

TIJORAT LOGISTIKASI TIZIMLARI, MAQSADI VA TASHKIL ETISH TAMOYILLARI

Egamberganov isobek Hamdambek o‘g‘li

Jizzax politexnika instituti Transport vositalari

Muhandisligi yo‘nalishi IOI-22 guruh talabasi.

Egamberganovisobek0@GMAIL.COM

Annotatsiya: *Ushbu maqola tijorat logistikasi tizimlarida Ishlab chiqarish jarayonida jamiyat a‘zolari tabiiyat mahsulotlarini inson ehtiyojlariga (yaratib qayta ishlab) moslashtirishadi; taqsimlash har bir indivi ishlab chiqarilishida ishtirok etuvchi qismlarni belgilaydi; almashtirish unga taqsimlash orqali berilgan qismni almashtirishni xoxlovchi aniq mahsulotlarni yetkazadi; va nihoyat iste‘mol qilishda mahsulotlar individual shaxsiylashtirishning ashyosiga aylanadi»*

Kalit So‘zlar: *Yetkazib berish, Vositachilik, sotish, yuklarni sug‘urtalash, Tijotriy logistika yetkazib berish, “ayriboshlash.*

Yetkazib berish – o‘zining yetkazib berish vositalari yordamida ha evaziga boshqalarning maxsulotlarini yetkazib berish. O‘z o‘zidan vositachilik holatiga ega bo‘lmagan yetkazib berish, tijorat faoliyatni amalga oshirish bilan bog‘liq bo‘lgani uchun Tijorat xususiyatga ega bo‘ladi. Barcha yetkazib berishlar ham tijorat ayriboshlash bo‘lavermaydi, buning uchun u turli harakat vositalari yordamida tirikchilik ko‘rinishida amalga oshirilgan bo‘lishi lozim. Vositachilik. Vositachilar boshqa odamlarning istagi bilan ularning mablag‘lariga o‘z nomlaridan uchinchi shaxslar bilan ayriboshlash kelishuvlarini tuzishadi. Bu odatda sotib olish sotish va jo‘natish kelishuvlari hisoblanadi. Vositachilik buyurtmalari alohida ish sifatida qabul qilinadi va bajariladi. Vositachining kelishuvlari oldi berdi shartnomalari bilan bog‘liqlikga ega bo‘lgandagina tijorat hisoblanadi. Sotuvchilar to‘lov evaziga kelishuv bo‘yicha xavf yuzaga kelganda yo‘qotishlarni qoplab berishni talab qilish huquqiga ega bo‘ladilar. Tijoratga nisbatan amalga oshirilayotgan amaliyot sug‘urtaga tijorat xususiyatni beradi. Savdo kelishuvlarining asosiy ishtirokchilari savdogarlar hisoblanadi. Tijorat huquqdan kelib chiqib savdogar deb tirikchilik sifatida ishlab chiqarish kelishuvlarini o‘zining nomidan amalga oshirgan shaxs hisoblangan. Tijorat bilan sug‘ullanish shaxsning tirikchiligi bo‘lishi lozim. Tirikchilik deganda doimiy shug‘ullanish asnosida moddiy ashyolarning sotib olinishiga yo‘naltirilgan harakatlar tushunilgan. Bu amaliyot moddiy foyda keltiruvchi cheklanmagan aktlar 40 soniga mo‘ljallangan. O‘z tarkibiga ko‘ra farqlanuvchi bir qancha ayriboshlash kelishuvlarining turlarini ajratib o‘tish mumkin. Tadbirkorlar imkoniyatlari yetadigan ularni mablag‘siz qoldirmaydigan kreditga ehtiyoj sezishadi. Ushbu jarayonlar xo‘jalik aloqalarining saqlanishi hamda korxonalar vositalarining muomalasi va ularning amalga oshirilishi bilan bog‘liq chiqimlar qiymatida ko‘rinadi. Bunday holatlarning tog‘ri hisobga olinishi logistikani bir butun sifatida tushunib yetishda xo‘jalik aloqalarini rejalashtirishni shakllantirishda o‘ta muhim o‘rin tutadi. Bu jarayon 2008 yilda jaxon moliyaviy inqirozi boshlanishida yaqqol ko‘rindi. Respublikamizda banklarga davlat tomonidan yordam ko‘rsatildi. Shunga qaramasdan ular shunday baland kredit stavkasini o‘rnatishdiki bu tadbirkorlar uchun imkoniyatsiz bo‘lib qoldi. Korxonalarining logistika xo‘jalik aloqalarining rivojlanishiga shu bilan birga bir qator tashqi omillar ham ta‘sir qiladi. Masalan, ommaviy ishlab chiqarishning miqdorlari, ishlab

chiqarish xususiyatlari korxonaning mutaxassisligi va vositalari, mahsulot ishlab chiqarilishi va iste‘mol darajasi, uning sifat xususiyatlari. Shunday qilib mehnatning jamoaviy bo‘linishining chuqurlashgani sari, korxonalar orasidagi xo‘jalik aloqalari 42 murakkablashadi, texnologik qaramlik oshadi, yetkazib beruvchilar o‘rtasida raqobat ham oshadi. Ishlab chiqarilayotgan mahsulotning assortimentining har qanday kengayishi sotib olinuvchi ashyolarning miqdorini kengayishini bildiradi. Yo‘nalish xususiyatlari mahsulot iste‘molining miqdori va nomenklaturasini belgilab beradi. Bu esa ombor xo‘jaligining sig‘imi, ishlab chiqarish turi (ommaviy, seriyali yoki individual), va ishlab chiqarish jarayonining o‘ziga ham ta’sir ko‘rsatadi. Iste‘molchiga yetkazib berilayotgan mahsulot assortimenti va sifatining muomalaning eng kam chiqimlarida mavjud ehtiyojlariga mos kelishi. Iqtisodiy nazariydan ma’lumki, bir tovarning boshqasiga almashinuvi xo‘jalik aloqalarining boshlang‘ich shaklini yaratadi. “A” mahsulotning “B” mahsulotga almashtirilishida belgilanuvchi qiymatning oddiy shakli xaligacha o‘z nazariy hamda amaliy muhimligini yo‘qotganicha yo‘q. Respublikamiz iqtisodiyotida iqtisodiy islohotlar boshida (20 asr 1990 yillar) mahsulot almashinuvining bunday turi (barter almashinuvlar) keng tarqalgan. Barter almashinuvlar hozirgi kunda ham xo‘jalik amaliyotlarida uchraydi: ularga har safar mahsulot almashinuvlari qaysidir sabablarga ko‘ra mablag‘ bilan ta‘minlanmagan hollarda amalga oshiriladi. Bundan tashqari ba’zi iqtisodchilarning fikriga ko‘ra 2008 yilda yuz bergan jaxon moliyaviy inqirozi jarayonida barterning kengroq foydalanilishi ahamiyatliroq. Xo‘jalik aloqalarini saqlashni ko‘rib chiqishda biz ularning obyektiv boshlanishi sifatida tovar mablag‘ muomalasi iqtisodiy qonunlari shakllanish davridan kelib chiqamiz: talab va taklif qonuni, chegaraviy foydalilik qonuni, muvozanat qonuni, qiymat qonuni va boshqalar. Bu qonunlarning amalga oshishi xo‘jalik aloqalarini aniq, yaqqol tarkib bilan to‘ldiradi. Logistika nazariyasi haqida gapira turib biz tartibot shaklini oqimini nazorat qiluvchi qonunlar tizimini o‘zida aks ettiruvchi bo‘lishi kerakligini aniqladik, va bunda ular sifatida logistikada hali qayd etilmagan tanlov qonuni va meyor qonunini nomlab o‘tdik. Endi qo‘shimcha qilib o‘tamiz: logistik sohasida kelishuvlar mahsulot ishlab chiqarilishi va muomalasi qonuniyligiga asoslanadi.

Savdo sotiq nazariyasida ayriboshlash kelishuviga alohida e’tibor qaratilgan. Bu masalani batafsil ravishda faqatgina ta’limiy ahamiyatga ega bo‘lmagan tarixiy tajribani inobatga olgan holda ko‘rib chiqamiz. Ayriboshlash kelishuvining maqsadi bu ikki tomon o‘rtasidagi qiymatlar almashinuvi. Ayriboshlash kelishuvini amalga oshirish uchun quyidagilar kerak:

1) ikkitadan kam bo‘lmagan qiymatli ashyolar; 2) ayriboshlashning amalga oshirilishi bo‘yicha shartlarning kelishib olinishi; 3) ayriboshlash vaqtining kelishilishi; 4) ayriboshlash joyining kelishib olinishi;

Yetkazib beruvchidan iste‘molchiga mahsulot yetkazib berilishining uzluksizligi va o‘z vaqtidaligi. Ayriboshlashning o‘zaro foydalilik xususiyati; Xo‘jalik aloqalari tomonlari orasidagi xujjatlar muomalasi va kelishuvlar munosabatlari tizimining ratsionallashuv darajasi. Shunday qilib qog‘oz xujjatlar muomalasining kamaytirilishi xo‘jalik aloqalarini shakllantirishda ularning elektron qayta ishlanishi hisobiga amalga oshiriladi. Bu uchun standart shakl ma’lumotlari va telekomunikatsiyalar xo‘jalik aloqalarini qo‘llab quvatlash ma’lumotli kompyuter tizimlarini qo‘llashadi “EDI – electronic data interchange” (elektron ma’lumotlar almashinuvi). Uning foydalanilishi xujjatlar muomalasi sxemasini tuzish texnologiyalarini osonlashtiradi, ularning sifatining yaxshilashishiga olib keladi, ma’lumotlar almashinuvining ishonchli va o‘z vaqtida bo‘lishini belgilaydi. Logistik xo‘jalik aloqalarini shakllantirish jarayonini yaxshiroq tushunish uchun ularni bir qancha

belgilariga ko‘ra guruhlab chiqish lozim. Birinchi ikkita belgi tarmoq va joylashuvlarning logistik xo‘jalik aloqalar bilan qoplanishi darajasini ko‘rsatadi. Xo‘jalik aloqalarining ularda vositachi tuzilmalarning ishtiroki darajasiga qarab guruhlanishi ko‘p jihatdan mahsulot yetkazib berish maqsadlarining shakllanishi bilan belgilanadi, u mahsulot muomalasi jarayoni bilan bog‘liq bo‘lgan mahsulot taqsimlanishi kanalining tuzilmasi va chiqimlarga ta‘sir ko‘rsatadi. Bunda turli ko‘rinishlar bo‘lishi mumkin: to‘g‘ridan to‘g‘ri aloqalar (yetkazib beruvchi-iste‘molchi); bilvosita aloqalar, bunda vositachining yetkazib berish va hisob kitoblarda ishtiroki taxmin qilinadi. Xo‘jalik aloqalarining tashkil etilishi, ayriboshlash bo‘yicha sheriklarning tanlanishi, mahsulot miqdori va sifati bo‘yicha va uning narxi bo‘yicha kelishuvlar bir jildda bo‘lganligi sababli tovar muomalasining tanlangan turi muhim o‘ringa ega bo‘ladi: u tranzit ko‘rinishga ega bo‘lishi mumkin bunda mahsulot ta‘minotchidan tog‘ridan to‘g‘ri iste‘molchiga yetkazilib beriladi va ombor xususiyatga ega bo‘lshi mumkin bunda mahsulot iste‘molchiga tog‘ridan to‘g‘ri emas balki ombordan yetkaziladi. Bu xolatda xo‘jalik aloqalari savdoning turli shakllari ko‘rinishida amalga oshiriladi (ulgurji, chakana va bosh.). Yuklarni sug‘urtalash sug‘urta operatsiyalarining eng keng tarqalgan turlaridan biri hisoblanadi. Sug‘urtalovchilar har qanday yuridik va jismoniy shaxslar bo‘lib, ular jo‘natuvchi yoki qabul qiluvchi hisoblanadi. Aynan tomonlar o‘rtasida ularning huquqiy va iqtisodiy munosabatlarga, mahsulot etkazib berish shartlariga qarab tovarlar, xaridor yoki sotuvchi, sug‘urta shartnomasiga kiradi. Shunday qilib, xalqaro savdoda CIF sharoitida dengiz orqali mahsulotni etkazib berish sotuvchiga sug‘urta shartnomasini tuzish majburiyatini yuklaydi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Аникин В.А., Тяпухин А.Р. Коммерческая логистика: Учебник. М.: ТК Велби, изд-во проспект, 2005.-432 с.
2. Миротин Л.Б., Ташбаев И.Е. Логистика для предпринимателя:основные понятия, положения и процедура: Учебное пособие. М.: INFRA-M, 2003.
3. Долгов А.П., Козлов В.К, Уваров С. А. Логистические менеджмент фирмы: концепции, методы и модели: Учебное пособие. СПб.: изд. Дом «Biznes-pressa», 2005. 384 с.
4. Xodiev B.YU., SHodmonov SH.SH., G‘afurov U.V. Mamlakatni jadal isloh etish va modernizatsiya qilish – milliy taraqqiyotimizning mantiqiy bosqichi: Ilmiy-ommabop risola. – T.: TDIU, 2008. – 53 b.
5. Dadaboev K.A. Logistika Toshkent 2006