати
II. Асосий фаолиятдан курилган фойда (АФФ)	АФФ=ЯФ-ДХ+БД-БЗ; ДХ-давр харажатлари; БД,БЗ-тегишлича асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар ва зарарлар	II. Товарларни сотишдан олинган ялпи фойда (ТСЯФ)	ТСЯФ=ЯД+Б^к-МХ; Мх-муомала харажатлари; Б ^к -бюджетдан қопланмалар
-	-	II. Асосий фаолиятдан кўрилган фойда (АФФ)	АФФ=ТСЯФ+БД-БЗ;
III. Умум хўжалик фаолиятдан олинган фойда (УФ)	УФ=АФФ+МД-МХ; МД,МХ-тегишлича молиявий фаолиятдан даромадлар ва харажатлар	IV. Умум хўжалик фаолиятдан олинган фойда (УФ)	УФ=АФФ+МД-МХ
IV. Солиқ тўлангунгача олинган фойда (СТФ)	СТФ=УФ+ФП+ФЗ; ФП,ФЗ-тегишлича фавкулотда фойда ва зарар	V. Солиқ тўлангунгача олинган фойда (СТФ)	СТФ=УФ+ФФ-ФЗ;
V. Соф фойда (СФ)	СФ=СТФ-ДС-БС; ДС-даромад (фойда)дан тўланадиган солиқ; БС-бошқа солиқлар ва тўловлар	VI. Соф фойда (СФ)	СФ=СТФ-ЯСТ-ММС; ЯСТ-ялпи солиқ тўлови; ММС-мол-мулк солиғи

Рентабеллик кўрсаткичлари ва уларга таъсир қилувчи омиллар

Фойда хўжалик фаолиятининг самараси ҳисобланганлиги сабабли уни нисбий самарадорлиги кўрсаткичи сифатида рентабеллик кўрсаткичи ишлатилади.

Рентабеллик фойдани хўжалик фаолиятига алоқадор товар айланиши, харажатлар, даромад ҳамда ресурсларга нисбатан фоизда ёки коэффициентда аниқланадиган нисбий кўрсаткичдир.

Амалиётда асосан фаолиятни самарасини баҳолашда, уни таҳлил қилишда ва режалаштиришда товарларни сотиш рентабеллиги кўрсаткичи ишлатилади. Ушбу кўрсаткич амалда соф фойдани 100,0 га кўпайтириб товар айланиш суммасига (ТА) бўлиш орқали аниқланади.

Бизнинг фикримизча, фойдани шаклланишини янги тартибидан келиб чиққан ҳолда, «Товарларни сотиш рентабеллиги» ёки «Товар айланиш рентабеллиги» ($P_{та}$) (бу иккала маънони синоним сифатида ишлатмоқдамиз) қуйидагича аниқлаш мақсадга мувофиқдир.

$$P_{та} = \frac{[(CCT - ИТ) - Мх] \cdot 100,0}{ТА}$$

Рентабелликни бошқа кўрсаткичларини пастда изохлаймиз.

Рентабелликни таҳлили жараёнида кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш лозим. Улар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- товар айланиши ҳажми ($ТА$) ва таркиби ($ТА_{i-n}$), сўмда;
- сотишдан олинган ялпи даромад ($ЯД$), сўмда;
- товарларни сотишдан олинган ялпи фойда ($ТСЯФ$), сўмда;
- асосий фаолиятдан кўрилган фойда ($АФФ$), сўмда;
- умумхўжалик фаолиятдан олинган фойда ($УФ$), сўмда;
- солиқ тўлангунча олинган фойда ($СТФ$), сўмда;
- соф фойда ($СФ$), сўмда;
- муомала харажатлари ($Мх$), сўмда;
- муомала харажатларини даражаси ($Умх$), %;
- асосий фондларни ишлатилиши рентабеллиги ($АФ_{и-р}$) ва даромадлиги ($АФ_{и-д}$), %. Бу кўрсаткичлар қуйидагича аниқланишини тавсия қиламиз.

$$АФ_{и-р} = \frac{УФ \cdot 100}{А}; \quad АФ_{и-д} = \frac{ЯД \cdot 100}{А}$$

Бу ерда: $А$ – асосий фондлар амортизацияси суммаси.

- айланма маблағларни рентабеллиги ($Рай_{.м}$) ва уларни даромадликлари ($Рай_{.д}$), %. Бу кўрсаткичлар қуйидагича аниқланиши мумкин:

$$P_{ай.м} = \frac{ТСЯФ \cdot 100}{АйМ(\text{ёки } \bar{З})}; \quad P_{ай.д} = \frac{ЯД \cdot 100}{АйМ(\text{ёки } \bar{З})}$$

Бу ерда: $Ай.М$ - ўртача айланма маблағлар суммаси;

$\bar{З}$ - ўртача товар захиралари суммаси.

- ишчи-ходимларни рентабеллиги ($Ри.х$) ва даромадлиги ($Ри.д$), коэффициентларда. Ушбу кўрсаткичларни қуйидагича аниқлаш тавсия қилинади:

$$P_{и.х} = \frac{УФ}{\bar{Х}}; \quad P_{и.д} = \frac{ЯД}{\bar{Х}}$$

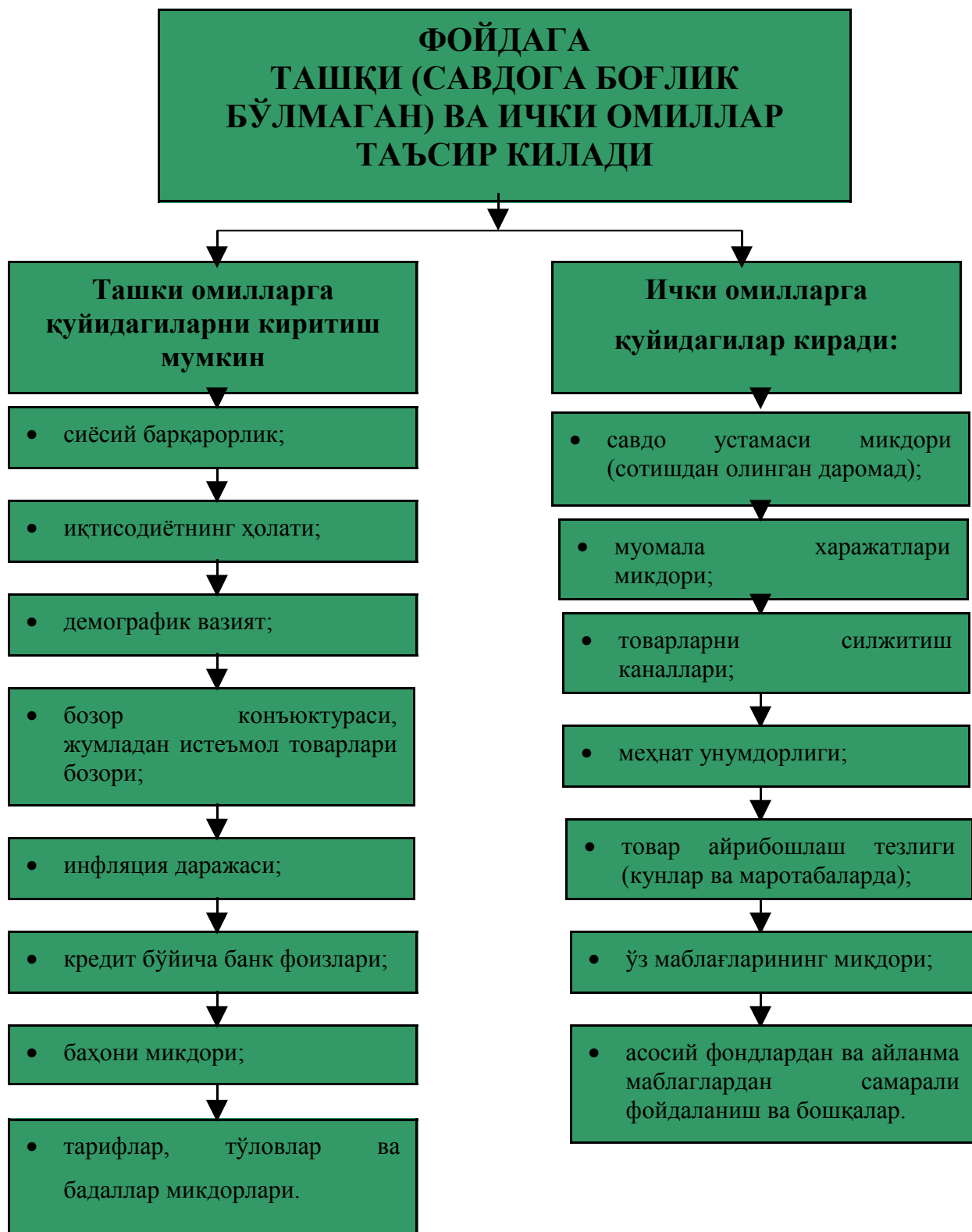
Бу ерда: $\bar{Х}$ - ходимларни йиллик ўртача сони, киши.

- муомала харажатларини рентабеллиги ($Мх.р$):

$$M_{х.р} = \frac{ТСЯФ \cdot 100}{Мх}; \text{ Бу ерда: } Мх - \text{ муомала харажатлари суммаси.}$$

- иш ҳақи фондини рентабеллиги ($Их.ф.р$) коэффициентда ёки %. Булар тегишлича қуйидагича ҳисобланади:

$$И_{х.ф.р} = \frac{УФ}{И_{х.ф}}; \quad И_{х.ф.р} = \frac{УФ \cdot 100}{И_{х.ф}}$$



Фойда ва рентабелликнинг таҳлили

Фойда ва рентабелликни таҳлил қилишда унинг мақсад ва вазифаларини аниқ белгилаб олиш зарур. Ушбу мақсад ва вазифаларга эришиш учун таҳлил жараёнида қандай кўрсаткичлардан фойдаланиш ва уларни ўрганиш кераклигини аниқлаб олиш ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Фойда ва рентабеллик ҳар қандай хўжалик субъектининг, жумладан савдо фаолиятининг молиявий натижаси эканлигидан келиб чиқсак, уларни таҳлилин асосий мақсади савдо корхона (шаҳобча)ларининг ҳисобот йилидаги хўжалик фаолиятининг молиявий натижасини баҳолашдан иборатдир.

Ҳар қандай ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги хўжалик субъектлари фойдани максималлаштиришга интилади. Чунки фойда орқали фаолиятни инвестициялаштириш, ўз-ўзини молиялаштириш, мулкдорларни мулкни оширилиши, корхонани тўлов қобилиятини мустаҳкамлаш ва бошқа масалалар ҳал қилинади.

Таҳлил жараёнида ушбу мақсадга эришиш учун қуйидаги вазифаларни бажариш зарур бўлади:

- ҳисобот йилида режага нисбатан фойда ва рентабеллик кўрсаткичларида қандай ўзгаришлар рўй берганлигини аниқлаш;
- ҳисобот йили кўрсаткичларини ўтган йиллар, бошқа рақобатдош корхоналар, ҳудуд, республиканинг кўрсаткичлари билан солиштирган ҳолда уларни ўзгариш тенденцияларини баҳолаш;
- фойда ва рентабелликка таъсир килган омилларни ўрганиш ва баҳолаш;
- фойдани таркибини ўзгаришига баҳо бериш, уни турлари бўйича ўзгариш тенденцияларини баҳолаш;
- фойда ва рентабелликни ошириш йўллари аниқлаш, чора-тадбирлар ишлаб чиқиш;
- фойдани тақсимланишини ўрганиш, шу билан бир қаторда жамланган фойдани ўзгариш тенденцияларини баҳолаш, резерв капитални ҳолатини баҳолаш, акциядорларни дивидендлари қандай ҳолатда ўзгариши каби жараёнларни баҳолаш. Чунки бу жараёнлар корхонанинг келажак фаолияти самарасига сезиларли даражада билвосита таъсир қилади.

Фойда ва рентабелликни таҳлил қилиш жараёнида юқоридагилардан ташқари даромадлар ва харажатларни ўзгариш тенденциялари комплекс ўрганилиб, уларга ҳам баҳо берилади.

Бундай таҳлилда корхона ресурсларини ишлатилиши самарадорлигига ҳам баҳо бериш зарур бўлади.

Соф фойдани тақсимои қуйидагиларда ўз ифодасини топади:

- таъсисчиларга дивиденд (фоиз) кўринишида тақсимланган соф фойда суммаси;
- корхонанинг резерв капиталга ажратма суммаси;
- тақсимланмай қолган фойдани ўтган йиллар жамланган фойдасига қўшилган

сумма (жамланган фойда ҳисобига).

Ушбу кўрсаткичларни иқтисодий йўналтирилиши моҳиятидан келиб чиқиб, уларни ўзгариш суръатларига алоҳида баҳо бериш керак.

Фойда даромадлар ва харажатлар тафовутидан шаклланган кўрсаткич бўлганлиги сабабли, уни нисбий кўрсаткичи рентабелликни ошириш йўллари аниқлаш даромадни ошириш ва харажатларни қисқартириш тадбирларидан келиб чиқиш зарур.

Юқоридагилардан келиб чиқиб, рентабелликни ошириш йўллари аниқлаймиз.

Уларга қуйидагиларни киритиш мумкин.

1. Товар айланиши хажмини ошириш ва ассортиментини такомиллаштириш.
2. Товарларни силжитиш бўғинларини қисқартириш.
3. Товар айрибошлаш тезлигини таъминлаш (кунлар ва маротаба ҳисобида).
4. Муомала харажатларини тежамкорлик билан сарфлаш.
5. Мавжуд ресурслардан (моддий, меҳнат ва молиявий) самарали фойдаланиш.
6. Савдони янги технологияларини жорий қилиш ва бошқалар.

Фойдани оширишни асосий йўли даромадларни оширишдир.

Савдо фаолияти даромадларини ошириш йўллари даромадлар турларидан ва моддаларидан келиб чиқиб, уларни шаклланиш манбалари ва уларга таъсир этувчи омиллардан келиб чиқиб белгиланиши зарур.

Товарларни сотишдан олинган даромадлар асосан товарлар айланиши хажми, таркиби ва ассортиментини, уларга ўрнатилган савдо устамаси даражаси ҳамда товарларни келтиришдаги иштирокчилар ва рақобатбардош баҳонинг миқдорига боғлиқ. Бу кўрсаткичларни у ёки бу томонга ўзгариши даромадни ортишига ёки камайишига олиб келади.

Асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар миқдори корхонада мавжуд асосий фондлар, уларни ишлатилмаётганлиги, сотиш имконияти, номоддий активларни сотишни ташкил қилишдан иборат.

Мавжуд, талаб қилиб олинмаган жазо, жарима ва боқимандаларни ўз вақтида қайтариб олиш тадбирларини кўриш ва бошқалар.

Молиявий фаолиятдан олинган даромадларни ошириш учун савдо корхонаси мулки бўлган нау-хау, лицензия, компьютер дастурларидан самарали фойдаланиш, уларни ижарага бериш ёки сотиш чораларини кўриб чиқиш.

Бошқа корхоналар акцияларини сотиб олиш орқали дивидендлар ишлаш каби фаолиятларни юритиш.

Барча даромадлар турлари бўйича уларни ошириш йўллари ахтарганда, бошқарув соҳасида юқори малакали кадрлардан фойдаланиш, рационал қарорлар қабул қилиш, фан техника ютуқларидан тўғри фойдаланиш каби тадбирлар кўрилиши мақсадга мувофиқдир.

Муомала харажатлардан тежамли фойдаланиш, унинг таркибида нораціонал харажатларга йўл қўймаслик савдонинг сотишдан олган фойдасини оширишга олиб келади.

Умуман фойдани миқдори хўжалик фаолиятни ташкиллаштиришда самарали қарорлар қабул қилиш, раҳбарлар ва ходимларни тадбиркорлиги, касбий маҳорати, малакаси каби омиллардан ҳам анча боғлиқдир.

Фойда ва рентабелликни режалаштириш ва прогнозлаш

Фойда ҳар қандай хўжалик юритиш шаклидан қатъий назар, жумладан бозор иқтисодиёти шароитида муҳим аҳамиятга эга. У хўжалик фаолиятини самарадорлигини кўрсаткичи бўлиши билан бир каторда корхоналарни, жамиятни иқтисодий тараққиётига асос солади ва инновация жараёнини молиялаштиришни ҳам таъминлайди.

Фойда хўжалик фаолиятини натижаси бўлиш билан бирга уни ривожлантиришга шарт-шароит яратади. Чунки фойда барча хўжалик фаолияти тараққиётини таъминловчи янгиликлар, ихтироларни жорий қилишга имконият яратадиган манбадир.

Фойда тўғрисидаги маълумотлар корхоналар учун хўжалик фаолияти келажагини белгилаш учун муҳим манбаа бўлиб ҳисобланади.

Фойдани режалаштириш ва прогнозлаштиришда қуйидаги маълумотлар асос бўлиб ҳисобланади:

Биринчидан, корхонани даромадини, муомала харажатларини умумий хажми ва моддалари бўйича; фойдасини ва тегишли бўлган бошқа кўрсаткичларини ўтган даврга таҳлили натижалари.

Иккинчидан, даромадларни барча турларини, муомала харажатини хажми ва моддаларини, рентабелликни барча кўрсаткичларини ўзгариш суръатлари (тенденциялари)ни ўрганиш натижалари.

Учинчидан, товар айланиши хажми ва ассортименти, товар таъминоти товар гуруҳлари ва манбалари бўйича режалар ва прогноз маълумотлари.

Туртинчидан, савдо устамалари тўғрисидаги маълумотлар.

Бешинчидан, мулжалланган даврга баҳолар, солиқлар, ҳар хил тўлов тўғрисидаги маълумотлар.

Олтинчидан, муомала харажатларини прогнози.

Еттинчидан, келажакда корхонани ўз айланма маблағлари миқдори, асосий фондларни янгилаш, реконструкция қилиш тўғрисидаги прогноз маълумотлари ва бошқалар.

Фойдани унинг таркибий турлари, яъни товарларни сотишдан олинган ялпи фойда, асосий фаолиятдан кўрилган фойда, умумхўжалик фаолиятдан кўрилган фойда, солиқ тўлангунгача олинган фойда ва йилнинг соф фойдаси бўйича алоҳида ҳисоб-китоблар қилиниб, алоҳида режалаштирилиши ва прогноз қилиниши лозим.

Юқоридагилар фойдани режалаштириб қандай муҳим аҳамиятга эга эканлигини тасдиқлаб турибди.

Фойдани режалаштиришда қандай мақсад назарда тутилади?

Асосий мақсад корхонани келажакда ривожланишини таъминлайдиган миқдордаги фойдага эришиш. Ушбу мақсад қандай таъминланади деган савол табиий туғилади.

Унга эришиш учун корхона аҳоли талабига жавоб берадиган, юқори сифатли товарларни сотилиши ва истеъмол қилиниши учун юқори даражадаги хизматни ташкил қилишидан боғлиқдир. Шундай қилиб фойдани режалаштириш мақсадини иккинчи томони намоён бўлади.

Ушбу мақсадларга эришиш учун фойдани режалаштиришда қуйидаги вазифалар қўйилиши шарт.

Уларга қуйидагиларни киритиш мумкин.

- асосий мақсадга эришишни таъминлайдиган тижорат ғояларини аниқлаш;

- фойдага таъсир қилувчи барча омилларни ўтган йилларга комплекс таҳлил қилиш ва келажакка башорат қилиш;

- фойдага бевосита таъсир қилувчи омиллардан келиб чиқиб, корхонани безарарлик нуқтасини аниқлаш;

- бозор иқтисодиёти шароитида барча ресурслардан оқилона, рационал фойдаланиш, харажатларни тежамлигини, натижаларини оптималлигини таъминлаш;

- режани бозор конъюктураси ўзгариш эҳтимолларига мўлжалланган альтернатив вариантларини тайёрлаш;

- ишлаб чиқарилган ҳолда қабул қилинган режани бажарилишини таъминлайдиган чора-тадбирларни белгилаш ва назорат қилиш.

Фойда ва рентабелликни режалаштиришда бир қанча усуллардан фойдаланиш тавсия қилинади. Улар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- даромадлар ва харажатлар баланси;

- техник-иқтисодий ҳисоб-китоб усули;

- тажрибавий-статистик усули;

- безарарлик нуқтасини аниқлаш усуллари;

- эластиклик коэффициентларини қўллаш усули;

- иқтисодий-математик усуллар (корреляция ва регрессия усуллари).

Баланс усули амалиётда энг кенг қўлланиладиган усуллардан бири бўлиб, унда баланснинг чап қисмида савдо корхонасининг барча даромадлари миқдори келтирилади, унг қисмида харажатларнинг барча турлари миқдори ва корхонанинг фойдаси курсатилади. Баланс таркибини қуйидаги шаклда тузишни тавсия қиламиз.

11-жадвал

Савдо корхонасининг даромадлар, харажатлар ва
фойдаси баланси

(минг сўм)

Даромадлар	Сум ма	Харажатлар ва фойда	Сум ма
1. Сотишдан олинган даромадлар 2. Асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар 3. Молиявий фаолиятдан олинган даромадлар 4. Фавкулотда даромадлар		1. Сотиб олиш баҳосига киритилган харажатлар 2. Давр харажатлари 2.1. Сотиш харажатлари 2.2. Маъмурий харажатлар 2.3. Бошқа операция харажатлари 3. Келгуси давр харажатлари 4. Муддати ўзайтирилган харажатлар 5. Асосий бўлмаган фаолиятга доир харажатлар 6. Молиявий фаолиятга доир харажатлар 6. Фавкулотдаги харажатлар	
Ялпи даромад (баланс)		Жами харажатлар	
		Солиқ тўлангунча фойда	
		Харажатлар ва фойда суммаси (баланс)	

Техник-иқтисодий ҳисоб-китоб усулидан балансдаги кўрсаткичларни аниқлашда кенг фойдаланиш мумкин ва фойдани алоҳида турларини аниқлашда ишлатилади.

Фойдани алоҳида турларини аниқлаш усуллари:

1. Товарларни сотишдан олинган ялпи фойда (ТСЯФ)

$$\text{ТСЯФ} = \text{ЯД} + \text{Бк} - \text{Мх}$$

Бунда: Бк - бюджетдан қопланмалар;
Мх – муомала харажаталари.

2. Асосий фаолиятдан кўрилган фойда (АФФ)

$$\text{ТСЯФ} + \text{БД} - \text{БЗ};$$

Бунда: ДХ-давр харажатлари;
БД,БЗ-тегишлича асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар ва зарарлар

3. Хўжалик фаолиятдан олинган фойда (УФ)

$$\text{УФ} = \text{АФФ} + \text{МД} - \text{МХ};$$

Бунда: МД,МХ-тегишлича молиявий фаолиятдан даромадлар ва харажатлар

4. Солиқ тўлангунгача олинган фойда (СТФ)

$$\text{СТФ} = \text{УФ} + \text{ФП} + \text{ФЗ};$$

Бунда: ФП,ФЗ-тегишлича фавқулотда фойда ва зарар

5. Соф фойда (СФ)

$$\text{СФ} = \text{СТФ} - \text{ЯСТ} - \text{ММС};$$

Бунда: ЯСТ – ялпи солиқ тўлови;
ММС – мол-мулк солиғи.

Безарарлик нуқтасини аниқлаш орқали фойдага таъсир қилувчи омиллар ҳисобидан канча миқдорида соф фойдага эришиш мумкинлиги аниқланади. Унинг учун қуйидаги формулалардан фойдаланиш мумкин.

$$1. \quad BH = \frac{DX}{1 - \frac{UX}{ЧТА}};$$

Бунда: ДХ – доимий харажатлар (муомала харажатларини ўзгармас қисми;
УХ – савдо корхоналарнинг ўзгарувчан харажатлари
ЧТА – чакана товар айланиши.

$$2. \quad BH = \frac{DX \cdot 100}{D \cdot 100 - ЧТА};$$

Бунда: Д – даромадлар.

$$3. \quad BH = \frac{ЧТА \cdot DX}{ЧТА - UX};$$

Эластиклик коэффиценти фойдага таъсир қилувчи омилларнинг 1 % ўзгариши фойдани қанча фоизга ўзгаришига олиб келишини кўрсатади. Ушбу кўрсаткич ўтган йиллар маълумотларини таҳлил қилиш орқали ҳисоб-китоб қилинади ва режалаштирилган йилга таъсир қилувчи омилни ўзгариш миқдорида коэффицентни кўпайтириш орқали фойдани ўзгариш даражаси аниқланади.

Эластиклик коэффицентини умумий қурилиши қуйидаги формулада намоён бўлади.

$$K_{\varepsilon} = \frac{\Delta Y \cdot 100}{Y} : \frac{\Delta X \cdot 100}{X} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} \cdot \frac{X}{Y};$$

Бунда: Y – фойданинг миқдори;

X – таъсир қилувчи омилнинг миқдори.

Фойданинг ўзгариш миқдори «ΔY» унга таъсир қилувчи омилнинг «ΔX» ўзгариш миқдорида нисбатан қандай даражада ўзгаришини кўрсатади. Уни ҳисоблаш учун корреляцион тегламадан фойдаланиш мумкин. Агар

боғлиқлик тўғри чизикли бўлса $y = a + vx$, унда $K_{\varepsilon} = v \cdot \frac{X}{Y}$; »в» - регрессия коэффиценти уни юқорида келтирилган тенглама орқали аниқлаш мумкин бўлади.

1-МАСАЛА.

1-жадвал

Чакана савдо соҳасининг фойдаси ҳудудлар бўйича, млн. сўм.

№	Худудлар	йиллар						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1.	Ўзбекистон Республикаси	15359,2	12659,9	39051,9	83703,7			
2.	Қорақалпоқстон Республикаси	520,8	541,0	913,7	1704,7			
3.	Андижон	4820,2	136,3	908,5	1632,7			
4.	Бухоро	702,1	987,8	850,6	1225,8			
5.	Жиззах	80,2	100,2	95,1	68,6			
6.	Қашқадарё	151,1	207,8	387,0	897,5			
7.	Навоий	172,6	248,6	607,4	585,6			
8.	Наманган	474,9	717,0	760,7	1595,4			
9.	Самарқанд	1932,5	1267,8	2768,8	23183,0			
10.	Сурхондарё	113,6	141,6	469,8	565,5			
11.	Сирдарё	97,0	171,3	99,4	81,3			
12.	Тошкент	652,5	968,9	6892,2	15219,4			
13.	Фарғона	293,5	568,4	1055,1	1880,4			
14.	Хоразм	716,9	670,6	681,9	1173,5			
16.	Тошкент ш.	4631,3	5932,6	22561,7	33890,3			

Кўрсатма: динамик қаторлар бўйича календарь йиллар ўзгариб бориши ва маълумотларни янгиланишини ҳисобга олиб, ўқитувчи ва талабалар Ўзбекистон Республикаси давлат статистикасининг маълумотларини янгиллаб бориши шарт. Чунки барча маълумотлар расмий

1-жадвал маълумотларига асосан қўйидаги вазифаларни бажаринг:

1. мавзудаги 7-масаланинг 7-жадвалидаги чакана товар айланишининг ҳудудлар бўйича кўрсаткичларига асосан рентабелликнинг даражаси фоизларда аниқлансин.
2. фойданинг динамикасини (занжирли ва базис) аниқланг
3. фойданинг умумий суммасида ҳудудларнинг ҳиссасини ҳисобланг ва уни 9 мавзудаги 7-масаланинг 7-жадвалидаги чакана товар айланишда ҳудудларнинг ҳиссаси билан солиштиринг. (Буни алоҳида жадвалда ифодаланг)
4. 1- ва 2- вазифалар ечимларини мустақил тузилган жадвалда расмийлаштиринг
5. Масаланинг ечими бўйича ёзма хулоса беринг

2-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича фойда ва фойдалик даражасининг динамикасини таҳлил қилинг. Маълумотлар 2-жадвалда келтирилган:

2-жадвал

Савдо корхонаси 2008-2011 йиллардаги асосий кўрсаткичлари

Йиллар	Товар айланиши		Фойда		Рентабеллик даражаси, %да
	Сумма, минг сўм	Ўсиш суръати, %	Сумма, минг сўм	Ўсиш суръати, %	
2008	33059,0	-	351,9	-	
2009	33797,0		427,0		
2010	32163,1		598,9		
2011	36265,2		601,2		

Масаланинг ечимини мустақил тузилган жадвалда ифода этинг, 2011 йил билан, 2008 йил фойда суммасини солиштириб, унинг фарқига товар айланиши ва бошқа омилларнинг таъсирини аниқланг ҳамда тегишли хулоса ёзинг.

3-МАСАЛА

Савдо корхонаси бўйича фойда ва рентабеллик даражасини 3-жадвалга асосан таҳлил қилинг. Таҳлил жараёнида қуйидагиларни аниқланг:

1. Фойда суммаси режасининг бажарилиши;
2. Унинг режадаги фарқини;
3. Унинг фарқига товар айланиши, муомала харажатлари ва ялпи даромад таъсирини алоҳида вилоятлар ва умуман савдо корхонаси бўйича аниқланг.
4. Рентабеллик даражаси бўйича ҳам ҳудди шу кўрсаткичларни аниқланг.

3-жадвал

Ҳисобот йили савдо корхонаси бўйича чакана товар айланиши, ялпи даромад ва фойда кўрсаткичлари

Дўконлар сони	Чакана товар айланиши, минг сўм		Ялпи даромад даражаси, %		Фойда, минг сўм		Рентабеллик даражаси, %	
	Режа	ҳақиқ.	режа	ҳақиқ.	режа	ҳақиқ.	режа	ҳақиқ.
1.	304699	366531	10,21	10,081	3126	3426		
2.	562044	652359	9,23	9,20	11220	12248		
3.	326160	384658	9,66	10,24	8568	9579		
4.	487725	166672	9,42	9,93	11280	13593		
5.	515006	583779	9,44	9,10	8726	8928		
6.	720224	860261	9,45	9,42	13202	14649		
7.	422111	476262	9,33	5,95	7866	8402		
8.	434807	538911	9,26	9,48	4910	5285		
9.	616302	719955	9,27	9,35	7807	9650		
10.	698139	7104464	9,29	9,10	10185	12796		
11.			8,65	8,70				

Жами	5661254	6224570	9,54	9,59	96509	110476		
------	---------	---------	------	------	-------	--------	--	--

15-мавзу

Савдонинг самарадорлиги ва уни ошириш йўллари.

Самарадорликни ошириш-бу халқ фаровонлигини юксалтириш демакдир

Абдукаримов Б.А.

Машғулот вақти-2 соат	Талабалар сони: 20 –30 гача
Машғулот шакли	Мавзу бўйича билимларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш юзасидан семинар
Семинар машғулот режаси	15.1. Самарадорлик тушунчаси, моҳияти ва аҳамияти. 15.2. Самарадорлик кўрсаткичлари ва мезонлари. 15.3. Самарадорликка таъсир қилувчи омиллар. 15.4. Савдода самарадорликни ошириш йўналишлари
Семинар машғулотининг мақсади: Самарадорликнинг моҳияти ва аҳамияти;самарадорлик кўрсаткичлари ва мезонлари; самарадорликни ошириш йўллари бўйича назарий билимларга эга бўлади.	
Таълим бериш усуллари	Мунозара, суҳбат,тезкор-сўров
Мониторинг ва баҳолаш	Оғзаки назорат: савол-жавоб
Таянч иборалар	товар айланиши, қиймат, баҳо, харажатлар, даромадлар,фойда, самара, натижа, самарадорлик, экстенсив, интенсив, меҳнат унумдорлиги.
Тавсия этилган адабиётлар	4а(110-138),5,7(458-513),8(122-131), 9,
Такрорлаш учун саволлар	1. Самара тушунчасини ёритиб беринг. 2. Самарадорлик тушунчасини айтинг. 3. Самарадорликнинг моҳияти ва аҳамиятини тушунтиринг 4. Савдо корхоналари самарадорлигига таъсир қилувчи омилларга мисоллар келтиринг 5. Безарарлик нуқтаси қандай аниқланади? 6. Эластиклик коэффицентини моҳиятини ёритинг. 7. Савдода самарадорликни моҳиятини ёритиб беринг 8. Самарадорликнинг қандай кўрсаткичларини биласиз? 9. Самарадорликнинг мезонларини айтинг

Савдо корхоналарининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини моҳияти ва аҳамияти

Иқтисодиётнинг барча тармоқларида, соҳаларида, жумладан савдода ҳам ўз фаолиятининг самарадорлигини ошириш улар тараққиётининг асосий омилдир.

Самарадорлик натижа деган маънони англатади. Ижтимоий-иқтисодий самарадорлик – чегараланган ресурслардан оқилона, тежамли фойдаланган ҳолда эришилган натижани, яъни савдода аҳолининг истеъмол даражасини юксалтириш орқали тегишли рентабелликка эришишни англатади.

Савдонинг ижтимоий-иқтисодий самарадорлиги унинг пировард мақсад натижасида ўз ифодасини топади.

Самарадорлик умуман олганда «натижавийлик» мазмунини билдиради. Қандайдир бир натижага эришиш экстенсив ва интенсив омилларни қўллаш асосида эришилади.

Ҳар қандай тармоқда, жумладан савдо соҳасида тараққиётни таъминлашда юқорида келтирилган экстенсив ва интенсив омиллардан оптимал фойдаланиш зарур.

Савдони стратегик ривожланишини белгилашда, уни самарадорлигини ошириш йўналишларини прогнозлашда назарий жихатдан қуйидаги самарадорликни ошириш моделлардан фойдаланишни тавсия қиламиз.

I – модел $Q \rightarrow \max; M_x \rightarrow \min.$

II – модел $Q \rightarrow \max; M_x \rightarrow \text{const}.$

III – модел $Q = \text{const}; M_x \rightarrow \min.$

IV – модел $Q \rightarrow \max; M_x \rightarrow \max,$ агар $\Delta Q > \Delta M_x$ бўлса

Бу ерда: Q – фаолиятни хажмий кўрсаткичи (ТА) ёки молиявий натижа – даромад ёки фойда;

M_x – муомала харажатлари

const - ўзгармаслик;

Δ - қўшимча ўзгариш миқдори.

Ушбу моделлардан савдони ривожлантириш режалари ёки прогнозлари вариантларини солиштиришда фойдаланиш мумкин.

Савдо фаолияти мақсадидан бири бўлмиш талаб ва таклифни мувофиқлаштириш нуқати назаридан келиб чиқилса, уни ривожлантириш модели қуйидагича моделларда ифодаланиши керак.

I – модел $TA_i < AT_i$ бўлса $TA_i - AT_i = IM_i$. бунда $IM_i > ЭК_i$

II – модел $TA_i > AT_i$ бўлса $AT_i - TA_i = ЭК_i$. бунда $IM_i < ЭК_i$

III – модел $TA_i = AT_i$ бўлса $IM_i = ЭК_i$ бўлади.

Бу ерда: $TA_i - i$ - *товар гуруҳи бўйича чакана товар айланиши;*

$AT_i - i$ – *товар гуруҳига аҳолини талаби;*

$IM_i - i$ – *товар гуруҳи бўйича товарларни импорти;*

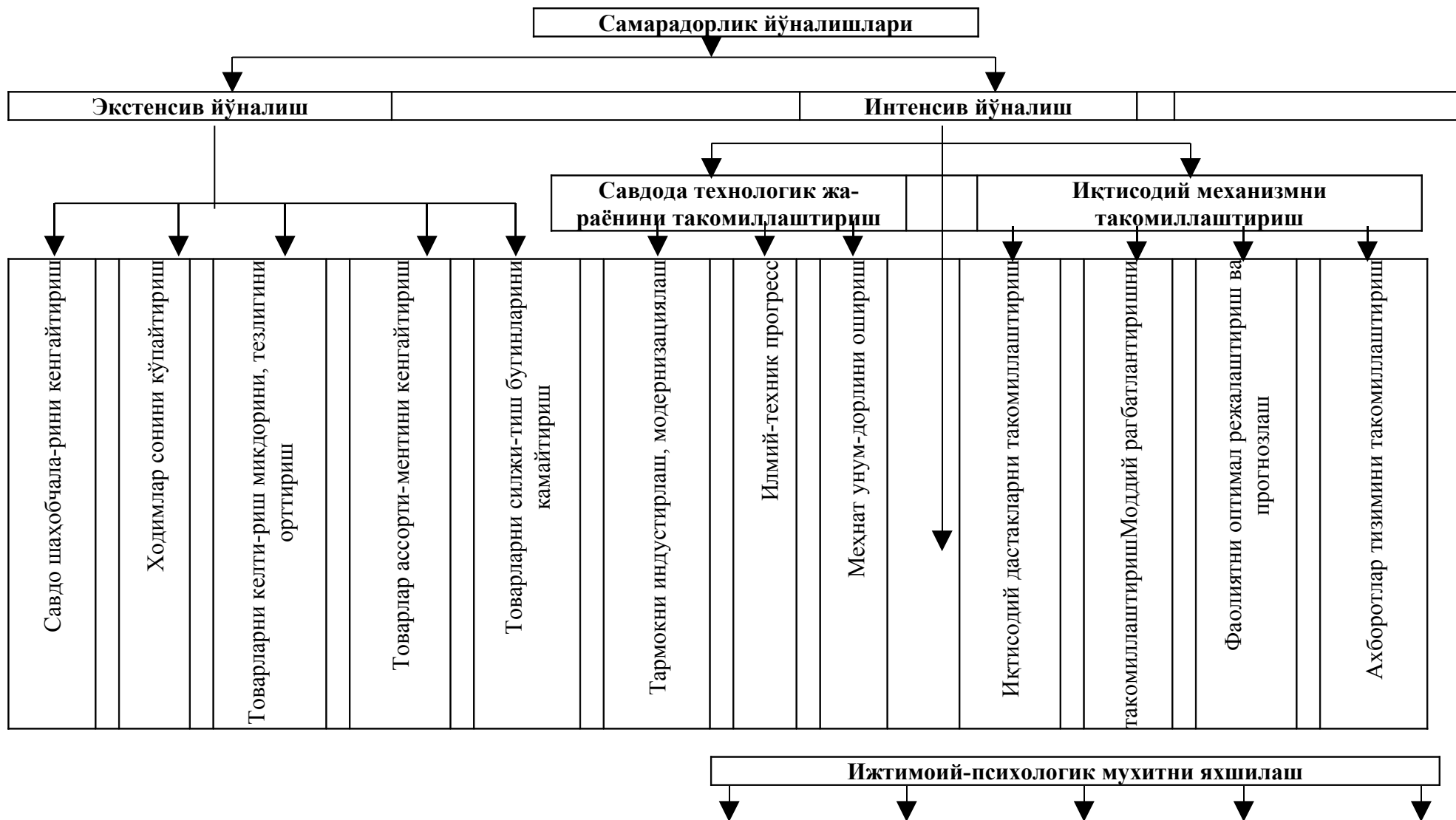
$ЭК_i - i$ – *товар гуруҳи бўйича товарларни экспорти.*

Ушбу кўрсаткичлар ҳудуд, республика миқёсида суммалаштирилади.

Савдони асосий мақсади бир томонидан, аҳолининг истеъмол товарларга бўлган талабини ҳар томонлама қидириш бўлса, иккинчи томонда ўз фаолиятидан тегишли фойда (даромад) олишдир. Мақсаднинг биринчисига эришиш натижасида савдо корхоналари ижтимоий самарадорликга эришади. Иккинчисида иқтисодий самарадорлигини оширишни таъминлайди.

Савдо жараёнида моддий, меҳнат, молиявий ресурслар сарфланади ва унинг натижасида маълум ҳажмда товар айланиши ва хизматларга эришилади ва фойда (даромад) яратилади. Шу сабабли савдонинг иқтисодий самарадорлигини ошириш жамият манфаатини таъминлаш, аҳолини талабини қондириш, такрор ишлаб чиқариш жараёнини тезлаштириш каби натижаларни ҳам беради.

Савдо фаолияти самарадорлигини ошириш йўллари



Инсон омилини активлаштириш	
Нормал психологик мухит яратиш	
Маънавий ошириш манфаатдорликни	
Ходимларни малакасини ошириш	
тарихий урф-одагларни кадрлаш	

“ИЧКИ САВДО ИҚТИСОДИЁТИ” ФАНИДАН ТЕСТ САВОЛЛАРИ

1. Иқтисодий фанлар тизими

- А) барча иқтисодий фанлар
- Б) фалсафа, иқтисодий назария
- В) иқтисодий назария, умумиқтисодий, махсус ва тармоқлар иқтисоди фанлари
- Г) фалсафа, иқтисодий назария, статистика, савдо иқтисоди

2. Фаннинг предмети нима

- А) ишлаб чиқаришдан истеъмолчига товарларни етказиш жараёнидаги иқтисодий муносабатлар
- Б) давлат ва кооператив савдосини хўжалик фаолияти
- В) товар айрибошлаш
- Д) талаб ва таклиф

3. Иқтисодиёт фанларининг назарий-методологик асослари

- А) иқтисодиёт назарияси
- Б) марксизм ва ленинизм
- В) диалектик материализм
- Г) фалсафа

4. Савдонинг моҳияти (тушунчаси)

- А) истеъмол товарларининг коллектив ва шахсий эҳтиёжини қондириш учун пул воситаси орқали айирбошлаш жараёни
- Б) иқтисодий категория
- В) тарихий категория
- Г) истеъмол товарларини истеъмолчига етказиш

5. Савдонинг шакллари

- А) давлат, кооператив, хусусий савдо ва деҳқон бозори
- Б) истеъмол товарларини, ишлаб чиқариш воситаларини, қишлоқ хўжалигини маҳсулотларини айирбошлаш
- В) моддий техник таъминот, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини хариди
- Г) давлат ва кооператив савдо, деҳқон бозори

6. Савдонинг функциялари

- А) ишлаб чиқаришдан истеъмолчиларга товарларни етказиш ва олди – сотди муомаласини бажариш
- Б) талаб ва таклифни ўрганиш
- В) товар айрибошлаш
- Г) аҳолига товар сотиш ва хизмат қилиш

7. Хўжалик механизми тушунчаси

- А) такрор ишлаб чиқариш жараёнини тартибга солиш учун ишлатиладиган ташкилий иқтисодий шакл ва усуллар йиғиндиси
- Б) бошқариш усуллари
- В) ижтимоий ва муомалалар ҳодиса
- Г) иқтисодий қонунлар ва категориялар йиғиндиси

8. Хўжалик механизми асосий элементлари

- А) ишлаб чиқаришни ташкилий шакллари, хўжалик алоқалари шакллари, башқариш усуллари, иқтисодий, ҳуқуқий воситалар, сиёсий ва маънавий муҳит
- Б) бошқариш усуллари
- В) ишлаб чиқариш муносабатлари
- Г) иқтисодий қонунлар йиғиндиси

9. Бозор тушунчаси

- А) алоҳида принципларга асосланган, айрибошлаш жараёнидаги иқтисодий муносабат
- Б) иқтисодий муносабатлар
- В) товар пул мунособати
- Г) айрибошлаш жойи

10. Иқтисодий воситалар тизими

- А) молия, кредит, баҳо, суғурта, солиқ
- Б) пул, баҳо, фойда, даромад
- В) харажатлар, даромад, рентабеллик, товар айланиш, меҳнат унумдорлиги
- Г) банк, ҳокимият, солиқ инспекцияси, юқори ташкилот органлари

11. Бозорнинг асосий элементлари

- А) талаб, таклиф ва баҳо
- Б) товар, пул, сотувчи ва истеъмолчи
- В) товар, баҳо, истеъмолчи
- Г) ишлаб чиқариш, истеъмол баҳо

12. Тадбиркорликни турлари

- А) ишлаб чиқариш, инновацион, тижорат, молиявий
- Б) савдо, ишлаб чиқариш, хизмат, қурилиш
- В) барча хўжалик тармоқлари
- Г) фақат ишлаб чиқариш ва савдо

13. Тадбиркорликни шакллари

- А) якка тартибда, хусусий, ширкат (гуруҳий), аралаш
- Б) ишлаб чиқариш, воситачилик, савдо, ферма
- В) биржалар, акционер жамиятлар, кооперативлар
- Г) банк, молия, савдо, майда корхоналар

14. Тадбиркорлик фаолияти самарадорлиги кўрсаткичлари

- А) рентабеллик, меҳнат унумдорлиги, маблағлар айланиш тезлиги, капитални қоплаш муддати
- Б) маҳсулоти, даромади
- В) олинган самара билан харажатлар солиштирмаси
- Г) маҳсулоти, даромади, иш ҳақи, рентабеллиги

15. Тадбиркорлик функциялари

- А) ишлаб чиқариш, маркетинг, моддий – техник таъминот, кадрлар билан шуғулланиш, молия ва ҳисобот
- Б) воситачилик, олди – сотди
- В) товар, қимматбаҳо қоғозлар, маълумотлар сотиш
- Г) товарларни истеъмолчиларга етказиш, хизмат қилиш

16. Бозор иқтисодиёти принциплари

- А) эркинлик, истеъмол примати, ракобат, иқтисодиётнинг очиқлиги, баҳони талаб ва таклиф белгилаши, конкрет, умумийлик, молия, пул таъсири остида ишлаш
- Б) талаб ва таклиф
- В) эркинлик, тадбиркорлик, ракобат
- Г) демократик, мустақиллик, ракобат

17. Тадбиркорлик турлари

- А) мулк эгасини ёки уни вакили томонидан мустақил, қонун чегарасида, ўз таваккалчилиги
- Б) фаолият кўрсатиш
- В) фойда олиш мақсадида маълум бир маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш
- Г) иш юритиш

18. Тадбиркорлик тушунчаси

- А) фойда олиш мақсадида маълум бир маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш
- Б) фаолият кўрсатиш
- В) мулк эгасини ёки уни вакили томонидан мустақил, фойда олиш мақсадида, қонун чегарасида, ўз таваккалчилиги ва моддий жавобгарлиги асосида олиб борадиган иқтисодий фаолият
- Г) ишлаб чиқариш, воситачилик, олди-сотди билан шуғулланиш

19. Режалаштириш мазмуни

- А) халқ хўжалигини пропорционал ривожланишни онгли равишда
- Б) режалар тўзиш жараёни
- В) халқ хўжалигини ривожланиш тартибга солиш воситаси
- Г) ўзоқ, ўрта муддатли ва жорий режалар

20. Режалаштириш принциплари

- А) илмийлик, ўзлуксизлик, оптималлик, реаллик, мослашувчанлик, комплекслик
- Б) демократик – централизм, директивлик, илмийлик, алоҳида звеноларни ажратиш
- В) партиявийлик, демократик – централизм, илмийлик, оптималлик, алоҳида звеноларни ажратиш, ўзлуксизлик
- Г) илмийлик, иқтисод ва сиёсатни бирликлиги, реаллик, ўзлуксизлик

21. Режалаштириш усуллари

- А) баланс, норматив, иқтисодий-математик, тажриба-статистик, техник-иқтисодий ҳисоботлар
- Б) баланс, статистик, математик
- В) баланс, норматив тўғри чизиқли программалаш, корреляция, мақсадли дастур сетовой журнал
- Г) анализ, синтез, диалектик, статистик, иқтисодий-математик

22. Режалаштириш тизими

- А) ўзоқ, ўрта ва қисқа муддатли режалар
- Б) 10 йиллик 5йиллик ва жорий режалар
- В) пропорциялар тизими
- Г) кўрсаткичлар йиғиндиси

23. Иқтисодий таҳлил усуллари

- А) диалектик, синтез, анализ, индукция, дедукция иқтисодий – математик
- Б) диалектик ва тарихий материализм
- В) синтез ва таҳлил
- Г) абсолют, нисбий, сон, сифат, уртача кўрсаткичларни аниқлаш

24. Иқтисодий таҳлил босқичлари

- А) маълумот тўплаш, уларга ишлов бериш, тадқиқот қилиш, хулосалар
- Б) жадваллар тайёрлаш, режа бажарилишини, динамикасини, таркибини таҳлил қилиш
- В) кўрсаткичларни аниқлаш, ҳисоблаш, хулосалар
- Г) режа бажарилишини, динамикасини, таркибини таҳлил қилиш

25. Режалаштириш функциялари

- А) мақсад ва эҳтиёжни белгилаш, пропорцияларни ўзгаришларини бошқариш, ресурсларини оптимал ишлатишини таъминлаш
- Б) таҳлил қилиш кўрсаткичларини, ривожланишини аниқлаш, режани бажарилишини назорат қилиш
- В) маълумотлар тўплаш, уларни тайёрлаш, таҳлил қилиш ва режа тўзиш
- Г) мақсадни белгилаш, таҳлил қилиш, келажакни аниқлаш

26. Иқтисодий иш турлари

- А) иқтисодий маълумотларга ва ҳисоботларга ишлов бериш, таҳлил режалаш ва истиқболни белгилаш, конъюктура ўрганиш, назорат ва бошқариш қарорларини қабул қилиш
- Б) статистик, бухгалтерия ҳисоботи, тезкор ҳисоботи
- В) талаб ва таклифни ҳажмини, таркибини ўрганиш, таҳлил ва режалаш
- Г) таҳлилий режалаш, истиқболни белгилаш

27. Худудни социал – иқтисодий кўрсаткичлари

- А) ер, аҳоли, сони, даромади ва ҳаражатлари, халқ хўжалиги тармоқларини кўрсаткичлари
- Б) товар айланиш, магазинлар, ишлаб чиқариш ва бошқа корхоналарни сони
- В) ишлаб чиқариш ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ҳажми таркиби
- Г) товарлар ресурси, асосий фондлар

28. Савдо ресурслари

- А) моддий, муҳнат ва молиявий
- Б) асосий фондлар
- В) асосий фондлар, айланма маблағлар, ишчилар
- Г) моддий – техника база, айланма маблағлар

29. Иқтисодий таҳлил мазмуни

- А) иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар, воқеаларни бир-бири билан боғлиқлигини уларни хусусиятларини ўрганиш билимлар тизими
- Б) маълумотлар тўплаш, уларни солиштира юзага келтириш, текшириш ва хулосалар қилиш, изланиш, тадқиқот, текшириш
- В) режаларни бажарилиш, кўрсаткичлар динамикаси, омиллар таъсирини аниқлаш
- Г) хулоса қилиш, омиллар таъсирини аниқлаш

30. Асосий фондлар таснифи

- А) бинолар, иншоотлар, асбоб ускуналар, транспорт воситалари, инвентарлар
- Б) чакана савдо шахобчалари, улгуржи складлар
- В) магазинлар, складлар, транспорт воситалари
- Г) универмаг, универсам, махсус магазинлар, складлар

31. Асосий фондлар тушунчаси

- А) меҳнат қуроллари ва предметларини қийматини пулдаги ифодаси
- Б) ишлаб чиқариш воситалари
- В) меҳнат қуроллари ва предметларини қиймати
- Г) бинолар, асбоб – ускуналар, транспорт воситалари, иншоотлар

32. Чакана баҳонинг элементлари

- А) таннарх, ялпи фойда, савдо бўғинлари устамалари, аксиз, ҚҚС, ББ, БТ
- Б) таннарх, солиқлар, савдо ташкилотлари харажатлари
- В) улгуржи баҳо, савдо ташкилотларини даромадлари
- Г) улгуржи баҳо, устамалар

33. Талаб тушунчаси

- А) инсоният эҳтиёжининг рўёбга чиқиши
- Б) аҳолининг пул даромади
- В) аҳолининг харажатлари
- Г) товар сотиб олишга мўлжалланган пул

34. Таклиф тушунчаси

- А) бозорга келтирилган ёки келтиришга мўлжалланган товарлар ва товарлаштирилган хизматлар йиғиндиси
- Б) ишлаб чиқарилган маҳсулотлар
- В) товар ресурслари
- Г) товар фондлари

35. Аҳолининг харид фондини ҳисоблаш усули

- А) барча даромадлар – нотовар харажатлар $\pm$ даромадлар ва харажатлар
- Б) аҳолининг товар сотиб оладиган даромадлари
- В) танлаб олиб текшириш йўли билан
- Г) иқтисодий математик усуллар орқали

36. Таклифнинг манбалари

- А) ишлаб чиқариш, қишлоқ хўжалиги, давлат резервлари, бошқа давлатлар ёрдами, шахсий томарқа
- Б) товар ресурслари
- В) товар фондлари
- Г) бозор фондлари

37. Аҳоли даромадларининг манбалари

- А) иш ҳақи, нафақа, стипендия ва бошқалар
- Б) ер, капитал, бизнес, қимматбаҳо қоғозлар
- В) ишлаб чиқариш, шахсий томарқа
- Г) иш ҳақи

38. Чакана товар айланишининг мазмуни

- А) товар олди-сотди жараёнидаги сотувчи билан истеъмолчи ўртасидаги иқтисодий муносабатлар натижаси
- Б) аҳолига ва бошқа истеъмолчиларга сотилган товарлар
- В) талаб ва таклифнинг ҳажми
- Г) талаб билан таклиф ўртасидаги муносабат

39. Чакана товар айланиш ҳажми

- А) бирор бир даврда аҳолига ва бошқа истеъмолчиларга сотилган товарларнинг пулдаги ифодаси
- Б) аҳолига сотилган товарларнинг суммаси
- В) аҳолига ва ташкилотларга сотилган товарлар суммаси
- Г) сотилган товарларнинг умумий ҳажми

40. Чакана товар айланиши баланси кўрсаткичлари

- А) товарларнинг сотилиш ҳажми, товар заҳиралари, келтирилиш ҳажми, табиий йўқолишлари, бошқа сотилишлар
- Б) товар айланиши ҳадми, таркиби, товар заҳирлари
- В) аҳолига сотилиши, ташкилотларга сотилиши
- Г) чакана ва улгуржи айланишлар

41. Товар заҳиралари тушунчаси.

- А) олди-сотди жараёнидаги шахобчаларда сақланаётган ва йўлдаги товарлар массаси
- Б) товарлар массаси
- В) савдо шахобчаларидаги товарлар
- Г) бирор муддатга сақланиб турган товарлар массаси

42. Товар заҳиралари таснифи

- А) сақланиш жойлари
- Б) жорий, мавсумий, мақсадли, олдиндан олиб бориладиган
- В) давр бошида ва охиридаги заҳиралар, ўртача заҳиралар
- Г) савдо формалари, турлари, товар гуруҳлари

43. Товар заҳираларининг кўрсаткичлари

- А) товар заҳирлари суммаси ва уларни кунларда ҳисоботи
- Б) абслют, нисбий, ўртача
- В) товар заҳиралари, ҳажми, таркиби
- Г) товар гуруҳларини умумий товар заҳираларидаги ҳиссаси, нормативлар

44. Улгуржи товар айланишнинг таркиби нималардан иборат

- А) улгуржи омбор товар айланиши + транзит айланиш
- Б) улгуржи – склад товар айланиши + пули тўланган транзит айланиш
- В) улгуржи – склад товар айланиш + пули тўланмаган транзит айланиш
- Г) улгуржи – склад товар айланиш + майда улгуржи товар айланиш

45. Товар ҳаракатининг звенолик коэффиценти қандай топилади

- А) улгуржи омбор товар айланишини чакана товар айланишдаги нисбати билан
- Б) улгуржи товар айланишнинг чакана товар айланишга нисбати билан
- В) чакана товар айланишни улгуржи омбор товар айланишга нисбати билан
- Г) чакана товар айланишни улгуржи товар айланишга нисбати билан

46. Пули тўланган транзит товар айланишида товар пулини ким тўлайди

- А) улгуржи савдо корхонаси
- Б) чакана савдо корхонаси
- В) харидор
- Г) аҳоли

47. Меҳнатни техник нормалаштириш моҳияти нимадан иборат

- А) унумдорлик нормалари, вақт нормалари ва хизмат кўрсатиш нормаларини тўзишдан
- Б) техник асосланган нормаларни тўзишдан
- В) тажриба-статистик нормаларни тўзишдан
- Г) индивидуал ва бригада нормаларини тўзишдан

48. Савдо тармоқларидаги меҳнат унумдорлиги ҳисоблашнинг асосий усулини айтинг

- А) қиймат усули
- Б) меҳнат усули
- В) натурал усули
- Г) шартли-натурал усули

49. Ишбай иш ҳақининг қайси системаси савдода кенг қўлланилади

- А) ишбай мукофотлаш
- Б) тўғри ишбай
- В) прогрессив ишбай ҳақ тўлаш
- Г) аккорт иш ҳақи

50. Савдо муомала харажатларининг даражаси қандай топилади

- А) муомала харажатлари суммасининг товар айланишга фоиз нисбати
- Б) муомала харажатлари суммасининг фойдага фоиз нисбати
- В) муомала харажатларининг ялпи даромадга фоиз нисбати
- Г) товар айланишни муомала харажатларига бўлиш йўли билан

51. Шартли-доимий ва шартли ўзгармас харажатларнинг таҳлилидаги фарқи нимадан иборат

- А) шартли доимий харажатлар таҳлили ҳақиқий товар айланишни ҳисобга олмаган ҳолда олиб борилади
- Б) шартли доимий харажатлар таҳлили ҳақиқий товар айланишни ҳисобга олган ҳолда олиб борилади
- В) шартли ўзгарувчан харажатлар таҳлили режа бўйича таҳлили харажатларин таққослаш йўли билан олиб борилади
- Г) шартли ўзгарувчан харажатлар баҳо ва тарифларнинг ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда таҳлил қилади

52. Товар гуруҳлари бўйича муомала харажатлари нима мақсадда ҳисобланади

- А) режа ҳисоб китобларнинг иқтисодий асосланганлик даражасини ошириш учун
- Б) савдо фаолияти харажатлар бўйича рентабеллигининг даражасини аниқлаш мақсадида
- В) савдодаги харажатлар бўйича маълумотларни кенгайтириш учун режаларни режа бўйича чораларни амалга ошириш учун
- Г) алоҳида гуруҳлардаги товарларни сотиш билан боғлиқ бўлган харажатларини тежаш бўйича чораларни амалга ошириш

53. Режалаштирилган даврда муомала харажатлари қандай асосланади

- А) турли вариантлардаги режа ҳисоб китобларини амалга ошириш йўли билан
- Б) келгуси даврда харажатларнинг техник иқтисодий ҳисоб китобларини тузиш билан
- В) аввалги давр харажатлари ва улардан кутилаётган ўзгаришлар тенденцияларини таҳлил қилиш йўли билан
- Г) савдо бўйича даромадларни харажатлари билан баланслаштириш билан

54. Бозор иқтисодиёти принциплари

- А) эркинлик, истеъмол примати, ракобат, иқтисодиётнинг очиклиги, баҳони талаб ва таклиф
- Б) белгилаши, конкрет, умумийлик, молия, пул таъсири остида ишлаш
- В) талаб ва таклиф
- Г) демократик, мустақиллик, ракобат, моддий жавоблар, тадбиркорлик, ракобат, эркинлик, моддий рағлантириш

55. Улгуржи савдода муомала харажатларини таҳлил қилиш чакана савдога қараганда қандай хусусиятга эга

- А) умумий айланишдаги омбор айланишининг ҳиссаси олинishi керак
- Б) фарқи йўқ
- В) умумий айланишдаги транзит оборотининг ҳиссаси ҳисобга олинishi керак
- Г) умумий оборотдаги омбор ва тўланган транзит айланишининг ҳиссаси ҳисобга олинishi керак

56. Чакана ва улгуржи савдоси мавжуд бўлган савдо ташкилотларида муомала харажатларининг даражаси қандай аниқланади

- А) улгуржи омбордан майда улгуржи сотишни қўшган ҳолда чакана ва улгуржи муомала харажатлари суммасининг чакана товар айланишга нисбатан фоиз четланиши билан

Б) чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг чакана ва айланиш суммасига фоиз нисбати билан

В) чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг майда улгуржи айланиш суммасига фоиз нисбати билан

Г) чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг майда улгуржи сотишни ажратган холдаги чакана ва улгурди айланиш суммасига фоиз нисбати билан

57. Савдо фаолиятдан олиган даромадларнинг асосий манбалари қандай

А) чакана баҳова товарни харид қилиш бўйича баҳо ўртасидаги фарк

Б) савдо скидкалари ва накидкалари

В) шартномалари баҳоларга фоизлардаги савдо устамалари

Г) савдо ташкилотига таълуқли бўлган акциялар ва қимматбаҳо қоғозлар бўйича дивидентлар

58. Савдо устамаларининг миқдорини асосланганлиги қандай олиб борилади

А) товар айланиш, муомала харажатларининг даражаси, рентабеллик даражаси ва солиқлар ҳисобга олинади

Б) ҳокимият органлари томонидан белгиланган устамаларининг энг юқори миқдорида фойдаланиш йўли билан

В) муомала харажатлари ва рентабеллик даражаси ҳисобга олинади

Г) ўтган даврлардаги материаллар таҳлилидан фойдаланиш йўли билан

59. Савдо устамалари нимага йўналтирилади

А) жами харажатларни қоплаш ва фойда олиш

Б) муомала харажатларини қоплаш

В) савдо фойдасини ташкил этиш

Г) солиқлар тўлаш билан боғлиқ бўлган харажатларни қоплаш

60. Савдо фаолияти бўйича даромадлар даражаси қандай аниқланади

А) даромадлар суммасини айланиш хажмига бўлиш ва 100 га кўпайтирилган

Б) айланиш суммасини даромад суммасига бўлиш ва 100 га кўпайтириш билан

В) даромад суммасини айланиш хажмига кўпайтириш ва 100 га бўлиш билан

Г) айланиш суммасини 100 га бўлиш ва даромадлар суммасига кўпайтириш билан

61. Қайси кўрсаткич савдо фаолиятининг афзаллик даражасини тўлароқ акс эттиради

А) фойданинг қўйилган капиталга нисбати

Б) фойданинг товар айланишга нисбати

В) фойданинг асосий воситаларга нисбати

Г) фойданинг муомала харажатларга нисбати

62. Меҳнатга ҳақ тўлашнинг қандай формалари кенг тарқалган

А) ишбай мукофотлаш ва вақтбай мукофотлаш

Б) ягона тариф соткаси

В) тариф соткаси ва ставкаси

Г) ишбай мукофотлаш, вақтбай мукофотлаш ва ягона тариф ставкаси

63. Чакана ва улгуржи савдоси мавжуд бўлган савдо ташкилотларида муомала харажатларининг даражаси қандай аниқланади

А) улгуржи омбордан майда улгуржи сотишни қўшган ҳолда чакана ва улгуржи муомала харажатлари суммасининг чакана товар айланишга нисбатан фоиз четланиши билан

Б) чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг чакана ва улгуржи айланма суммасига фоиз нисбати билан

В) чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг чакана товар айланиш суммасига фоиз нисбати билан

Г) чакана ва улгуржи савдодаги муомала харажатлари суммасининг майда улгуржи сотишни ажратган ҳолдаги чакана ва улгуржи оборот суммасига фоиз нисбати билан

64. Меҳнат мативацияси бу - ...

А) ишчини фаолият учун ички қизиқиши

Б) малакасини ошириш учун йўналтирилган тадбирлар

В) корхонадан самарадорлигини ошириш учун қўлланиладиган тадбирларнинг мажмуи

Г) ишчиларни ишини назорат қилиш

65. Иш кучи бу - ...

А) аҳолини меҳнатга қобилияти

Б) 60 ёшгача бўлган эркеклар ва аёллар

В) банд ва ишсизларнинг мажмуи

Г) барча аҳоли

66. Иш ҳажмини бажаришга мувофиқ бўлган иш ҳақи

А) меҳнатга ишбай ҳақ тўлаш

Б) меҳнатга вақтбай ҳақ тўлаш

В) меҳнатга тарифсиз тўлов

Г) ҳамма жавоб тўғри

67. Маълум давр ичида ёлланган ишчининг корхонадан олган пули бу

- А) номинал иш ҳақи реал иш ҳақи
- Б) ишчининг даромади
- В) ишчининг фойдаси
- Г) ишчининг даромади ва реал иш ҳақи

68. Самарадорлик критерияси характерлайди

- А) самарадорликнинг микдор ва сифат кўрсаткичи
- Б) самарадорликнинг микдорий томонини
- В) самарадорликнинг хажмий кўрсаткичи
- Г) самарадорлик даражаси

69. Ресурслар сифими бу

- А) жами ресурслар кўрсаткичи
- Б) самарадорлик критерияси
- В) ресурслар даражаси
- Г) ресурслар микдори

70. Самарадорлик бу

- А) натижаларнинг харажатга бўлган нисбати
- Б) ресурсларнинг харажатга бўлган нисбати
- В) харажатларнинг ресурсларга бўлган нисбати
- Г) харажатларнинг ўзгармаслиги

71. Савдо корхоналарининг бизнес режаси нимада акс этади

- А) вужудга келадиган корхонани келажакка иқтисодий, молиявий, бошқариш, ташкилий ва техникавий кўрсаткичлари кўрсатилади
- Б) ҳисобот маълумотлари
- В) иқтисодий молиявий кўрсаткичлари ва технологик ва технология кўрсаткичлари
- Г) узоқ муддатга режа

72. Тушумни ўсиши билан боғлиқ бўлган харажатлар нима деб аталади

- А) шартли
- Б) ўзгарувчан
- В) нормаланмаган
- Г) номлаланган

73. Савдо корхонасида ҚҚС қайси суммадан тўланади

- А) фойда суммаси
- Б) даромад суммасидан
- В) сотиш суммасидан
- Г) харажатлар суммасидан

74. 30 млн. сўмга товар олинди. 40 млн. сўмга сотилди. НДС 1,8 млн. сўм. харажатлар 4 млн. сўм. Савдо рентабеллигини аниқланг

- А) 10,0%
- Б) 4,2 %
- В) 10,3 %
- Г) 8,2 %

75. Маълум вақт ичида ёлланмишчиларни корхонадан олган суммаси бу:

- А) номинал иш ҳақи
- Б) реал иш ҳақи
- В) ходимни даромади
- Г) иш ҳақи

76. Қайси кўрсаткич моддий ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги даражасини тўлиқ ҳарактерлайди

- А) материал қиймати
- Б) таннархни камайтириш
- В) материал сиғими
- Г) фойданинг ошиши

77. Муомала харажатларининг таркиби товарайланишига боғлиқ ҳолда неча қисмга бўлинади

- А) 2
- Б) 3
- В) 4
- Г) 5

МУАЛЛИФЛАР ТЎҒРИСИДА МАЪЛУМОТ



Абдукаримов Барат-Али Абдукаримович

2005 йилдан Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти “Иқтисодиёт” кафедраси мудири.

Абдукаримов Барат-Али Абдукаримович 1947 йили 20 июнда Қирғизистон Республикаси Ош вилояти Сузак райони Бекобод қишлоғида таваллуд топган.

1968 йили Самарқанд кооператив институтини (ҳозирги Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти) иқтисодиёт факультетини «Иқтисодиёт» мутахассислиги бўйича тамомлаган.

1968-1970 йилларда Джалалобод кооператив техникумида ўқитувчи.

1971 йилдан Самарқанд кооператив институти «Иқтисодиёт» кафедрасида ассистент.

1972-1975 йилларда Львов савдо институтида аспирантурада ўқиган.

1980 йили Москва кооператив институтида номзодлик диссертациясини ёқлаган.

1976 йилдан Самарқанд кооператив институтидан ассистент, катта ўқитувчи ва доцент лавозимида ишлаб келмоқда.

Иқтисод фанлари номзоди, профессор.

1989-1998 йиллари факультет декани, 1998-2002 йиллари институтнинг ўқув ва илмий ишлари проректори, 2002-2004 йиллари ўқув ишлари проректори, 2004-2005 йиллари ўқув-услубий ишлар бошқармаси бошлиғи, 2004-2006 йиллар малака ошириш факультети декани ва 2005 йилдан «Иқтисодиёт» кафедраси мудири.

2004-2007 йиллари Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти қошидаги K067.12.01 рақамли Ихтисослашган кенгаш аъзоси ва илмий котиби бўлиб ишлаган.

Б.А.Абдукаримов 100 ортиқ илмий, ўқув-услубий ишлар муаллифи, жумладан 4 та ўқув қўлланма, 7 та монография ва 4 та дарслик чоп этган.

Б.А.Абдукаримов Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги «Фан ва технологияларни ривожлантиришни мувофиқлаштириш қўмитаси»ни «Сервис тизими фаолиятини ривожлантиришни методологик муаммолари» мавзусидаги Давлат гранти совриндори.

У киши раҳбарлигида 3 та номзодлик диссертацияси ҳимоя қилинган ва ҳозирги кунда 2 та стажёр-тадқиқодчи-изланувчи ҳамда 5 та мустақил тадқиқотчилар номзодлик диссертацияси устида ишламоқда.

Салимов Шермамад Салимович

Салимов Шермамад Салимович 15.07.1940 йил 15 июлда Самарқанд шаҳрида таваллуд топган.

1968 йили Самарқанд кооператив институтини (ҳозирги Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти) иқтисодиёт факультетини «Савдо иқтисодиёти» мутахассислиги бўйича тамомлаган.

1968 йилдан Самарқанд кооператив институти «Иқтисодиёт» кафедрасида катта лаборант, ассистент.

1974-1976 йилларда Москва Г.М.Плеханов номидаги халқ хўжалиги институтида аспирантурада ўқиган.

1976 йили номзодлик диссертациясини ёқлаган.

1977 йилдан Самарқанд кооператив институтида ассистент, катта ўқитувчи ва доцент лавозимида ишлаб келмоқда. Иқтисод фанлари номзоди, доцент.

Салимов Шермамад Салимович 100 ортиқ илмий, ўқув-услубий ишлар муаллифи, жумладан 3 та маъруза матни чоп этган.



Шарипов Тўлқин Саидахмедович

2011 йил март ойидан Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти Сервис ва туризм факультети декани.

Т.Шарипов 1976 йилда Навоий вилояти Хатирчи туманида туғилган, миллати ўзбек, маълумоти олий, иқтисод фанлари номзоди. 1999 йилда Самарқанд кооператив институтини ташқи иқтисодий алоқалар мутахассислиги бўйича тугатган.

2010 йилда «Умумий овқатланиш корхоналари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш (Самарқанд вилояти мисолида)» мавзусида номзодлик диссертациясини ҳимоя қилган.

2000-2005 йилларда Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти «Иқтисодиёт» кафедрасида ассистент, 2005 йилдан катта ўқитувчи, 2011 йилдан Сервис ва туризм факультети декани лавозимида фаолият кўрсатмоқда.

У 30 дан ортиқ илмий мақола ва тезислар, 10 дан ортиқ ўқув-услубий ишлар муаллифи.

Оилали, икки нафар фарзанди бор.



Абдукаримов Фуркат Барат Алиевич

Абдукаримов Фуркат Барат Алиевич 1983 йили 9 мартда Самарқанд шаҳрида зиёлилар оиласида таваллуд топган.

2004 йили Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтини «Иқтисодиёт» таълим йўналишини бакалавриатурани имтиёзли диплом билан тамомлаган.

2006 йили Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтини «Тармоқлар иқтисодиёти» мутахассислиги бўйича магистратурани битирган.

2008 - 2010 йилларда Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг «Касб-ҳунар таълими» кафедрасида ассистент.

2010 йил сентябрдан Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг «Менежмент ва Статистика» кафедраси ўқитувчиси.

2011 йилда «Савдода бозор механизмини такомиллаштириш ва самарадорлигини ошириш йўллари (Самарқанд вилояти мисолида)» мавзусида номзодлик диссертациясини ҳимоя қилган. У 20 дан ортиқ илмий мақола ва тезислар, 1 та ўқув қўлланма, 2 та монографиялар ҳаммуаллифи ҳисобланади.

Оилали, икки нафар фарзанди бор.



Нормуродов Умиджон Нормурод ўғли

Нормуродов Умиджон Нормурод ўғли - 16.08.1985 йилда Самарқанд вилояти Жомбой туманининг Сарой қишлоғида таваллуд топган.

2008 йили Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтини «Иқтисодиёт» таълим йўналишини бакалавриатурани имтиёзли диплом билан тамомлаган.

2010 йили Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтини «Тармоқлар иқтисодиёти» мутахассислиги

бўйича магистратурани битирган.

2008 йилдан СамИСИ «Иқтисодиёт» кафедрасида катта лаборант лавозимида иш бошлаб, 2010-2011 йилларда ассистент сифатида фаолият олиб борган.

2012 йилдан СамИСИ “Иқтисодиёт” кафедрасининг аспирант-стажёр-тадқиқотчиси.

У 15 га яқин илмий мақолалар чоп этган

Илмий мавзуси: – “Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарининг рақобатбардошлигини ошириш имкониятлари”

Илмий раҳбари: – СамИСИ “Иқтисодиёт” кафедраси мудири, профессор Б.А.Абдукаримов.

Оилали, бир нафар фарзанди бор.

	“ИЧКИ САВДО ИҚТИСОДИЁТИ” ФАНИДАН РЕЙТИНГ ТИЗИМИ АСОСИДА ТАЛАБАЛАР БИЛИМИНИ БАҲОЛАШ БЎЙИЧА
--	--

АСОСИЙ ҚОИДАЛАР

«Ички савдо иқтисодиёти» фани бўйича тайёрланган мазкур услубий кўрсатма Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг 2010 йил 25 августдаги 333-сонли буйруғи билан амалга киритилган “Олий таълим муассасаларида талабалар билимини назорат қилиш ва баҳолашнинг рейтинг тизими тўғрисида Низом”, 2011 йил 20 августда тасдиқланган «Ички савдо иқтисодиёти» фани бўйича Намунавий дастур ҳамда СамИСИ Илмий Кенгашининг 2011 йил 29 августдаги 1-баённомаси билан тасдиқланган «Ички савдо иқтисодиёти» фани бўйича Ишчи ўқув дастури асосида ишлаб чиқилган. Ушбу услубий кўрсатмадан 5340100 «Иқтисодиёт» (Сервис ва хизматлар соҳалари бўйича) бакалаврият таълим йўналиши талабаларининг «Ички савдо иқтисодиёти» фанидан билимини назорат қилиш ва баҳолашда фойдаланиш тавсия этилади.

Шунингдек, услубий кўрсатмада “Олий таълим муассасаларида талабалар билимини назорат қилиш ва баҳолашнинг рейтинг тизими тўғрисида Низом”да келтирилган асосий вазифаларнинг қуйидагилари қамраб олинган:

- талабаларда Давлат таълим стандартларига мувофиқ тегишли билим, кўникма ва малакалар шаклланганлиги даражасини назорат қилиш ва таҳлил қилиш;
- талабалар билими, кўникма ва малакаларини ҳаққонийлик, ишонччилик ва қулай шаклда баҳолашни таъминлаш;
- фанни талабалар томонидан тизимли тарзда ва белгиланган муддатларда ўзлаштирилишини ташкил этиш;
- талабаларда мустақил ишлаш кўникмаларини ривожлантириш, ахборот ресурслари манбаларидан самарали фойдаланишни ташкил этиш;
- талабаларнинг фан бўйича комплекс ҳамда узлуксиз тайёргарлигини таъминлаш.

“Ички савдо иқтисодиёти” фани ўқув режасида белгиланганидек, **«Иқтисодиёт»**, таълим йўналиши 3-4-курсида ўқитилади. Фан учун жами 332 соат, шу жумладан, 72 соат маъруза ҳамда 96 соат амалий машғулот учун ҳамда 164 соат мустақил таълимга ажратилган.

I. Назорат турлари ва уни амалга ошириш тартиби

«Ички савдо иқтисодиёти» фани бўйича талабаларнинг билим савияси, кўникма ва малакаларини аниқлаш ҳамда уларнинг ўзлаштириш даражаларини Давлат таълим стандартларига мувофиқлигини таъминлаш учун қуйидаги назорат турларини ўтказиш назарда тутилади:

1) Жорий назорат – талабанинг фан мавзулари бўйича билим ва амалий кўникма даражасини аниқлаш ва баҳолаш усули. Жорий назорат мазкур

фан хусусиятидан келиб чиққан ҳолда, машғулотларда қуйидагича амалга оширилади.

Талабанинг:

☐ мавзу бўйича қўйилган оғзаки саволларга (интерфаол шаклда) берган жавоби ва фаоллигини баҳолаш;

☐ олаётган билими, ўрганаётган ўқув материаллари ва вазифаларни бажариб бораётганлигини қайд қилиш мақсадида юритаётган конспектини текшириш;

☐ мавзулар бўйича мантикий боғланган уй вазифаси ва топшириқларнинг бажарилганлигини текшириш;

☐ мустақил фикрлашга ҳамда аналитик қобилиятни шакллантиришга хизмат қиладиган ёзма эссе ва рефератларни ҳимоя қилдириш;

☐ тестлар олиш;

☐ муаммоли вазият (кейс-стади), ўқув лойиҳалари ёхуд амалий топшириқ (масалалар)ларнинг ечими ва тақдимотини амалга ошириш.

2) Оралиқ назорат – институт ўқув жараёни жадвалига биноан ўтказиладиган, фаннинг бир неча мавзуларини ўз ичига олган, яъни фан ўқув дастурининг тегишли бўлими тугаллангандан сўнг талабанинг билим ва амалий кўникма даражасини аниқлаш ва баҳолаш усули. «Ички савдо иқтисодиёти» фани бўйича 1- оралиқ назорат 2011/2012 ўқув йили 1- семестрининг 8 – ҳафтасида, 2-оралиқ назорат 2011/2012 ўқув йили 1- семестрининг 17-ҳафтасида ўтказилади. Ушбу фан бўйича оралиқ назорат ёзма шаклда бўлиб, талабалар билимини баҳолаш учун тарқатиладиган вариантда учта назарий саволдан иборат бўлади. (Саволлар фаннинг хусусиятидан келиб чиқиб қўйилади. Зарурий ҳолларда тест усулидан ҳам фойдаланиш мумкин).

Оралиқ назорат саволлари янги ўқув йили бошида кафедра профессор-ўқитувчилари томонидан тузилиб, кафедра мажлисида муҳокама қилинади ва тасдиқланади. Тасдиқланган оралиқ назорат саволлари олдиндан талабаларга тарқатилади. Хусусан, «Ички савдо иқтисодиёти» фанидан оралиқ назорат саволлари “Иқтисодиёт” кафедрасининг 2011 йил 20 августдаги 1- сон мажлисида муҳокама қилинган ва тасдиқланган.

Оралиқ назоратни ўтказиш жараёни кафедра мудир томонидан тузилган комиссия иштирокида даврий равишда ўрганиб борилади ва уни ўтказиш тартиби бузилган ҳолларда, оралиқ назорат натижалари бекор қилинади ҳамда оралиқ назорат қайта ўтказилади.

3) Якуний назорат – семестр якунида муайян фан бўйича назарий ва амалий кўникмаларни талабалар томонидан ўзлаштирганлик даражасини баҳолаш усули. Мазкур фан бўйича якуний назорат семестрнинг охириг икки ҳафтаси мобайнида Ўқув-услубий бошқарма томонидан тузилган қатъий жадвал асосида белгиланган аудиторияда “Ёзма иш” шаклида ўтказилади.

II. Баҳолаш тартиби ва мезонлари

«Ички савдо иқтисодиёти» фани бўйича талабаларнинг билим савияси, кўникма ва малакалари назорат қилишнинг рейтинг тизими асосида балларда ифодаланади.

Талаба мазкур фан бўйича йиғиши мумкин бўлган максимал балл – 100 балл бўлиб, у қуйидагича тақсимот қилинади:

- **жорий назорат – 35 балл;**
- **оралиқ назорат – 35 балл;**
- **якуний назорат – 30 балл.**

Фан бўйича жорий ва оралиқ назоратларга ажратилган умумий баллнинг 55 фоизи (40 балл) саралаш балл ҳисобланади. Ушбу фоиздан (55 фоиз) кам балл тўплаган талабалар якуний назоратга қўйилмайди.

Жорий ва оралиқ назорат турлари бўйича 55 ва ундан юқори баллни тўплаган талаба фанни ўзлаштирган деб ҳисобланади ва ушбу фан бўйича якуний назоратга кирмаслигига ҳам йўл қўйилади.

Талабанинг семестр давомида фан бўйича тўплаган умумий бали ҳар бир назорат туридан белгиланган қоидаларга мувофиқ тўплаган баллари йиғиндисига тенг.

Жорий назоратдаги баллар тақсимои (ўзлаштириш кўрсаткичлари бўйича баҳолаш мезонлари):

№	Топшириқларнинг номланиши	Максимал йиғиш мумкин бўлган балл
<i>Маъруза машғулотларида¹</i>		

I.	Талабанинг мавзулар бўйича билимларини оғзаки (интерфаол шаклда) сўраш, берилаётган материал ва топшириқларнинг конспектлаштирганини баҳолаш, ш.ж.:	35 балл
1.1.	Мавзу доирасида қўйилган саволларга берган жавоби ва мунозараларда ўз билим савиясини намоён этганлигига	18 балл
1.2.	Машғулотларда фаол қатнашганлиги ва ўқитувчи томонидан берилган топшириқларни бажариб келганлиги ҳамда конспектни тўлиқ юритганига	17 балл
Амалий машғулотларда		
II.	Мустақил таълим учун берилган топшириқларни баҳолаш, ш.ж.:	35 балл
2.1.	Талабанинг мавзулар бўйича мантиқий боғланган ва мустақил бажарилган уй вазифаси ҳамда топшириқларни бажаришига	5 балл
2.2.	Мустақил фикрлашга ҳамда аналитик қобилиятни шакллантиришга хизмат қиладиган ёзма эссе, коллоквиум ва рефератларни ҳимоя қилишига	5 балл
2.3.	Фан бўйича мавзуларни қамраб олган уч тоифали тестларни ечишига	10 балл
2.4.	Муаммоли вазият (кейс-стади) ёхуд амалий топшириқ (масалалар)ларни баҳолашга	15 балл
Жами (I+II)		70 балл

Юқоридаги жадвалда келтирилган мустақил таълим учун берилган топшириқларни (2.1., 2.2., 2.3., 2.4. бандлар) амалий машғулотларда баҳолашда эътиборга олиниши лозим бўлган мезонлар:

2.1. Талабаларни ҳар бир мавзунини назарий ва амалий ўрганганликларини баҳолаш мақсадида ва, албатта, мавзулар (бир нечта мавзунини қамраб олган)нинг мантиқий боғлиқлигини ҳисобга олиб, вазифа ёки топшириқлар (“Эксперт варағи” тарзида)ни тарқатиш. Талабалар мазкур топшириқни гуруҳ аъзолари, яъни сабоқдошлари билан ҳамкорликда мустақил тайёрлаб келадилар ҳамда амалий машғулот дарсида тайёрлаб келган вариантларини тақдим этадилар. Гуруҳ тақдимоти тугагандан сўнг талабалар ҳам мунозарада фаол қатнашиб мавзуга доир турли хилдаги саволлар билан мунозарада этишлари ва ўз фикрлари, тушунча, қарашларини баён этишлари учун имконият яратилиб берилади. Мазкур тартибда бошқа кичик гуруҳлар ҳам тайёрлаб келган материалларини бирма-бир ҳимоя қиладилар. Ҳамкорликда ишлаш қонидасига кўра, гуруҳга берилган балл гуруҳ талабаларининг ҳам индивидуал бали бўлиб ҳисобланади. Бундай топшириқ учун максимал – 5 балл берилиши мақсадга мувофиқдир;

2.2. Талабанинг фан бўйича эгаллаган билимларини чуқурлаштириш, уни мустақил фикрлашга ҳамда аналитик қобилиятини шакллантиришга

хизмат қиладиган ёзма шаклдаги эссе ва реферат тайёрлаб келишга ундаш. Реферат ёки эссени тўлиқ талаб даражасида ҳимоя қилганда талабага максимал – 5 балл берилади;

2.3. Фаннинг барча мавзуларини қамраб олган тест топшириқларини ечиш. Тестларни мавжуд иқтисодий вазият ва ҳукм сураётган глобал молиявий-иқтисодий инқироз шароитларини инобатга олиб янгилаш ва керак бўлса замон талабига мос келмайдиган эскирган саволларни олиб ташлаган ҳолда амалий машғулоти дарсида ҳар бир талабага индивидуал тарзда 40 та тест саволларини тарқатиб уларнинг билимини баҳолаш мумкин. Бунинг учун (тест саволлари) максимал балл сифатида – 10 балл берилиши кўзда тутилган.

2.4. Муаммоли вазият, кейс-стади, бошқотирма ёхуд амалий топшириқ (масала)ларни тайёрлаш. Мазкур топшириқ кичик гуруҳларга умумий биттадан, лозим бўлса, ҳар бир талабага индивидуал тарқатилади. Талаба берилган топшириқни мустақил ўрганади. Бунинг учун талаба ахборот ресурс марказларидан, интернет манбаларидан, корхоналарнинг статистик маълумотларини тўплаган ҳолда изланиб топшириқни бажаради ва ўқитувчи томонидан белгиланган аниқ вақтда топширади. Ушбу топшириқ учун ҳам максимал балл – 15 балл қилиб белгилаш жоиз.

Демак, талаба семестр давомида жорий назоратдан максималл **35** балл тўплаш имконига эга бўлади.

Оралик назорат ўқув-услубий бошқарма томонидан белгиланган муддат ва вақтларда (семестрнинг 8 ва 17 ҳафтасида) ёзма иш шаклида 3 та топшириқдан иборат тарзда олинади.

*Мазкур назорат тури семестр давомида икки мартаба ўтказилади ва максимал **35** балл берилади.*

Якуний назоратда баллар тақсимооти (ўзлаштириш кўрсаткичлари бўйича):

Жорий ва оралик назоратларга ажратилган умумий баллнинг 55 фоизидан (38,5 балдан) юқори балл тўплаган талабага якуний назоратда иштирок этиш ҳуқуқи берилади. Якуний назоратдаги вариантлар ҳар бир талабага такрорланмайдиган ҳолда алоҳида тузилиб, ҳар бири 5 та топшириқдан иборат бўлади.

Якуний назоратдаги ёзма ишларни баҳолаш мезонлари ҳар бир топшириқ учун максимал **6** баллдан белгиланган.

Талаба:

а) 26 - 30 балл йиғиш учун 5 та топшириқни ҳам бажариши керак.

б) 21 - 25 балл йиғиш учун 4 та топшириқни тўлиқ, 5-топшириқни қисман бажарган бўлиши керак.

в) 17 - 20 балл йиғиш учун 3 та топшириқни тўлиқ, 4-топшириқни қисман бажарган бўлиши керак.

г) 0 - 16 балл тўплаши учун 2 та топшириқни тўлиқ ва 3-топшириқни қисман бажарган бўлиши лозим.

Талабанинг семестр давомида фан бўйича тўплаган умумий бали ҳар бир назорат туридан белгиланган қоидаларга мувофиқ қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$UB=JN_1+JN_2+ON_1+ON_2+YN$$

бу ерда: $JN_{1,2}$ - биринчи ва иккинчи жорий назорат; $ON_{1,2}$ – биринчи ва иккинчи оралик назорат; YN – якуний назорат.

Ёзма ишларни профессор-ўқитувчилар икки кун давомида текшириб, баҳоларни эълон қилиши ва тегишли ҳужжатларда қайд этишлари лозим.

Талабанинг фан бўйича рейтинги қуйидагича аниқланади:

$$R_f = V \cdot UB : 100$$

бу ерда: V – семестрда фанга ажратилган умумий ўқув юкламаси (соатларда), UB – фан бўйича ўзлаштириш даражаси (балларда).

III. Назорат турларини ўтказиш муддати

Оралик ва якуний назорат турлари календарь тематик режага мувофиқ деканат томонидан тузилган рейтинг назорат жадваллари асосида ўтказилади. Якуний назорат семестрнинг охириги 2 ҳафтаси мобайнида ўтказилади. Талаба фан бўйича курс лойиҳаси (иши)ни ушбу фан бўйича тўплаган баллари умумлаштирилишига қадар топшириши шарт.

Жорий назоратларда саралаш балидан кам балл тўплаган ва узрли сабабларга кўра назоратларда қатнаша олмаган талабага қайта топшириши учун навбатдаги шу назорат туригача, оралик назорат учун якуний назоратгача бўлган муддат берилади.

Талабанинг семестрда жорий ва оралик назорат турлари бўйича тўпланган баллари ушбу назорат турлари умумий балининг 55 фоизидан кам бўлса ёки семестр якунида жорий, оралик ва якуний назорат турлари бўйича тўплаган баллари йиғиндиси 55 балдан кам бўлса, талаба академик қарздор ҳисобланади.

Талаба назорат натижаларидан норози бўлса, фан бўйича назорат тури натижалари эълон қилинган вақтдан бошлаб бир кун мобайнида факультет деканига ариза билан мурожаат этиши мумкин. Бундай ҳолда факультет деканининг тақдимномасига кўра ректор буйруғи билан уч аъзодан кам бўлмаган таркибда апелляция комиссияси ташкил этилади ва талабанинг баллари қайта кўриб чиқилади.

Талабанинг назорат турлари бўйича эришган натижалари кафедра, деканат ва ўқув-услубий бошқармада компьютер хотирасига киритилиб, мунтазам

**“ИЧКИ САВДО ИҚТИСОДИЁТИ” ФАНИДАН
АДАБИЁТЛАР РУЙХАТИ**

Асосий адабиётлар:

1. Каримов И.А. Ўзбекистоннинг ўз истиклол ва тараққиёт йўли. Т.: «Ўзбекистон». 1993 й
2. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т.: «Ўзбекистон». 1995 й.
3. Каримов И.А. Ўзбекистон бозор муносабатларига ўтишнинг ўз хос йўли. Т.: «Ўзбекистон». 1995й
4. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Т.: «Ўзбекистон». 2009 й
5. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. – Президент Ислом Каримовнинг 2009 йилнинг асосий якунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2010 йил 30 январь.
6. Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир. – Президент Ислом Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2010 йил 28 январь.
7. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик I – қисм, Тошкент, «Иқтисод-молия» 2010.
- 7.а) Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик II – қисм, Тошкент, «Иқтисод-молия» 2010.
8. Мухаммедов М.М., Р.И. Алтинбаев. А.Т. Кутбетдинов, Б.А. Абдукаримов «Экономика торговли». Учебное пособие. Самарканд. 1998 й.
9. Пардаев М.К., Исроилов Б.И., Иқтисодий таҳлил. Ўқув қўлланма, 1-2 қисм, Тошкент, «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2001 й
10. Торговое дело: Экономика, маркетинг, организация. (Учебник, под редакций Брагина Л.А.) М.: ИНФРА –М., 2002
11. Йўлдошев И.К. Савдо корхоналари иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. Т. ТДУ., 2005 й.

Қўшимча адабиётлар:

12.Ўзбекистон Республикасида Мулкчилик тўғрисидаги қонун. 1990 йил 31 октябр Ўзбекистон Олий советининг Вedomостлари, 1990 йил №31-33.

13 Ўзбекистон Республикасида Мулкчилик тўғрисидаги қонунга ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида Ўзбекистон Республикасининг 1993 йил 7 май қонуни Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1993 йил, 5-сон.

14.Ўзбекистон Республикасидаги қорхоналар тўғрисидаги қонун. 1991 йил 15 феврал Ўзбекистон Республикаси қонун ва фармонлари. Тошкент. «Ўзбекистон», - 1992.

15.Ўзбекистон Республикасининг Кооперация тўғрисидаги 1991 йил 14 июн қонуни Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1991 йил, 8-сон.

16.Ўзбекистон Республикасининг ташки иқтисодий фаолият тўғрисидаги 1991 йил 14 июн қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг Ахборотномаси. 1991 йил, 8-сон.

17.Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 1991 йил, 19 ноябр қонуни Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1992 йил, 1-сон.

18.Монополистик фаолиятни чеклаш тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 1992 йил, 2 июл қонуни Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1992 йил, 10-сон.

19.Ўзбекистон савдо – саноат палатасини ташкил қилиш тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 7.07.2004 йилги Фармони.

20.Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизимини тубдан такомиллаштириш тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 20 август 2003 йилги қарори.

21.2003-2006 йилларда чакана савдо, умумий овқатланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш қорхоналари тармоқларини ривожлантиришга доир қўшимча чора – тадбирлар тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 13 феврал 2003 йилги Қарори.

22.Хусусий қорхона тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг қонуни. 2003 йил.

23. Улғуржи ва чакана савдони либераллаштириш ҳамда уни ривожлантириш учун қулай шарт яратиш чора тадбирлари тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 23 февралдаги фармони. Улғуржи савдо қорхоналари уюшмаси фаолиятини ташкил этиш тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 6 мартдаги қарори.

24.Абдукаримов Б.А. , Тойиров А.Т., Юсупов М.Ю. Кооператив улғуржи савдо янги шароитда. Тошкент, «Мехнат» нашриёти, 1989 й

25.Қутбетдинов А.Т., А. Низомов «Савдо бозор муносабатлари тизимида». Монография., Р. Жалил нашриёти, Хужанд. 1995 й.

26.Қутбетдинов А.Т. «Товар тақлифи: моҳияти, аҳамияти, ҳолати ва ривожланиши» Самарканд СамКИ. 1999 й.

27.Стратегии развития оптовых рынков: теория, практика нововведения. Ануфриев А.И. , др. Монография . Т. ТГЭУ, 2002 г.

28.Фаттахов А.А. Рыночное механизма и интенсификация оптовой торговли. Монография. Т., ТГЭУ, 2002

29. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар маҳкамасининг 5 ноябрь 1999 йилги 54-сонли «Маҳсулот (иш, хизматлар) ишлаб чиқариш таннархига киритиладиган харажат таркиби ва молиявий натижаларни аниқлаш тартиби тўғрисида низом» тасдиқлаш тўғрисидаги қарори.

30.Ходиев Б.Ю ва бошқалар. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. - 2010.

Педагогик технологияга оид баъзи адабиётлар

31.Холмухаммедов М.М. ва бошқалар. Таълим педагогик технологиялари. Услубий қўлланма. – Самарқанд, 2005. – 49 б.

32.Ишмухаммедов Р., Абдуқодиров А., Пардаев А. Таълимда инновацион технологиялар (таълим муассасалари педагог-ўқитувчилари учун амалий тавсиялар). – Тошкент: Истеъдод, 2008. – 180 б.

33.Толибов У., Усмонбоева М. Педагогик технологияларнинг татбиқий асослари. – Тошкент, 2006.

ТАКЛИФ ВА МУЛОҲАЗАЛАР УЧУН

ТАКЛИФ ВА МУЛОҲАЗАЛАР УЧУН

**Самарқанд Иқтисодиёт ва Сервис институтининг ўқув-услубий
кенгашининг 2012 йил 16 мартдаги 8-сон мажлис баёни билан чоп
этишга тавсия қилинган.**

**Ички савдо иқтисодиёти фанидан масалалар тўплами ва услубий
кўрсатмалар**

**Самарқанд Иқтисодиёт ва Сервис институти босмахонаси,
Шохрух кўчаси, 60. Буюртма № 025, ҳажми 13,0 б.т., адади 50
нуса**