

**САВДО КОРХОНАСИ  
ИҚТИСОДИ**

**ТОШКЕНТ**

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ**

**ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ  
ВАЗИРЛИГИ**

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ  
УНИВЕРСИТЕТИ**

**«САВДО ҚОРХОНАСИ ИҚТИСОДИ»**

**ЎҚУВ ҚўЛЛАНМА**

**ТОШКЕНТ-2005**

65.9(2)29

И 940

Йўлдошев Н.Қ. Савдо корхонаси иқтисоди  
Т.: ТДИУ, 2005 й. 264 б.

### **Аннотация.**

«Савдо корхонаси иқтисоди» фани савдо билан шугулланувчи фирмалар, компаниялар, хусусий дўконлар фаолияти самарадорлигини ўрганувчи фандир.

Савдо фаолиятининг самарадорлигини таъминлаш учун уни шакллантирувчи омиллар - корхонадаги меҳнат, моддий, молиявий ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини таҳлил қила билиш лозим. Ушбу фан савдо фаолиятининг асосий кўрсаткичлари мазмуни, уларни режалаштириш ва таҳлил қилиш услубиятларини чуқур ўрганади. Бу кўрсаткичлар ўзаро боғлиқликда ва ўзаро таъсирда бўлиб, ягона тизимни ташкил этади. Шунинг учун савдо корхонаси ва унинг кўрсаткичлари ягона тизим сифатида қаралади.

Тошкент Давлат Иқтисодиёт университети Илмий  
Кенгашида бакалаврлар учун ўқув қўлланма сифати  
тасдиқланган

**Такризчилар:** и.ф.д., проф. М.Р.Расулов  
и.ф.д. Ф.Комилова

© Тошкент Давлат Иқтисодиёт университети. Ўқув  
қўлланма. 2005 й.

## КОРХОНА БОЗОР ШАРОИТЛАРИДА АСОСИЙ ХЎЖАЛИК СУБЪЕКТИ СИФАТИДА

### Савдо корхонасининг иқтисодий моҳияти ва вазифалари.

Иқтисодий ўзгаришларнинг ҳозирги босқичида асосий мақсад савдо корхоналарининг самарали фаолият кўрсатиши учун қулай шароитларни яратиш ҳисобланади.

Белгиланган мақсадларнинг мураккаблиги мустақил хўжалик юритувчи субъект сифатида тармоқнинг бозор механизмида асосий бўлинига айланиб бораётган савдо корхонаси деган тушунчанинг моҳияти ва мазмунини ҳар томонлама ва чуқур ўрганиш заруратини келтириб чиқаради.

Корхона деганда умуман қонунчилик билан белгиланган тартибда жамият эҳтиёжларини қондириш ва фойда олиш мақсадида маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш учун ташкил этилган мустақил хўжалик фаолияти юритувчи субъект тушунилади.

Молия ва бозор механизмларидан максимал даражада фойдаланиш аввало корхоналари аҳолининг товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжларини қондириш бўлган тармоқлар, айнан савдо ва умумий овқатланиш тармоқлари учун характерлидир.

Мазкур фаолиятнинг моҳиятини товар – пул муносабатлари ва товарайирбошлаш операциялари

ташкил этади. товар ва хизматлар деганда кенг маънода бино ва иншоотлар, мулк, истеъмолад ва саноат товарлари, ахборотлар, интеллектуал маҳсулот, валюта, қимматли қоғозлар ва истеъмолчи улар учун пул тўлашга доим тайёр бўлган бошқа маҳсулот ва хизматлар тушунилиши мумкин.

Товарни сотиш нархи уни сотиб олиш нархидан фарқ қилиши ва бу фарқ сотувни ташкил этиш ва корхонанинг давлат олдадаги барча мажбуриятларини амалга ошириши бўйича харажатларини қоплашдан ташқари тадбиркорга маълум миқдорда фойда келтириши ҳам зарур деган қоидадан келиб чиқиш лозим.

Савдо корхонасининг моҳиятини очиб беришда уни уч жиҳатдан – ҳуқуқий, ҳўжалик ва тармоқ жиҳатидан кўриб чиқиш зарур. Ҳуқуқий нуқтаи назардан савдо корхонасини ҳуқуқий шахс сифатида кўриб чиқиш лозим. Савдо корхонасининг расмийлаштиришининг қонунчилик аҳамияти шундан иборатки, у:

1) белгиланган тарзда корхона иштирокчилари (таъсисчилари) ўртасида ўзаро ички муносабатларни ташкил этиш ва тартибга солиш ҳамда ҳар бир иштирокчининг манфаатларини умумий мақсад йўлида бирлаштиришга имкон беради ;

2) капиталларни узоқ муддатга бирлаштиришнинг оптимал шакли ҳисобланади;

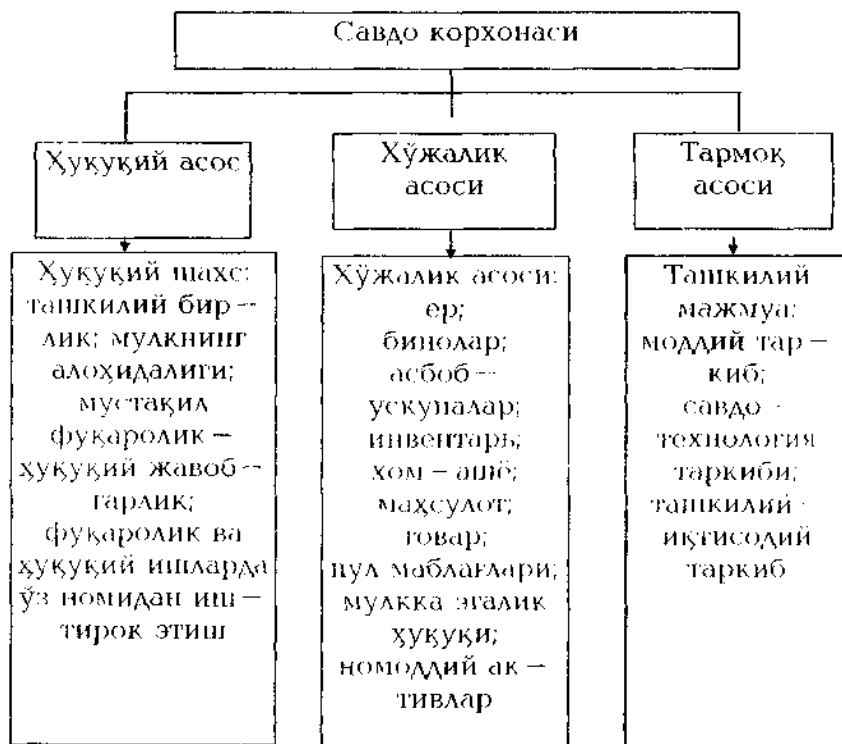
3) муайян корхона капиталига киритилган маблағ ҳажмида иштирокчиларнинг мулкий рискинни чеклаб қўйишга имкон беради;

4) капитални бошқаришда эгилувчанликка асос яратади.

Савдо корхонасининг ҳуқуқий шахс деб тан олинishiга хизмат қилувчи тўртта асосий белгини кўрсатиш мумкин: ташкилий бирлик, мулкнинг алоҳидалиги, мустақил фуқаролик – ҳуқуқий

жавобгарлик, фуқаролик ва ҳуқуқий ишларда ўз номидан иштирок этиш.

### Савдо корхонасининг тижорат – тадбиркорлик фаолияти



1.1 – расм. Савдо корхонасининг таркиби

Ҳуқуқий шахс бу давлат томонидан ҳуқуқий субъект сифатида тан олинган ташкилот бўлиб, алоҳида мулкка эгалик қилади, ўз мулки билан мажбуриятлари бўйича мустақил жавоб беради ҳамда фуқаролик ишларида ўз номидан иштирок этади. Корхона таркибига мулккий мажмуас сифатида ер майдонлари, бино ва иншоотлар, асбоб – ускуналар, товарлар, инвентарь, пул маблағлари,

қарзлар ва талаб ҳуқуқлари, мулкӣ ҳуқуқлар (товар белгилари, фирма номлари, намуналар), шунингдек, номоддий активларни (муаллифлик ҳуқуқлари ва лицензиялар, ноу–хау, ишбилармонлик нуфузи ва ҳоказо) киритиш мумкин.

Савдо корхоналарининг ўзига хослигини максимал даражада улар фаолиятининг тармоқ жиҳати ёрдамида очиб бериш мумкин.

Савдо корхонаси аниқ белгиланган мақсадли йўналишга эга бўлиб, ягона моддий, савдо–технологик ва ташкилий – иқтисодий таркиби билан характерланади.

Моддий таркиб деганда моддий ресурсларнинг умумийлиги, бир хил типдаги иншоотлар ва савдо–технологик ускуналардан фойдаланиш тушунилади.

Савдо–технологик таркиб соғилаётган товарларнинг нимага мўлжалланиши ва уларни сотиш усуллариининг умумийлиги, ягона технологик жарайн ва хизмат кўрсатиш, бир хил турда жойлаштириш ва савдо, омбор, ишлаб чиқариш ва ёрдамчи иншоотларнинг функционал ўзаро алоқалари белгилаб беради.

Ташкилий – иқтисодий таркиб корхонанинг алоҳида хўжалик фаолияти, унинг юридик ҳуқуқлар ва ўз фаолияти учун жавобгарлик билан таъминланиши, ягона ҳисоб ва ҳисобот тизими, савдо фаолиятини таҳлил қилиш ва режалаштиришнинг бир хиллиги билан тавсифланади.

Савдо корхонасининг асосий вазифаси товарларни сотиш ҳисобланади. Бу вазифани классик назарияга асосан икки жиҳатдан кўриб чиқиш мумкин: 1) истеъмол қийматини сотиш, яъни муайян товарни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчигача етказиб бериш; 2) товарнинг

қийматини сотиш, бунинг натижасида муайян товар жамият томонидан тан олинади.

Ўз фаолияти давомида савдо корхонаси бошқа бир қатор вазифаларни ҳам бажаради. Бу вазифалар кўпинча қўшимча вазифалар деб аталиб, улар қаторига товарга бўлган истеъмолчилик талабини ўрганиш, товар ассортиментини шакллантириш, товар ва хизматларни реклама қилиш, уларни савдо залларида намойиш этиш, харид қилинган товарларни харидорнинг уйига етказиб бериш бўйича қўшимча хизматлар кўрсатиш, соғувда бўлмаган товарлар учун буюртма олиш ва ҳоказоларни киритиш мумкин.

### **Савдо корхонаси ижтимоий – иқтисодий тизим сифатида. Савдо корхонаси фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари**

Тизим деганда биргаликда бутун бир яхлитликни ташкил этувчи ўзаро алоқа қилувчи элементлар йиғиндиси тушунилади.

Тизимлар турли хил шаклларга эга бўлиб, уларни шартли равишда уч турга бўлиш мумкин: техник, биологик ва ижтимоий – иқтисодий.

Ижтимоий – иқтисодий тизимнинг асосий хусусияти унинг асосида одамларнинг манфаати ётиши ҳисобланади, чунки уларнинг энг асосий элементи инсондир. Ижтимоий – иқтисодий тизимларга ишлаб чиқариш – хўжалик мажмуалари, бирлашмалар, корхоналар, тармоқлар, минтақалар ва мамлакат хўжалигини мисол қилиб келтириш мумкин.

Тизимларни алоҳида ажраитиб кўрсатиш қуйидагиларнинг авжуд бўлишини талаб қилади:

қандайдир бир яхлитликка бирлашган кўплаб элементлардан ташкил топган *объект*;

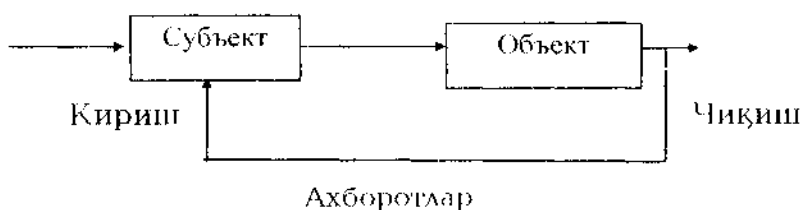




техник, ташкилий жараёнлар, шунингдек, корхона аҳолига хизмат кўрсатаётган пайтда ходимлар ўртасидаги муносабатларнинг йиғиндиси кўриб чиқилади.

Махсус гуруҳ (бошқарув аппарати) эса субъект бўлиб, у иқтисодий таъсир кўрсатиш йўли билан объектнинг мақсадли йўналган фаолият юритишини амалга оширади.

Савдо корхонаси тизимида субъектнинг объектка таъсир кўрсатишини фақат ахборот ҳаракатланиши шартлари бажарилганда кузатиш мумкин (1.3 – расм).



1.3 – расм. Савдо корхонаси фаолият кўрсатишининг умумий схемаси

Савдо корхонаси ташқи муҳит билан мунтазам равишда давлат томонидан тартибга солиш ва бозордаги рақобатчилик механизмлари, молия – кредит тизими, ресурслар истеъмоли, харидорлар ва маҳаллий ҳукумат органлари билан ўзаро муносабатлар орқали алоқада бўлади ҳамда очиқ тизим сифатида савдо фаолиятида ҳисобга олиниши лозим бўлган бир қатор хусусиятларга эгалик қилади.

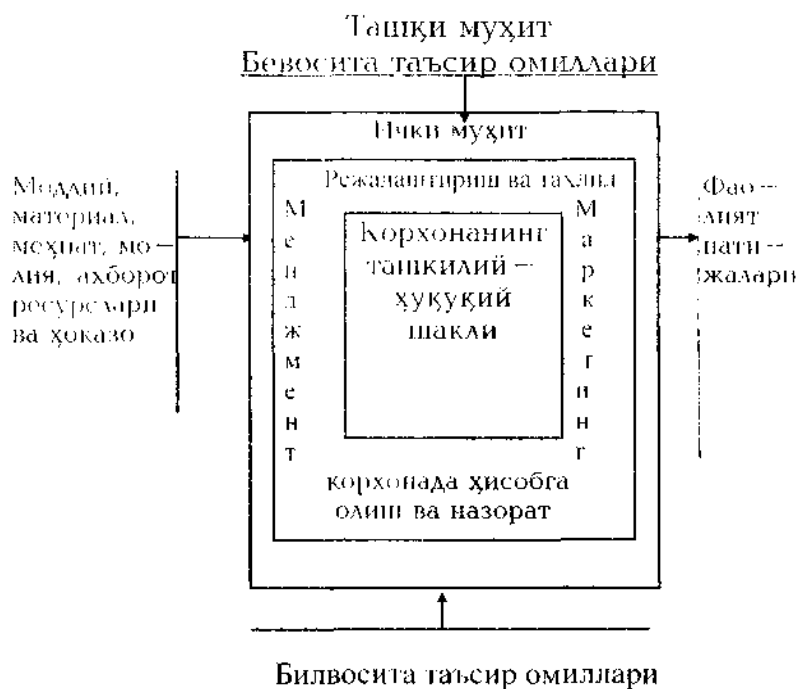
Ички муҳит деганда корхонанинг бутун хўжалик механизми, яъни савдо – ишлаб чиқариш, бошқарув, сотув ва бошқа тузилмалари тушунилади.

Ташқи муҳит деганда эса корхона фаолиятидан қатъий назар агроф – муҳитда юзага келувчи омил

ва шароитлар тушунилади. Ташқи муҳитнинг асосий омилларини икки гуруҳга тақсимлаш мумкин: бевосита ва билвосита таъсир омиллари.

Бевосита таъсир омилларига қуйидагилар мансуб:

- бозор муносабатларининг ҳолати ва характери;
- корхона сотаётган твоварлар ва таклиф қилаётган хизматларга бўлган талаб ва таклиф нисбати, истеъмолчиларнинг товарга талаб даражаси ва рақобатчи корхоналар фаолияти, бозордаги савдо шароитлари.



1.4 — расм. Савдо корхонаси ижтимоий — иқтисодий тизим сифатида

Савдо корхоналари учун муайян бир жойда – шаҳарнинг маркази ёки чеккасида жойлашиши, савдо, саноат, дам олиш ҳудуди эканлиги, вокзал ва транспорт магистралларининг яқинлиги каби омиллар муҳим роль ўйнайди

Билвосита таъсир омиллари қаторига қуйидаги умумиқтисодий ва умумсиёсий омилларни киритиш мумкин: давлатнинг иқтисодий ва ижтимоий сиёсати барқарорлиги; корхоналарнинг ривожланишини рағбатлантирувчи молия – кредит ва солиқ сиёсати; ривожланган савдо инфратузилмасининг мавжудлиги; корхона ва фирмаларни қўллаб – қувватловчи турли жамғармаларнинг фаолият юритиши; савдо – технология ускуналарини ишлаб чиқарувчи саноат тармоқларининг ривожланганлиги; корхоналарнинг хўжалик фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш жараёнини соддалаштириш; корхоналарнинг ахборот технологиялари ва коммуникация воситалари билан таъминланганлиги; ташқи иқтисодий алоқаларнинг ривожланганлиги.

### **Савдо корхоналарининг турлари ва ташкилий – ҳуқуқий шакллари.**

Фаолият кўрсатаётган савдо корхоналари бажараётган вазифалари, ташкилий – ҳуқуқий шакли, миқёси ва фаолият йўналишига кўра турли – тумандир.

Барча савдо корхоналарини қуйидаги белгилар бўйича таснифлаш мумкин:

- а) фуқаролик – ҳуқуқий нормалар бўйича;
- б) миқдорий кўрсаткичлар бўйича;
- в) тармоқлар бўйича, яъни савдо – хўжалик фаолиятининг тури ва характери бўйича.

Ҳуқуқий жиҳатдан савдо корхоналари фаолиятининг мақсади, мулкчилик шакли, таъсисчилар таркиби, иштирокчиларнинг ҳуқуқлари, корxonанинг мулкӣ ҳуқуқи ҳажми, таъсисчиларнинг шахсан ёки мулки билан иштрок этиши, ташкил топиш тартиби, таъсис ҳужжатлари таркибидан келиб чиққан ҳолда таснифланади (1.5 – расм).

Савдо корхоналарини миқдорӣ кўрсаткичлар бўйича йирик, ўрта ва майда корхоналар сифатида кўриб чиқиш мумкин. Бу ҳолда ходимлар сони, йиллик капитал айланмаси, товарайланмаси ҳажми, савдо майдонлари ҳажми, савдо залининг кўрсаткичлари асосӣ кўрсаткичлар ҳисобланади.

Савдо корхоналарини тармоқлари бўйича ва бажараётган вазифаларига кўра улгуржи савдо, чакана савдо ва умумӣ овқатланиш корхоналарига бақсимлаш мумкин.

Чакана савдо корхоналарини товарлар бўйича ихтисослашуви, хизмат кўрсатиш шакли, функционал хислатлари, нарх даражаси, хизмат кўрсатилаётган истеъмолчилар таркиби, жойлашган ўрни каби кўрсаткичлари бўйича таснифлаш мумкин.

Савдо корхоналари молиявий – хўжалик фаолиятини амалга ошираётган ҳуқуқӣ муҳитни такомиллаштиришга доир чора – тадбирлар мажмуасини амалга оширмас экан, уларнинг самарали ва барқарор риожланишига эришиш қийин.

Бозор иқтисодиётининг асосида тадбиркорлик фаолиятининг муайян субъектлари ҳуқуқ ва мажбуриятлари тизими ётади. Бу субъектлар мустақил равишда фаолият кўрсатиши ҳамда ўз муаммоларини қонун ва қондалар доирасида ҳал қилишлари лозим.

Бозор савдоси бўйича жаҳон тажрибалари шундан далолат берадики, замонавий бозор муносабатлари исталган мамлакатда давлат қонунчииги томонидан тартибга солиб борилади. Ҳозирги кунда давлатнинг тадбиркорликни ривожлантириш, давлат идоралрининг хусусий бизнес субъектлари билан муносабатларининг ташклий шаклини ўзгартириш, давлат ва бозор томонидан тартибга солиш механизмларининг оптимал уйғунлиги томон ҳаракатларининг кучайиши кузатиламоқда.

Умумий кўринишда давлат томонидан тартибга солиш вазифалари қаторига тадбиркорлар фаолиятини ташкил этишнинг ҳуқуқий асоси ва уларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш, корхонафаолиятига маъмуриятнинг аралашувини чеклаш, соғлом рақобатчилик муҳитини яратиш, инбилармонликни рағбатлантириш, молиявий, солиқ ва инвестиция сиёсати ёрдамида товар – пул ва бюджет мувозанатини таъминлаш, монополияга қарши кураш, меҳнат қонунчилигига риоя қилиш, ташқи иқтисодий фаолиятни тартибга солишни киритиш мумкин.

Давлат томонидан тартибга солишнинг йўналишлари, шакл ва усуллари доимий равишда ўзгариб, такомиллашиб бормоқда. Бу ўзгаришлар ҳозирги босқичда савдо соҳасида иқтисодий муносабатларни тартибга солувчи мос келувчи қонунчиликни амалга ошириш йўли билан маъмурий усуллардан иқтисодий ва ҳуқуқий усулларга ўтишни аниқлатади.

Бозор шароитларида харидорлар зарур товарларни сотиб олар экан, савдо корхоналарининг хизматларидан фойдаланиш давомида фуқаролик қонунчилиги қоидалари билан тартибга солинувчи мулкый муносабатларда иштирок этади. Шу тариқа,

бозор иқтисодиётининг ривожланиши билан томонларнинг ҳуқуқий тенглиги асосида мулкчилик муносабатларини тартибга солувчи фуқаролик ҳуқуқининг роли ва аҳамияти ўсиб боради.

Барча қонунчилик ҳужжатларини уларнинг ҳуқуқий кучига кўра қонун ва норматив ҳужжатларга тақсимлаш мумкин.

Ўзбекистон Республикаси Конституцияси фуқароларнинг ҳуқуқларини белгилаб беради ва мамлакат ҳудудида мулкчилик муносабатларини тартибга солади.

Қонунчилик соҳасида Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик кодекси алоҳида ўринга эга. Унга кўра жамиятдаги барча муносабатлар тартибга солинади ва у турли хил фаолият, жумладан, савдо соҳасидаги барча жорий қонуни ҳужжатларининг ривожланиши учун асос ҳисобланади.

Ҳозирги кунда "Истеъмолчилар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш" қонунини қабул қилиш йўли билан истеъмолчилар манфаатларини ҳимоя қилиш, сертификация, метрология ва стандартлаштириш соҳасида савдони давлат томонидан назорат қилиш қоидалари белгилаб берилган.

#### *Назорат учун саволлар:*

1. Савдо корхонасининг моҳиятини очиб беринг.
2. Савдо корхонасининг ҳуқуқий асоси нима ҳисобланади?
3. Савдо корхонасининг хўжалик асоси нима ҳисобланади?
4. Савдо корхонасининг тармоқ асоси нима ҳисобланади?
5. Ижтимоий – иқтисодий тизимнинг моҳиятини очиб беринг.

6. Савдо корхоналари фаолиятининг ташкилий – ҳуқуқий шакллари қандай?

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунинг ёритишда маъруза машғулотида “аклий ҳужум”, амалиётда “бумеранг” педагогик технологиясидан фойдаланилади

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимининг янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).

3. И.А.Каримов “Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак”. Т. 10-Т.: “Ўзбекистон”, 2002 й.

4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

5. Махмудов Э.Х. “Экономика предприятия”, Т.: ТДИУ, 2004

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли». Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколов В.Ф. Теория управления. М.: ЗАО «Экономика», 2004

8. Пинто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004

9. [www.rea.ru](http://www.rea.ru) – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. [www.uzbussines.unitech.uz](http://www.uzbussines.unitech.uz)

11. [www.books.epokupka.ru](http://www.books.epokupka.ru)



## САВДО КОРХОНАСИ МИҚЁСИДА РЕЖАЛАШТИРИШ.

### Режалаштириш технологияси ва унинг корхона учун аҳамияти.

Режалаштириш белгиланган (календарь) муддатга корхона фаолияти мақсадлари ва ресурслар билан таъминланганлигидан келиб чиққан ҳолда корхона ва унинг таркибий бўғинлари иқтисодий ривожланиши дастурини ишлаб чиқиш ва асослаб беришга йўналтирилган ўзига хос фаолият туридир.

Режалаштириш қуйидаги босқичлардан иборат:

- яқуний ва оралиқ мақсадларни аниқлаш;
- мақсадларга эришиш учун ҳал қилиш лозим бўлган вазифаларни белгилаш;
- мавжуд ресурслардан келиб чиққан ҳолда уларни бажариш усул ва услубларини аниқлаш;
- режанинг амалги оширилишини назорат қилиш;
- ишнинг самарадорлигини ошириш ва келгуси давр учун режаларга ўзгартиришлар киритиш мақсадида иш натижаларини таҳлил қилиш.

Демак, режалаштириш бу бир марталик эмас, балки бетўхтов жараёндир.

Режалаштириш корхоналар самарали фаолиятининг асоси бўлиб, қуйидаги вазифаларни бажаради:

- раҳбариятни истиқболли фикрлашга ундайди;
- корхона раҳбарияти томонидан амалга оширилувчи турли хатти – ҳаракатларни тартибга

солишга, шунингдек, корхона ва унинг бўлинмалари мақсад ва вазифаларини мослаштиришга хизмат қилади;

- хўжалик фаолиятининг опитмал кўрсаткичларини белгилайди ва келгусида уларнинг динамикасини назорат қилади;

- ўз салоҳиятини объектив баҳолаш ва уни белгиланган мақсадлар сари етаклашга имкон беради;

- корхонани иқтисодий вазиятнинг беҳосдан рўй берувчи ўзгаришларига тайёр ҳолга келтиради;

- корхона фаолиятининг кучли ва заиф томонларини аниқлаб беради;

- барча мансабдор шахслар ўртасидаги боғлиқлик ва уларнинг жавобгарлик даражасини яққол кўрсатиб беради;

- ходимларга корхонанинг жорий ва истиқболли ривожланишига доир тактика ва стратегиясини ишлаб чиқишда иштирок этишларига имкон яратади.

Савдо корхоналарининг хўжалик юритишнинг бозор шароитларига ўтиши режалаштириш соҳасида катта ўзгаришларга сабаб бўлди. Биринчидан, ислохотлар режалаштиришдаги асосий оғирлик марказини умумдавлат, глобал ва тармоқ миқёсидан асосий хўжалик субъекти, яъни корхона миқёсига ўтказди.

Иккинчидан, режалаштиришда асосийси буйруқбозлик ва юқоридан белгиланган кўрсатмаларнинг мажбурийлиги эмас, балки бевосита корхонанинг ўзида режали дастур ва уни амалга ошириш йўллари ишлаб чиқишдир.

Учинчидан, бозор муносабатлари шароитларида рақбатчилик кучайган бир пайтда савдо соҳасида режалаштиришда асосий эътибор хўжалик

субъектларининг ўсиш суратларига эмас, балки уларнинг ривожланиш суратларига қаратлимоғи лозим.

Шуни ҳам қайд этиш жоизки, савдо корхоналарининг ўсиши ва ривожланиши бир хил маънони англатмайди. Фаолият миқёси корхона ривожланишидан қатъий назар ўсиши мумкин. Ўсиш ,бу корхона фаолиятининг миқдорий кўрсаткичларининг ортишидир (товарайланмасининг ортиши, савдо майдонининг кенгайиши, савдо учун янги жойларнинг очилиши ва ҳоказо).

Ривожланиш бу молиявий – хўжалик фаолияти самарадорлигининг доимий ўсиш, корхонанинг мулкий ва меҳнат салоҳиятидан фойдаланишнинг яхшиланиш, товарларни сотиш усул ва шакллариининг такомилланиш, харидорларга савдо хизмати кўрсатиш даражасини яхшилаш жараёнидир.

Режалаштириш услубияти ва технологияси тушунчаларини бир – биридан фарқлай олиш зарур.

Режалаштириш услубияти деганда ўз ичига режали кўрсаткичларни ишлаб чиқиш ва режаларнинг ички мантиқий тузилишини киритувчи режаларни шакллантиришга бўлган талаблар тизимини тушуниш лозим.

Режалаштириш технологияси корхона ва унинг таркибий бўлинмалари бўйича хўжалик ривожланиши режаларини ишлаб чиқишнинг муайян усул ва услублари йиғиндисини ифодалайди.

Режалаштириш технологияси режаларни ишлаб чиқишга турли хил ёндашувларни кўзда тутуди. Улардан энг кўп қўлланадиганлари консерватив, техник ва мослашувчан ёндашувлардир.

Консерватив ёндашув шу билан тавсифланадики, режани ишлаб чиқишда иқтисодий вазиятнинг

ўзгариб қолиш эҳтимоли ва савдо жараёнининг самарадорлигини ошириш заруратини ҳисобга олмаган ҳолда корхонада юзага келган тенденциялардан келиб чиқилади.

Техник ёндашув, ёки бошқача қилиб айтадиган бўлсак, "техник оптимизаторлик" режаларни ишлаб чиқишда асосан иқтисодий – математик усуллардан фойдаланишни, аввало математик моделларни қўллашни назарда тутади.

Режалаштиришга мослашувчан ёндашувга кўра режа зарур ҳолларда унга ўзгартириш киритиш учун қулай имкониятларга эга бўладиган даражада эгилувчан, турли ўзгаришларга мослашувчан бўлиши лозим.

Юқорида кўриб чиқилган ёндашувлардан ҳар бири ўз афзаллик ва камчиликларига эга бўлиб, режа ишларида уларни албатта ҳисобга олиш зарур.

Режалаштиришга ёндашувдан қайси бири қўлланишидан қатъий назар, режаларни ишлаб чиқишнинг технологик жараёни мувофиқлаштириш, интеграция, узлуксизлик ва ҳисоб – китобларнинг илмийлиги каби талабларга мос равишда амалга оширилиши лозим.

Мувофиқлаштириш шуни аниқлатадики, корхонанинг ҳеч қайси бўлинмаси фаолиятини мазкур даражадаги бошқа ташкилий бирликлардан жаралган ҳолда самарали режалаштириш мумкин эмас. Мувофиқлаштиришнинг моҳияти шундан иборатки, у мазкур хўжалик субъектининг горизонтал даражасида юзага келувчи муаммоларни комплекс равишда ҳал қилишга йўналтиради.

Интеграция режага оид қарорларни вертикал бўйича, яъни хўжалик фаолиятини бошқаришнинг турли поғоналари ўртасида боғлашни назарда тутади. Бунинг маъноси шуки, ҳар бир поғонада амалга оширилган режалаштириш барча

поғоналарни боғлиқ ҳолда режалаштиришга қараганда самарали бўла олмайди.

Режалаштиришда узлуксизликка корхонанинг истиқболли (стратегик), жорий ва оператив режаларининг уйғунлик тизими ёрдамида эришиш мумкин.

Режалаштиришнинг илмийлиги режаларни ишлаб чиқишда маркетинг тадқиқотлари, талаб конъюнктурасини ўрганиш натижалари, рақобатчилар фаолиятини ўрганиш ва таҳлил қилиш, ахборотларга замонавий ҳисоблаш техникаси ёрдамида ишлов бериш, иқтисодий – математик моделлар ва тизимли таҳлил усуллари ва иқтисодиёт фанининг бошқа ютуқларидан фойдаланишнинг аниқлиги.

Эффективное планирование предполагает обязательную обеспеченность персонала соответствующей информационной базой и техническими средствами.

Самарали режалаштириш корхона ходимларининг мос келувчи ахборот базаси ва техник воситалар билан албатта таъминланишини кўзда тутади.

### **Режалаштиришда кўрсаткичларнинг роли.**

Ҳар қандай режа маълум бир кўрсаткичлар йиғиндисини орқали бевосита ифодалангани ва акс этитирилади. Кўрсаткичлар тизими ўзаро боғлиқ бўлган иқтисодий ва ахборот параметрлари, шунингдек, уларнинг зарур ҳисоб – китоблари йиғиндисидир. Кўрсаткичлар режанинг мақсад ва вазифаларини акс эттиради, фаолият ҳажмининг ўзгаришларини, миқдорий ва таркибий ўзгаришларни тавсифлайди.

Савдо корхонасининг режали — таҳлилий кўрсаткичлари умумий талабларга мос келишдан ташқари, тармоқнинг ўзига хос хислатларини тўлиқ акс эттириши лозим бўлиб, бу кўрсаткичларни системалаштириш ва уларни миқдорий, абсолют ва нисбатли, натурал ва қийматли гуруҳларга тақсимлашда намоён бўлади.

Ўз мазмунига кўра кўрсаткичлар сифат ва сон кўрсаткичларига бўлинади. Сон кўрсаткичлари савдо фаолияти миқёси ва умумий ҳажмини тавсифлайди ҳамда икки гуруҳни ўз ичига киритади:

1) корхонанинг иқтисодий салоҳияти тўғрисида тасаввур ҳосил қилишга ёрдам берувчи параметрлар (товарайланмаси ҳажми, иш билан банд ходимлар сони, асосий ва айланма капитал ҳажми, савдо ва омбор майдонлари ҳажми ва ҳоказо);

2) корхона хўжалик фаолиятининг турли жиҳатларини тавсифловчи кўрсаткичлар (фойда миқдори, даромад ва харажатлар ҳажми, иш ҳаи харажатлари, маблағлардан фойдаланиш йўналиши ва ҳоказо).

Сифат кўрсаткичлари корхона фаолиятининг натижалари ўв моддий, меҳнат ва молиявий ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги даражаси тўғрисида тушунча беради.

Сифат кўрсаткичлари гуруҳи учта қуйи гуруҳга тақсимланади:

1) корхона хўжалик фаолияти самарадорлиги кўрсаткичлари (рентабеллик, даромад даражаси, муомала харажатлари даражаси, меҳнат маҳсулдорлиги, товарайланиши, асосий фондлар — нинг фонд қайтими ва бошқалар);

2) корхонанинг молиявий ҳолатини баҳоловчи, унинг капитали, жалб қилинган манбаларга боғлиқлиги, ўзининг ва қарзга олинган маблағлардан

фойдаланиш самарадорлиги, тўлов лаёқати, молиявий барқарорлигини тавсифловчи кўрсаткичлар; кичлар;

3) корхонанинг рақобатбардошлик кўрсаткичлари, турли мезонларни ўз ичига киритиши мумкин (корхонанинг бозордаги улуши, корхона нуфузи, рекламанинг ривожланиш даражаси, сотув имкониятлари ва бошқалар).

Кўрсаткичларни акс эттириш шакллариغا қараб абсолют ва нисбий кўрсаткичларга тақсимлаш мумкин. Абсолют кўрсаткичлар натурал ва пул қийматларида белгиланади, нисбий кўрсаткичлар эса иккита абсолют кўрсаткичнинг нисбатини акс эттиради ва фоиз, коэффициент ёки индексларда ўлчанади.

Абсолют кўрсаткичлар натурал ва қиймат кўрсаткичларига тақсимланади. Натурал кўрсаткичлар маълум бир табиий ўлчов бирликларида белгиланади: корхоналар осни, умумий овқатланиш корхоналаридаги ўринлар сони, кулинария маҳсулоларини чиқариш (минг таом, тонна ярим тайёр маҳсулот, қандолат маҳсулотлари), асбоб – ускуналар билан жиҳозланганлик, товар партиялари сони, ассортиментлар ўрни сони ва ҳоказо.

Савдо корхоналари фаолиятидаги энг муҳим кўрсаткичлар қиймат кўрсаткичларида белгиланади, яъни пулда акс эттирилади: чакана товарайланмаси, умумий овқатланиш тизими корхоналарида чиқарилган маҳсулот айланмаси, даромадлар, харажатлар, фойда, товар заҳиралари, молиявий кўрсаткичлар.

### **Савдо корхоналарида режалаштириш усуллари.**

Режалаштириш усуллари режанинг алоҳида бўлим ва кўрсаткичларини ишлаб чиқиш,

мувофиқлаштириш ва бир — бирита боғлашда қўлланувчи иқтисодий ҳисоб — китоб усуллари ва рақобатчилик услубларини ифодалайди.

Савдо корхоналари фаолиятини режалаш — тиришда асосий усуллардан қуйидагилари қўлланади: норматив, ҳисоб — китоб — таҳлил, баланс, иқтисодий — математик.

Норматив усулнинг моҳияти шундан иборатки, режадаги у ёки бу кўрсаткични шисоблаш учун бу кўрсаткичнинг корхонанинг муайян шароилари учун рационал катталигини тавсифловчи техник — иқтисодий норматив ва нормалари қўлланади.

Қўлланувчи нормативлар уч турга бўлинади — яғона, тармоқ ва айрим садо корхоналари учун қўлланувчи махсус нормативлар. Яғона нормативлар барча соҳалари ва тармоқларда қўлланади: масалан, транспорт тарифлари, коммунал хизмат (истииш, электр энергияси, сув таъминоти ва ҳоказо) учун тўловлар, аксари солиқ ставкалари ва бошқалар.

Тармоқ нормативлари фақат савдо ва умумий овқатланиш тизимида амал қилади: асосий фондларнинг эскириш нормаси, хом — ашё ва маҳсулотларни сарфлаш нормаси, корхоналарнинг асбоб — ускуна ва инвентарлар билан таъминлан — ганлик нормаси, табиий камайиш нормаси, капитал қўйилмаларнинг ўзини қоплаш муддати нормаси ва бошқалар.

Айрим корхоналар миқёсида белгиланувчи махсус нормативлар қаторига ишлаб чиқиш нормаси, материаллар сарфланиши, идиш — товоқ синиши, товар заҳиралари, махсус кийимни кийиш муддати нормаси, савдода қўшимча гархлар ҳажми кабиларни мисол тариқасида келтириш мумкин.

Режалаштиришнинг ҳисоб — китоб — таҳлил усули техник — иқтисодий нормативлар бўлмаган, алоҳида кўрсаткич ва иқтисодий ҳолатлар ўртасидаги алоқа



ҳисобот маълумотларини таҳлил қилиш ва солиштириш йўли билан билвосита аниқланиши мумкин бўлган ҳолларда қўлланади. Ушбу усулнинг моҳияти режадаги кўрсаткичлар ҳисоб - китоби эришилган даража, уларнинг ривожланиши асосида амалга оширилади.

Баланс усули режалаштиришда баланслардан фойдаланишни кўзда тутаяди. Уларнинг вазифаси корхонанинг мавжуд моддий ва молиявий ресурсларини улардан амалда фойдаланиш билан боғлашдан иборат. Баланс ҳисоб – китоблари ресурслардан фойдаланиш ёки уларни тақсимлаш реал ҳажмдан ошмайдиган даражада бўлишини таъминлайдиган тарзда амалга оширилади.

Баланс ҳисоб – китоблари товар корхонага келиб тупиши режалаштирилаётган пайтда прогнозлаш – тирилган товарайланмаси ҳамда бошланғич ва якуний товар захираларидан келиб чиққан ҳолда, корхоналарнинг асбоб – ускуналар, моддий – техника таъминоти предметлари ва умумий овқатланиш корхоналарида ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун ёқилғига бўлган талабини аниқлашда фойдаланилади.

Молиявий кўрсаткичларнинг баланс ҳисоб – китоблари муҳим аҳамият касб этади, масалан, тўлов балансида тўлов воситалари тўлов мажбуриятлари билан солиштирилади ёки савдо корхонасининг молиявий режаси (даромад ва харажатлар баланси) маблағ манбалари ва улардан фойдаланиш йўналишлари ўртасидаги мосликни таъминлайди.

Савдо корхонаси миқёсида аксари иқтисодий жараёнларнинг ажралиб турувчи хусусияти уларнинг ноаниқлиги, шунингдек, бир вақтнинг ўзида бир нечта ўзаро боғлиқ бўлган омиллар кўрстаувчи таъсирдир. Бу ҳолда режадаги ҳисоб –

китобларни иқтисодий – математик усуллар ёрдамида амалга ошириш мақсадга мувофиқ бўлиб, улардан савдо соҳасида энг тарқалгани стохастик (корреляцион) модел ҳисобланади. Корреляцион иқтисодий – математик моделларнинг моҳияти кўрсаткичлар ва уларни аниқловчи омиллар ўртасидаги ўзаро алоқаларнинг миқдорий ақс эттирилишини топиш ҳамда келгусида бу боғлиқликларни белгиланган режали даврда экстраполяциялашдан иборат.

### **Режалар тизими ва унинг савдо корхоналари иқтисодий сиёсатида тутган ўрни.**

Корхонанинг иқтисодий сиёсати унинг ривожланишига доир умумий стратегияни аниқлаш ва шу асосда савдо – хўжалик фаолиятининг белгиланган мақсадларга эришишга имкён берувчи тактикасини ишлаб чиқишни ифодалайди.

Савдо корхонасининг иқтисодий сиёсатини ишлаб чиқишнинг асосий йўналишлари қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- корхона молиявий – хўжалик фаолияти таҳлили, унинг кучли ва заиф томонларини аниқлаш;
- ташқи омиллар ва уларнинг корхона ишига кўрсатувчи таъсир даражасини баҳолаш;
- савдо фаолиятининг мақсад ва вазифаларини шакллантириш;
- жорий давр ва истиқбол учун ривожланишнинг муқобил йўналишларини аниқлаш, яъни савдо – молиявий фаолият режасини ишлаб чиқиш.

Савдо корхонасининг режалар тизими бошқарув даражаси бўйича – корхона бўйича режалар,

таркибий бўлинмалар режалари, савдо фирма – ларининг функционал хизматлари режалари; режа муддатининг узунлиги бўйича – стратегик, ўрта муддатли, жорий, оператив режалар; мақсад ва вазифалари бўйича – корхона фаолиятининг турли жиҳатлари бўйича тақсимланган режалар: савдо фаолияти режаси (товарайланмаси, даромадлар, харажатлар ва ҳоказо), умумий овқатланиш тизимида ўз маҳсулоларини ишлаб чиқариш бўйича ишлаб чиқариш – савдо режаси, молиявий режа (корхонанинг даромад ва харажатлари), товар таъминоти ва товар заҳираларидан фойдаланишни баҳолаш билан боғлиқ тижорат режаси, корхонанинг ижтимоий ривожланиш режаси. Бу ўринда инвестицион режалар ва бизнес – режалар алоҳида эътиборга молик.

Инвестицион режалар молиявий қўйилмаларни узоқ муддатга қимматли қоғозлар, кўчмас мулк, янги корхоналарнинг аниқал қурилиши, мавжуд объектларни таъмирлаш ва ҳоказоларга йўналтиришнинг энг унумли йўналишларини белгила беради.

Бизнес – режа бу янги корхонани ярагиш ёки бозорга муваффақиятли чиқиш мақсадида янги фаолият турини ўзлаштириш концепциясидир. Ўз мазмунига кўра бизнес – режа қисқача шаклда корхонанинг белгиланган фаолият соҳасидаги мақсад ва вазифалари, унинг товар ва хизматлар бозоридagi рақобатли ўрни, мўлжалланаётган молиявий ва моддий ресурслар, кўзланган маркетинг тадбирлари, савдо фаолиятини ташкил этишнинг асосий қоидалари ва тадбиркорлик рискинни баҳоланишни акс эттирувчи ўзига хос ҳужжат ҳисобланади.

Режалаштириш муддатига кўра қуйидагича тақсимлаш мумкин:

- стратегик режа, унда савдо корхонасининг асосий, устувор мақсадлари ва уларни амалга ошириш бўйича турли давр ва фаолият ўналишларига тақсимланган вазифалар шакл – лантирилади;

- ўрта муддатли (икки йил ва ундан кўп) режа, корхона умумий стратегиясининг арим мустақил муаммоларини ҳал қилиш йўллари акс эттирилади;

- жорий режа, корхона ва унинг бўлинмаларининг навбатдаги (жорий) молиявий йилдаги фаолиятининг барча йўналишлари батафсил акс эттирилади;

- оператив режа, қисқа вақт давомида (ой, ҳафта) савдо фаолияти жараёнида муайян масалаларни ҳал қилишни деталлаштиради.

Савдо корхонасининг жорий фаолиятига доир йиллик комплекс режалар одатда қуйидаги асосий бўлимлардан иборат бўлади:

- товарайланмаси режаси (чакана ёки улгуржи);
- ўз маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича режа (умумий овқатланиш корхоналарида);
- асосий ва қўшимча фаолият турларидан олинувчи даромад режаси;
- муомала харажатлари, жумладан меҳнат ва иш ҳақи харажатлари режаси;
- фойда режаси;
- молиявий режа;
- моддий – техника базасини ривожлантириш режаси;
- корхонани ижтимоий ривожлантириш режаси.

## **Корхоналарнинг савдо фаолияти самарадорлигини оширишда иқтисодий таҳлилнинг роли**

Хўжалик фаолияти таҳлили савдо корхонасини бошқариш тизимининг энг муҳим қуйи тизимларидан бири ҳисобланади. Иқтисодий таҳлил асосида корхона ривожланиши тактика ва стратегияси ишлаб чиқилади, режа ва бошқарув қарорлари асосланади, уларнинг бажарилиши назорат қилинади, товарларни сотиш ва аҳолига хизмат кўрсатиш натижалари баҳоланади.

Иқтисодий таҳлил бу ўзига хос фикрлаш тизими бўлиб, илмий ёндашувни, кўрсаткичларга ишлов беришнинг махсус усуллари ишлаб чиқишни, тўғри хулоса чиқариш ҳамда корхона фаолиятининг савдо, моливий, тижорат жиҳатларининг Самара—дорлигини ошириш бўйича тавсиялар бериш қобилиятини талаб қилади.

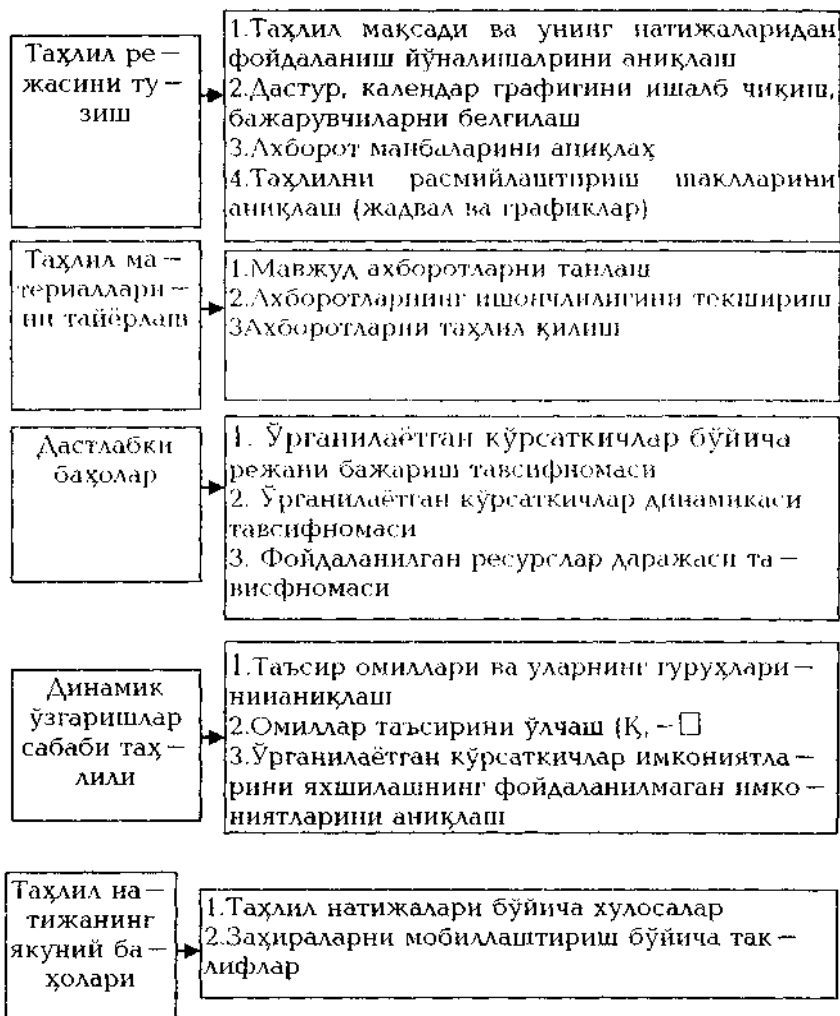
Иқтисодий таҳлилнинг вазифаси алоҳида ҳодиса ва фактларни фодоаловчи айрим маълумотлар ёрдамида бутун бир хўжалик жараёнини ақс эттириш, унга хос бўлган тенденцияларни аниқлаш ва мазкур жараёнларни бошқариш бўйича қарор қабул қилиш учун энг қулай шартларни таклиф этишдан иборат.

Иқтисодий таҳлилни амалга оширишга доир бир қатор умумий талаблар мавжуд бўлиб, улардан энг асосийлари оперативлик, аниқлик, системалилик, объективлик ва комплекслилик ҳисобланади.

Оперативлик шунинг аниқлиги, таҳлил иложи қисқа (кун, ҳафта) вақт ичида ҳам, чорак ёки йил якуналари бўйича ҳам амалга оширилиши лозим. Оперативлик олинган таҳлилий маълумот ва хулосалардан ишни яхшилаш мақсадида тезкорлик билан фойдаланишда намоён бўлади.

Аниқлик корхона ҳисобот маълумотларини чуқур таҳлил қилиш, уларни аввалги давр маълумотлари, шунингдек, бошқа корхоналар ва тармоқдаги ўртача кўрсаткичлар билан солиштиришдан иборат.

## 2.1 – расм. Таҳлилларнинг асосий босқичлари



Таҳлилнинг объективлигига аввало танқидий нуқтаи назардан ўрганиш ва баҳолаш лозим бўлган таҳлилий материал ва маълумотларни танлаб олиш билан таъминланади.

Таҳлилнинг комплекслиги уни амалга ошириш ва келгусида мос келувчи қарорлар қабул қилиш корхона хўжалик фаолиятининг барча жиҳатларини бир – бири билан боғлиқликда, ушнингдек, системали таҳлил элементларини қўллашга асосланишини назарда тутади.

Мураккаб муаммолар бўйича қарорлар қабул қилиш ноаниқлик шароитларида амалга оширилиш сабабли, системали таҳлил жараёни ва усуллари муқобил вариантларни илгари суриш, ҳар бир вариант бўйича ноаниқлик даражасини аниқлаш ва уларни белгиланган самарадорлик кўрсаткичлари бўйича солиштиришга йўналтирилган.

Шундай қилиб, системали таҳлил иқтисодий таҳлил ва унинг усулларига қараганда кенг қамровли тушунча ҳисобланади.

Таҳлилларни муваффақиятли амалга ошириш уларни ташкил этишнинг синчиклаб ўрганиб чиқилишга боғлиқ бўлади. Таҳлиллар бир неча босқичлардан иборат бўлиб, уларнинг мазмуни олдиндан аниқланиши ҳамда мос келувчи тайёргарлик ва оператив раҳбарлик ёрдамида бажарилиши мумкин.

Дастлабки босқичларнинг асосий вазифалари таҳлил дастурини тузиш, зарур маълумотларни танлаш, текшириш, қайта ишлаш ва системалаштириш ҳисобланади.

Кейинги босқичларнинг мазмуни молиявий – хўжалик фаолиятининг сифат ва сон кўрсаткичларини ва уларнинг динамикасини ўрганиш, у ёки бу кўрсаткичларнинг ўзгаришига

сабаб бўлган омилларни аниқлаш, ҳар бир омилнинг савдо жараёни самарадорлигига кўрсатувчи таъсир даражасини аниқлашдан иборат.

*Назорат савомлари:*

1.Режалаштиришнинг асосий босқичларини санаб беринг.

2.Режалаштиришнинг асосий вазифалари нималардан иборат?

3.Режалаони ишлаб чиқишга асосий ёндашувларнинг моҳиятини очиб беринг.

4.Режалаштиришга қўйилувчи асосий талабларни айтиб беринг.

5.Режалаштиришда қўлланувчи кўрсаткичлар тизими қандай?

6.Режалаштириш усуллариининг моҳиятини очиб беринг.

7.Савдо корхонаси режалар изими нима?

8.Таҳлилга қўйилувчи талабларни санаб беринг.

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунинг ёритишда маъруза маънугулотида “иктисодчи раҳбар”, амалиётда “веер” педагогик технологиясидан фойдаланилади.

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).

3. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун



курашмок керак". Г. 10-Г.: "Ўзбекистон", 2002 й.

4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

5. Махмудов Э.Х. "Экономика предприятия", Г.: ТДИУ, 2004

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли», Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004

8. Питто Дж.К. Управление проектами. Питер. 2004

9. [www.tea.ru](http://www.tea.ru) – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. [www.uzbussines.unitech.uz](http://www.uzbussines.unitech.uz)

11. [www.books.epokupka.ru](http://www.books.epokupka.ru)

## САВДО КОРХОНАСИДА ИСТЕЪМОЛЧИЛИК ТАЛАБИНИ ЎРГАНИШ ВА БАШОРАТ ҚИЛИШ

### Товар ва хизматларга микроталаб.

"Истеъмолчилик талаби" тоифаси истеъмол бозорининг энг асосий таркибий қисмларида бири ҳисобланади.

Талаб бу — товар — пул муносабатлари шароитларида эҳтиёжларни акс эттиришнинг ўзига хос шаклидир.

Истеъмол бозорида аҳолининг талаби одамларнинг озиқ — овқат, кийим — кочак, маънавий ҳаёт ва ҳоказоларга бўлган эҳтиёжи билан аниқланади. Бироқ талаб барча эҳтиёжларни эмас, балки аҳолининг шу товар ва хизматлар учун тўлашга пул маблағлари бўлган ва бозордаги унинг истеъмол лаёқатини белгилаб берувчи нархдан келиб чиққан ҳолда қондирилиши мумкин бўлган эҳтиёжларинигина акс эттиради. Шу тариқа истеъмол товарлари ва хизматлар бозорида талаб аҳолининг товар ва хизматларга бўлган тўлов лаёқати билан таъминланган эҳтиёжларини тавсифлайди.

Бозор муносабатлари тизимида талаб тоифасини макроталаб ва мкроталабга ажратиш мумкин. Бу тушунчалар икки жиҳатдан — товарларни таснифлаш нуқтаи назаридан ва объект (худудий белги) нуқтаи назаридан кўриб чиқилиши мумкин.

Биринчи таснифлашга асосан макроталаб деганда қандайдир белгисига кўра бирлаштирилган алоҳида товарлар (хизматлар) гуруҳи тушунилади, масалан, истеъмол мақсадига кўра – кийим – кечак, пойафзал, мебель ва ҳоказо. Ўз навбатида макроталаб таркибида бирлаштирилган гуруҳларга кирувчи айрим товар (хизмат) гуруҳларига талаб мавжуд, масалан, аёллар кийими, эркаклар кийими, болалар кийими ва ҳоказо.

Объект нуқтаи назаридан макроталаб маълум бир ҳудуд – мамлакат, иқтисодий минтақа, вилоят, шаҳар ва ҳоказо миқёсида кўриб чиқилади.

Биринчи таснифлашга кўра макроталаб бу айрим товар турларига бўлган талабдир.

Иккинчи таснифлашга кўра макроталабни истеъмолчиларнинг айрим савдо, умумий овқатланиш ёки хизмат кўрсатиш корхонаси миқёсида шакланувчи товар ва хизматларга талаби тавсифлайди.

Ҳар бир корхона турли хил йўналишга ихтисослашган, шу сабабли микроталабни мазкур корхонанинг айрим истеъмолчилар гуруҳининг муайян товар ва хизматларга бўлган локал талаби сифатида кўриб чиқиш мумкин.

Микроталаб ички ва ташқи омиллар таъсири остида юзага келади ва ривожланади. Уларнинг асосийлари қуйидагилар:

- корхонанинг жойлашган ҳудуди;
- корхона тури ва унинг ихтисослашуви;
- харидорларга хизмат кўрсатишни ташкил этиш ва унинг самарадорлигин;
- товар ва хизматлар сифати;
- нарх даражаси;
- рекламанинг мавжудлиги;

• таклиф қилинадиган қўшимча хизматлар рўйхати ва бошқалар.

Бироқ, микроталаб таркиби ва ҳажмини белгилаб берувчи асосий омил бу истеъмолчилар таркиби ва характеридир.

Ҳар бир корхонанинг микроталаби маълум бир истеъмолчилар доирасининг ўзига хос хислатларини акс эттириб, ўз жиҳатлари бўйича бошқа корхоналардаги микроталабдан сезиларли фарқ қилади.

Корхоналарда харидорларнинг микроталаблари турли – туман бўлиши мумкин. У турли хил елгилар бўйича алоҳида гуруҳларга бирлаштирилиши мумкин. 3.1 – жадвалда микроталабнинг таснифланиши келтирилган.

Кундалик талаб бу деярли ҳар куни юзага келувчи талаб (озиқ – овқат, тамаки маҳсулотлари, совун ва ҳоказо).

Мавсумий талаб бу маълум бир давр мобайнида юзага келувчи талаб (кийим – кечак, пойафзал ва ҳоказо).

Эпизодик талаб – гоҳ – гоҳида пайдо бўлувчи талаб (мебель, заргарлик буюмлари ва ҳоказо).

Импульсив талаб исталган пайтда ҳеч қандай даврийликсиз ва турли хил омиллар, хусусан, реклама, бошқа қўшимча маълумотлар, қариндош ва танишлар орқали харидлар таъсирисиз юзага келади (прафюмерия, хўжалик моллари, қандолат маҳсулолари ва ҳоказо).

Ҳақиқий (потенциал) талаб бу йирик минтақа миқёсида барча аҳоли талаблари йиғиндисидир. У кўп жиҳатдан микроталабни тавсифлаб беради ҳамда аҳолининг пул даромадлари ва харажатлари баланси асосида аниқланади. Микроталаб нуқтаи назаридан бу аҳолининг барча товарларга ёки муайян товарга нисбатан потенциал, юзага келиши

мумкин балган талабидир. Шундай қилиб, ҳақиқий (потенциал) талаб аҳолининг маълум миқдордаги пул маблағларини товар ва хизматларни сотиб олишга ажратиш имкониятини акс эттиради.

3.1 – жадвал. Микроталабни таснифлаш

Белгиси	Турлари
1. Талабнинг юзага келиш даврийлиги	Кундалик. Даврий. Эпизодик. Импульсив.
2. Талабни қондириш даражаси	Ҳақиқий (потенциал). Амалга оширилган. Қондирилмаган.
3. Талабнинг ҳаракатчанлик даражаси	Базавий. Мобил.
4. Харидорлар мақсадлари	Аниқ белгиланган талаб. Муқобил талаб.
5. Талаб характери	Бошланғич (дастлабки). Алмаштирувчи. Қўшимча
6. Талабнинг интенсивлик даражаси	Шаклланаётган. Интенсив. Мувозанатланган. Сўнаётган. Салбий.
7. Корхонанинг жойлашуви	Товар ва хизматларга максимал талаб қўйлиувчи ҳудуд. Юқори микроталаб ҳудуди. Ўртача микроталаб ҳудуди. Суст микроталаб ҳудуди.

Амалга оширилган талаб бу товарларни сотиб олиш ёки хизматлар учун ҳақ тўлашда амалга ошириб бўлинган талабдир. У ҳақиқий талабдан товарларни сотиб олиш ва хизматлар учун ҳақ тўлашда товар ва хизматларни таклиф қилиш ҳажми, ассортименти, сифати ёки бошқа кўрсаткичлари бўйича аҳоли талабига мос келмаган ҳолларда фарқланади. Бу ҳолда ҳақиқий

(потенциал) талаб бозорда мос келувчи товар эквивалентини топа олмайди ва амалга оширилмай қолаверади.

Қондирилмаган талаб бу турли хил сабабларга кўра (паст сифат, баланд нарх ва ҳоказо) зарур товарнинг йўқлиги туфайли амалга оширилмай қолган талабдир. Қондирилмаган талаб бу ҳақиқий (потенциал) ва амалга оширилган талаб ўртасидаги фарқдир.

Базавий талаб мазкур товар ва хизматлар асосий доимий яшаш ва истеъмол қилиш ҳудудларида юзага келади.

Мобил талаб мазкур товар ва хизматлар вақтинчалик бўлиш ҳудудларида (меҳнат сафари, дам олиш ва ҳоказо) юзага келади.

Аниқ белгиланган талаб бу олдиндан ўйлаб қўйилган, харидорларнинг айнан шу товар ёки хизматни сотиб олишга бўлган қатъий ниятини акс эттирувчи талабдир.

Муқобил талаб кенг миқёсдаги бир хил турдаги товар ва хизматларга нисбатан юзага келади.

Алмаштирувчи талаб илгари истеъмол қилинган товар узоқ вақт фойдаланилгандан сўнг ўз истеъмол хусусиятларини йўқотган ёки маънавий эскирган ҳолларда юзага келади.

Қўшимча талаб мавжуд товарларнинг иккинчи, учинчи ва ҳоказо нусхаларига нисбатан юзага келади.

Шаклланаётган талаб янги, нотаниш товар ва хизматларга нисбатан юзанга келади.

Интенсив талаб бу ўсиш сурати юқори бўлган талабдир (янги, шунингдек, юқори сифатли товар ва хизматлар).

Мувозанатланган талаб динамикаси доимий бўлган товар ва хизматларга талабдир (озиқ – овқат,

хўжалик моллари, шахсий гигиена товарлари ва ҳоказо).

Сўнаётган талаб талаб пасайиб бораётган, асосан ҳаётийлик даври охирига яқинлашаётган товарларга нисбатан юзага келади (анъанавий эркаклар пальтоси, оқ – қора телевизорлар ва ҳоказо)

Салбий талаб айрим товар ва хизматларга талаб умуман бўлмаганда кўзга ташланади.

### **Микроталабни ўрганиш усуллари.**

Товар ва хизматларга бўлган микроталабни ўрганиш корхонанинг жорий хўжалик фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш, савдо ҳажмини режалаштириш, товар харид қилиш жараёнини таъминлаш, харидорларга хизмат кўрсатиш даражасини ошириш ва самарали нарх сиёсатини амалга ошириш учун асос вазифасини бажариши лозим. Шу сабабли микроталабни ўрганиш оддий бир мақсад эмас, балки объектив зарурат бўлиб, савдо корхонасининг барча хўжалик юритиш жиҳатларини такомиллаштириш, унинг муайян товар ва хизматлар бозоридаги роли ва рақобатбардошлигини оширишни назарда тутади.

Талабни ўрганишнинг энг тарқалган усулларида бири оператив усул бўлиб, махсус касса аппаратларидан фойдаланишга асосланади. Талабни ўрганишда касса аппаратлари ёрдамида олинган, товарларни миқдори, суммаси, таркиби, ассортимент ва алоҳида турлари бўйича мунтазам ҳисобга олиб боришга имкон берувчи маълумотлардан фойдаланилади. Маълумотлар куннинг соат ва минутлари бўйича алоҳида ва ўсиб борувчи тартибда ҳисобга олинади. Бундан ташқари, савдо кўрсаткичлари билан бир қаторда касса аппаратлари ёрдамида ҳафта кунлари ва кун

соатлари бўйича харидорлар сони, битта харидорнинг ўртача хариди миқдори ва битта харидорга тўғри келувчи товарлар сонини аниқлаш мумкин. Бундай маълумотлар савдо зали, назратчи – кассир ва бошқа ходимларнинг иш билан таъминланганлик ва юкланганлик даражасини аниқлашга имкон беради. Микроталаб тўғрисида олинган маълумотлар узоқ муддат давомида тўплаб борилади ва ундан савдо жараёнини оператив бошқаришда, масалан товарайланмасини жорий ва оператив режалаштириш, товар таъминоти самарадорлигини ошириш, савдо залида назоратчи – кассирлар иш нрафигини ўзгартириш, иш ўринларини қайта ташкил этиш, корхона рекламасини ўзгартириш ва ҳоказоларда фойдаланиш мумкин бўлади.

Микроталабни корхона миқёсида турли хил харидорлар анжуманлари, кўргазма ва ярмаркалар, презентация ва ҳоказоларда ўрганиш мумкин.

Харидорлар (баъзида истеъмолчилар деб номланади) анжуманларини харидорлар (истеъмолчилар) доираси доимий бўлган корхоналарда (масалан, модалар уйи, техника уйи, умумий овқатланиш корхонаси) ўтказиш кўпроқ мақсадга мувофиқ.

Муҳокамага чиқарилувчи асосий масалалар одатда товар ва хизматлар сифати, таклиф тилаётган ассортиментни, янги товар ва хизматлар, хизмат кўрсатиш шакллариининг иш режими ва шу кабиларга тегишли бўлади.

Анжуманлар очной и заочной??? шаклларда ўтказилиши мумкин. Биринчи ҳолда харидорлар ўз фикр ва мулоҳазаларини оғзаки баён қиладилар. Иккинчи ҳолатда эса харидорлар махсус сўровномаларни тўлдирадилар. Кейинчалик бу натижалар қайта ишлангандан сўнг уларнинг



асосида хулосалар чиқарилади ва бошқарув қарорлари қабул қилинади.

Кўргазма ва савдо кўргазмалари талабни ўрганишниг самарали усулларидан биридир. Бу ерда товарларни намойиш этиш билан бир пайтда техник жиҳатдан мураккаб товарларни ишлатиб кўрсатиш, товарлар бўйича маслаҳатлар бериш мумкин; товар харид қилишда чегирмалар белгиланади ёки кафолат муддати узайтирилади; реклама роилклари ва фильмлар, слайдлар намойиш этилади, матбуот маҳсулолари тарқатилади, лолтереялар ва айрим товарларнинг кимошди савдолари ўтказилади ва ҳоказо.

Талабни ўрганишнинг энг самарали усули сўровналамалар орқали амалга оширилади. Уни амалга ошириш бир неча босқичдан иборат бўлади:

1 – босқич. Тадқиқот муаммоларини, яъни сўровнинг мақсад ва вазифалари, ҳажми ва характерини аниқлаш.

2 – босқич. Мақсадли ва дастурий саволларни ишлаб чиқиш.

3 – босқич. Сўровни амалга ошириш усули ва сўров олиб борилувчи шахслар доирасини танлаш.

4 – босқич. Синов сўровмасини тузиш, уни синаб кўриш ва саволларга якуний ўзгаритиришлар киритиш.

5 – босқич. Сўровни ташкил этиш, жумладан, сўровнома бланкалари чоп этишга тайёрла ва сўров олиб борувчи шахслар билан йўриқнома ўтказиш.

6 – босқич. Олинган маълумотлар билан ишлаш.

Аҳоли сўровини ўтказиш давомида сўров натижаларининг репрезентативлигини таъминлаш билан боғлиқ муаммолар (яъни, олинган натижалар ўрганилаётган жараёнларни қанчалик тўғри акс эттириши) вужудга келади. Бу сўрааётган

шахсларнинг сони ва уларнинг танлаб олинишига боғлиқ бўлади.

Сўровларни ўтказиш тажрибаси шундан далолат берадики, репрезентатив натижаларга эга бўлиш учун 1500–2000 киши ўртасида сўров ўтказиш кифоя.

### **Микроталабни башорат қилиш усуллари.**

Талабни башорат қилиш аҳолининг товар ва хизматларга тўлов лаёқати билан таъминланган эҳтиёжлари ривожланишини илмий асосланган тарзда олдиндан кўра билишдир.

Муддатига кўра башорат қилишнинг қуйидаги турлари мавжуд:

- оператив (бир ойгача);
- қисқа муддатли (1–2 йил);
- ўрта муддатли (2–5 йил);
- узоқ муддатли (5–10 йил).

Микроталабни башорат қилишда қуйидаги усуллар кенг тарқалган:

- иқтисодий – математик усуллар;
- талаб эластиклиги коэффициентидан фойдаланган ҳолда;
- структура моделларидан фойдаланган ҳолда.

Иқтисодий – математик моделлар тренд, омили ва авторегрессион моделлардан фойдаланишни кўзда тутлади.

Тренд моделлари талаб вақт функцияси ҳисобланган ҳолларда қўлланади:

$$Y=f(t),$$

бу ерда  $Y$  – талаб кўрсаткичи;

$t$  – вақт омили.

Бу боғлиқлик талабнинг вақт бўйича динамик ривожланишидини тавсифлайди.

Омилли иқтисодий – математик моделлар талабни бир нечта омиллар функцияси ҳисоблайди. Бунда омил тариқасида нарх, талаб ҳажми, алмаштирилаётган товарни сотиш ҳадми ва бошқалар қўлланиши мумкин:

$$Y=f(x),$$

бу ерда  $Y$  – талаб кўрсаткичи;

$x$  – омил.

Боғлиқлик талабнинг танланган омиллар ўзгариши билан боғлиқликда динамик ривожланишидини тавсифлайди.

Башорат қилиш амалиётида турли хил боғлиқлик шакллари қўлланади:

тўғри чизиқли:

$$Y=a_0+a_1x,$$

бу ерда  $Y$  – талаб кўрсаткичи;

$x$  – омил;

$a_0, a_1$  – тенглама кўрсаткичлари.

Омилли моделни қўллаш услубияти кўриб чиқилган тренд моделига ўхшаш бўлиб, фақат унда омил сифатида вақт ( $t$ ) эмас, бошқа ( $x$ ) кўрсаткич олинади.

Авторегрессив модель талабни башорат қилишда иқтисодий – математик усулларнинг яна бир тури бўлиб, қуйидаги кўринишга эга:

$$Y_t=f(Y_{t-1}).$$

бу ерда  $Y_t$  – ҳисобот давридаги талаб кўрсаткичи;

$(Y_{t-1})$  – ўтган даврдаги талаб кўрсаткичи.

Боғлиқлик ҳисобот давридаги кўрсаткичларнинг ўтган даврдаги кўрсаткичлар биоан алоқасини тавсифлайди.

Оератив ва қисқа муддатли талабни башорат қилиш учун энг содда ва мақбул усул эластиклик коэффициентини қўллаш ҳисобланади.

*Талабнинг турли омиллар таъсири остида кўтарилиш ёки пасайиш қобилияти талаб эластиклиги деб аталади.* Талабга биронта омилнинг таъсирини ўлчаш учун эластиклик коэффициенти ўлланади.

Талаб эластиклиги коэффициенти бу талабнинг омил таъсири остида нисбатан ўзгаришини тавсифловчи кўрсаткичдир.

Эластиклик коэффициентини қуйидаги формула бўйича аниқлаш мумкин:

$$K_{эл} = (\Delta y / y) / (\Delta x / x),$$

бу ерда  $K_{эл}$  — эластиклик коэффициенти;

$\Delta y$  — талабнинг ҳисобот даврида базис даврга нисбатан ўзгариши;

$y$  — базис даврда талаб кўрсаткичи;

$\Delta x$  — омилнинг ҳисобот даврида базис даврга нисбатан ўзгариши;

$x$  — базис даврда омил кўрсаткичи.

Талабни башорат қилишда омил сифатида нарх, корхона бўйича талаб, бошқа товарга талаб, минтақа миқёсида — аҳоли жон бошига даромад миқдори бўлиши мумкин.

Эластиклик коэффициенти омил (X) 1 фоизга ўзгарганда талаб (Y) қанчалик ўзгаришини кўрсатади.

Эластиклик коэффициент 1 га тенг, ундан катта ёки кичик бўлиши мумкин. Талаб эластиклиги йўналтиришқ бўлса, коэффициент қиймати 0 га тенг ҳисобланади.

Агар эластиклик коэффициенти 1 дан кичик бўлса, у ҳолда товар (хизмат) талаби эластик бўлади, яъни талаб омилга нисбатан тез ўсади. Масалан, корхона бўйича жами талаб ҳажми ўсган пайтда

асосан узоқ муддатли товарлар, айниқса маиший электр товарларига бўлган талаб ўсади.

Агар эластиклик коэффиценти 1 дан кичик бўлса, у ҳолда товар (хизмат) талаб ноэластик ҳисобланади. Омилнинг 1 фоизга ўсиши талабнинг паст суратлар билан ўсишига сабаб бўлади. Масалан, корхона бўйича жами талаб ҳажми ўсган пайтда кундалик эҳтиёж товарларига бўлган талаб паст суратлар билан ўсади.

Агар эластиклик коэффиценти 1 га тенг бўлса, у ҳолда омилнинг 1 фоизга ўсиши талабнинг ҳам 1 фоизга ўсишини аниқлатади.

Кўриб чиқилган усуллардан ташқари бошқа усуллар ҳам, масалан иқтисодий – стратегик усуллар ҳам қўлланиши мумкин.

Ривожланган бозор муносабатлари шароитларида товар ва хизматларга бўлган талабни ўрганиш ва башорат қилиш савдо, умумий овқатланиш ва хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарининг муваффақиятли фаолият кўрсатиши учун зарур шарт ҳисобланади.

#### *Назорат саволлари:*

1.Микроталабнинг чики ва ташқи омиллари қайсилар?

2.Микроталабни таснифлаб беринг.

3.Микроталабни таснифлашнинг асосий белгиларини санаб беринг.

4.Микроталабни ўрганишнинг асосий усулларини айтиб беринг.

5.Микроталабни башорат қилишнинг мазмунини очиб беринг.

#### *Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машгулотида “кластер”, амалиётда “аклий хужум” педагогик технология-силан фойдаланилади.

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйҳати:*

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Ўзбекистон иктисодиётида хусусий секторнинг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халк сўзи», 2003 йил 28 январь. №23, (3135).
2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халк сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85, (3197).
3. И.А.Каримов «Озод ва обод ватан, эркин ва фаровон ҳаёт приовард максадимиз» Т.: «Ўзбекистон» 2000.
4. Люхингер Рене Образы торговых марок. М.: ООО «Вершина», 2005
5. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004
6. Уткин Э.А., Шабанов Д.С. Антикризисное управление в малом бизнесе. М.: ТЕИС, 2004
7. Оценка эффективности деятельности компании. Учеб. пособие. М.: Вильямс, 2004
8. Каллан Р., Норгон Д. Ориентация ориентированная на стратегию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2004
9. Имам масааки Кайдзен Ключ к успеху японских компаний. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004
10. Грузинов В. Г. Экономика предприятия. М.: «Юнити Дана», 2003
11. Под ред. Иващенко Практическое пособие к семинарским занятиям по курсу «Экономика фирмы». М.: Экономич. Факульт. МГУ, ТЕИС. 2003
12. [www.edu.ru](http://www.edu.ru)
13. [www.economics.ru](http://www.economics.ru)

## САВДО КОРХОНАЛАРИДА ЧАКАНА САВДО АЙЛАНМАСИ

### Чакана савдо айланмаси тушунчаси, таркиби ва аҳамияти.

Савдо корхоналари ривожланишнинг бозор конценциясига ўтиши уларнинг мақсадли функцияларини ўзгартириб юборди ва бу хўжалик жараёнини тавсифловчи иқтисодий кўрсаткичлар тизимида ўз аксини топди. Бу аввало чакана савдо айланмаси кўрсаткичларига тааллуқли.

Хўжалик юритишнинг бозор усуллари товар айланмаси приматидан воз кечишга олиб келди ҳамда иқтисодий регуляторлар (нврх, солиқлар ва ҳоказо) асосида савдо жараёнини бошқаришга тилишига имкон берди. Ҳозирги кунда савдо корхоналарининг асосий мақсади максимал даражада фойда олиш бўлиб, товар айланмаси бу мақсадга эришишнинг энг муҳим ва зарур шарги вазифасини бажармоқда. Савдо корхоналари сотилаётган товарнинг ҳар бир сўмидан маълум миқдорда даромад олиши сабабли фойдани максималлаштириш вазифаси фойда ва даромадни ўстириш, муомала харажатлари ва меҳнатга ҳақ тўлаш харажатларини нисабатан пасайтиришда асосий омил сифатида товар айланмаси ҳажминини доимий равишда оширишни талаб қилади.

Чакана савдо айланмаси деганда аҳолига соғиш каналларидан қатъий назар нақд пулга истеъмол

товарларини сотиш тушунилади. У қуйидагилар томонидан амалга оширилиши мумкин:

- савдо фаолияти асосий фаолият тури ҳисобланувчи чакана савдо ва умумий овқатланиш корхоналари бўлган ҳуқуқий шахслар (магазинлар, умумий овқатланиш корхоналари ва ҳоказо);

- савдо фаолияти асосий фаолият тури ҳисобланмаган ҳуқуқий шахслар томонидан (фирма магазинлари, саноат корхоналари қошидаги магазинлар ва ҳоказо);

- буюм бозори, аралаш бозор ва саноат бозорида товарлар билан савдо қилувчи жисмоний шахслар томонидан.

Жисмоний шахслар томонидан буюм бозори, аралаш бозор ва саноат бозорида сотувчи товарлар ҳажми минтақавий статистика органлари томонидан амага оширилувчи махсус тадқиқотлар асосида аниқланади.

Шундай қилиб, чакана савдо айланмасининг моҳиятини аҳолининг нақд пул маблағларини харид қилинган товарларга айирбошлаш билан боғлиқ иқтисодий муносабатлар акс эттиради. Бироқ чакана савдо айланмаси таркибига қуйидагилар ҳам киритилиши мумкин:

- ижтимоий соҳада ҳуқуқий шахсларга (касалхона, санаторий, болалар боғчаси ва ҳоказолар) нақдсиз ҳисоб – китоб йўли билан саноат маҳсулотларини сотиш;

- ҳуқуқий шахсларга товарларни фақат касса аппаратларидан фойдаланган ҳолда нақд пулга сотиш.

Чакана савдо айланмаси бошланғич товар – пул ҳисоботи ва унга илова қилинувчи ҳужжатлар асосида ҳисобот давридаги амалдаги нархларда ҳисобга олиб борилади. Чакана савдо айланмаси



ҳисоби аҳолига товар билан бирга сотилган шиша идиш – товоқнинг қийматини ҳисобга олган ҳолда, аҳолидан қайтариб олинган идиш – товоқлар қийматини, шунингдек, аҳолидан қабул қилинган шиша идишлар қийматини чиқариб ташлаб юритилади.

Товар айланмаси умумий овқатланиш чакана савдо айланмасига тақсимланади.

Чакана савдо товар айланмаси таркибига қуйидагилар киради:

- аҳолига сотилган истеъмол товарлари қиймати:

- а) нақд пулга;

- б) кредит карточкаларига;

- в) банкларнинг ҳисоб чекларига;

- г) қўйилма эгасининг ҳисоб рақамидан пул ўтказиш ҳисобига.

- почта орқали нақдсиз ҳисоб – китоб йўли билан сотилган товарлар қиймати;

- товарнинг тўлиқ қиймати ҳажмида кредитга сотилган товарлар қиймати;

- комиссияга берилган товарлар қиймати;

- намуналар бўйича сотилган узоқ муддат фойдаланилувчи товарлар қиймати;

- аҳолининг айрим қатламларига чегирма билан сотилган товарларнинг тўлиқ қиймати;

- обуна бўйича сотилган даврий матбуот нашрлари қиймати;

- товар нархига кирмайдиган, лекин сотув нархига эга бўлган упаковка қиймати;

- сотилган бўш идишлар қиймати.

Чакана савдо айланмаси таркибига кафолат муддати давомида ишдан чиққан товарлар ҳамда барча турдаги транспорт учун талон ва йўл чиплари қиймати киритилмайди.

Умумий овқатланиш айланмаси таркибига ошхона, ресторан ва кафе каби умумий овқатланиш корхоналарида тайёрланган ва сотилган ошхона маҳсулотлари (таомлар, ярим тайёр маҳсулотлар ва ҳоказо), нон ва нон маҳсулотлари, қандолатчилик маҳсулотларини киритиш мумкин. Умумий овқатланиш айланмасида шунингдек, аҳолининг буюртмаси бўйича уйга жўнатилган ошхона маҳсулотлари ва харид қилинувчи товарлар ҳам ҳисобга олинади.

Умумий овқатланиш айланмаси таркибига шунингдек, ташкилот ходимларига иш ҳақидан ушлаб қолиш шарти билан берилган маҳсулотлар қиймати, аҳолининг айрим қатламларига (мактаб ўқувчилари, нафақахўрлар ва ҳоказо) берилувчи ва тўлалигича ижтимоий таъминот органлари томонидан қопланувчи маҳсулотлар қиймати, озиқ — овқатларнинг амалдаги қиймати миқдорида талон ва абонентлар бўйича берилган маҳсулотлар қиймати ҳам киритилади.

Чакана савдо айланмаси ва умумий овқатланиш айланмаси чакана нархларда — қўшилган қиймат солиғи, акциз ва савдо наценкасини ўз ичига олувчи амалдаги савдо нахларида ҳисобга олинади.

Чакана товар айланмаси савдо корхонасининг куч — қувватини белгилаб берувчи кўрсаткичлардан бири сифатида намоён бўлиши мумкин, чунки унинг ҳажмига қараб корхона фаолияти ҳажми тўғрисида фикр юритиш мумкин.

Чакана товар айланмаси корхонанинг ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги ва товарларни сотиш учун сарфланувчи жами харажатларни тавсифлаш учун фойдаланилиши мумкин. Товар айланмаси савдо корхонаси хўжалик фаолиятининг якуний натижасини акс эттирувчи кўрсаткич эканлиги сабабли уни сарфланган

(моддий, меҳнат ва молиявий) ресурслар билан солиштириш улардан фойдаланишнинг самарадорлиги тўғрисида тасаввурга эга бўлиш имконини беради, чунки самарадорлик кўрсаткичи умумий кўринишда натижалар ва харажатларнинг нисбатидир.

Чакана товар айланмаси ресурсларнинг меҳнат сифими, фонд сифими, харажатлар сифими ва капитал сифимини аниқлашда фойдаланилиши мумкин. Бу кўрсаткичлар ёрдамида корхонанинг товар айланмасини ўстиришни таъминлаш учун қўшимча ресурсларга эҳтиёжини аниқлаш мумкин.

Чакана товар айланмаси талаб, товарларнинг келиб тушиши, товар заҳиралари, фойда, ходимлар сони, меҳнатга зақ тўлаш харажатлари каби кўрсаткичлар билан узвий боғлиқ бўлиши лозим. Бунда мазкур кўрсаткичларнинг нисбати товар айланмасини стратегик тартибга солиш моделларида акс эттирилган тарзда бўлиши энг оптимал ҳисобланади.

Чакана товар айланмасини стратегик тартибга солишнинг биринчи модели товар талаб ва таклифининг мувозанатланганлигини таъминлайди. Бунга қуйидаги шартларга амал қилинганда эришиш мумкин:

$$I_{\Pi} > I_T > I_{T3} > I_C,$$

бу ерда  $I_{\Pi}$  — товар келиб тушишининг ўсиш индекси;

$I_T$  — товар айланмаси ҳажмининг ўсиш индекси;

$I_{T3}$  — товар заҳиралари суммасининг ўсиш индекси;

$I_C$  — аҳоли талаби ҳажмининг ўсиш индекси.

Чакана товар айланмасини стратегик тартибга солишнинг иккинчи модели савдо корхонаси хўжалик фаолияти самарадорлигини оширишни

таъминлайди. Бунга қуйидаги шартларга амал қилинганда эришиш мумкин:

$$I_{ПР} > I_T > I_{ФОТ} > I_Ч,$$

бу ерда

$I_{ПР}$  – фойда миқдорининг ўсиш индекси;

$I_T$  – товар айланмаси ҳажмининг ўсиш индекси;

$I_{ФОТ}$  – меҳнатга ҳақ тўлаш фондининг ўсиш индекси;

$I_Ч$  – ходимлар сонининг ўсиш индекси.

Ёки:

$$I_P > I_{ПТ} > I_3,$$

бу ерда

$I_P$  – рентабеллик даражасининг ўсиш индекси (айланмага нисбатан % да);

$I_{ПТ}$  – битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги ўсиш индекси;

$I_3$  – битта ходимнинг ўртача иш ҳақи ўсиш индекси.

### **Савдо корхонаси чакана товар айланмасини таҳлил қилишнинг асосий йўналишлари.**

Савдо корхонасининг чакана товар айланмасини таҳлил қилиш унинг ҳажми динамикасини ўрганиш ва режа мавжуд бўлган ҳолларда унинг бажарилиш даражасини баҳолашдан бошланади.

Чакана товар айланмаси ҳажми динамикасини таҳлил қилиш ўсишнинг занжирли ва базис суратлари, шунингдек, товар сотишнинг ўртача йиллик суратининг ўзгариши ҳисобга олиш ёрдамида амалга оширилади. Инфляция шароитларида товар айланмаси ҳажмининг ўзгариш суратларини ҳам амалдаги, ҳам солиштирма нархларда, яъни базис йил нархларида ҳисоблаш керак:

$$T_{c.u} = T_{f.u} / I_u$$

бу ерда  $T_{c.u}$  — солиштирма нархларда товар айланмаси ҳажми;

$T_{f.u}$  — амалдаги нархларда товар айланмаси ҳажми;

$I_u$  — нарх ўзгариши индекси.

В процессе анализа розничного товарооборота целесообразно определить его изменение как в стоимостном, так и в натуральном выражении, которое характеризует изменением физического объема товарооборота. Для этого необходимо рассчитать индекс изменения товарооборота:

$$I_T I_u \cdot I_q$$

где  $I_T$  — индекс изменения объема товарооборота;

$I_u$  — индекс изменения цен;

$I_q$  — индекс изменения физического объема товарооборота.

Приведенная формула позволяет определить, в какой мере развитие товарооборота в стоимостном выражении зависело от изменения цен, а в какой — от изменения количества реализуемых товаров.

Чакана товар айланмасини таҳлил қилиш жараёнида унинг қиймат ва натурал кўринишда ўзгаришини аниқлан мақсадга мувофиқ бўлиб, уни товар айланмаси табиий ҳажмининг ўзгариши билан тавсифлаш мумкин. Бунинг учун товар айланмасининг ўзгариш индексини топиш зарур:

$$I_T = I_u \cdot I_q$$

бу ерда

$I_T$  — товар айланмасининг ўзгариш индекси;

$I_u$  — нарх ўзгариши индекси;

$I_q$  — товар айланмаси табиий ҳажмининг ўзгариш индекси.

Юқорида келтирилган формула товар айланмаси ривожланиши қай даражада нарх ўзгаришининг

қиймат кўринишига ва қай даражада сотилган товарлар миқдорининг ўзгаришига боғлиқ эканлигини аниқлашга имкон беради.

Агар корхонада чакана товар айланмасини режалаштириш амалга ошириладиган бўлса, у ҳолда савдо корхонаси режасини бажариш даражасини айрим таркибий бўлинмалар бўйича алоҳида муддат бўйича ҳисоблаш зарур.

Чакана товар айланмаси таҳлилни фақат унинг ҳажмига қараб эмас, балки айрим товар гуруҳлари, яъни товар ассортименти бўйича амалга ошириш зарур. Товар айланмаси таркибининг ўзгаришини тавсифлаш учун абсолют таркибий ўзгаришлар коэффициентидан фойдаланиш мумкин:

$$K_{c.c.} = \sum (f_i^1 - f_i^0)^2 / n,$$

бу ерда:

$K_{c.c.}$  — товар айланмаси таркибининг абсолют ўзгариш коэффициенти;

$f_i^1$  — ҳисобот даври учун жами товар айланмасида  $i$  — товар гуруҳининг улуши (%);

$f_i^0$  — аввалги давр учун жами товар айланмасида  $i$  — товар гуруҳининг улуши (%);

$n$  — товар гуруҳлари сони.

Режанинг бажарилиши ва чакана товар айланмаси динамикасига таъсир кўрсатувчи бир қатор омиллар мавжуд бўлиб, уларни уч гуруҳга бирлаштириш кенг тарқалган:

- товар реурслари билан боғлиқ омиллар;
- ходимлар сони ва уларнинг меҳнат самарадорлиги билан боғлиқ омиллар;
- савдо корхонасининг моддий — техника базасидан фойдаланиш самарадорлиги ва корхонанинг иш режими билан боғлиқ омиллар.

Товар айланмаси муваффақиятли ривожланишининг асосий омили савдо

корхонасининг товар ресурслари билан таъминланганлиги ва улардан оқилона фойдаланишдир. Чакана товар айланмаси ҳажми товарларнинг келиб тушиш даврийлиги ва товар заҳиралари ҳолатига боғлиқ бўлади. Бу боғлиқликни қуйидаги формула ёрдамида ифодалаш мумкин:

$$T=Z_n-P-B-Z_k,$$

бу ерда

$T$  – чакана товар айланмаси ҳажми;

$Z_n$  – давр бошига товарлар заҳираси;

$P$  – товарларнинг келиб тушиши;

$B$  – товарларнинг чиқиб кетиши;

$Z_k$  – давр охирига товарлар заҳираси.

Занжирли постановка ёки фарқлаш усулидан фойдаланган ҳолда қайд этилган кўрсаткичлардан ҳар бирининг савдо корхонаси чакана товар айланмаси ҳажмига кўрсатувчи таъсирини аниқлаш мумкин.

Чакана товар айланмаси ҳажмига савдо корхонасининг меҳнат ресурслари билан таъминланганлиги ва улардан фойдаланишнинг самарадорлиги сезиларли таъсир кўрсатади. Бу боғлиқликни қуйидаги формула ёрдамида ифодалаш мумкин:

$$T=P*Ч,$$

бу ерда

$T$  – чакана товар айланмаси ҳажми, сўм;

$Ч$  – ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сони, киши;

$P$  – битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги, сўм.

Интеграл таҳлил усулидан фойдаланган ҳолда мазкур кўрсаткичларнинг товар айланмаси ҳажмига кўрсатуви таъсирини аниқлаш мумкин:

$$\Delta T_q = P_n * \Delta Ч + (\Delta Ч * \Delta P) / 2,$$

бу ерда

$\Delta T_q$  – товар айланмаси ҳажмининг ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сонининг ўзгариши ҳисобига ўзгариши, сўм;

$\Delta Ч$  – ҳисобот даврида ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сонининг ўтган даврга нисбатан ўзгариши, киши;

$\Pi_n$  – ўтган йилда битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги, сўм;

$\Delta П$  – ҳисобот даврида битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги ўтган йилга нисбатан ўзгариши, сўм;

$$\Delta T_q = Ч_n * \Delta П + (\Delta Ч * \Delta П) / 2,$$

бу ерда

$\Delta T_q$  – товар айланмаси ҳажмининг битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги ўзгариши ҳисобига ўзгариши, сўм;

$Ч_n$  – ўтган йилда ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сони, киши.

Чакана товар айланмаси динамикасига савдо корхонаси асосий фондларининг ҳолати, ривожланиши ва самарадорлиги ҳамда корхонанинг иш режими ҳам катта таъсир кўрсатади. Савдо корхонаси чакана товар айланмаси ҳажми қуйидаги формула ёрдамида аниқланиши мумкин:

$$T = S * K_{cm} * D * B_s,$$

бу ерда

$T$  – чакана товар айланмаси ҳажми, сўм;

$S$  – корхона савдо залининг майдони, м<sup>2</sup>;

$K_{cm}$  – корхона ишининг сменалилик коэффиценти;

$D$  – корхона фаолиятида иш кунлари сони;

$B_s$  – бир сменада савдо залининг ҳар 1 м<sup>2</sup> га тўғри келувчи товар айланмаси, сўм.

Келтирилган формулада аввалги йилдаги кўрсаткичларни ҳисобот давридаги кўрсаткичлар билан алмаштириш ва олинган натижадан аввалги



натижаларни айириб ташлаш йўли билан савдо корхонаси моддий – техника базасидан фойдаланиш самарадорлиги ва унинг иш режими билан боғлиқ бўлган, чакана товар айланмаси ҳажмига таъсир кўрсатувчи омилларни аниқлаш мумкин. Бу усул занжирли подстановка усули деб аталади.

Таҳлилий ишлар савдо корхонасининг чакана товар айланмаси ҳажмини оширишнинг аниқланган заҳираларидан фойдаланиш чора – тадбирлари режасини тузиш билан якунланади.

### **Савдо корхонасининг безарар ишлаши учун зарур бўлган минимал товар айланмаси ҳажмини ҳисоблаш.**

Савдо корхонаси чакана товар айланмасини режалаштиришни корхонанинг зарарсиз ишлашини таъминлаш мумкин бўлган минимал товар айланмасини аниқлашдан бошлаш мақсадга мувофиқ. Бундай товар айланмаси ҳажми критик товар айланмаси деб аталади. Ушбу ҳажми аниқлаш бўйича барча ҳисоб – китоблар корхонанинг зарарсизлик нуқтасини аниқлашга олиб келади.

Хўжалик фаолиятини амалга оширишда корхона олдида вужудга келувчи харажатлар қуйидагича:

- доимий харажатлар, уларинг миқдори узоқ вақт мобайнида ўзгармайди (ижара, амортизация, бино ва иншоотларга қараб туриш харажатлари, коммунал харажатлар ва ҳоказо). Бу харажатларни қоплаш учун корхона савдо фаолиятини амалга ошириши, яъни товарларни сотиши лозим;

- ўзгарувчан харажатлар, яъни товарларни харид қилиш, транспортировка қилиш, сақлаш, қайта ишлаш, навларга ажратиш, ўраш ва қадоқлаш,

сотиш билан боғлиқ харажатлар. Ўзгарувчан харажатлар товар айланмаси ҳажми билан бир суратда ва йўналишда ривожланади деб тахмин қилинади.

Бироқ жами харажатларнинг ўзгариш сурати уларнинг таркибига ўзгарувчан харажатлардан ташқари доимий харажатларни ҳам киритиши сабабли товар айланмаси ҳажмининг ўзгариш суратларидан фарқ қилади. Натижада товар айланмаси ҳажми ўз критик нуқтасида доимий ва ўзгарувчан харажатларни қоплаши мумкин бўлади. Бунда зарур бўлган минимал товар айланмаси ҳажми корхонанинг зарарсиз ишлашини таъминлайди.

Зарур бўлган минимал товар айланмаси ҳажмини товара йланмасини таркибий қисмларга тақсимлаб ҳисоблаш мумкин. Чакана товар айланмаси сотилган ёки сотиш уяун мўлжалланган товарларнинг чакана нархи йиғиндисини ифодалайди. Ўз навбатида, чакана нарх савдо корхонасининг товарни харид қилиш нархи ва савдо надбавкасидан иборат бўлади. Харид нархлари суммаси савдо корхонасининг харид нархлари бўйича товар айланмасини ифодалайди. Савдо надбавкалари муомала харажатларини қоплаш ва корхонанинг фойда олиши учун белгиланади.

Шундай қилиб, қуйидагиларга эга бўламиз:

$$T_{p.c} = T_{n.c} + TН,$$

бу ерда

$T_{p.c}$  – чакана нарх бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм;

$T_{n.c}$  – харид нархлари бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм;

$TН$  – савдо надбавкалари миқдори, сўм.

Ўз навбатида:

$$TН = IO + П,$$

бу ерда

$\Pi$  – фойда миқдори, сўм;

$ИО$  – муомала харажатлари миқдори, сўм.

$$ИО = ИО_{нер} + ИО_{ност.}$$

бу ерда

$ИО_{нер}$  – ўзгарувчан муомала харажатлари суммаси, сўм;

$ИО_{ност.}$  – доимий муомала харажатлари суммаси, сўм.

$$T_{p.ц} = T_{н.ц} + ИО_{нер} + ИО_{ност.} + \Pi.$$

Бироқ зарур бўлган минимал товар айланмаси ҳажми фақат харажатларни қоплаши ва фойда олишни таъминламаслиги сабабли, товар айланмаси критик ҳажмини аниқлаш формуласи қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$T_{p.ц}^{кр} = T_{н.ц} + ИО_{нер} + ИО_{ност.}$$

$T_{p.ц}^{кр}$  – чакана нархлар бўйича товар айланмасининг критик ҳажми, сўм;

Харид нархлари бўйича товар айланмаси харид қилинган товарлар ҳажмини ёки корхонанинг товар харид қилиш бўйича харажатларини уларнинг қиймат кўринишида ифодалайди. Бу харажатлар миқдори ўзгарувчан бўлиб, критик товар айланмаси ҳажмини қуйидаги тарзда ифодалаш мумкин:

$$T_{p.ц}^{кр} = Z_{пер.} + ИО_{ност.}$$

бу ерда  $Z_{пер.}$  – ўзгарувчан харажатлар.

Ҳосил бўлган тенгламани критик товар айланмаси ҳажмига бўлиш ёрдамида қуйидагига эга бўламиз:

$$T_{p.ц}^{кр} / T_{p.ц}^{кр} = Z_{пер.} / T_{p.ц}^{кр} + ИО_{ност.} / T_{p.ц}^{кр}.$$

$Z_{\text{пер}}/T_{p.\text{ц}}^{\text{кр}}=D$  — ўзгарувчан харажатларнинг чакана товар айланмаси улушини 1 га тенг деб олиб, қуйидагига эга бўламиз:

$$1=D+ \text{ИО}_{\text{пост}}/T_{p.\text{ц}}^{\text{кр}},$$

бундан:

$$T_{p.\text{ц}}^{\text{кр}}= \text{ИО}_{\text{пост}}/(1-D).$$

Корхонанинг зарарсиз ишлашини таъминлаши мумкин бўлган минимал товар айланмаси ҳажми аниқлангач, режадаги йилда юзага келиши мумкин бўлган товар айланмаси ҳажмини ҳисоблашга киришилади.

### Савдо корхонаси чакана товар айланмаси умумий ҳажмини режалаштириш.

Савдо корхонаси чакана товар айланмаси умумий ҳажмини режалаштиришда қуйидаги усуллар қўлланиши мумкин:

- тажриба — статистика;
- иқтисодий — статистик;
- иқтисодий — математик моделлаштириш;
- савдо корхонаси хўжалик фаолиятининг

асосий кўрсаткичларини комплекс боғлаш усули.

Бироқ бу усулларнинг исталган биридан фойдаланишда товар айланмаси режасини тузиш ҳисобот (режадан аввалги) даври учун амалдаги товар айланмаси тўғрисида маълумотлар бўлмаган пайтдаёқ бошланишини ёддан кўтармаслик жоиз. Шу сабабли режалаштиришда аввал кутилаётган товар айланмаси аниқланиб, бунда одатда реал, амалга ошириш мумкин бўлган катталиқ тушунилади. Одатда кутилаётган товар айланмаси йилнинг қолган даври учун режада кўзда тутилгандан кам бўлмаслиги лозим:

$$T_{ож} = T_{ф.9м} + T_{ож IVкв.}$$

бу ерда

$T_{ож}$  – ҳисобот даври учун кутилаётган товар айланмаси ҳажми, сўм;

$T_{ф.9м}$  – ҳисобот даврининг 9 ойи учун амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

$T_{ож IVкв.}$  – ҳисобот даврининг 4 – чораги учун товар айланмаси ҳажми, сўм.

Бунда:

$$T_{ож. IVкв.} > T_{ил IVкв.}$$

бу ерда  $T_{ил. IVкв.}$  – ҳисобот даврининг 4 – чораги учун режадаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

Товар айланмасини режалаштиришда унинг ҳажмини савдо корхонаси моддий – техника базасидаги ўзгаришлар (дўкон, раста, филиал ва бошқа таркибий бўлинмаларнинг очилиши ёки ёпилиши,) нуқтаи назаридан унинг ҳажмини солиштирини таъминлаш муҳим шарт ҳисобланади:

$$T_{сонс} = T_{ож} + K_{ув} - K_{ум}$$

бу ерда

$T_{сонс}$  – ҳисобот даври учун товар айланмасининг солиштира ҳажми, сўм;

$K_{ув}$  – ҳисобот йили даврида таркибий бўлинмалар ишламаган, бироқ келаси йил ишлаб бериши лозим бўлган давр учун товар айланмаси ҳажмининг ўсишига доир коррективка, сўм;

$K_{ум}$  – ҳисобот йили даврида таркибий бўлинмалар ишлаган, бироқ келаси йил ишламайдиган давр учун товар айланмаси ҳажмининг камайишига доир коррективка, сўм.

Тажриба – статистика усули савдо корхонаси товар айланмасининг келаси йил учун режадаги ҳажмини ҳисобот йили учун товар айланмаси солиштира ҳажми ва сўнги 3 – 5 йил учун ўртача

товар айланмаси ўзгариши суратидан келиб чиққан ҳолда аниқлашга имкон беради:

$$T_{н.г} = (T_{сонс} * T\%) / 100,$$

бу ерда

$T_{н.г}$  – режалаштирилаётган йил учун товар айланмаси ҳажми, сўм;

$T_{сонс}$  – ҳисобот йили учун товар айланмаси солиштирма ҳажми, сўм;

$T\%$  – товар айланмаси ҳажмининг ўртача ўзгариш сурати, %.

#### 4.1 – жадвал

Товар айланмаси ҳажми ўсишини текислаштириш учун бошланғич маълумотлар.

йиллар	Товар айланмаси ўсиши	
	Шарғли белгилар	ўтган йилга нисбатан фоизда
t	$K_1$	4,8
t+1	$K_2$	4,2
t+2	$K_3$	6,0
t+3	$K_4$	3,1
t+4	$K_5$	5,4

Савдо корхоначи чакана товар айланмаси умумий ҳажмини ҳисоблашнинг асосий усулларида бири иқтисодий – статистик усул бўлиб, у режалаштирилаётган йилдан олдинги бир неча йил учун товар айланмаси ўсиши тўғрисидаги маълумотларнинг текислаштиришга асосланади. Буни мисол ёрдамида кўриб чиқамиз (4.1 – жадвал).

Текислаштириш сўнги уч йил учун ўртача скользяхий ёрдамида аниқланади:

$$K_1=(K_1+K_2+K_3)/3=(4,8+4,2+6,0)/3=5,0\%;$$

$$K_2=(K_2+K_3+K_4)/3=(4,2+6,0+3,1)/3=4,4\%;$$

$$K_3=(K_3+K_4+K_5)/3=(6,0+3,1+5,4)/3=4,8\%.$$

Ҳосил бўлган қатор товар айланмаси ўртача йиллик ўсишининг ўзгаришини аниқлашга имкон беради:

$$\Delta=(K_n-K_1)/(n-1),$$

бу ерда

$\Delta$  — товар айланмаси ўртача йиллик ўсишининг ўзгариши, %;

$K_n$  — ички ўрта кўрсаткичлар қаторида сўнги кўрсаткич, %;

$K_1$  — ички ўрта кўрсаткичлар қаторида биринчи кўрсаткич, %;

$n$  — қатордаги кўрсаткичлар сони.

Қуйидагига эга бўламиз:

$$\Delta=(4,8-5,0)/(3-1)=-0,1\%.$$

Режалаштириётган йил учун ( $K_6$ ) товар айланмасининг ўсиш қиймати ўртача кўрсаткичлар қаторини 2 қадам илгари суриш, яъни ( $t+3$ ) ўтган йилдан ҳисобот йили ( $t+4$ ) орқали режалаштирилаётган йилга ( $t+5$ ) ўтиш орқали аниқланади:

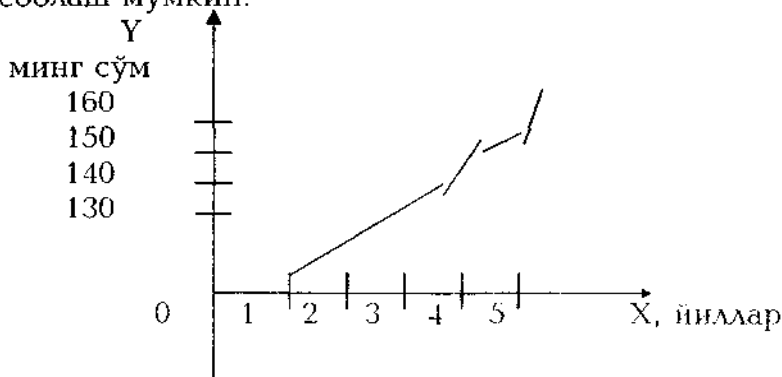
$$K_6=K_4+2\Delta=3,1+2*(-0,1)=2,9\%.$$

Шундай қилиб, савдо корхонасининг товар айланмаси режалаштирилаётган йилда аввалги йилга нисбатан амалдаги нархларда 2,9% ўсиши лозим. Агар савдо корхонасининг товар айланмаси кутилаётган солиштирма ҳажми 159,1 млн. сўмга тенг бўлса, режалаштирилаётган йилда товар айланмаси қуйидагига тенг бўлади:

$$T_5=(159,1*102,9)/100=163,8 \text{ минг сўм.}$$

Товар айланмаси ривожланишининг асосий тенденциясини аниқлаш учун таҳлилий аниқлаш (тренд усули) усули қўлланади.

Текислаштиришда энг муҳим момент товар айланмаси башорати натижалари боғлиқ бўладиган эгри чизиқ турини танлаш ҳисобланади. График таҳлилда акс эттирилган ёндашувни энг асосли деб ҳисоблаш мумкин.



4.1 – расм. Савдо корхонаси чакана товар айланмаси ҳажми динамикаси

Чакана товар айланмаси ҳажми динамикасига мисолни кўриб чиқамиз (4.1 – расм). Тасаввур қилайлик, савдо корхонасининг чакана товар айланмаси чизиқли функция асосида ривожланади:

$$y = a + bt,$$

бу ерда

$y$  – чакана товар айланмаси ҳажми, сўм;

$t$  – вақт омили, йил;

$a, b$  – модель парметрлари.

Параметрлар қуйидаги нормал тенгламани ечиш ёрдамида энг кичик кадрлар усули билан топилади:

$$\{ \sum = an + b \sum t$$



$$\{ \sum y_t = a \sum t + b \sum t^2$$

Олинган модель вақт омили 1 йилга ўстанда савдо корхонаси чакана товар айланмаси ҳажми ўртача 6,58 минг сўмга ўсишини кўрсатади.

4.2 — жадвал.

Савдо корхонаси чакана товар айланмасини чорак ва ой бўйича режалаштириш

Йиллар	Чакана товар айланмаси ҳажми, минг сўм (y)	Вақт, йил (t)	yt	t <sup>2</sup>	Ҳисобланган товар айланмаси ҳажми, минг сўм (Kt)	[(y-k/y) * 100%]
t	132,6	1	132,6	1	132,3	0,23
t+1	138,2	2	276,4	4	138,9	0,51
t+2	146,5	3	439,5	9	145,5	0,68
t+3	151,0	4	604,0	16	152,1	0,73
t+4	159,1	5	795,5	25	158,6	0,31
n=5	$\sum y = 727,4$	$\sum t = 15$	$\sum yt = 2248,9$	$\sum t^2 = 55$	$\sum K_t = 727,4$	$2,46/5 = 0,49\%$

Савдо корхонасининг ойлик ва чораклик товар айланмаси динамикаси йиллик динамикасидан фарқ қилади. Бу аввало, йиллик товар айланмаси ҳажмининг ривожланиши бир хил характерга эгаллиги, худди шу товарларнинг йил мобайнида ой ва чораклардаги товар айланмаси ўзгаришларининг кескинлиги, тебранувчанлигида намоён бўлади.

Ҳозирги кунда ойлик ва чораклик товар айланмаси ҳажмини таҳлил қилиш ва башорат қилишга хизмат қилувчи турли хил усуллар мавжуд. Улардан энг содда ва ишончлиси нисбатан ўртача усулдир. Бу усулда товар айланмасини фақат бир йил давомидагина солиштириш мумкин. Ҳисоб – китоб учун камида 3 йил учун чораклик (ойлик) айланма тўғрисидаги маълумотлардан фойдаланиш лозим. Бунда ҳисоб – китобларнинг қандай (солиштирма ёки амалдаги) нархларда олиб борилаётганлиги ва бу усулда нарх индексининг таъсир кўрсатиш услубиятининг текисланиши аҳамиятга эга эмас.

Ҳисоб – китоблар кетма – кетлигини чораклик товар айланмасини аниқлаш мисолида кўриб чиқамиз.

Дастлаб ҳар бир йил учун ўртача чорак айланмаси аниқланади:

$$T_{квj} = T_j / 4,$$

бу ерда

$T_{квj}$  – j – йил учун ўртача чорак товар айланмаси, сўм;

$T_j$  – j – йилдаги чакана товар айланмаси ҳажми, сўм

Кейин ҳар бир йил учун чорак бўйича мавсумий тебранишлар ҳисобланади ва уларнинг суммаси аниқланади:

$$C_{ij} = (T_{ij} / T_{квj}) \cdot 100,$$

бу ерда  $C_{ij}$  – j – йилнинг i чораги учун товар айланмасининг мавсумий тебранишлари, %;

кўрсатилган формулалар асосида товар айланмасининг чорак бўйича мавсумий

тебранишларини ҳисоблаймиз (4.3, ва 4.4 – жадваллар).

#### 4.3 – жадвал

Чорак бўйича товар айланмаси мавсумий тебранишларини ҳисоблаш учун бошланғич маълумотлар, (минг сўм).

йил/чорак	t+2	t+3	t+4
I	35,9	37,2	36,3
II	36,5	36,7	37,9
III	36,8	38,0	41,7
IV	37,3	39,1	43,2
$T_i$	146,5	151,0	159,1
$T_{квj}$	36,6	37,8	39,8

Тасодифий омиллар таъсирини йўқотиш мақсадида ҳисобланган мавсумий тебранишлар асосида товар айланмаси мавсумийлик индекси аниқланади.

$$I_{\text{сез. нерв } i} = \sum ci/n,$$

#### 4.4 – жадвал

Чорак бўйича товар айланмаси мавсумий тебранишлари ҳисоби, (%).

Йил/чора к	t+2	t+3	t+4	$E_{ct}$
I	98,1	98,4	91,2	287,7
II	99,7	97,1	95,2	292,0
III	100,	100,	104,8	305,8
IV	5	5	108,5	313,8
V	101, 9	103, 4		

бу ерда:

$I_{\text{сез. нерв } i}$  – товар айланмаси мавсумийлигининг бошланғич индекси;

$i$  – чорак, %;

$n$  – йиллар сони.

## Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштириш.

Товар айланмасини режалаштиришнинг энг муҳим вазифаларидан бири унинг таркибини, яъни айрим товар гуруҳларини реализация қилиш ҳажмини аниқлашдир. Савдо корхоналари харажатлар миқдори турлича бўлган пайтда товарларни сотишда савдо надбавкаларини мустақил белгилаётган шароитларда алоҳида товар гуруҳлари бўйича товар айланмасини тартибга солиш олинадиган фойда миқлаорини ҳам тартибга солиш имконини беради.

Ҳозирги кунда савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштиришнинг қуйидаги асосий усуллари қўлланмоқда:

- 1) иқтисодий – статистик;
- 2) эластиклик коэффицентини ҳисоблашга асосланган;
- 3) иқтисодий – математик моделлаштириш;
- 4) босқичма – босқич.

Товар айланмаси таркибини режалаштиришнинг иқтисодий – статистик усули моҳияти бир қатор йиллар давомида савдо корхонаси товар айланмаси ҳажмида айрим товарлар улушини текислаштиришга асосланади. Ҳисоб – китоб усули савдо корхонаси товар айланмаси ҳажмини режалаштиришнинг иқтисодий – статистик усул ёрдамида ҳисобланишига ўхшаб кетади.

Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштириш учун эластиклик коэффиенти ҳисоб – китобларига асосланувчи, савдо корхонаси товар айланмаси умумий ҳажмининг ўзгаришига боғлиқ ҳолда айрим товарлар бўйича айланманинг ўзгаришини акс эттиради:

$$\mathcal{E}_i = \Delta T_i / T_i$$

бу ерда

$\mathcal{E}_i$  —  $i$  — товар бўйича эластиклик коэффициентини, %;

$\Delta T_i$  — ҳисобот йилида  $i$  — товар бўйича товар айланмаси ҳажмининг аввалги йилга нисбатан ўсиши, %;

$\Delta T$  — ҳисобот йилида савдо корхонаси товар айланмаси умумий ҳажмининг аввалги йилга нисбатан ўсиши, %;

Эластиклик коэффициентини савдо корхонаси товар айланмаси умумий ҳажми 1 фоизга ўзгарганда  $i$  — товар гуруҳи бўйича товар айланмаси қанчалик ўзгаришини кўрсатади. Товар гуруҳлари қанчалик катта бўлса, ҳисоб — китоблар шунчалик ишончли бўлади.

Режалаштирилаётган йилда товар гуруҳлари бўйича товар айланмаси ўсиши эластиклик коэффициентини ( $\mathcal{E}_i$ ) савдо корхонаси бўйича жами товар айланмаси ҳажмининг ўсишига кўпайтириш йўли билан аниқланади:

$$\Delta T_{н.г} = \Delta T_{н.г} * \mathcal{E}_i$$

Режалаштирилаётган йилда  $i$  — товар гуруҳи бўйича товар айланмаси ҳисоб — китоб қиймати куйидагидан иборат:

$$T_{н.г} = T_{о.г} + (T_{о.г} * \Delta T_{н.г}) / 100,$$

бу ерда

$T_{н.г}$  — режалаштирилаётган йилда  $i$  — товар гуруҳи бўйича товар айланмаси, сўм;

$T_{о.г}$  — ҳисобот йилида  $i$  — товар гуруҳи бўйича чакана айланмаси, сўм;

$\Delta T_{н.г}$  — режалаштирилаётган йилда савдо корхонаси товар айланмаси умумий ҳажмининг ҳисобот йилига нисбатан ўсиши, %;

$\Delta T_{i, n, l}$  — режалаштирилаётган йилда  $i$  — товар гуруҳи бўйича товар айланмаси умумий ҳажмининг ҳисобот йилига нисбатан ўсиши, %.

4.5 — жаadwalда юқорида келтирилган формулалар бўйича ҳисобланган товар айланмаси таркибини режалаштириш маълумотлари келтирилган.

Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини ҳисоблаш учун турли хил иқтисодий — математик моделлар қўлланиши мумкин бўлиб, улардан энг асосийлари тренд, авторегрессия ва омиллар усули ҳисобланади.

Кўриб чиқилган усулларнинг барчаси ҳар бир товар гуруҳи бўйича алоҳида ҳисоб — китоблар ва келгусида режалаштирилаётган товар айланмаси умумий ҳажмига чиқилишини назарда тутаяди. бироқ товар айланмаси таркибини товар гуруҳлари бўйича бундай ҳисоблаш усуллари бир қатор камчиликларга ҳам эга.

Биринчидан, товар гуруҳлари бўйича ҳисобланган товар айланмаси йиғиндисини илгари белгиланган миқдорга мос келмаслиги ва ва тўғирлаш коэффициентлари киритишни талаб қилиши мумкин.

Иккинчидан, кўриб чиқилган усуллар истеъмол хусусиятига кўра бир — бирига ўхшан ва турдош товарларнинг бир — бирини алмаштиришини ҳисобга олмайди.

Айтиб ўтилган камчиликларни аниқлаш учун иқтисодий — математик моделлаштиришнинг босқичма — босқич усулидан фойдаланиш мумкин. Бунда катта товар гуруҳлари бўйича ҳисоб — китоблар тўғри ва ишончлироқ бўлишидан келиб чиқиш лозим. Шу сабабли товар айланмасини катта товар гуруҳлари бўйича ҳисоблашдан майда товар гуруҳлари, ҳатто айрим товарлар бўйича ҳисоблашга ўтиш мақсадга мувофиқ бўлар эди.

4.5 — жадвал. Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштириш

Товар гуруҳлари	Утган йилдаги товар айланмаси, минг сўм	Ҳисобот йилдаги товар айланмаси, минг сўм	Режалаштирилган йилда товар айланмасининг ўсиши, минг сўм	Эстиклик коэффициенти, % ( $Z_j$ )	Товар айланмаси ўсиши, % ( $\Delta T_{i,j}$ )	Режалаштирилган йилда товар айланмаси ҳажми, минг сўм ( $T_{i,j}$ )
Мағозлар	10,4	10,9	3,38	0,89	4,8	11,3
Кийим кечак	43,9	46,0	3,38	0,89	4,8	47,6
Трикотаж	13,3	13,8	2,66	0,70	3,8	14,2
Пойафзал	15,0	16,3	6,12	1,61	8,7	17,3
Атторанк моллари	12,7	13,2	2,74	0,722	3,9	13,6
Маданий моллар	18,9	20,5	5,97	1,57	8,5	21,7
Хўжалик моллари бошқа товарлар	15,7	16,9	5,36	1,41	7,6	17,7
Жами	151,0	159,1	3,8	—	5,4	165,2

гуруҳларга тақсимланади ҳамда бу гуруҳлар бўйича товар айланмасининг йириклаштирилган товарлар гуруҳи бўйича товар айланмасига боғлиқлиги қуйидагича топилади:

$$K_j = a + bZ_j,$$

бу ерда

$K_j - j$  — кичик гуруҳи бўйича товар айланмаси, сўм;

Ва ниҳоят, айрим товарлар бўйича товар айланмаси кичик гуруҳлар бўйича аниқланади:

$$L_f = a + bK_f?$$

бу ерда  $L_f - f$  — товар бўйича товар айланмаси, сўм;

Товар айланмаси таркибини босқичма – босқич ҳисоблаш усулида барча товарлар массасини бир қатор товар гуруҳларига тақсимлаш зарурати юзага келади. Бу гуруҳларга сифати, биологик хусусияти, истеъмол қилиш усули, эҳтиёжларни қондириш даражаси бўйича ўхшаш ҳамда бир – бирини тўлдирувчи товарларни бирлаштириш лозим.

Дастлабки босқичда озиқ – овқат ва ноозиқ – овқат маҳсулотлари ажратиб олинади. Сўнгра озиқ – овқат ва ноозиқ – овқат маҳсулотлари бир қатор йириклаштирилган гуруҳларга бўлинади (бу босқичда ҳеч қайси йириклаштирилган гуруҳга кирмайдиган маҳсулотлар ҳам ажратилиши мумкин, масалан, тамаки маҳсулолари, чой, туз ва ҳоказо). Озиқ – овқат маҳсулотларини қуйидаги гуруҳларга тақсимлаш мумкин:

- ҳайвонлардан олинувчи маҳсулотлар;
- қанд – шакар ва қандолат маҳсулотлари;
- нон ва нон маҳсулотлари;
- мева ва сабзавотлар;
- спиртли ва спиртсиз ичимликлар.

Ноозиқ – овқат маҳсулотларининг қуйидаги гуруҳларини ажратиб кўрстаниш мумкин:

- кийим – кечак (жумладан, мато ва пойафзал);
- маданий – майший ва хўжалик моллари;
- санитария ва гигиена предметлари;
- атторлик моллари;
- бошқа ноозиқ – овқат товарлари.

Кейинги босқичда ҳар ир йирик гуруҳни янада майда гуруҳларга бўлиш зарур бўлиб, бунда уларни бир – бирига боғлиқлигига катта эътибор қаратиш мақсадга мувофиқ. Масалан, укрупненная группа продуктов животного происхождения может ҳайвонлардан олинувчи маҳсулотлар гуруҳини гўшт



ва сўт маҳсулотлари, балиқ маҳсулотларига тақсимлаш мумкин.

Худди шу тарзда йирик ноозиқ – овқат гуруҳлари ҳам майда гуруҳларга тақсимланади. Масалан, кийим--кечаклар гуруҳини матолар, ички кийим, трикотаж маҳсулотлари, пойзал кабиларга бўлиш мумкин. Товар гуруҳларини шу тарзда кетма–кетликда кичиклаштириш якуний ҳисобда алоҳида муайн товарларнинг ажратилишига олиб келади.

*Назорат учун саволлар:*

1. Савдо фаолиятининг иқтисодий натижаларига нималарни мисол қилиб келтириш мумкин?

2. Чакана товар айланмаси таркибига нималарни киритиш мумкин?

3. Чакана товар айланмасини стратегик тартибга солишнинг моҳиятини очиб беринг.

4. Чакана товар айланмасини таҳлил қилиш услубияти қандай?

5. Чакана товар айланмаси динамикасига таъсир кўрсатувчи омилларни санаб беринг.

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунинг ёритишда маъруза машғулотига “веер”, амалиётда “иқтисодчи раҳбар” педагогик технологиясида фойдаланилади.

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаринини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).

3. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 13 февралдаги “2003-2006 йиллардаги чакана савдо, умумий оватланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш корхоналари тармоқларини ривожлантиришга доир чоратadbирлари тўғрисида”ги 75-сонли Қарори.

4. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак". Т. 10-Т.: "Ўзбекистон", 2002 й.

5. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

6. Махмудов Э.Х. "Экономика предприятия" , Т.: ТДИУ ,2004

7. Дашенбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли». Санкт-Петербург 1998гг.

8. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004

9. Пипто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004

10. [www.rca.ru](http://www.rca.ru) – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

11. [www.uzbussines.unitech.uz](http://www.uzbussines.unitech.uz)

12. [www.books.epokupka.ru](http://www.books.epokupka.ru)

## САВДО КОРХОНАСИНИ ТОВАР РЕСУРСЛАРИ БИЛАН ТАЪМИНЛАШНИ РЕЖАЛАШТИРИШ ВА ТАШКИЛ ЭТИШ

### Товар ресурслари тушунчаси.

Савдо корхонасининг чакана товар айланмасини режалаштириш сотилувчи товарлар ҳажмини асослаб бериш билангина чекланиб қолмаслиги лозим. Уни корхонанинг товар ресурсларига бўлган эҳтиёжларини ҳисоблаш ва бу ресурсларни зарур миқдорда харид қилишни ташкил этиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш билан тўлдириш зарур.

Товар ресурслари деганда бозордаги ишлаб чиқариш, шахсий истеъмол ва экспорт учун мўлжалланган барча маҳсулотлар тушунилади. Савдо корхонасига нисбатан товар ресурсларини чакана товар айланмасининг моддий асоси, яъни корхонага турли манюалардан келиб тушган ва кейинчалик якуний истеъмолчига сотиш ёки ўз шахсий ёки жамоа истеъмоли учун мўлжалланган барса товарлар массаси кўриб чиқилиши лоозим.

Корхонанинг товар ресурсларикелиб тушаётган товарлар ва товар заҳираси ҳисобига шаклланиб, чакана товар айланмаси билан баланс алоқасида бўлади:

$$ТЗ_{н} + П = РТО + ТЗ_{к},$$

бу ерда

$ТЗ_{н}$ ,  $ТЗ_{к}$  — мос равишда йил боши ва якунидаги товар заҳиралари;

П – келит тушадиган товарлар ҳажми;  
РТО – чакана товар айланмаси ҳажми.

Мазкур формула шуни кўрсатадики, товар таклифини тавсифловчи товар ресурслари тўлов лаёқатига эга талабни оптимал товар заҳиралари миқдорида чакана товар айланмасидан ортиқ бўлиши лозим.

Товар заҳиралари ҳажми корхона учун оптимал бўлизи керак, яъни бу заҳира бир томондан узлуксиз савдо қилиш учун етарли бўлиши, иккинчи томондан эса товар заҳираларининг тўлланиб ва бекор туриб қолмаслигига хизмат қилиши лозим. Товар заҳираларининг зарурлигини қуйидаги омиллар билан асослаш мумкин:

- товар ишлаб чиқариш ва истеъмол қилишнинг вақт ва жой бўйича мос тушмаслиги;
- талаб ва таклиф ўзгаришларининг синхрон эмаслиги;
- нисбатан узлуксиз истеъмол ҳолатида ишлаб чиқариш жараёнининг дискретлиги ёки аксинча, истеъмол характери дискрет бўлганда ишлаб чиқаришнинг узлуксизлиги;
- талаб ва таклифнинг случайнўй тебраниш ҳолати мавжудлигида ва бошқалар.

Товар заҳиралари турли хил белгиларига кўра таснифланади (5.1 – расм).

Товар заҳиралари			
Мақсад бўйича	Муддат бўйича	Ҳажми бўйича	Кўрсаткич бўйича
Жорий	Ҳисобот давридаги	Максимал	Натурал кўрсаткичда
Мавсумий сақлаш ва олиб келиш	Кириб келувчи ёки бошланғич	Минимал	Қиймат кўрсаткичида
Мақсадли йўналиш	Чиқиб келувчи ёки якуний	Ўртача	Айланма

5.1 – расм. Товар заҳираларининг таснифланиши.

Товар заҳиралари ҳажми ва улардан фойдаланиш самарадорлиги бир қатор омиллар ёрдамида аниқланади:

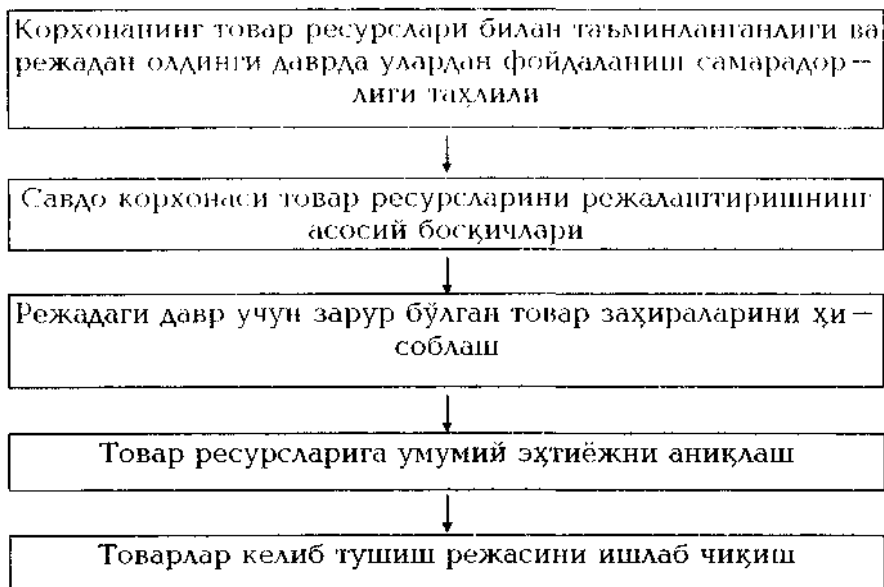
- чакана товар айланмаси ҳажми ва таркиби;
- товар таклифи ва талаби нисбати;
- товар харид қилишни ташкил этиш (товар ҳаракатланишининг бўғинлилиги, олиб келиш усули ва ҳоказо); нарх даражаси ва динамикаси; товарларнинг табиий ва кимёвий хусусиятлари; корхона моддий – техника базаси аҳволи ва бошқалар.

Товар заҳиралари корхонанинг энг муҳим ресурсларидан бўлсада, улар ягона эмас. Яна бир муҳим элемент келиб тушаётган товарлар ҳажмидир. Келиб тушаётган товарлар ҳажми ва мос равишда товар харидлари ҳажми чакана товар айланмаси ва товар заҳиралари ҳолатига боғлиқ бўлади. Бу кўрсаткичлар ўртасидаги боғлиқлик уларни таҳлил қилиш жараёнида яққол кўзга ташланади. Савдо корхонасининг товар

заҳираларига бўлган эҳтиёжларини режалаштириш бир неча босқичда амалга оширилади (5.2 – расм).

**Корхоналарнинг товар ресурслари билан таъминланганлиги таҳлили ва улардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш.**

Корхонанинг режадан олдинги даврда товар ресурслари билан таъминланганлиги, шартномаларнинг бажарилиши, товарлар келиб тушишининг мунтазамлиги тўғрисидаги ҳисобот маълумотлари, улардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш корхонанинг товар ресурсларига эҳтиёжларини режалаштириш – нинг дастлабки, зарур босқичи ҳисобланади.



5.2 – расм. Товар ресурсларини режалаштириш босқичлари

Корхона товарларни етказиб беришнинг муддати ва ҳажми бўйича тўлиқлиги нуқтаи назаридан товар етказиб бериш шартномаларининг бажарилишини аниқ ва қатъий ҳисобга олиб бориши зарур. Товар етказиб бериш муддатларига амал қилиш савдо корхоналари учун муҳим аҳамият касб этади, чунки бу узлуксиз товарлар савдосини таъминлайди ҳамда товарлар ўз вақтида етказиб берилмаган ҳолларда суғурга заҳиралари учун қўшимча товар заҳираларини талаб қилмайди.

Товар етказиб беришнинг мунтазамлиги коэффицентлар ёрдамида тавсифланади:

1) амалдаги товар етказиб беришнинг ўртача квадрат оғишини аниқлаш ( $\sigma$ ):

$$\sigma = \sqrt{\sum (X - X_{\text{ср}})^2 / n},$$

бу ерда

$X$  — кун, ҳафта ва ой учун амалда етказиб берилган товарлар ҳажми, сўм;

$X_{\text{ср}}$  — кун, ҳафта ва ой учун амалда етказиб берилган товарлар ҳажмининг ўртача қиймати, сўм;

$n$  — кун, ҳафта ва ой сони;

2) товар етказиб бериш вариацияси коэффицентини ҳисоблаш ( $\gamma$ ):

$$\gamma = (s * 100) / X_{\text{ср}}.$$

3) товарлар келиб тушиши мунтазамлиги коэффицентини ҳисоблаш ( $K_{\text{равн}}$ ):

$$K_{\text{равн}} = 100 - \gamma.$$

Коэффицент қиймати 100%га қанчалик яқин бўлса, товарлар келиб тушиши шунчалик мунтазам ташкил қилинган, айрим товарларни сотишда йўқотилган фойда миқдори шунчалик кам бўлади.

Чакана товар айланмасининг товар ресурслари билан таъминланганлик даражасини аниқлаш таҳлилнинг муҳим йўналишларидан ҳисобланади. Корхонанинг товар ресурслари билан

таъминланганлигини чакана товар айланмасининг ҳар 1 сўмига тўғри келувчи товар ресурсларини ҳисоблаш йўли билан аниқлаш мумкин:

$$K_{\text{обесн}} = (П + ТЗ_{\text{ср}}) / РТО,$$

бу ерда

$K_{\text{обесн}}$  – корхонанинг товар ресурслари билан таъминланганлик коэффиценти;

$ТЗ_{\text{ср}}$  – ўртача товар заҳиралари катталиги, сўм;

Бу кўрсаткич режадаги қиймат билан солиштирган ҳолда ёки динамика бўйича ташлил қилинади.

Чакана товар айланмасининг товар заҳиралари билан таъминланганлик даражасини айланма кунларига товар заҳиралари ҳажми билан тавсифлаш мумкин бўлиб, бу мазкур товар заҳиралари неча кунга етишини кўрсатади:

$$ТЗ_{\text{дн}} = ТЗ / O_{\text{рто}},$$

бу ерда:  $ТЗ_{\text{дн}}$  – айланма кунларида товар заҳираси, кун;

$ТЗ$  – маълум муддатга товар заҳиралари суммаси, сўм;

$O_{\text{рто}}$  – бир кунлик товар айланмаси, сўм.

Кундалик товар заҳираси ҳажмини товар заҳиралари нормаси билан солиштириш ёрдамида корхонанинг товар заҳиралари билан таъминланганлик даражасини аниқлашдан ташқари келгусида товарларнинг тўпланиб, бекор туриб қолиши ёки аксинча товар етишмовчилиги туфайли юзага келиши мумкин бўлган қийинчиликларни ҳам аниқлаш мукин бўлади. Агар  $ТЗ_{\text{дн}} > N_{\text{пр (дн)}}$  бўлса товарлар тўпланиб қолиши,  $ТЗ_{\text{дн}} < N_{\text{пр (дн)}}$  бўлса, аксинча, товар сотишда узилишлар юзага келиши мумкин.

Товар ресурслари ва товар заҳиралари таҳлили уларан фойдаланиш самарадорлигини аниқлаш билан яқунланади. Товар ресурсларидан



фойдаланиш самарадорлиги чакана товар айланмаси кўрсаткичлари бўйича ҳам, фойда кўрсаткичлари бўйича ҳам аниқланиши мумкин:

$$\mathcal{E}_1 = \text{PTO} / (\text{П} + \text{TЗ}_{\text{ср}});$$

$$\mathcal{E}_2 = \text{П}_{\text{реал}} / (\text{П} + \text{TЗ}_{\text{ср}}),$$

бу ерда:  $\mathcal{E}_1, \mathcal{E}_2$  — мос равишда товар айланмаси ва фойда бўйича товар ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги, сўм;

$\text{П}_{\text{реал}}$  — товар сотишдан олинувчи фойда, сўм;

$\mathcal{E}_1$  ва  $\mathcal{E}_2$  коэффициентлари товар ресурсларига киритилган ҳар 1 сўм учун товар айланмаси ва фойда миқдорини кўрсатади.

Товар заҳираларидан фойдаланиш самарадорлиги кўпинча товарларнинг айланма кунларидаги муомаласи, яъни товар айланмаси тезлиги (товар айланиши) билан тавсифланади. Бу кўрсаткичлар ўзаро боғлиқ бўлиб, қуйидаги формулалар бўйича ҳисобланади:

$$K_{\text{об}} = \text{PTO} / \text{TЗ}_{\text{ср}};$$

$$T_{\text{об}} = \text{TЗ}_{\text{ср}} * \text{Д} / \text{PTO};$$

$$T_{\text{об}} = \text{TЗ}_{\text{ср}} / O_{\text{рто}}.$$

бу ерда:  $K_{\text{об}}$  — товар айланиш коэффициенти, айланмалар сони;

$T_{\text{об}}$  — товар айланиши вақти, кун;

$\text{TЗ}_{\text{ср}}$  — ўртача товар заҳираси, сўм;

$\text{Д}$  — кунлар сони.

Ўртача товар заҳираси ўртача хронологик қатор бўйича ҳисобланади:

$$\text{TЗ}_{\text{ср}} = (1/2 \text{TЗ}_0 + \text{TЗ}_1 + \text{TЗ}_2 + \dots + 1/2 \text{TЗ}_n) / (n-1)?$$

бу ерда:  $\text{TЗ}_0, \text{TЗ}_1, \text{TЗ}_2, \dots, \text{TЗ}_n$  — белгиланган давр учун товар заҳиралари, сўм;

$n$  — таҳлил қилинаётган кўрсаткичлар сони.

Товар айланиши вақтининг узунлиги корхона хўжалик фаолиятининг молиявий натижаларига таъсир кўрсатади. У товар айланиш муддати кичик бўлганда кўшимча фойда олишга ёки аксинча, бу

муддат катта бўлганда фойданинг маълум бир қисми йўқотилишига олиб келади. Шу сабабли товар заҳираларини таҳлил қилиш давомида уларнинг айланиш тезлигини тавсифлашдан ташқари унга таъсиркўрсатувчи айрим омилларни ўлчаш ва қўшимча олинувчи ёки йўқотилувчи фойда миқдорини аниқлаш лозим.

Келтирилган маълумотлар асосида ўртача товар заҳирасини ҳисоблаб чиқамиз:

$TZ_{\text{ср.нрод}} = (1/2 * 140 + 162 + 170 + 172 + 1/2 * 180) / (5 - 1) = 166$   
 минг сўм.

Худди шу тарзда ноозиқ – овқат маҳсулотлари бўйича ва умуман корхона бўйича ўртача товар заҳиралари ҳам ҳисоблаб чиқилади.

### Режадаги даврда зарур бўлган товарлар заҳираси ҳажмини ҳисоблаш.

Корхонанинг товар ресурсларига эҳтиёжларини режалаштиришнинг иккинчи оқичида товар заҳираларини нормалаштириш ва режалаштириш амалга оширилади. Бунда товар заҳиралари нормативиши ҳисоблаш одатда режадаги давр якунига нисбатан ҳисобланади, чунки режадаги давр бошидаги товар заҳиралари режадаги даврдан олдинги товар заҳираларига тенг бўлади.

Товар заҳираларини режалаштириш айланма кунларида ва пул қийматида амалга оширилади. Бунда бу кўрсаткичлар ўртасида ўзаро алоқани кузатиш мумкин бўлади:

$$N_{\text{тз.дн}} = TZ_{\text{нл}} / O_{\text{рто.нл}}$$

$$TZ_{\text{нл}} = O_{\text{рто.нл}} * N_{\text{тз.дн}}$$

бу ерда  $N_{ТЗ,ДН}$  – товар заҳиралари нормаси, айланма кунда;

$TЗ_{НА}$  – режадаги товар заҳиралари суммаси, сўм.

Товар заҳиралари нормасини кунларда ҳисоблаш товар заҳираларини нормалаштириш жараёнини акс эттирса, товар заҳираларининг режадаги миқдорини ҳисоблаш товар заҳираларини режалаштириш номини олган. Бу жараёнлар чамбарчас боғлиқ бўлиб, одатда бир – бирининг ортидан келади.

Режалаштириш жараёни фойдаланилувчи усуллардан келиб чиққан ҳолда товар заҳираларини кунларда нормалаштириш ёки товар заҳираларининг режадаги суммасини асослашдан бошланиши мумкин.

$$N_{ТЗ,ДН} \Leftrightarrow TЗ_{НА,СУМ}$$

Товар заҳираларини режалаштиришда қуйидаги усуллар қўлланиши мумкин:

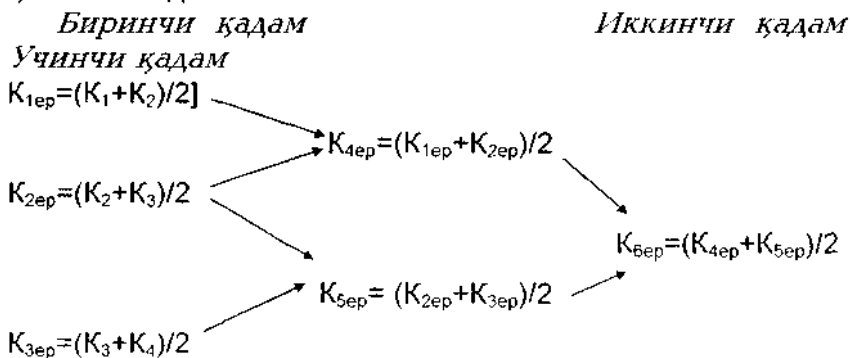
- иқтисодий – статистик;
- заҳираларни бошқариш назариясидан фойдаланган ҳолда иқтисодий – математик усул;
- техник – иқтисодий ҳисоб – китоб.

Энг оддий, ахборот билан таъминланган ва шу сабабли энг кўп қўлланилувчи усуллар булардан биринчи учтаси ҳисобланади. Улар савдо корхонасида мавжуд товар заҳиралари ва чакана товар айланмаси ҳажми тўғрисидаги маълумотларга асосланади.

Техник – иқтисодий ҳисоб – китоб усули учун зарур маълумотларни тўплаш қийин, чунки бунинг учун корхона махсус назарий тадқиқотни амалга ошириши лозим бўлади. Шу сабабли бу усул асосан назарий усул бўлиб қолаверади. У аввало товар заҳираси нормативининг айрим элементлари

туғрисида тушунча бериши сабабли қизиқиш уйғотади.

Товар заҳираси нормативи бир неча босқичда ҳисобланади:



Йил	Чакана товар айланмаси, минг сўм	Товар заҳираси		Товар заҳираси нинг шартли белгиланиши, кунларда
		минг сўм	айланмиш кун	
Биринчи	12200	695	20,5	K <sub>1</sub>
Иккинчи	13200	620	17,0	K <sub>2</sub>
Олдинги	14400	664	16,6	K <sub>3</sub>
Ҳисоботдаги	16200	708	15,7	K <sub>4</sub>
Режадаштир илаётган	17820	792	16,0	K <sub>5</sub>

5.2 – жадвал маълумотларидан фойдаланган ҳолда қуйидаги ҳисоб – китобларни амалга оширамиз:

$$K_{1ep} = (20,5 + 17,0) / 2 = 18,75 \text{ кун};$$

$$K_{2ep} = (17,0 + 16,6) / 2 = 16,80 \text{ кун};$$

$$K_{3ep} = (16,6 + 15,7) / 2 = 16,15 \text{ кун};$$

$$K_{4ep}=(18,75+16,80)/2=17,78 \text{ кун};$$

$$K_{5ep}=(16,80+16,15)/2=16,50 \text{ кун};$$

$$K_{6ep}=(17,78+16,50)/2=17,14 \text{ кун};$$

*Туртинчи қадам* – таҳлил қилинаётган бутун давр учун ( $\Delta$ ) товар заҳираси ўтрача йиллик ўзгариши ҳисоблашдир:

$$\Delta=(K_{nep}-K_{1ep})/(n-1).$$

Бизнинг мисолда:  $\Delta=(17,14-18,75)/(6-1)=-0,3$  кун.

*Бешинчи қадам* – режалаштирилаётган йил учун товар заҳираси нормасини асослаш.

$$K_5=K_3+2\Delta=16,6+(-0,3*2)=16,0 \text{ кун}.$$

$$T_{3,ил}=17820/360*16,0=792 \text{ минг сум}.$$

Товар заҳираси нормативини техник – иқтисодий усул ёрдамида ҳисоблаш таркибий қисмлар бўйича уларнинг амалга ошириш жараёнидаги аҳамиятига боғлиқ равишда амалга оширилади (5.3 – расм).

Товар заҳирасининг асосий қисми савдо заҳирасидан иборат бўлиб, у икки қисмдан ташкил топади:

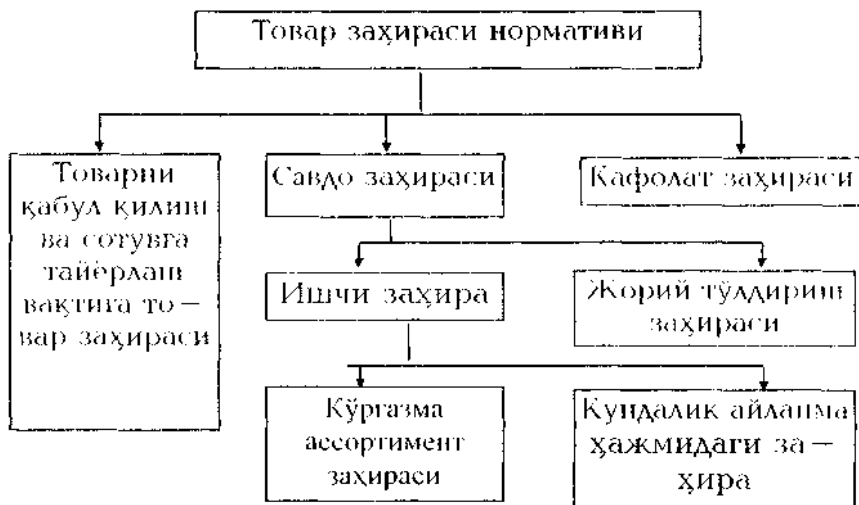
- ишчи заҳираси, доимий равишда савдо залида бўлиши лозим;
- навбатдаги товарлар келиб тушгунга қадар узлуксиз товар савдосини таъминлаш учун мўлжалланган жорий тўлдириш заҳираси.

*Кафолат заҳираси* кутилмаган ҳолатлар (талабнинг кескин ўсиши, ўз вақтида товар харид қилиш ва етказиб бериш имкониятининг йўқлиги) юзага келганда узлуксиз товар савдосини таъминлаш учун мўлжалланади.

Кўрғазма ассортимент заҳираси – бу савдо залида жойлашган намойиш заҳираси бўлиб, мазкур товар гуруҳининг барча товар ассортиментини ўз ичига олиши лозим. Кундалик айланма ҳажмидаги заҳира ҳам савдо залида сақланиб, ҳар куни жорий

тўлдириш ҳисобига тўлдириб борилади ва бевосита харидорларга сотиш учун мўлжалланади.

Жорий тўлдириш заҳираси товар келтириш сони ва бутунлигига боғлиқ бўлиб, келтирилган ҳар бир товар партиясидан сўнг янгиланиб турувчи товар ассортиментининг ўртача миқдорини тавсифлайди. Товар келтириш сони қанчалик кўп бўлса (яъни етказиб бериш муддати оралиғи кам бўлса) жорий тўлдириш заҳираси ҳажми шунчалик кичик бўлади



5.3 – расм. Товар заҳираси элементлари

Товар заҳираси нормаси кунларда қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$N_{\text{тз,дн}} = \text{ПП} + \text{РЗ} + 1/23\text{ТП} + \text{ГЗ},$$

бу ерда: ПП – товарни қабул қилиш ва сотувга тайёрлаш вақти, кун;

РЗ – ишчи заҳираси, кун;

$$\text{РЗ}_{\text{дн}} = (\text{ПАН} + \text{О}_{\text{рто}}) / \text{О}_{\text{рто}},$$

ЗТП – жорий тўлдириш заҳираси, кун;

$$\text{ЗТП} = i / (r/R) = i^* (R/r),$$

ГЗ – кафолат заҳираси, кун;

ПАН – представительный ассортиментный набор, сўм.

$$\text{ПАН} = \text{Ц} * \text{R}$$

R – ассортимент турларининг умумий сони, бирл.;

r – битта гуруҳдаги ассортимент турлари сони, бирл.;

Ц – битта ассортиент турининг ўртача нархи, сўм;

i – товар етказиб бериш ўртасидаги оралиқ муддат, кун.

### **Савдо корхоналарининг товар ресурсларига умумий эҳтиёжлари ва уларни товар билан таъминлашнинг оптимал шароитларини аниқлаш.**

Янги товарлар келиб тушгунга қадар зарур бўлган харид ҳажмидаги товар ресурсларига бўлган эҳтиёж чакана товар айланимаси баланс формуласидан келиб чиққан ҳолда аниқланиб, уни жадвал кўринишида ҳам акс эттириш мумкин (5.3 – жадвал).

Режалаштирилаётган йил учун келиб тушиши зарур бўлган товар ҳажми жами товар эҳтиёжларидан корхонада йил бошида мавжуд бўлган товар заҳираларини чиқариб ташлаш йўли билан аниқланади.

Бундан кейин товар харидини амалга ошириш учун зарур бўлган айланма воситаларни шакллантириш манбалари туради. Бу манбалар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- корхонанинг ўз маблағлари (фойда, низом жамғармаси);
- товар ёки молня кредити шаклидаги қарзга олинган воситалар.

Бундан ташқари, корхона ўзи мустақил амалга ошириши ёки бошқаларга топшириш мумкин бўлган товар харидини амалга ошириш тартибини ҳам белгилаб олиш зарур.

тартиби ва бошқа шартлар келишиб олинади.

5.3 – жадвал. Режалаштирилаётган даврда корхонанинг товар ресурсларига бўлган эҳтиёжини ҳисоблаш, (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Товар гуруҳлари		Жами
	Озиқ – овқат товарлари	Нозиқ – овқат товарлари	
Товар ресурсларига эҳтиёж:			
Товарларни сотиш	7128	10692	17820
Табийий камайиш	22	–	22
Товар қадрсизланиши	–	35	35
Бошқа харажатлар	4	7	11
Йил якунига товар заҳиралари	186	606	792
Жами эҳтиёж			
Эҳтиёжни таъминлаш манбалари:	7340	11340	18680
Йил бошига товар заҳиралари	180	546	726
Товар келиб тушиши	7160	10794	17954

Чакана савдо корхоналарининг товар харид қилиш Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг иккинчи қисмида кўрсатилган товар етказиб бериш ва олди – сотди шартномалари



асосида амалга оширилади. Одатда товар етказиб бериш шартномасида сотувчи ва харидор ўртасида узоқ муддатли ҳамкорлик муносабатлари кўзда тутилади, бир марталик битимлар эса олди—сотди шартномалари асосида амалга оширилади. Товар етказиб бериш шартномасида товарни етказиб бериш муддати, ҳисоб—китоб шакли, шартнома имзолашдаги низоларни ҳал қилиш Узоқ муддатли товар етказиб бериш шартномасини тузишда шартномада чакана савдо корхонаси учун товар таъминотининг қулай шартларини назарда тутиш лозим бўлиб, бу қаторга товар партиялари сони ва уларни етказиб беришдаги оралиқ муддатни киритиш мумкин.

Чакана савдо корхоналари	
Мустақил қилади	ҳарид ўзи учун товар харид қилишни тотиширади
– бевосита товар ишлаб чиқарувчидан; – улгуржи корхонадан; – улгуржи бозорда; – у коммиссионердан.	– товар ишлаб чиқарувчининг агентига; – биржадаги брокерга

Товар таъминоти тизимини оптималлаштиришда асосий вазифа товарни олиб келиш ва сақлаш бўйича минимал харажатларни таъминлашга бориб тақалади

$$C_{\text{хр}} + C_{\text{зав}} = I_{\text{сов}} \Rightarrow \min,$$

бу ерда

$C_{\text{хр}}$  – заҳира бирлигини сақлаш учун сарфланувчи йиллик харажатлар, сўм;

$C_{\text{зав}}$  – битта товар партиясини олиб келиш харажатлари, сўм;

$I_{\text{сов}}$  – товарни олиб келиш ва сақлаш бўйича жами харажатлар, сўм;

Минимал харажатларни таъминловчи товар партияси оптимал ҳажми ( $q_{\text{opt}}$ ). Уилсоннинг заҳираларни бошқариш формуласига асосан аниқланади:

$$q_{\text{opt}} = \sqrt{(2 * C_{\text{зав}} * Q) / C_{\text{хр}}}$$

бу ерда  $Q$  – шартнома бўйича товар етказиб бериш ҳажми.

Товар таъминоти тизимининг бошқа кўрсаткичлари асосий қийматлари қуйидаги формулалар асосида ҳисобланади:

$$n_{\text{онт}} = Q / q_{\text{онт}}$$

$$t_{\text{онт}} = 360 / n_{\text{онт}}$$

бу ерда:  $n_{\text{онт}}$  – шартнома бўйича оптимал товар етказиб бериш сони;

$t_{\text{онт}}$  – товар етказиб бериш ўртасидаги оптимал орали муддат, кун.

Корхоналар амалиётида бу моделдан фойдаланиш учун биринчи навбатда товар сақлаш ( $C_{\text{хр}}$ ) ва олиб келиш ( $C_{\text{зав}}$ ) бўйича харажатлар тўғрисидаги маълумотларни олиш зарур. Бу иш жуда ҳам қийин бўлиб, кўп меҳнат талаб қилади, чунки у катта ҳажмда бошланғич маълумотларни қайта ишлашни талаб қилади. Шу сабабли Уилсон моделидан фойдаланиш савдо корхоналари фаолиятида чеклаб қўйилган.

#### *Назорат учун саволлар:*

1. Товар заҳиралари заруратини асослаб беринг.
2. Корхонанинг товар ресурслари билан таъминланганлигини таҳлил қилинг.
3. Режадаги давр учун зарур товар заҳиралари ҳажмини аниқланг.

4. Корхонанинг товар ресурсларига бўлган умумий талаби қандай аниқланади?

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машғулоти ва амалиётда “ақлий ҳужум” педагогик технологиясидан фойдаланилади

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйҳати:*

1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи». 2003 йил 22 апрель. №85. (3197).

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 13 февралдаги “2003-2006 йиллардаги чакана савдо, умумий оватланиш ва аҳолига маънавий хизмат кўрсатиш корхоналари тармоқларини ривожлантиришга доир чора-тадбирлари тўғрисида”ги 75-сонли Қарори.

3. И.А.Каримов “Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак”. Т. 10-Т.: “Ўзбекистон”, 2002 й.

4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

5. Махмудов Э.Х. “Экономика предприятия”, Т.: ТДИУ, 2004

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли», Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.: ЗАО «Экономика», 2004

8. Пипто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004

9. [www.uzbussines.unitech.uz](http://www.uzbussines.unitech.uz)

## САВДО КОРХОНАСИНИНГ ФОЙДАСИ

### Савдо корхонаси фойдасининг иқтисодий мазмуни.

Фойда бозор иқтисодиёти шароитларида савдо корхонаси хўжалик фаолиятининг асосий кўрсаткич ҳисобланади. Бу ўзининг савдо—хўжалик фаолияти учун тўлиқ моддий жавобгарликни зиммасига олган корхоналарнинг асосий мақсади энг катта товар айланмаси ҳажмини таъминлаш эмас, балки максимал даражада фойда олишдан иборатлиги билан боғлиқ.

*Фойда тадбиркорлик фаолиятида натижасида олинувчи пул шаклида акс эттирилган соф даромад бўлиб, савдо корхонаси жами харажатлари ва даромадлари ўртасидаги фарқ сифатида қўлга киритилади.*

Савдо корхонаси фойдасининг иқтисодий моҳияти унинг бажарувчи функциялари орқали энг тўлиқ акс эттирилади:

- тадбиркорлик фаолиятининг асосий мақсади ва ходимларнинг моддий манфаатдорлигини ошириш омили;
- савдо—хўжалик фаолияти самарадорлигини ошириш чораси;
- корхонанинг ривожланиши ва унинг бозор қийматини ошириш учун молиявий ресурслар манбаи;

- марказий ва маҳаллий бюджетларнинг даромад қисмини шакллантирувчи манба.

Фойданинг биринчи функцияси тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишнинг асосий мотиви, унинг якуний мақсади корхона эгаларининг молиявий аҳволини яхшилаш эканлигига боғлиқ. Киритилган капиталга олинувчи даромад ҳажми бундай ўсишнинг тавсифномаси бўлиб, унинг манбаи корхона олувчи фойда ҳисобланади. Корхонанинг бошқа ходимлари учун ҳам фойда асосий мотив ҳисобланади, чунки у меҳнат ҳисобига қўшимча моддий мукофотларни таъминлайди ва бир қатор ижтимоий эҳтиёжларни қондиради.

Фойданинг иккинчи функцияси иқтисодий самарадорликни аниқлаш билан боғлиқ бўлиб, у корхона фаолиятининг пировард натижаларини сарфланган харажатлар билан солиштириш воситасида унинг савдо – хўжалик фаолияти самарадорлигини тавсифлайди. Бошқа барча шартлар бир хил бўлганда жами ааражатлар кўпроқ фойдани таъминласа ёки мазкур фойда миқдорига минимал харажатлар билан эришилганда корхона фаолиятини самарали ҳисоблаш мумкин.

Корхонанинг савдо – хўжалик фаолиятини баҳолашда фойда кўрсаткичидан ташқари абсолют шаклда нисбий кўрсаткичлар ҳам, масалан, рентабеллик кўрсаткичи ҳам қўлланади. Савдода миқдорининг товар айланмаси ҳажмига нисбати сифатида аниқланувчи рентабеллик кўрсаткичи кенг тарқалган:

$$P_T = \frac{P}{T} * 100$$

бу ерда:

$P_T$  – рентабеллик даражаси, товар айланмасига нисбатан фоизда;

$P$  – фойда миқдори, сўм.;

$T$  – товар айланмаси ҳажми, сўм.

Бу кўрсаткич умумлаштирувчи кўрсаткич ҳисобланади. Бироқ уни савдо – хўжалик фаолияти самарадорлигини оширувчи кўрсаткич сифатида шартли қабул қилиш мумкин, чунки сурат ва махражда яқуний баҳолаш кўрсаткичлари бўлади (фойда – сифат, товар айланмаси – сон). Бу кўрсаткич товар айланмаси сотилган товарлар чакана нархи йиғиндиси эканлигидан келиб чиққан ҳолда ўзгартирилиши мумкин:

$$T_{p.ц} = E P_{ц_i}$$

бу ерда:  $T_{p.ц}$  – чакана нархда товар айланмаси ҳажми, сўм;

$P_{ц_i}$  –  $i$  – товарнинг чакана нархи, сўм.

Ўз навбатида, чакана нарх чакана савдо корхонасининг товар нархига савдо надбавкасини қўшишидан ҳосил бўлади:

$$P_{ц_i} = П_{ц_i} + T_{H_i}$$

бу ерда:

$П_{ц_i}$  – савдо корхонасининг  $i$  – товар бўйича харид нархи, сўм;

$T_{H_i}$  –  $i$  – товар бўйича савдо надбавкаси, сўм.

Савдо надбавкаси савдо корхонасининг жорий (муомала харажатлари) харажатларини қоплаш, солиқ ва мажбурий тўловларни тўлаш ҳамда фойда олиш мақсадида белгиланади:

$$T_H = ИО + ОП + П,$$

бу ерда:  $T_H$  – савдо надбавкаси, сўм;

ИО – муомала харажатлари, сўм;

ОП – савдо корхонаси тўловчи солиқ ва йиғимлар, сўм;

П – корхона тасарруфида қолувчи фойда, сўм.

Савдо корхонаси сотиб олувчи товар нархи суммаси харид нархлари бўйича товар айланмаси ҳажмини ифодалайди.

Шу тариқа:

$$T_{p.ц} = T_{n.ц} + ИО + ОП + П,$$

бу ерда:  $T_{p.ц}$  — чакана нархлар бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм;

$T_{н.ц}$  — хайд нархлари бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм.

Бундан савдо корхонаси рентабеллик кўрсаткичи қуйидаги формула ёрдамида акс эттирилади:

$$P_T = П / T_{н.ц} + ИО + ОП$$

Харид нархлари бўйича товар айланмаси бу ҳолда корхонанинг товар сотиб олиш харажатларини, харид нархлари, муомала харажатлари, тўланувчи солиқ ва йиғимлар бўйича товар айланмаси корхонанинг товар харид қилиш ва сотиш бўйича харажатларини тавсифлайди.

Савдо корхонаси молиявий ресурслари шаклланишининг ички манбалар тизимида асосий роль фойдага тегишли. Корхона тасарруфида қанчалик кўп фойда қолса, қарз манбаларидан маблағ олиш эҳтиёжи шунчалик камаяди, корхонанинг ўзини — ўзи молиялаштириш даражаси ва молиявий барқарорлиги шунчалик юқори бўлади.

### **Савдо корхонаси фойдасининг шаклланиш ва фойдаланиш тамойиллари.**

Савдо — хўжалик фаолияти кетма — кетлиги, даромад ва харажатларнинг шаклланиш хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда савдо корхонасининг фойдаси шаклланиш жараёни қуйидаги шаклда акс эттирилиши мумкин (6.1 — расм).

Савдо корхонаси олувчи фойданинг асосий манбаси ялпи даромад ҳисобланади.

Товар сотишдан келиб тушувчи ялпи даромад товар, иш ва хизматларни сотишдан келиб тушувчи пул тушумини ифодалайди ва товарнинг харид ва

сотиш қиймати ўртасидаги фарқ сифатида аниқланади.

Товарни сотишдан олинувчи ялпи даромад савдо хизматларининг нарhini, яъни товарнинг чакана нархида савдо улушини акс эттиради. Товарнинг чакана нархи умумий кўринишда қуйидаги формула асосида ҳисобланади:

Савдо корхонасининг ялпи даромади асосан савдо надбавкалари ҳисобига шаклланади. Савдо надбавкалари товар ишлаб чиқарувчи (бошланғич нарх) ёки воситачилардан (улгуржи нарх) сотиб олинувчи нархларга нисбатан фоизда белгиланади.

Савдо устамаси муомала харажатларини қоплаш, солиқ ва йиғимларини тўплаш ҳамда савдо корхона фойдасини шакллантириш учун мўлжалланади (6.1 – расм).



6.1 – расм. Савдо корхонаси савдо надбавкаси таркиби.

$$PЦ = CC + П_{II} + ТН_{II} + НДС + ТН + НП,$$

бу ерда

$PЦ$  – товарнинг чакана нархи, сўм;

$CC$  – товар ишлаб чиқариш таннархи, сўм;

$П_{II}$  – ишлаб чиқариш корхонасининг фойдаси, сўм;



ТН<sub>II</sub> – воситачи корхонанинг савдо надбавкаси, сўм;

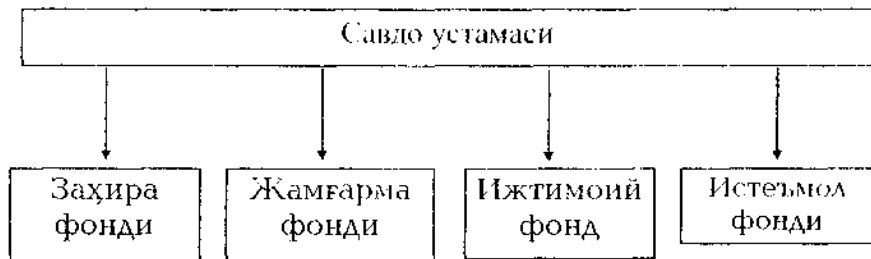
НДС – қўшилган қиймат солиғи, сўм;

ТН – чакана савдо корхонаси савдо надбавкаси, сўм;

ИП – сотувдан олинувчи солиқ, сўм;

Корхона тасарруфида қолувчи фойдадан фойдаланишнинг асосий йўналишлари унинг таъсис ҳужжатлари ва таъсисчилар қарорларида белгилаб берилади: корхонада соф фойда ҳисобига қандай жамғармалар тузилади ва улар қайси мақсадларга йўналтирилади.

Корхона тасарруфида қолувчи фойдани тақсимлаш схемаси 6.2 – расмда акс эттирилган.



### 6.3 – расм. Корхона тасарруфида қолувчи фойдани тақсимлаш схемаси

*Заҳира фонди* – ҳисобот йили учун корхонанинг ноишлаб чиқариш харажатларини қоплаш, шунингдек, ҳисобот йилида етарли маблағ бўлмаган ҳолларда иштирокчилар учун даромад (дивиденд) тўлашга мўлжалланади.

*Жамғарма фонди* ишлаб чиқаришни ривожлантириш ва янги мулк яратиш бўйича шунга ўхшаш чора – тадбирларни молиявий таъминлашга мўлжалланади. Мазкур фонд ҳисобига янги ишлаб чиқариш объектларини қуриш, корхонани

кенгайтириш ва таъмирлаш, асбоб – ускунларни сотиб олиш ва модернизациялаш, узоқ муддатли кредитлар ва улар бўйича фоизларни қоплаш, айланма воситаларнинг ўсишини молиялаштириш кабилар амалга оширилади.

*Ижтимоий фонд* ижтимоий соҳа объектларини ривожлантириш – уй – жой, маданият муассасалари, санаторийлар, дам олиш уйлари, мактаблар, болалар оромгоҳлари ва мактабгача таълим муассасалари қурилиши йўналтирилади.

Жамғарма фонди ва истеъмол фонди ягона жамғарма фонди кўринишида ҳам бўлиши мумкин.

*Истеъмол фонди* ижтимоий соҳани ривожлантириш, ходимларни моддий рағбатлантириш ва шунга ўхшаш корхонанинг янги мулкни яратиш билан боғлиқ бўлмаган (дивиденд тўловлари, ходимларга бир марталик моддий ёрдам кўрсатиш, нафақаларга қўшимчалар, нафақага чиқувчиларга берилувчи бир марталик тўловлар, иш жойига бориш учун транспорт харажатлари, даволаниш ва дам олиш учун йўлланмалар) бошқа чора – тадбирларни амалга ошириш учун маблағларни тўплайди.

### **Савдо корхонаси фойдаси ва ялпи даромади таҳлилининг асосий йўналишлари.**

Фойда таҳлили савд корхонаси, унинг бўлинмалари ва фаолият тури бўйича амалга оширилади (чакана савдо, улгуржи савдо, умумий овқатланиш).

Фойда таҳлили фойда миқдори динамикаси ва корхонада мавжуд бўлган ҳолларда фойда режасининг бажарилишини ўрганишдан бошланади. Фойдани таҳлил қилишда фойда режасининг ортиғи билан бажарилиши (бажарилмаслиги), унинг

ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан ўсиши (камайиши) аниқланади, шунингдек, фойда режасининг бажарилиш фоизи, унинг аввалги йиллар билан солиштирганда суратининг ўзгариши ҳисоблаб чиқилади. Бундай таҳлилни айрим фойда турлари бўйича амалга ошириш мақсадга мувофиқ (товарни сотишдан олинувчи фойда, молия – хўжалик фаолиятдан олинувчи фойда, соф фойда).

Савдо корхонасининг фойдаси таҳлилни амалда эришилган натижаларни режадаги ёки аввалги йиллардаги шундай кўрсаткичлар билан солиштиришдан ташқари, айрим омиларнинг фойдага кўрсатувчи таъсирини аниқлаш ва баҳолашни асосий мақсад қилган ҳолда чуқур тадқиқотлар ўтказиш йўли билан амалга ошириш лозим.

Товарни сотишдан олинувчи фойда товар айланмаси ҳажмининг ўзгариши, савдо корхонаси тасарруфида қолувчи ялпи даромаднинг ўртача ҳажми ва муомала харажатлари ўртача даражасига боғлиқ бўлади.

Товар айланмаси ҳажми ўзгаришининг фойда миқдорига кўрсатувчи таъсири қуйидаги формулага асосан ҳисоблаб чиқилади:

$$\text{Вл.Т}=[P_0(T_1-T_0)]/100,$$

Вл.Т – товар айланмаси ҳажми ўзгаришининг таъсири, сўм;

$P_0$  – ўтган йилдаги рентабеллик даражаси, %;

$T_1$  – ҳисобот йилида амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

$T_0$  – ўтган йилдаги товар айланмаси ҳажми, сўм.

Савдо корхонаси тасарруфида қолувчи ялпи даромад ўртача даражаси ўзгаришининг таъсири қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{Вл.УВД}=[T_1(\text{УВД}_1-\text{УВД}_0)]/100,$$

Вл.УВД – савдо корхонаси тасарруфида қолувчи ялпи даромад ўртача даражаси ўзгариши, сўм;

$T_1$  – ҳисобот йилида амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

УВД<sub>1</sub> – ҳисобот йилида ялпи даромад даражаси, %;

УВД<sub>0</sub> – ўтган йилдаги ялпи даромад даражаси, %.

Муомала харажатлари даражасининг ўзгариши қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$\text{Вл.УИО} = [T_1(\text{УИО}_1 - \text{УИО}_0)] / 100,$$

бу ерда:

Вл.УИО – муомала харажатлари даражасининг ўзгариши, сўм;

$T_1$  – ҳисобот йилида амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

УИО<sub>1</sub> – ҳисобот йилида муомала харажатлари, %;

УИО<sub>0</sub> – ўтган йилдаги муомала харажатлари, %.

Бунда муомала харажатлари даражаси ўзгаришининг таъсири йўнаishi тескари томонга ўзгаради, чунки муомала харажатларининг пасайиши фойда миқдорининг ўсишига олиб келади ва аксинча.

### **Савдо корхонаси фойдасини режалаштириш.**

Фойдани режалаштириш бу келгуси даврда корхона ривожланиши вазифаларига мос равишда зарур миқдорда фойда олиш ва ундан самарали фойдаланишни таъминлаш бўйича чора – тадбирлар тизимини ишлаб чиқиш жараёнидир.

Савдо корхонаси фойдасини режалаштиришда қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин:

- бевосита ҳисоб усуллари;
- норматив усули;
- мақсадли режалаштириш усули.

*Бевосита ҳисоб усули* фойдани режалаштиришнинг энг содда ва ишончли усули бўлиб, унга кўра фойда режасини ишлаб чиқишдан аввал ялпи даромад ва муомала харажатлари режадаги миқдори ҳисоблаш, бошқа фаолият турларидан даромад олиш ҳамда сотиш билан боғлиқ бўлмаган даромад ва харажатларни ҳисоблаш лозим.

Ялпи даромад миқдорини асослаш учун савдо корхонаси айрим товарлар ва товар гуруҳлари бўйича режани ишлаб чиқиши, ўзи учун нарх сиёсатини тайёрлаши лозим бўлиб, унда нарх ҳаракатлари тенденциясини ва корхона томонидан белгиланувчи савдо надбавкалари белгилаб берилади. Шунда товарни сотишдан олинувчи ялпи даромаднинг режадаги миқдори қуйидагига тенг бўлади:

$$ВД_{д.р} = (E_{т.и} * C_i) / 100,$$

бу ерда

$ВД_{д.р}$  – товарни сотишдан олинувчи ялпи даромаднинг режадаги миқдори, сўм;

$T_{т.и} - i$  – товар гуруҳи бўйича режалаштирилаётган товар айланмаси ҳажми, сўм;

$C_i - i$  – гуруҳ бўйича кутилаётган савдо, устамаси, %.

Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштирмаган ҳолларда товарни сотишдан олинувчи ялпи даромаднинг режалаги миқдори қуйидаги тарзда аниқланади:

$$ВД_{р.т.к} (T_{т.и} * C) F100,$$

бу ерда:  $ВД_{р.т.к}$  – товарни сотишдан олинувчи ялпи даромад, сўм;

$T_{т.и}$  – савдо корхонаси товар айланмаси режадаги ҳажми, сўм;

$C$  – корхоналар бўйича ўртача савдо надбавкаси, %.

Савдо корхонаси фойдасини режалаштиришнинг норматив усули ҳам жуда содда бўлиб, унинг қўлланиши корхонада мос келувчи норматив базасига асосланади. Бундай нормативлар вазифасини товар айланмаси бирлигига фойда нормаси ёки хусусий капиталга фойда нормаси бажариши мумкин.

Мазкур усулга кўра савдо корхонасининг режалаштирилаётган соф фойда миқдори қуйидаги формулага асосан ҳисобланади:

$$\text{ЧП}_n = (T_n * P_n) / 100,$$

бу ерда:  $\text{ЧП}_n$  – режадаги соф фойда миқдори, сўм;

$T_n$  – режалаштирилган товар айланмаси, сўм;

$P_n$  – рентабеллик норматив даражаси, %.

$$\text{ЧП}_n = (\text{СК}_n * H_{\text{чп}}) / 100,$$

бу ерда:  $\text{ЧП}_n$  – режадаги соф фойда миқдори, сўм;

$\text{СК}_n$  – режадаги даврда корхона фаолиятида иштирок этаётган хусусий капитал ўртача миқдори, сўм;

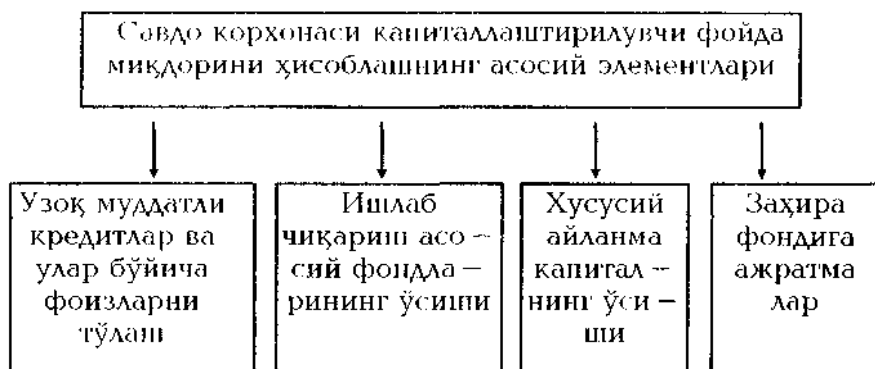
$H_{\text{чп}}$  – хусусий капиталга соф фойда нормаси, %.

Режадаги соф фойда миқдорини ҳисоблашнинг норматив усули очилаётган корхоналар учун уни аниқлаш жараёнида фойдаланилиши мумкин. Унинг камчилиги савдо корхонаси фаолиятининг бошқа кўрсаткичлари билан боғлиқ эмаслиги бўлиб, бунинг натижасида кўп вариантли ҳисоб – китобларда фойдаланилиши мумкин.

Кичик корхоналар учун режадаги даврда вмененнўй даромад миқдорини асослаш фойдадан фойдаланишга яна бир мисол бўла олади. Ушбу усул корхона фаолиятининг баъзи хусусиятларини – унинг савдо майдони, жойлашган ўрни ва ҳоказоларни ҳисобга олади.

*Мақсадли режалаштириш усули* фойданинг корхонанинг ривожланиш мақсадлари билан боғлашни таъминлайди. Бу усулнинг асоси даромад солигини тўлаш, узоқ муддатли кредитлар ва улар бўйича фоизларни тўлаш, дивидендларни тўлаш бўйича корхона эҳтиёжларини қондириш, корхонанинг ривожланиши учун зарур бўлган маблағларни амалга ошириш ҳисобланади. Ҳисоб – китоблар бу эҳтиёжларнинг ҳар бир элементи бўйича олиб борилади ва уларнинг истеъмол қилинувчи ва капиталлаштирилувчи қисмларини қамраб олдаи.

Мақсадли фойда миқдорини режалаштириш жараёнида асосий эътибор капиталлаштирилаётган қисмдаги эҳтиёжни, яъни корхонанинг инвестицион имкониятларини амалга ошириш учун зарур бўлган фойда миқдорини аниқлашга қаратиледи. Капиталлаштириладиган фойда миқдори 6.4 – расмда акс эттирилган тарзда ҳисобланади.



6.4 – расм. Капиталлаштирилувчи фойданинг режадаги миқдорининг асосий элементларини ҳисоблаш.

Узоқ муддатли кредитларни тўлаш учун мўлжалланувчи фойда миқдори кредитдан фойдаланиш учун мазкур йилда тўланиши лозим бўлган қисми ва фоизлар ҳажмида белгиланади.

### **Савдо корхонаси ялпи даромади ва унга эришишни таъминловчи кўрсаткичларнинг комплекс боғлиқлиги.**

Савдо корхонаси фойдасини режалаштириш жараёни унинг миқдорини уни ташкил этувчи кўрсаткичлар тизими — товар айланмаси ҳажми, муомала харажатлари, ялпи даромад (нарх сиёсати) билан комплекс боғлаш билан тугалланиши лозим.

Режалаштирилган фойда миқдорини олиш, муомала харажатларини қоплаш ва қўшимча қиймат солиғини тўлаш учун корхонага зарур бўлган ялпи даромад миқдори қуйидагига тенг бўлади:

$$ВД_{II} = (ВП_{II} + ИО_{II}) / (1 - С_{ндс}),$$

бу ерда

$ВД_{II}$  — режалаштирилган йилда корхона ялпи даромади миқдори, сўм;

$ВП_{II}$  — режалаштирилган йилда корхона ялпи фойдаси миқдори, сўм;

$ИО_{II}$  — режалаштирилган йилда корхона муомала харажатлари миқдори, сўм;

$С_{ндс}$  — қонунчилик томонидан белгиланган қўшимча қиймат солиғи (ўнли каср кўринишида акс эттирилади).

Савдо корхонасининг келаси йил учун режалаштирилаётган муомала харажатлари қуйидаги формула асосида ҳисобланиши мумкин:

$$ИО_{II} = ИО_{ност.ф} + У_{перм.ф} * Т_{II},$$



бу ерда: ИО<sub>II</sub> — режалаштирилган йилда корхона муомала харажатлари, сўм;

ИО<sub>ност.ф</sub> — ҳисобот йилида корхона муомала харажатлари амалдаги шартли — доимий миқдори, сўм;

T<sub>II</sub> — режалаштирилаётган йилда корхона товар айланмаси ҳажми, сўм;

6.1 — жадвал.

Савдо корхонаси хўжалик фаолияти асосий кўрсаткичларини комплекс боғлаш

Кўрсаткичлар	Ҳисобот йили	Режадаги йил		
		Ҳисоб-китоб		
		1 — вариант	2 — вариант	3 — вариант
1. Товар айланмаси ҳажми, минг сўм	140000	14591,7	14000,0	14000,0
2. Ялли даромад, минг сўм	2800,0	2918,3	2855,6	2800,0
3. ҚҚС ставкаси, ялли даромадга нисбатан %, минг сўм	20,0	16,67	20,4	20,0
4. Муомала харажатлари, минг сўм айланмага нисбатан %	2140,8	15,03	15,29	14,96
Жумладан:				
Шартли ўзгарувчилар: минг сўм	1250,2	1303,3	1250,2	1250,2
айланмага нисбатан %	8,93	8,93	8,93	8,93
5. Ялли фойда: минг сўм	890,6	890,6	890,6	844,4
айланмага нисбатан %	6,36	6,10	6,36	6,03
6. Даромад солиғи: ставка, %	33,0	1,64	1,71	1,71
минг сўм	63,5			
7. Соф фойда: минг сўм	128,9	33,0	33,0	33,0
айланмага нисбатан %	0,92	78,8	78,8	78,8

$У_{\text{перм.ф}}$  — ҳисобот йилида корхона муомала харажатлари амалдаги шартли — доимий даражаси (ўнли каср кўринишида акс эттирилади).

Савдо корхонаси жорий харажатларини режалаштириш усули "Муомала харажатлари" бўлимида батафсил кўрсатилган.

Товар айланмаси режадаги ҳажми корхонанинг зарур фойда миқдорини олиш учун зарур бўлган кўрсаткичлар билан боғлашда якуний кўрсаткич ҳисобланади. У қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$T_{II} = ВД_{II} / У_{\text{т.п.п.}}$$

бу ерда:  $T_{II}$  — режалаштирилаётган йилда корхона товар айланмаси ҳажми, сўм;

$ВД_{II}$  — режалаштирилаётган йилда корхона ялпи даромади миқдори, сўм;

$У_{\text{т.п.п.}}$  — ўртача савдо надбавкаси, режадаги йилда чакана товар айланмасига нисбатан фоизда, ўнли каср кўринишида акс эттирилади.

Кўриб чиқилган формулардан фойдаланган ҳолда қуйидагига эга бўламиз:

$$T_{II} = ВД_{II} / У_{\text{т.п.п.}} = (ВП_{II} + ИО_{\text{ност.ф}} + У_{\text{перм.ф}} * T_{II}) / [(1 - С_{\text{ндс}}) / У_{\text{т.п.п.}}]$$

*Назорат учун саволлар:*

1. Савдо фойдаси кўрсаткичлари ва функциялари қандай?

2. Савдо корхонаси фойдасининг шаклланиш ва фойдаланиш тартиби.

3. Савдо корхонасининг фойда ва ялпи даромади таҳлили

4. Савдо корхонаси фойдасини режалаштириш услубияти

5. Савдо корхонаси хўжалик фаолияти асосий кўрсаткичларини боғлаш.

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиши:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машғулоти ҳамда амалиётда “кластер” педагогик технологиясидан фойдаланилади

*Фойдаланиши учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).

3. И.А.Каримов “Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак”, Т. 10-Т.: “Ўзбекистон”, 2002 й.

4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

5. Махмудов Ў.Х. “Экономика предприятия”, Т.: ТДИУ, 2004

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли», Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004

8. Пипто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004

9. [www.gea.ru](http://www.gea.ru) – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

## САВДО КОРХОНАСИДА ИШ ҲАҚИ ВА МЕҲНАТНИ ТАШКИЛ ЭТИШ

### Савдода иш ҳақининг иқтисодий мазмуни ва меҳнат хусусиятлари.

Иш ҳақи бу — ходимнинг меҳнати учун унга тўланувчи нархдир. Аҳолининг жами даромадлар ҳажмида у асосий ўринни эгаллайди. Унинг ҳажмини меҳнат бозори, яъни ишчи кучига талаб ва таклиф белгилаб беради. Иш берувчилар ва сотувчилар томонидан рақобатчилик механизми меҳнатнинг жорий нарҳини белгилайди. Меҳнат бозоридаги рақобат қанчалик кучли бўлса, бозор тизими ва иқтисодиётнинг ўзи шунчалик самарали рақобатлашади. Шу билан бирга, иқтисодиёт қанчалик самарали фаолият юритса, меҳнат ресурслари нарҳи ва аҳолининг турмуш тарзи шунчалик юқори бўлади. Самарасиз ишлаётган иқтисодиётда иш ҳақи юқори бўлиши мумкин эмас. Унинг ҳажми жамиятдаги ишлаб чиқариш кучларининг режалаштириш даражаси, меҳнат маҳсулдорлиги, уни ташкил этиш, фан — техника тараққиётига боғлиқ бўлади. Бозор муносабатлари шароитларида иш ҳақининг юқори чегараси белгиланмайди.

Номинал иш ҳақини, яъни унинг пул ҳажмини ва реал иш ҳақини ажратиш мумкин бўлиб, реал иш ҳақи деганда унга сотиб олиш мумкин бўлган товар ва хизматлар сони тушунилади.

$$Y_p = Y_n / p,$$

бу ерда:

$U_p$  — реал иш ҳақи;

$U_n$  — номинал иш ҳақи;

$p$  — истеъмол предметлари ва хизматлар нархи даражаси.

Агар товар ва хизматлар нархи чорак давомида 1,45 баравар, номинал иш ҳақи 1,23 баравар ўсган бўлса, реал иш ҳақининг ўзгариши 0,85 (1,23:1,45) бараварни ташкил этади, яъни у 15% га камаяди.

Меҳнат бозори турли тоифадаги ходимларнинг иш ҳақини дифференциялайди. Ишчи кучига талаб ва таклиф реал иш ҳақи миқдорига бошқа бир қатор омиллар билан биргаликда катта таъсир кўрсатади.

Савдода меҳнат бозори ўзига хос хусусиятларга эга бўлиб бу қуйидагиларда намоён бўлади:

— савдо ходимларига талабнинг бошқа тармоқларга нисбатан тезроқ ўсиши ривожланган бозор шароитларида савдонинг аҳамияти ошиб бораётганидан далолат беради;

— савдо бошқа соҳалардан кўплаб ходимларни жалб қилиши сабабли, бу ерда махсус билимга эга бўлмаган, бироқ иқтисодиётнинг турли тармоқларида иш тажрибасига эга бўлган кўплаб одамлар ишлайди;

— савдода меҳнатнинг жозибадорлигини бошқа тармоқларга нисбатан юқори даромадлар билан асослаш мумкин;

— савдода ишчи касбларга эҳтиёж ўзига хос бўлиб, ёш ходимларга талабнинг ўсишини кўзатиш мумкин. Савдода бу тенденция меҳнатни рағбатлантиришнинг янги мотивацион механизмини яратиш талабини қўяди.

Иш ҳақи ижтимоий — иқтисодий тоифа сифатида савдо ходимлари учун ҳам, иш берувчи учун ҳам муҳим аҳамият касб этади. Ходим учун иш ҳақи оиланинг даромад манбаларидан биридир. Шу

сабабли унинг стимуллаштирувчи роли юқори бўлади. Иш берувчи нуқтаи назаридан иш ҳақи ишчи кучини ёллаш учун фойдаланилувчи маблағ ва асосий муомала харажатларидан бири ҳисобланади. Бунда иш берувчи товар айланмасига нисбатан харажатлар дараасини амайтиришлан манфаатдор. Шу билан бир пайтда савдо конъюнктураси ўзгараётган, хизмат кўрсатишнинг янги шаклларини жорий қилинаётган шароитларда корхона олувчи фойда миқдорини ошириш учун меҳнатга ҳақ тўлашни ошириш мақсадга мувофиқ бўлиши мумкин. Шуни ҳам қайд этиш жоизки, меҳнатга ҳақ тўлаш даражаси ходим ва иш берувчининг хулқ – атворига ҳам катта таъсир кўрсатади.

Савдода меҳнат ўзига хос хусусиятларга эга бўлиб, уларни мазкур соҳадаги фаолиятнинг иқтисодий муносабатлардаги ўзига зосликлари билан асослаш мумкин. мамлакатда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотлар савдо ходимлари фаолият миқёсини кенгайтирди: хорижда товар сотиб олиш имкониятлари кенгайди, замонавий сотув услуб ва усулларини қўллаш кенг тарқалди, замонавий электрон техникалардан фойдаланиш ҳисоб – китоб тизимини соддалаштирди. Савдода фойдаланилувчи меҳнат жамият учун жуда зарур бўлиб, яратилган товарлар қийматини сақлаш ёки оширишга қаратилади. Савдо ходимлари меҳнатининг бир қисми товарларни транспортировка қилиш, сақлаш, ўраш в ақадоқлашга сарфланади. Бундай меҳнат маҳсулот қийматини оширади ва жамият даромадини яратишда иштирок этади. Меҳнатнинг олди – сотди операцияларига хизмат кўрсатиш ва ҳисоб – китоб операцияларига сарфланувчи бошқа бир қисми ўзгача характерга эга бўлиб, ушбу жараёнлар, шунингдек, реклама ва пул тушуми инкассацияси

билан боғлиқ бўлади. Бироқ, бундай меҳнат ҳам зарур ва фойдали, чунки у маҳсулот қийматини оширмасда, ишлаб чиқаришнинг товар шакли билан асосланади.

Ҳар қандай тармоқда бўлгани каби, савдода ҳам жами харажатлар тирик ва нарса шаклидаги меҳнатга тақсимланади. Мулкчилик шаклининг ўзгариши билан боғлиқ тирик меҳнат савдо ходимлари меҳнат харажатларининг учдан бир қисмини ташкил этади. Бунда тирик меҳнатнинг чакана савдодаги улуши улгуржи савдога қараганда юқори бўлиб, бу меҳнат характери ва меҳнат жараёнларининг механизациялашганлик даражасига боғлиқ бўлади. Хизмат кўрсатиш приовардида харидорга бориб тақалувчи чакана савдода тирик меҳнат улуши янада юқори. Улгуржи савдода савдо – технология жараёнининг ўзига хослиги сабабли механизация воситаларини жорий этиш имкониятлари катта ва меҳнатнинг нарса ҳолига айлантирилиш даражаси юқорироқ бўлади.

Савдо ходимлари меҳнати юқори напярженность??? билан ажралиб туради. Бу аввало савдо зали ходимлари сотувчилар, кассирлар ва назоратчи – кассирларга таллуқли. Сотувчи доим омма кўз ўнгида эканлиги сабабли хушмуомала бўлиши, нутқ маданиятини назорат қилиши ва ўз хулқ – атворига алоҳида эътибор қаратиши зарур. Жисмоний жиҳатдан энг оғир меҳнат ҳам сотувчилар меҳнати ҳисобланади. Бу айниқса озиқ – овқат маҳсулотлари ва хўжалик моллари сотувчиларига тааллуқлидир. Озиқ – овқат магазининг битта сотувчисига тўғри келувчи жисмоний юклама бир сменада 900 кг, товарни юклаш ишлари бажарилганда эса 1200 кг ни ташкил этади.

Назоратчи — кассир меҳнати учун эмоционал — асабий таранглик характерли бўлиб, буни меҳнат фаолияти жараёнида турли муомала лаёқатидаги кўплаб харидорлар билан алоқа қилиши илан асослаш мумкин. Бир соат ичида назоратчи — кассир 100 кишига хизмат қила олади.

Юклама манбаи сифатида шунингдек, хотира ва эътиборни кучайтириш, моддий қийматлар билан ишлаш, меҳнатнинг монотонлиги ҳам хизмат қилиши мумкин. Назоратчи — кассирнинг меҳнати, худди сотувчи меҳнати каби, харидорлар оқимининг тебраниб туриши сабабли иш куни ва ҳафта давомида иш юкласининг бир хил эмаслиги билан ажралиб туради. Бунда "тиғиз пайт"да хизмат кўрсатилувчи харидорлар сони 50%ни ташкил этади. Баъзи ҳолларда бундай юклама смена юкласининг 70 — 75% ини ташкил этиши мумкин.

Савдода иш вақтининг суммарнўй??? ҳисоби юритилади. Сотувчилар иш лаёқати таҳлили шуни кўрсатадики, иш куни охирига бориб иш юкласи кескин пасаяди (30 — 40%), гарчи бу кўпчилик корхоналар ишни тугатган ва харидорлар сони ошган "тиғиз пайт"га тўғри келса ҳам.

Савдо соҳасида асосан аёллар ишлайди. Шу билан бир пайтда товарлар улаковкали ҳолда келиб тушиши сабабли, уларнинг ҳажми ва оғирлиги катта бўлади. Бу эса уларни бир жойдан бошқа жойга кўчиришни қийинлаштиради. Ун, шакар, крупа ва гуруч 50 кг ли ққопларда, сельдь — 50 — 100 кг ли сифимларда, ўсимлик ёғи — 200 кг, тиш пастаси 50 — 60 кг ли идишларда келтирилади.

### **Савдода меҳнатга ҳақ тўлашни ташкил этиш.**

Бозор муносабатларига ўтилиши билан меҳнатга ҳақ тўлаш ва савдо корхонаси даромадларини шакллантириш тушунчаларининг моҳияти тубдан



ўзгарди. Иш ҳақи савдо корхонаси эгаси даромадларининг бир қисми бўлиб, ёлланма ходимлар меҳнатига шартнома асосида ҳақ тўлаш учун сарфланади. Иш ҳақини ташкил этиш қуйидаги элементлардан иборат: тариф тизими, меҳнатга ҳақ тўлаш шакл ва тизимлари.

Савдода иш ҳақини ташкил этиш қуйидаги тамойиллар асосида амалга оширилади:

1) ҳақт тўлашнинг стимуллаш функцияси. Ушбу тамойил меҳнат сианти, миқдори ва натижаларидан келиб чиққан ҳолда нисбий иш ҳақини белгилашни назарда тутати;

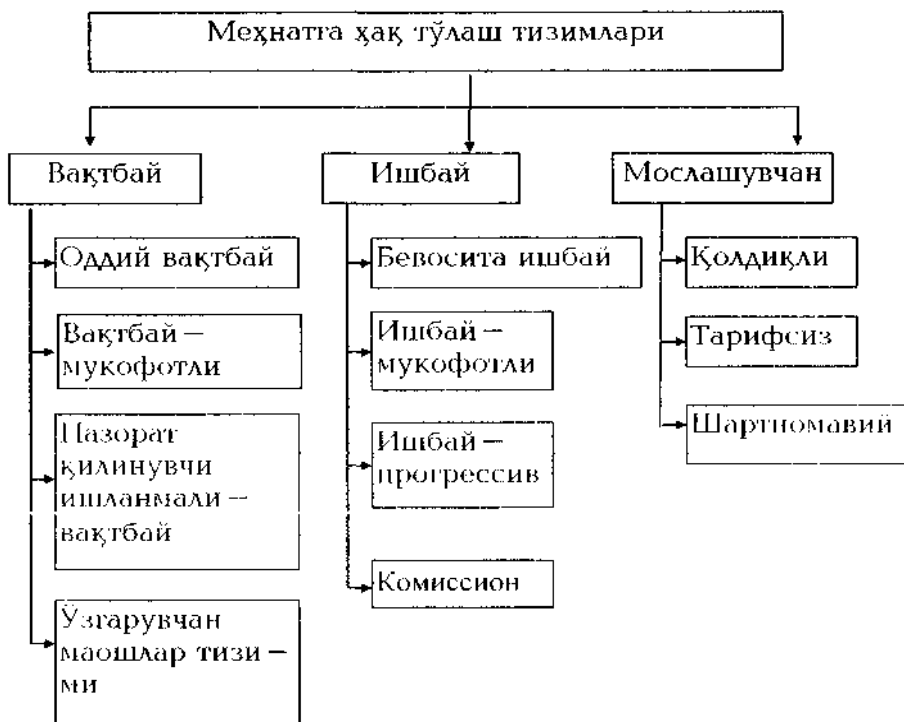
2) иш ҳажми, ходимлар малакаси, меҳнат шароитларига боғлиқ ҳолда дифференциациялаш. Иш ҳақини дифференциациялаш турли тоифадаги ходимлар меҳнатига ҳақ тўлашни тартибга солувчи меҳнат бозорини сегментациялаш билан боғлиқ.

Иш ҳақи иккита — асосий ва қўшимча турга тақсимланади. Асосий иш ҳақи корхонада амалда бажарилган иш ва ишлаб берилган вақт учун белгиланади. Қўшимча иш ҳақи бу давлат томонидан ишланмаган вақт учун белгиланган тўловдир. Бу меҳнат таътилига ҳақ тўлаш, ўсмирлар учун имтиёзли соатлар ва шу кабилардан иборат.

Мулкчилик шаклининг турли хил ташкилий — ҳуқуқий шароитларида савдо корхоналари меҳнатга ҳақ тўлашни танлашда мустақилликка эгалар. Улар нафақат ходимлар сонини, балки уларга иш ҳақи тўлаш шакларини зам мустақил равишда белгилайдилар.

Меҳнатга ҳақ тўлашнинг вақтбай, ишбай ва мослашувчан тизимлари мавжуд (7.1 — расм). Вақтбай ҳақ тўлашда ходимга иш ҳақи амалда ишлаб берилган вақт учун белгиланади. Ишбай тизим ходимнинг белгиланган расценка бўйича бажарган иш ҳажмига қараб белгиланади. Сўнгги пайтларда

мослашувчан тизим кент тарқалган бўлиб, унга кўра иш ҳақи якуний натижаларга боғлиқ бўлади.



7.1 – расм. Меҳнатга ҳақ тўлаш шакл ва тизимлари.

Меҳнатга вақтбай ҳақ тўлашнинг асосида иш ҳақи миқдорининг ишлаб берилган вақтга боғлиқлик тамойили ётади. Бироқ меҳнатнинг оддий ва мураккаб бўлиши сабабли уни тарифлар ёрдамида нормалаштириш зарур бўлиб, қуйидагилар унинг таркибий қисмлари ҳисобланади:

тариф ставкаси – меҳнат соатига ҳақ тўлаш кўрсаткичи. У оддий меҳнатга ҳақ тўлаш

даражасини белгилаб беради. Бошланғич база минимал тариф ставкаси ёки биринчи разрядли тариф ставкаси ҳисобланади;

Тариф сеткаси — иш ҳақининг тариф қисмини ходимнинг малакасига асосан тақсимланишини белгилаб беради. Бу ходимнинг малакаси ва тариф коэффициентларини тавсифловчи тариф разрядлари йиғиндиси бўлиб, мазкур разряд тариф ставкасининг биринчи даражали тариф ставкасига нисбатини кўрсатади.

Амалиётнинг кўрсатишича, иш ҳақини тариф ва коэффициентлар бўйича меҳнатга ҳақ тўлашда айниқса инфляция ва иқтисодиётнинг барқарор эмаслиги шароитларида корхонанинг якуний натижалари билан боғлаш жуда қийин кечади. Шунинг учун кўпинча ўзгарувчан маошлардан фойдаланилади. Бу тизимга кўра ой охирида молиявий фаолият натижаларига кўра лавозим маошлари белгиланади. Маош ҳажми белгиланган фаолият кўрсаткичлари ўсишига (ёки пасайишига) қараб оширилади (ёки камайтиради). Бу тизим корхона фаолияти натижаларини оширишни рағбатлантиришга қаратилган, чунки натижалар ёмонлашса кейинги ой учун маош ҳам камаяди.

Меҳнатга ҳақ тўлашнинг ишбай усули пул тушумини ҳисобга олиш ва мукофотлардан келиб чиққан ҳолда қуйидаги тизимларга тақсимланади: бевосита ишбай, ишбай — мукофотли, ишбай — прогрессив ва коммиссион.

Бевосита ишбай тизимда иш ҳақи ходимга ўзгармас расценка бўйича белгиланади. Ходимнинг умумий иш ҳақи ишбай расценкани сотилган товарлар сонига кўпайтириш йўли билан аниқланади. Бу тизимда алоҳида ходимларнинг шахсий манфаатдорлиги ошадиган бўлсада, ходимнинг бутун корхона иши самарадорлигини

оширишдан манфаатдор эмаслиги бу тизимнинг камчилиги ҳисобланади.

Ишбай — мукофот тизимида ходимнинг меҳнати учун расценкалар бўйича белгиланган иш ҳақидан ташқари унга кўзда тутилган мукофот ҳам берилади.

Ишбай — прогрессив тизим белгиланган режали вазифа асосида бевосита ишбай расценкалар бўйича белгиланиб, режа ошириб бажарилганда оширилган расценкалар бўйича ҳисобланади. Расценка ҳажми муайян меҳнат шароитлари, товар айланмаси таркиби ва мавсумийликдан келиб чиққан ҳолда белгиланади.

*Комиссион тизим* фаолият натижалари ҳажми — товар айланмаси, имзоланган битимлар қиймати (биржа ва улгуржи савдода) бўйича меҳнатга ҳақ тўлашда қўлланади. Бу тизим меҳнат натижаларига мукофот тўлаш билан ишбай ҳақ тўлашнинг йиғиндиси сифатида қўлланиши мумкин. бунда ҳар бир ходимнинг меҳнат натижалари бўйича алоҳида оператив ҳисоб юритиш мақсадга мувофиқ.

Бу тизимлардан ҳар бири индивидуал ёки жамоавий бўлиши мумкин. Савдода меҳнатга ҳақ тўлашнинг индивидуал усули ҳам, жамоавий усули ҳам қўлланади. Ҳисоб — китоб усулларига кўра қуйидагилар кўзда тутилган: белгиланган товар айланмаси ҳажми бўйича расценкалар, товар айланмаси режасини бажариш фоизи бўйича расценкалар, натурал кўрсаткичлар учун расценкалар.

### **Ходимларни моддий рағбатлантириш.**

Корхона ходимлари иш фаоллигини ошириш мақсадида моддий рағбатлантириш тизими кенг қўлланиб, унда хўжалик фаолиятининг жорий натижалари учун мукофотлаш, қўшимча ва

надбавкалар, меҳнат натижалари учун бир марталик турли ҳил тўловлар ва ижтимоий тўловлар қўлланади. Корхоналарда моддий рағбатлантириш тўғрисидаги қоидалар ишлаб чиқилади. Бу қоидалар ўз ичига мукофотлашнинг умумий қоидалари, тартиби ва ҳажмини, мукофот ҳажмини камайтириш ёки мукофотдан маҳрум қилишни, кўп йиллик меҳнат учун қўшимча тўловлар қоидасини киритгади.

Умумий қоидаларда рағбатлантиришнинг қуйидагича турлари белгиланади:

– ҳар бир ходим учун меҳнат натижалари бўйича ойлик, чораклик ва йиллик мукофотлар;

– жуда муҳим ишни бажарганлик учун мукофотлар;

– кўп йил ишлаганлик учун фойиз надбавкалари;

– тушлик учун дотациялар;

– йиллик меҳнат таътили беришда бир марталик моддий ёрдам;

– санаторий ва курортларда даволаниш учун тўловлар.

Мукофотлаш тартиби ва ҳажми, ой ёки чорак учун мукофот ҳажмини қисқартириш ёки мукофотдан маҳрум қилиш. Зарур ҳолларда мукофотлаш учун бошқа даврлар белгиланиши мумкин (мавсум). Мукофотлаш тўғрисидаги бўлим қуйидагилардан иборат бўлиши лозим:

– барча тоифадаги ходимлар учун муайян кўрсаткичлар ва мукофотлаш шартлари;

– мукофотларни тўлаш тартиби, уларнинг ҳажмини ўстириш ёки камайтириш тартиби.

Мукофотлаш кўрсаткичлари ва шартлари муайян, аниқ белгиланган бўлиши зарур. Улар сон жиҳатидан ўлчаниши ва амалдаги ҳисоб ва ҳисоботларга асосланиши лозим. Уларни ҳисоблаш содда ва ходимлар учун тушунарли бўлмоғи керак.

мукофотлаш кўрсаткичлари ва шартларини ходимлар тоифаси бўйича дифференциялаш мақсадга мувофиқ.

Корхонанинг ҳисобот ойи учун бехгалтерия ва статистика ҳисоботи маълумотлари мукофот белгилаш учун асос бўлиб хизмат қилади. маблағ бўлмаган ҳолларда мукофот белгиланмайди. Мукофотлаш тўғрисидаги қоидаларда мукофот бўйича ҳисоб – китоб тартибини кўзда тутиш мақсадга мувофиқ. Одатда, мукофотлар амалда ишлаб берилган вақт учун маош ҳажмида белгиланади. Бунда мукофот қайси надбавка ва қўшимчаларга белгиланиши кўрсатилиши мақсадга мувофиқ. Бундан ташқари, ишдан ташқари меҳнат учун, байрам ва дам олиш кунлари ишлаганлик учун мукофот пули белгилаш тартиби аниқланиши лозим. Одатда мукофот иш ҳақига одинарнўм ишбай расценка ёки одинарную тариф ставкаси (маош) ҳажмида белгиланади. Мукофот ҳажми ва шкаласи мукофот миқдорини белгилаб беради.

Меҳнатни рағбатлантириш учун жамоавий шартномаларда исистилмайдиган хоналарда ва очик ҳавода ишловчи айрим тоифадаги ходимлар учун бепул махсус кийим – бош ва оёқ кийими ёки бошқа индивидуал ҳимоя воситалари берилиши кўрсатилиши мумкин.

Савдо корхоналарида жамоа шартномаларини тузишда ходимларнинг моддий манфаатдорлигини ошириш учун қуйидаги қўшимча тўловлар кўзда тутилиши мумкин:

– ўз асосий мажбуриятидан ташқари вақтинча ишда бўлмаган ходимнинг вазифаларини бажарганлик учун уларнинг тариф ставкаси қисмидан фойдаланган ҳолда;

– иш куни икки смена белгиланувчи қодимлар учун амалда кунига ишлаб берилган вақт учун (тариф ставкасига нисбатан фоизларда);

– зарарли меҳнат шароитлари учун (масалан, майший кимё омборларида).

Меҳнат қонунчилигида иш қуйидагиларга тақсимланади:

– тунги вақтда;

– тунги вақт ва байрам кунларида;

– иш вақтидан ташқари.

### **Меҳнат ва иш ҳақи кўрсаткичлари тизими.**

Ҳозирги кунда меҳнат ва иш ҳақи кўрсаткичлари таҳлили корхона молиявий фаолияти таҳлилининг таркибий қисми ҳисобланади. Амалда савдо корхоналари фаолиятини тежамкорлик билан, меҳнат ресурсларидан иложи борича самарали фойдаланган ҳолда амалга оширишни таъминлаш зарурати юзага келади. Савдо корхонасининг ходимлар даромадининг юқорилиги асосида фойда олиш қобилияти унинг иқтисодий натижавийлик омиларини тавсифлайди. Бу қаторга аввало ходимлар сони, уларнинг бандлик даражаси ва меҳнатига ҳақ тўлашни киритиш мумкин. Савдо корхонаси персонали тушунчаси унинг таркибини тавсифлайди.

Функционал таркибига кўра барча ходимларни уч гуруҳга ажратиш мумкин. Биринчи гуруҳ – бошқарув персонали ва мутахассислар: корхона бошқаруви, менеджерлар, товаршунос – экспертлар, бухгалтерлар ва ҳоқаҳо. Иккинчи гуруҳ – савдо – оперативн персонал. Бу гуруҳга бевосита харидорларга хизмат қилувчи ходимлар киради: бўлим бошлиқлари ва уларнинг муовинлари, сотувчилар, назоратчилар, кассирлар, савдо

расталаридаги сотувчилар ва майда чакана сотувчилар. Уяинчи гуруҳ — бу ёрдамчи персонал: товарларни сақлаш, ўраш, қадоқлаш, сотувга тайёрлаш, савдо залларини тозвалаг кабилар билан шуғулланувчи ходимлар.

Корхона персоналнинг ижтимоий таркиби ходимларни ижтимоий — демографик гуруҳларга бўлган ҳолда таҳлил қилинади: эркаклар, аёллар бўйича алоҳида ёш гуруҳларига кўра. Бунда етишмаётган кадрларни жалб қилиш мақсадида ички мўнат бозорининг авҳволи таҳлил қилинади.

Савдо корхоналарида ходимлар таркиби ва сони кўп жиҳатдан мулкчилик шаклига боғлиқ бўлади. Шу сабабли корхона ходимлари мулк эгалари ва ёлланиб ишловчиларга тақсимланади. Хусусийлаштирилган корхоналарда одатда ходимлар сонини исқартириш ва улар таркибини содалаштириш кузатилади. Бунга ходимларнинг интенсив меҳнати ва уларнинг фойдадан даромад олишга манфаатдорлиги хизмат қилади.

Ходимлар сони, иш вақтидан фойдаланиш ва меҳнат маҳсулдорлигини таҳлил қилишда рўйхатдаги, ишга келган ва ўртача рўйхат сони ажратиб кўрсатилади.

*Рўйхатдаги ходимлар сони* — бу маълум вақтда корхона штатидаги барча ходимлар сонидир. Рўйхат таркибига доимий, мавсумий ёки вақтинчалик ишга қабул қилинган барча ходимлар киритилади.

*Ишга келганлар сони* — савдо — технология жараёнига хизмат қилиши зарур бўлган минимал ходимлар сони.

*Ўртача рўйхат сони* — мос келувчи давр (ой, чорак, йил) учун аниқланувчи ходимлар сони.

Ходимлар сони таҳлили меҳнат маҳсулдорлиги таҳлили билан алоқада амалга оширилиб, у меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини



тавсифлаб беради. Ходимлар сони ва таркибини ўрганишда уларнинг динамикаси ва даврий ўзгаришлари таҳлил қилинади. Бу айниқса мавсумий товарлар билан савдо қилувчи корхоналарга тааллуқли. Баъзи ҳолларда улар етакчи мутахассисларнинг доимий штатига эга бўлса, мавсумий савдо учун зарур ҳолларда ходимларни жалб қилади. Амалда ходимлар таркиби доимий ўзгариб турадиган корхоналар ҳам мавжуд. Бу янада мослашувчан касб ва лавозимлар тизимини шакллантиришга имкон яратади.

Меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини тавсифлаш учун қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаланиш мумкин:

ўтган ва ҳисобот йилидаги ходимлар сони ( $Ч_0, Ч_1$ );

ўтган ва ҳисобот йилидаги товар айланмаси ( $T_0, T_1$ );

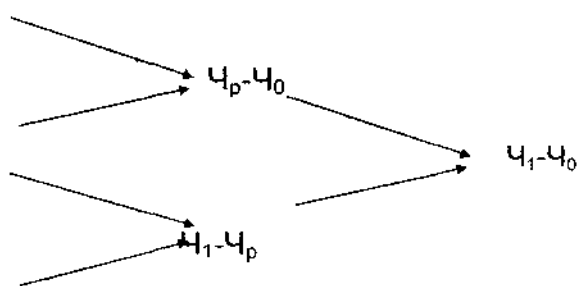
ўтган ва ҳисобот йилидаги маҳсулдорлик ( $B_0, B_1$ ).

Меҳнат маҳсулдорлигини таҳлил қилишда битта ходимга тўғри келувчи товар айланмаси кўриб чиқилади. Бунда товар айланмаси таркибининг ўзгариши, савдо тармоғи ва нарх каби омилларнинг таъсирини ҳисобга олиш мақсадга мувофиқ.

$$Ч_0 = T_0 / B_0$$

$$Ч_p = T_1 / B_0$$

$$Ч_1 = T_1 / B_1$$



Ходимлар сони товар айланмаси таркиби, унинг меҳнат сиғими, сотиладиган товарлар ички гуруҳ

ассортименти Чкабиларга боғлиқ бўлади. Товар айланмаси меҳнат сифимининг ўсиши кўшимча ходимлар сонини талаб қилади. Унинг сотиладиган товарлар меҳнат сифимининг ( $\Delta C_{\text{тp}}$ ) ўзгариши ҳисобига ўсишини қуйидаги формула асосида аниқлаш мумкин:

$$\Delta C_{\text{тp}} = C_1 - T_1 / (B_1 * J_{\text{мp}}),$$

$J_{\text{мp}}$  – меҳнат сифими индекси.

### Ходимлар сони ва иш ҳақини режалаштириш.

Ходимларнинг режадаги сонини ҳисоблаш корхона иш режимини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади. Бунда вақтинча ишда бўлмаган (меҳнат таътили, касаллик) ходимларни алмаштириш учун зарур бўлган ходимлар сонини ошириш коэффиценти ҳисобга олинади. Сотувчилар, кассирлар, назоратчи – кассирлар сонини режалаштиришда уларнинг ишга чиқувчи ва ўртача рўйхатдаги сони аниқланади. Ушбу ходимлар сонини ҳисоблашда шартли иш жойи кўрсаткичи қўлланади. Уни аниқлашда битта шартли иш жойининг ўртача кўрсаткичларидан фойдаланиш мумкин (озиқ – овқат савдосида – 20 м<sup>2</sup>, ноозиқ – овқат савдосида – 21,5 м<sup>2</sup>). Ишга чиқувчи ходимлар сонига ҳар куни тайёрлаш – яқунлаш ишлари вақтини ҳисобга олган ҳолда иш вақтида иш жойида бўлиши лозим бўлган ходимлар киритилади. Ишга чиқувчи ходимлар сони қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$C_{\text{я}} = [P_{\text{м}} * (P_{\text{p}} T_{\text{пз}})] / T_{\text{м}},$$

$C_{\text{я}}$  – ишга чиққан ходимлар сони, киши.;

$P_{\text{м}}$  – иш жойлари шартли сони, бирл.;

$T_{\text{p}}$  – магазиннинг ҳафта давомида иш вақти, соат;

$T_{пз}$  – тайёрлаш – якунлаш ишлари вақти, соат;

$T_m$  – битта ходимнинг режага кўра ҳафтадаги иш соатлари, соат.

Ўртача рўйхат ходимлар сонини аниқлаш учун қуйидаги формула қўлланади:

$$Ч_{сс} = Ч_я * T_{нф} / T_{пф},$$

$Ч_{сс}$  – рўйхатдаги ходимлар сони, киши.;

$Ч_я$  – ишга чиққан ходимлар сони, киши;

$T_{нф}$  – битта ходимнинг йиллик иш кунлари (номинал фонд);

$T_{пф}$  – битта ходимнинг йиллик режалари фойдан иш вақти фонди.

Аниқланган ўртача рўйхат ходимлар сони уларнинг баъзи ишларини бўлим бошлиқлари ва уларнинг муовинлари бажариши мумкинлиги сабабли қисқартирилиши мумкин. Майда чакана савдо тармоғи ходимлари сони уларнинг иш режимини ҳисобга олган ҳолда аниқланади. Бироқ бунда шуни эътиборга олиш жоизки, сотувчилар ва кассирлар сонини аниқлашда харидорлар оқимининг интенсивлиги, аҳоли талаби, унинг мавсумийлиги, шунингдек, товар савдосида замонавий технологиялардан фойдаланиш каби омилларни ҳисобга олиш мақсадга мувофиқ.

Режадаги ходимлар сонини ҳисоблаш асосида ходимлар штат рўйхати тузилади ва иш ҳақи фонди ҳисобланади. Штат рўйхати барча лавозимларни акс эттириб, унда ходимлар сони ва улар учун кўзда тутилган ставка ва маошлар (меҳнатга ҳақ тўлашнинг тариф тизимида) ёки иш ҳақининг ўсиш коэффициентини (меҳнатга ҳақ тўлашнинг тарифсиз тизимида) кўрсатилади.

Иш ҳақи фондиди режалаштириш қуйидаги кетма – кетликда амалга оширилади.

1. Штатлар рўйхати асосида корхонанинг барча ходимлари учун ставка ва маошлар бўйича йиллик иш ҳақи фонди аниқланади.

2. Корхонада кўзда тутилган мукофотлаш шартларини ҳисобга олган ҳолда тўланиши мумкин бўлган мукофот миқдори аниқланади.

3. Ижтимоий суғурта фонди ажратмалари ҳисобига тўланувчи касаллик бўйича тўловлар (бу фонд ажратмалари касаллик варақалари миқдорига камайтиради).

4. Ўриндошлик, пудрат шартномалари бўйича ишловчилар яъни рўйхатдаги таркибда бўлмаган ходимлар учун баъзи тўловлар кўзда тutilади.

Шундай қилиб савдо корхонасининг умумий иш ҳақи фонди қуйидагига тенг бўлади:

$$\text{ФЗП} = \text{стр.1} + \text{стр.2} + \text{стр.3} + \text{стр.4}.$$

Иш ҳақи фондини режалаштиришда турли хил қўшимча (байрам ва дам олиш кунлари ишлаганлик, тунги ва иш вақтидан ташқари иш учун) тўловларни ҳисобга олиш зарур. Шунингдек, йиллик иш ҳақи фонди таркибига ходимларга овқатланиш, турар – жой ва транспорт харажатлари учун тўланувчи моддий ёрдамни ҳам киритиш лозим. Бунда шуни эътиборга олиш керакки, мазкур қўшимча тўловлар ва бир марталик тўловлар корхона тасарруфида қолувчи фойда ҳисобига ёки иш ҳақи фонди ҳисобига, яъни муомала харажатлари ҳисобига амалга оширилиши мумкин.

#### *Назорат учун саволлар:*

1. Савдода меҳнатнинг ўзига хос хусусиятлари қандай?

2. Иш ҳақининг иқтисодий мазмуни нимадан иборат?

3. Савдода иш ҳақини ташкил этишнинг асосий тамойиллари қайсилар?

4. Меҳнатга ҳақ тўлаш тизимини очиб беринг.

5. Савдода ходимларни моддий рағбатлантириш тартиби қандай?

6. Меҳнат ва иш ҳақи бўйича кўрсаткичлар тизими.

7. Ходимлар сони ва иш ҳақини режалаштириш услубияти.

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машғулотига “аклий хужум”,

амалиётда “бумеранг” педагогик технологиясидан фойдаланилади

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларини ҳукукий химоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).

3. И.А.Каримов “Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак”. Т. 10-Т.: “Ўзбекистон”, 2002 й.

4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

5. Махмудов Э.Х. “Экономика предприятия”, Т.: ТДИУ, 2004

6. Дансенбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли», Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004

8. Питто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004

9. [www.gea.ru](http://www.gea.ru) -- Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. [www.uzbusiness.unitech.uz](http://www.uzbusiness.unitech.uz)

## **САВДО КОРХОНАЛАРИНИНГ АСОСИЙ ФОНДЛАРИ ВА ИНВЕСТИЦИОН ФАОЛИЯТИ**

### **Савдо корхонаси асосий фондлари таркиби ва мақсадлари.**

Тижорат тадбиркорлигини амалга ошириш товарларни ташиш, сақлаш ва сотиш учун зарур бўлган турли хил меҳнат воситаларидан фойдаланиш билан боғлиқ.

Истеъмол товарлари муомаласи соҳасидаги меҳнат воситалари савдо корхонасининг асосий фондларини ташкил этади. Асосий фондлар муомала жараёнида узоқ вақт иштирок этади, бироқ бунда уларнинг натурал шакли ўзгармайди.

Асосий фондлар — бу савдо жараёнида меҳнат воситалари сифатида тўлалигича ва кўп марта иштирок этувчи моддий ва буюм шаклидаги қадриятлар йиғиндисидир.

Асосий фондлар — бу корхона мулкининг ташкилотни 12 ойдан ортиқ муддатга ташкил этишни бошқаришда ишларни бажариш ва хизмат кўрсатишда меҳнат воситалари сифатида фойдаланилувчи қисмидир. 12 ойдан кам фойдаланилувчи предметлар уларнинг қийматидан қатъий назар асосий фондлар таркибига киритилмайди ва айланма воситалар таркибида ҳисобга олинади.

Асосий фондлардан фойдаланиш муддати қуйидагилар асосида аниқланади:

— уларни эксплуатация қилишнинг техник шартлари;

— ҳукумат идораларининг қарорлари (асосий воситалар хизматининг норматив муддати).

Кўрсатилган материаллар бўлмаса, бу муддат куйидагилардан келиб чиққан ҳолда белгиланади:

— асосий фондлар ишлаб чиқариш қуввати ва маҳсулдорлигини ҳисобга олган ҳолда улардан фойдаланишнинг кутилаётган муддати;

— эксплуатация режими, табиий шароитлар ва таъмирлаш тизимидан келиб чиқувчи кутилаётган табиий эскириш;

— фойдаланиш муддатининг ҳуқуқий — норматив чекловлари (масалан, ижара шартномаси бўйича).

Асосий фондлар таркибига ташкилотларга тегишли ер майдонлари ва табиатдан фойдаланиш объектлари киритилади.

Шундай қилиб, савдодаги асосий фондлар ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш йўналишидаги, тармоқда фаолият кўрсатаётган ва ривожланаётган, аҳолига савдо хизмати кўрсатишнинг ишлаб чиқариш функцияларини оқилона ва бир текисда бажариш, савдо ходимлари меҳнатининг юқори маҳсулдорлиги учун шароитларни таъминлаш учун зарур бўлган моддий ва буюм шаклидаги қийматлар йиғиндиси ҳисобланади.

Асосий фондларни ҳисобга олиш, балансини тузиш, қайта баҳолаш ва инвентарлаш учун асосий фондларни таснифлаш зарур.

Савдода асосий фондларни бир қатор белгиларига кўра таснифлаш мумкин.

*Иқтисодий вазифаси ва фаолият характерига кўра* асосий фондлар ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш фондларига тақсимланади.

Ишлаб чиқариш асосий фондлари товар ишлаб чиқариш ва сотишда иштирок этувчи фондларни

ифодалайди. Улар қаторига бино ва иншоотлар, асбоб — ускуна ва қурилмалар, транспорт воситаларини киритиш мумкин. Уларнинг жами асосий фондлар таркибидаги улуши 90% атрофида.

Ноишлаб чиқариш асосий фондлар — соғлиқни сақлаш муассасалари, турар — жой фонди, бошқарув каби коммунал ва маданий — маиший йўналишдаги фондлар бўлиб, уларнинг асосий фондлардаги улуши 10%ни ташкил этади.

*Ишлаб чиқариш — технология жараёнидаги ролига кўра* асосий фондлар фаол ва пассив турларга тақсимланади.

Фаол асосий фондлар натурал — буюм кўринишида савдо — технологик, транспорт, совутиш машиналари, хўжалик инвентари, механизмлар ва транспорт воситаларини (ҳаракатланиш воситалари) киритади.

Пассив фондлар — бу ярим тайёр маҳсулотларни тайёрлаш, таом тайёрлаш ва сотиш, аҳолига савдо хизмати кўрсатишни ташкил этиш учун магазин, павильонлар, савдо расталари, ресторан, кафе, ошхона, омборлар, қурилмалар, хўжалик инвентари ва шу кабилардан иборат бўлиб, асосий фондлар таркибида 80%ни ташкил этади.

*Натурал ва буюм шаклига кўра* асосий фондларни қуйидагича тақсимлаш мумкин:

— бинолар — савдо ходимлари меҳнат шароитлари, товарларни сақлаш, навларга ажратиш ва сотувга тайёрлаш, аҳолига савдо хизмати кўрсатиш учун керакли шароитларни таъминловчи архитектура — қурилиш объектлари;

— иншоотлар — ишлаб чиқариш ва савдо — технология жараёнларини амалга ошириш, аҳолига савдо хизмати кўрсатиш бўйича қўшимча функцияларни бажариш учун зарур;



– машина ва асбоб – ускуналар: ишчи машина ва асбоб – усунлар, транспорт – кран воситалари; назорат – касса аппаратлари, тарозилар, ичимлик тайёрлаш ва сотиш учун қўрилмалар, ўраш ва қадоқлаш қўрилмалари, иссиқлик қўрилмалари ва бошқа савдо – технология қўрилмалари. Шунингдек, бу ерда автоматик машина ва асбоб – ускуналарни, яъни барча жараёнлар механизациялашган механизм ва қўрилмаларни, материал ва дастурий вазифалар, тартибга солувчи ва ўлчовчи ускуналар, лаборатория қўрилмаларини ажратиб кўрсатиш мумкин;

– ишлаб чиқариш ва хўжалик инвентари. Ишлаб чиқариш инвентари ишлаб чиқаришга мўлжалланган, савдо – технология ва меҳнатни муҳофаза қилиш жараёнларини енгиллаштириш учун хизмат қилувчи предметлар (масалан, совутиш қўрилмалари гуруҳи тўсиқлари), майда ва суюқ товарларни сақлаш учун идишлар (масалан, бақлар, савдо шкафлари, инвентарь идишлар) ва ҳоказоларни ифодалайди. Хўжалик инвентари – бу идора ва хўжалик йўналишида фойдаланилувчи предметлар;

– инструмент – механизациялашган ёки механизациялашмаган қўл меҳнати ускуналари ёки машиналарга маҳкамлаб қўйилган инструментлар;

– транспорт воситалари – одамлар ва юкларни ташиш учун мўлжалланган ҳаракатланиш воситалари;

– асосий фондларнинг бошқа турлари.

Бозор муносабатларининг ривожланиши билан турли хил асосий фондлар нисбатида ҳам ўзгаришлар рўй бермоқда. Бундан ташқари, фан ва технологияларнинг ривожланиши машина ва асбоб – ускуналарнинг янги турлари пайдо бўлиши,

компьютер технологияларини жорий қилишга хизмат қилади.

Асосий фондларни *мансублигига кўра* хусусий ва жалб қилинган (ижарага олинган), *фойдаланиш характери*га кўра – амал қилаётган ва амал қилмаётган (табиий ва маънавий эскириш натижасида чиқариб ташланган), янги харид қилинган ва упаковкага тайёр (ўрнатишни талаб қилувчи) турларга тақсимлаш мумкин.

Асосий фондларни режалаштиришни ҳисобга олиш учун натурал ва қиймат кўрсаткичи қўлланади.

Натурал кўрсаткичлар ишлаб чиқариш қувватларини ҳисоблаш, мавжуд асбоб – ускуналар балансини тузиш, асосий фондлар техник таркиби ва ҳолатини аниқлашда фойдаланилади.

Қиймат кўрсаткичлари асосий фондлар динамикасини ҳисобга олиш, ишлаб чиқаришни кенгайтиришни режалаштириш, эскиришни аниқлаш, амортизацияни белгилаш, маҳсулот таннархини ҳисоблаш ва корхона рентабеллигини аниқлашда қўлланади.

Асосий фондларни ҳисобга олиш, режалаштириш ва такрор ишлаб чиқариш учун уч хил юаҳолаш туридан фойдаланилади: бошланғич; қайта тиклаш; қолдиқ қиймати.

Асосий фондларнинг бошланғич қиймати бу уларни харид қилиш ва тайёрлашни ташкил этиш учун қўшилган қиймат солиғини чиқариб ташлаган ҳолда амалда сарфланган харажатлар миқдоридир.

Амалдаги харажатлар қуйидагилардан иборат:

– шартномага асосан етказиб берувчига тўланувчи сумма;

– қурилиш пудрати ва бошқа шартномалар бўйича амалга оширилган ишлар учун ташкилотларга тўланувчи сумма;

– асосий фондларни харид қилиш билан боғлиқ ахборот ва маслаҳат хизматлари учун ташкилотларга тўланган сумма;

– асосий фондлар объектларига эгаллик ҳуқуқининг қўлга киритилиши билан боғлиқ бўлган рўйхатдан ўтиш учун тўловлар, давлат божлари ва шунга ўхшаш бошқа йиғимлар;

– божхона божлари ва бошқа тўловлар;

– асосий фондлар сотиб олинган воситачи ташкилотга тўланган уқофот пуллари;

– асосий фондларни харид қилиш ва тайёрлаш билан бевосита боғлиқ бошқа харажатлар.

Асосий фондларни безвозмездно олишда уларнинг бошланғич қиймати шу пайтдаги бозор нархлари асосида аниқланади, яъни экспертлар баҳосидан фойдаланилади.

Айирбошлаш шартномалари бўйича олинган асосий фондларни баҳолаш ташкилотга айирбошлаш учун бериб юборилган қийматлар бўйича амалга оширилади.

Қиймати хорижий валютада акс эттирилган асосий фондлар қийматини баҳолаш умумий тартибда шу пайт учун асосий фондлар қийматини белгиланган курс бўйича сўмга айлантирган ҳолда амалга оширилади.

Ташкилот асосий фондларга қўшимча қурилиш, асбоб – ускуналарни қўшиш, қайта таъмирлаш ёки уларнинг бир қисмини тугатишда асосий фондларнинг бошланғич қийматига ўзгартириш мумкин.

Қайта тиклаш қариш қиймати — бу жорий йил нархларида акс эттирилган асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш қийматидир.

Қолдиқ қиймати — бошланғич ёки қайта тиклаш қиймати минус эскириш.

Савдо корхоналари асосий фондларни бошқа корхоналарга тўлов эвазига вақтинчалик фойдаланишга бериши мумкин. Бунда ижара харажатлари ижарага берувчи ва ижарачи ўртасида имзоланувчи ижара шартномасига асосан белгиланади. Ижара қисқа муддатли — 5 йилгача ёки узоқ муддатли — 5 йилдан ортиқ бўлиши мумкин. Шаҳар ва туманларда ижара тўлови ўзига хос хислатларга эга.

Ижара тўловини ҳисоблаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$A_n = [(C_6 * S) * K_1 * K_2 * K_3 * K_4] + П_3 + A_m,$$

бу ерда:  $A_n$  — ижара тўлови;

$C_6$  — 1 м<sup>2</sup> учун бошланғич ставка;

$S$  — бино майдони;

$K_1$  — қулайлик коэффиценти;

$K_2$  — корхонани жойлаштириш шартлари;

$K_3$  — жойлаштириш жойи;

$K_4$  — ижтимоий коэффицент;

$П_3$  — ер учун тўлов;

$A_m$  — амортизацион чегирмалар.

### Савдо корхонаси асосий фондларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари.

Асосий фондларни таҳлил қилишда уларнинг таркиби ва динамикасини ўрганиш, техник жиҳати, янгилаш даражаси ва техник такомиллашувини баҳолаш, асосий фондлар билан таъминланганликни аниқлаш, фондлардан яхшироқ фойдаланиш учун мавжуд заҳираларни аниқлаш лозим.

Демак, таҳлил жараёнида қуйидагиларни амалга ошириш зарур:

- асосий фондлар ҳажми, таркиби ва ҳолатини ўрганиш;
- асосий фондлар динамикасини ўрганиш;

- фондлардан фойдаланиш даражасини аниқлаш;

- фондлардан фойдаланиш самарадорлигини оширишга йўналтирилган чора – тадбирларни ишлаб чиқиш.

Бунда келиб тушган ва чиқиб кетган фондлар сони, уларнинг ўртача йиллик қиймати, йил боши ва охиридаги қолдигини аниқлаш зарур.

Ҳисобот йилининг якунидаги асосий фондлар ҳажми қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$\Phi_{\text{кг}} = \Phi_{\text{н}} + \Phi_{\text{п}} * T_{\text{в}} / 12 - \Phi_{\text{в}} * T_{\text{л}} / 12,$$

бу ерда:

$T_{\text{в}}$  – йил давомида фондлардан фойдаланиш вақти;

$T_{\text{л}}$  – йил давомида фондлар чиқиб кетгандан кейинги вақт.

Асосий фондлар ўртача йиллик қийматини шунингдек, ҳисобот йили боши ва охиридаги барча асосий фондлар тўлиқ баланс қиймати ва ҳисобот йилининг барча ойларининг 1 – қунидаги фондлар қийматини қўшиш натижасида олинган суммани 12 га бўлиш йўли билан ҳам мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитларида асосий фондларнинг қиймат тавсифномалари, уларнинг ҳолати таҳлили, эскирган фондларни ўз вақтида алмаштириш эҳтиёжлари ва бундай алмаштириш учун ҳақиқий молиявий имкониятларга бўлган қизиқиш ўсиб бормоқда.

Асосий фондлар динамикасининг ўзгаришини қуйидаги кўрсаткичлар тавсифлайди: фондларнинг янгиланиш коэффиценти, фондларнинг чиқиб кетиш коэффиценти, фондларнинг ўсиш коэффиценти, фондларнинг эскириш коэффиценти, фондларнинг яроқлилик коэффиценти.

$$K_{оф} = \Phi_n * 100 / \Phi_{кг},$$

$K_{оф}$  — фондларнинг янгиланиш коэффициенти;

$\Phi_{кг}$  — йил якунидаги фондлар.

$$K_{вф} = \Phi_v * 100 / \Phi_{нг},$$

$K_{вф}$  — фондларнинг чиқиб кетиш коэффициенти;

$\Phi_{нг}$  — йил бошидаги фондлар.

$$K_{пф} = (\Phi_n - \Phi_v) * 100 / \Phi_{кг},$$

$K_{пф}$  — фондларнинг ўсиш коэффициенти.

Асосий фондлар ҳолатининг сифати кўп жиҳатдан фондларнинг эскириши билан белгилаб берилади.

Фондларнинг эскириш коэффициенти йил боши ва якунидаги эскириш суммасининг фондлар қийматига нисбати сифатида аниқланади.

$$K_{иф} = \sum I_{нг} * 100 / \Phi_n,$$

бу ерда:

$K_{иф}$  — фондларнинг эскириш коэффициенти;

$\sum I_{нг}$  — йил бошида фондларнинг эскириш суммаси;

$\Phi_n$  — йил бошидаги фондлар.

Асосий фондларнинг яроқлилиқ коэффициенти қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$K_r = 100 - K_{иф}.$$

Асосий фондларни эксплуатация қилишнинг иқтисодий самарасини ошириш асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигининг муҳим шарти ҳисобланади.

Фондлардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш учун барча фондлардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифловчи умумий кўрсаткичлар билан бир қаторда айрим фондлар гуруҳини тавсифловчи алоҳида кўрсаткичлардан ҳам фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

Самарадорлиқнинг умумлаштирувчи кўрсаткичлари қаторига фонд қайтими, рентабеллик, фондлар билан таъминланганлик,

асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигининг интеграл коэффициентини киритиш мумкин.

*Фонд қайтими* сотилган товарлар ҳажмини асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматига тақсимлаш йўли билан аниқланади:

$$\Phi_{\text{отд}} = T / \Phi_{\text{сг}},$$

бу ерда:

$\Phi_{\text{отд}}$  — фонд қайтими;

$T$  — чакана товар айланмаси;

$\Phi_{\text{сг}}$  — асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати.

Асосий фондлар *рентабеллиги* фойданинг асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматига нисбати асосида ҳисобланади:

$$P = \Pi / \Phi_{\text{сг}},$$

бу ерда:

$P$  — рентабеллик;

$\Pi$  — фойда;

$\Phi_{\text{сг}}$  — асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати.

Фонд сизими асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматининг товар айланмаси ҳажмига нисбати асосида аниқланади:

$$\Phi_{\text{с}} = \Phi_{\text{сг}} / T,$$

бу ерда:

$\Phi_{\text{с}}$  — фонд қайтими;

$T$  — товар айланмаси.

*Фондлар билан таъминланганлик* асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматининг ходимлар сонига нисбати асосида топилади:

$$\Phi_{\text{осн}} = \Phi_{\text{сг}} / Ч,$$

бу ерда:

$\Phi_{\text{осн}}$  — фондлар билан таъминланганлик;

$Ч$  — ходимлар сони.

Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигини умумий баҳолаш учун интеграл кўрсаткични аниқлаш мақсадга мувофиқ:

$$Y_{оф} = \sqrt{\Phi_{отд}} * P,$$

бу ерда:

$Y_{оф}$  – асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигининг интеграл кўрсаткичи;

$\Phi_{отд}$  – фонд қайтими;

$P$  – фондлар рентабеллиги.

### Такрор ишлаб чиқариш ва асосий фондларга инвестициялар.

Товар муомаласи жараёнига кўп марталаби хизмат кўрсатар экан, асосий фондлар аста – секинлик билан эскиради. Эскириш табиий ва маънавий турларга тақсимланади.

*Табиий эскириш* – бу асосий воситаларнинг савдо – технология жараёнларида фойдаланиш натижасида ишлаб чиқариш – техник хусусиятларини йўқотишидир.

*Маънавий эскириш* – бу техник тараққиёт натижасида эскиришдир.

Асосий фондларни ривожлантиришга йўналтирилган харажатлар капитал қўйилмаларни тавсифлайди.

Корхонанинг фойда олиши ва тўплашини ошириш мақсадида моддий, молиявий ва меҳнат ресурсларини узоқ муддат давомида сарфлаш инвестициялар ҳажмини белгилаб беради.

Асосий фондларни такрор ишлаб чиқаришнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

янги қурилиш – тасдиқланган лойиҳа бўйича янги майдонларнинг қурилиши;

кенгайтириш – мавжуд корхоналарда қўшимча иш жойлари қурилиши;



реконструкция — мавжуд савдо корхонасининг фаол ва пассив қисмларини янги техник асосда қисман ишлаб чиқариш бўйича чора — тадбирлар;

техник қайта жиҳозлаш — алоҳида ишлаб чиқаришнинг техник — иқтисодий даражасини ошириш, модернизациялаш ва асбоб — ускуналарни алмаштириш бўйича чора — тадбирлар мажмуаси.

Асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш харажатлари капитал қўйилмалар шаклида амалга оширилади ва қуйидаги манбалар ҳисобига молиялаштирилади:

а) хусусий маблағлар (амортизацион чегирмалар, фойда ёки махсус фондлар);

б) хусусий маблағларга тенглаштирилган маблағлар (бюджет ажратмалари, пайчиларнинг хайрия асосида олинган маблағлари);

в) қарзга олинган маблағлар — бошқа ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан қарз ва банк кредитлари шаклида вақтинча фойдаланишга олинувчи маблағлар.

Жами инвестициялар ҳажмида хусусий маблағлар улушини аниқлаш мақсадида ўзини — ўзи меҳнат ресурслари усулини қўллаш мумкин:

$$K_{\text{сф}} = \text{СС/И},$$

СС — корхонанинг хусусий маблағлари (соф фойда ёки амортизацион ажратмалар);

И — жами инвестициялар миқдори.

Тавсия қилинувчи кўрсаткич қиймати  $K_{\text{сф}} \geq 51\%$ . Бундан кичик бўлса корхона молиялаштиришнинг ташқи (қарзга олинувчи ва жалб қилинувчи маблағлар) манбаларига нисбатан молиявий мустақиллигини йўқотади. Мазкур коэффициент амада режалаштирилаётган даврда бошланғич коэффициент билан солиштирилади ва инвестицияларнинг ўзини молиялаштириш даражаси тўғрисида хулоса чиқарилади.

Фаолият юритаётган корхоналардаасосий фондларни такрор ишлаб чиқаришни молиялаштиришнинг асосий манбаси асосий воситалар бўйича амортизация ажратмалари ҳисобланади.

Асосий воситаларни тўлиқ тиклаш учун амортизацияон ажратмалар асосий воситаларнинг фаол қисмини тезлашган амортизациялаш механизмини қўллаш ёрдамида белгиланган суммани киритган ҳолда амортизацияон ажратмалар нормаси ва баланс қийматидан келиб чиқиб ҳисобланади.

Кўрсатилган усулларнинг кўпчилигида асосий воситалар объектларининг бошланғич қиймати амортизацияланувчи қиймат ҳисобланади.

Амортизация ажратмаларини белгилашни мисол ёрдамида ўриб чиқамиз.

Савдо корхонасида йил бошида асосий воситалар қолдиғи 6000 минг сўм, май ойида критилган миқдор 276 минг сўм, июнда чиқарилган миқдор 60 минг сўмни ташкил этади. Йил охирида асосий воситалар қолдиғи қуйидагига тенг бўлади:

$$Оф_{кр}=6000+276*7*12-60*6/12=6131 \text{ (минг сўм)}.$$

Савдо корхонасининг асосий фондлар ўртача йиллик қиймати:

$$ОФ_{ср}=6131+600/2=6066 \text{ (минг сўм)}.$$

Амортизацияон ажратмалар миқдори:

$$АО=6066*10/100=606,6 \text{ (минг сўм)}.$$

Капитал қўйилмаларни молиялаштириш учун корхоналар четдан маблағ жалб қилишга мурожаат қилишлари ҳам мумкин. Қарзга олинувчи маблағлар қарз берувчилар турига қараб кредит муассасаларидан олинган маблағ — банк кредитлари ва бошқа ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан олинган маблағ — қарз маблағларига тақсимланади. Бошқа ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан олинган

маблағларни пай асосидаги иштирокчилар улуши сифатида ҳам таснифлаш мумкин.

Ташкилотларнинг капитал қўйилмаларни молиялаштириш учун олинган банк кредитлари улар жалб қилинган муддатига кўра қисқа муддатли ва узоқ муддатли кредит турларига бўлинади.

Капитал қўйилмаларни молиялаштириш учун жалб қилинган ва фойдаланилган банк кредитлари ва уларнинг фоизларини қоплаш учун ажратилувчи маблағлар миқдори фойда солиғини белгилашда солиққа тортилувчи миқдорга киритилмайди.

Кредит молиялаштириш одатда икки зил шаклда бўлади: муайян лойиҳаларни амалга ошириш учун узоқ муддатли банк ссудалари ва облигация заёмлари.

Тижорат банклари ва бошқа кредит муассасаларининг узоқ муддатли кредитлари инвестициялар фойдалилик нормаси юқори бўлган реал лойиҳаларга жалб қилинади. Узоқ муддатли инвестицияларни капитал қўйилмаларга жалб қилиш қарзга олинувчи маблағларнинг қайтариб берилиши сабабли улардан рационал фойдаланиш ҳисобига молиялаштирилувчи корхоналарнинг масъулиятини оширади.

Лизинг ва инвестицион селенг реал инвестициялар учун хусусий маблағлар етишмаган ҳолларда, шунингдек, фойдаланиш даври катта бўлмаган ёки технологияси ўзгарувчанлиги юқори бўлган лойиҳаларга капитал қўйилмалар киритиш зарур бўлган ҳолларда қўлланади.

Инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг иккита умумий тоифаси мавжуд:

- молиявий мустақиллик (молиявий баҳо);
- самарадорлик (иқтисодий баҳо).

Инвестиция лойиҳасининг молиявий состоятельность?? бу унинг кредит лаёқатини

баҳолаш бўлиб, молиявий қўйилмаларни самарали жойлаштириш ва фойдаланиш тушунилиши лозим бўлган молиявий – хўжалик ҳолатидир. Молиявий состоятельность молиявий ҳисоботнинг уч турига асосланади: фойда ва зарар тўғрисидаги ҳисобот, пул маблағларининг ҳаракатлиниши тўғрисидаги ҳисобот, корхона баланси.

Ҳар қандай инвестиция лойиҳаси бир қатор параметрларга боғлиқ бўлиб, уларни қуйидаги формула бўйича баҳолаш мумкин:

$$P = \{iC_j, CF_k, n, r\},$$

бу ерда:

$iC_j$  –  $i$  – йилдаги инвестициялар ( $i=1, 2, \dots, m$ );

$CF_k$  –  $k$  – йилда пул маблағлари келиши (кетishi);

$n$  – лойиҳа муддати;

$r$  – дисконт коэффициенти.

Ўсиш сурати  $rt = (FV - PV) / PV$ . (1)

Пасайиш сурати  $dt = (FV - PV) / FV$ . (2)

Молиявий ҳисоб – китобларда биринчи кўрсаткич фоиз ставкаси, иккинчи кўрсаткич эса ҳисоб – китоб ставкаси (дисконт) деб аталади.

(1) формулада акс эттирилган молиявий операциянинг иқтисодий мазмуни операйи яқунлангач инвесторни аниқлашдан иборат.

Даромадлилик амалда доимий кўрсаткич бўлмасдан, асосан риск даражасига боғлиқ бўлади.

Дисконтлашнинг иқтисодий мазмуни турли вақт кўрсаткичида пул оқимини тартибга солишдан иборат, яъни дисконтлаш коэффициенти инвестор инвестиция қилинаётган капитал учун қанча фоизли капитал қайтими олишни исташи ёки олишини кўрсатади

*Назорат учун саволлар:*

1. Асосий фондлар қайси жиҳатлар бўйича таснифланади?
2. Асосий фондлар қандай баҳоланади?
3. Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари қандай?
4. Асосий фондлар ҳолати кўрсаткичлари қандай?
5. Асосий фондлар эскириши ва амортизацияси нима дегани?

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машғулотида “веер”, амалиётда “актив ҳужум” педагогик технологиясидан фойдаланилади

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).
3. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак". Т. 10-Т.: "Ўзбекистон", 2002 й.
4. Кугоржевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004
5. Махмудов Э.Х. "Экономика предприятия", Т.: ГДИУ, 2004
6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовой торговли», Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколов В.Ф. Теория управления. М.: ЗАО «Экономика», 2004
8. Питто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004
9. [www.gea.ru](http://www.gea.ru) – Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова
10. [www.uzbussines.unitech.uz](http://www.uzbussines.unitech.uz)
11. [www.books.epokupka.ru](http://www.books.epokupka.ru)

## САВДО КОРХОНАСИ МУОМАЛА ХАРАЖАТЛАРИ

### Савдо корхонаси харажатлари, муомала чикимлари ва уларнинг тавсифланиши.

Савдо корхонасининг асосий фаолият тури товар муомаласи жараёнини ташкил этиш ва хизмат курсатиш бўлиб, шу сабабли унинг чикимлари купинча муомала чикимлари сифатида аке эгтирилади.

Муомала чикимлари корхона жорий харажатларининг мухим бир қисмидир. Корхона харажатлари бу чиким(издержки???)ларга Караганда кенгрок тушунчани англатади. Уларнинг таркибига корхонанинг товар харид қилиш, товар муомаласи жараёнларини ташкил этиш буйича жорий харажатлар, корхона молиявий фаолияти натижалари ва унинг соф фойдаси ҳисобига амалга оширилувчи харажатлар киритилади.

Муомала чикими таркибига киритилувчи харажатлар турли хил белгилари буйича таснифланади. *Қийматли ташкил этишидаги иштироки* буйича барча харажатлар соф ва қушимча харажатларга булинади.

*Соф муомала чикимлари* — бу савдо корхонасининг товар олди — сотдиси ва қиймат шаклининг узгаришига хизмат курсатиш харажатларидир. Бу харажатлар жамият учун зарур бўлсада, улар уз мохиятига кура истеъмол қийматини яратмайди ва товар қийматини оширмайди. Улар каторига реклама харажатлари, харидорларга хизмат курсатиш, пул айланмаси, касса ва бухгалтерия операцияларини киритиш мумкин.

*Рўшумча муомала чиқимлари* — бу савдо корхоналарининг муомала соҳасида ишлаб чиқариш жараёнини давом эттириш билан боғлиқ харажатларидир. Бу каторга товарларни транспортда ташиш, сақлаш, урани, кадоклаш ва шу кабилар билан боғлиқ харажатлар киритилади. Бу операцияларни бажариш давомида товарнинг истеъмол киймати<sup>1</sup> сакланиб, товар узгартирилади ва истеъмолчига етказилади, бир вақтнинг узида унинг киймати ҳам оширилади. Шундай қилиб, қўшимча харажатлар корхонада янгидан яратилган киймат ҳисобига, соф харажатлар эса янги яратилган ва ишлаб чиқарувчи томонидан унинг товарини сотиб бериш учун бериладиган кийматнинг бир қисми ҳисобига қопланади.

Ҳозирги кунда соф муомала харажатларининг улуши ушиб бормокда. Бунга сабаб бозорнинг харидорларга хизмат курсатиш маданиятини ошириш ва корхонанинг рақобатбардошлигини ошириш талаблари ҳисобланади.

*Айрим товарлар ва товар гуруҳларига мансублиги бўйича* бевосита ва билвосита чиқимларга тақсимланади.

*Бевосита муомала чиқимлари* — бу бошланғич ҳужжатларга асосан бевосита у ёки бу товар гуруҳига мансуб бўлиши мумкин бўлган харажатлардир.

*Билвосита муомала чиқимларини* олдиндан ҳисоб — иқтоб қилмасдан туриб товар гуруҳлари уртасида тақсимлаш мумкин эмас. Одатда уларни биронта курсаткич бўйича (савдо майдони, товар айланмаси ҳажми, савдо ходимларининг ойлик маоши ва хоказо) пропорционал равишда тақсимлайдилар.

*Фойдаланиш рационаллиги бўйича* барча харажатларин ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш харажатларига бўлиш мумкин.

*Ишлаб чиқариш харажатлари* ижобий натижа беради: товарни сотиш харажатлари чакана савдо айланмасин олишни таъминлайди. *Ноишлаб чиқариш харажатлари* фой-



дали натижа бермасала, корхонанинг савдо — хужалик фаолиятини усиз тасаввур килиш кийин.

*Товар айланмаси хажмининг узгариница боғлирлиги буйича муомала чиқимлари доимий ва узгарувчан харажатларга таксимланади.*

Доимий харажатлар таркибига суммаси бевосита товар айланмаси хажми ва тузилмасига боғлиқ булмаган, уларнинг даражаси товар айланмасига тескари пропорционал равишда улчанувчи харажатлар киритилади: товар айланмаси хажмининг усиши билан товар айланмасининг фоизларида хисоблаб чиқилган доимий муомала чиқимлари камаяди ва аксинча.

*Узгарувчан харажатлар* пропорциона — узгарувчан, дегрессив — узгарувчан ва прогрессив — узгарувчан булиши мумкин.

*Пропорцион- узгарувчан муомала чиқимлари* чакана товар айланмаси хажми билан бир хил йуналиш ва суратда узгаради. Шунинг учун уларнинг миқдори узгаради, даражаси эса узгармас хисобланади.

**97***Харажат- турлари буйича муомала чиқимлари* таркиби ва номенклатураси харажатлар таркиби тутриисадаги коидалар асосида белгилаб куйилиши лозим булган элементлар ва моддаларга таксимланади.

Харажатларни иктисодий элементлар буйича гурухлашда хар бир элементга муайян ресурс турлари буйича харажатлар киритилади. Харажатларни гурухлар куйидаги иктисодий элементлар буйича амалга ошрилади:

- моддий харажатлар;
- иш хақи харажатлари;
- ижтимоий эхтиёжларга ажратилувчи харажатлар;
- асосий фондлар амортизацияси;
- бошқа харажатлар.

## **Харажат турлари буйича муомала чикимлари таркиби ва номенклатураси.**

Муомала чикимлари номенклатураси харажатларини айрим моддалар буйича аке эйтиради. Хозирги кушда ул-гуржи ва чакана савдо ҳамда умумий овкатланиш корхона-ларида амал килаётган муомала чикимлари моддаларни но-менклатураси харажатларнинг бухгалтерия хисоби буйича услубий тавсияларига асосланади ва куйидаги моддаларни уз ичига киритади:

1.Транспорт харажатлари.

2.Иш хаки харажатлари.

3.Ижтимоий эхтиёжларга ажратилувчи харажатлар.

4.Бино ва иншоотлар, курилмалар, асбоб — усдуналар ва инвентарни ижарага олиш ва уларга караш харажатлари.

5. Асосий фондлар амортизацияси.

6.Асосий воситаларни таъмирлаш харажатлари.

7.Санитария ва махсус кийим — кечаклар, идиш — товок ва бошка киммат булмаган ва тез эскирувчан предметлар-нинг эскириши.

8.Ишлаб чикариш эхтиёжлари учун ёкилги, газ ва элетр энергияси харажатлари.

9.Товарларни саклаш, навларга ажратиш, ураш ва ка-доблаш харажатлари.

10.Реклама харажатлари.

11.Олинган карз учун фоизларни тулаш харажатлари.

12.Товар ва технологик чикитларнинг йукотилиши.

13.Тара харажатлари.

14.Бошка харажатлар.

*Транспорт харажатлари* иктисодий мазмунига кура халк хужалигининг бошка тармоклари хизматига пул тула-нишини аке эйтиради. Шу сабабли мазкур модда таркибига товарларни ёлланган транспортларга юклаш, тулириш ва тапиш билан бошлик харажатлар киритилади.

*Иш хаки харажатлари* уз таркибига руйхатдаги ва руй-хатда булмаган ходимларга амалда ишлаб берилган вақт

учун корхонадаги меҳнатга ҳақ тулаш шакл ва тизимларига асосан туланувчи ойлик иш ҳақи, рағбатлантирувчи ва компенсация шаклидаги туловларни киритади.

Бундан ташқари, иш ҳақи харажатлари таркибига ишлаб берилмаган вақт учун туловлар ҳам киради (меҳнат таътиллари учун, усмирлар учун имтиёзли соатлар, давлат мажбуриятларини бажариш билан боғлиқ вақт учун туловлар ва хоказо).

*Ижтимоий соҳага ажратилувчи маблағлар* бюджетдан ташқари давлат жамғармалари: ижтимоий сугурта жамғармаси, Нафақа жамғармаси, бандлик жамғармаси қабиларга сарфланувчи харажатлардан иборат.

*Бино ва иншоотлар, қурилмалар, асбоб - ускуналар ва инвентарни ижарага олиш ва уларга қарши харажатлари* ижарачига тегишли бўлган бино ва иншоотлар, қурилмалар, асбоб - ускуналар ва инвентарга туланувчи ижара ҳақи; атрофдаги хулуднинг тозалигини таъминлаш, коммунал туловлар, ёнгинга қарши кураш ва қуриклаш хизмати харажатларидан иборат.

*«Асосий воситалар амортизацияли» моддасида* асосий ишлаб чиқариш фондларини тули<sup>а</sup> қайта тиклаш учун сарфланувчи амортизация чегирмалари миқдори акс эттирилади.

Асосий воситаларни таъмирлаш харажатлари асосий ишлаб чиқариш воситаларининг барча турдаги (жорий, урғача, капитал) таъмирлаш ишлари билан боғлиқ харажатларни акс эттиради.

*«Санитария ва махсус кийим - кечаклар, идиш—товуқ ва бошқа җиммат бўлмаган ва тез эскирувчан предметларнинг эскириши»* моддасига киммат бўлмаган (100 та энг кам иш ҳақи миқдоридан) ва тез (бир йилдан кам муддатда) эскирувчан предмет ва инвентарлар, шунингдек, ошхона, санитария ва махсус кийим —бош ва оёқ кийимларини ювиш, тозалаш, дезинфекция қилиш,

таъмирлаш ва хоказолар билан боғлиқ харажатлар киритилади.

*Ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун ёнилғи, газ ва электр энергияси харажатларини* умумий оькатланиш корхоналарида кузатиш мумкин. Бу модда таркибига электр энергияси, газ, иссиқлик ва технология ва ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун сарфланган бошка ёкилги турлари харажатлари киритилади.

*Товарларни саклаш, навларга ажратиш, ураш ва кадоклаш харажатларига* товарларни ураш ва кадоклашга сарфланган материаллар, совутиш ускуналари харажатлари, четдаги ташкилотларнинг товарни ураш в акадоклаш учун курсатган хизматига туланувчи хай\$ ва товарнинг сакланиши учун зарур шарг --- шароидларни яратишга дейр бошка харажатлар киритилади.

*Реклама харажатлари* каторига реклама нашриётлари, оммавий ахборот воситалари оркали реклама талбирлари, ташки реклама харажатлари, кургазма — савдо ва товар намуналари хонаси каби харажатларни киритиш мумкин.

*Олинган карз учун фойзларни тулаш харажатлари* банк кредитлари, таъминотчилар кредитлари ва бошка турдаги олинган карзлар учун туланувчи фойз туловларидан иборат.

*«Товар ва технологик чикитларни йукотиш»* моддаси таркибига озик —овкат махсулотларини ташини, саклаш ва сотишда йул куйилувчи табий йукотишларни киритиш мумкин. Бу каторга шуниингдек, озик —овкат махсулотларини сотишга тайёрлашда (колбасани кесиш, ёғни тозадаш) йул куйилувчи нормадаги сарфлар хам киритилади.

*Тара харажатлари* таранинг эскириш, уни таъмирлаш, буш тарани юклаш, тушириш, ташини, олинган ва топширилган тара нархидаги фарклар каби тара билан боғлиқ харажатлардан иборат.

*«Бошка харажатлар»* — комплекс модда булиб, унда куйидагилар акс этирилади:

салик ва йигимлар ҳамда турли хил бюджетдан ташқари жамғармаларга қонунчиликда белгиланган тартибда муомала чикимлари ҳисобига туланувчи туловлар;

номоддий активларнинг эскириши;

техника хавфсизлиги ва меҳнат шароитларини таъминлаш харажатлари;

касса хужалигини юритиш буйича харажатлар;

ахборот ва маслаҳат хизматлари, алоқа ва банк, хизматлари учун туловлар;

қомандировка ва вакиллик харажатлари;

муомала чикимлари таркибига киритилиши лозим бўлган, тоқорида санаб утилга молдалар таркибига киритилмаган бошқа харажатлар.

### **Савдо қорхонасининг муомала чикимлари таҳлили.**

Савдо қорхонасининг муомала чикимлари абсолют миқдор ёрдамида ҳам, nisбий курсаткич — чакана товар айланмаси фонсларида аке эътирилган муомала чикимлари ёрдамида ҳам аке эътирилиши мумкин. Абсолют курсаткич қорхонанинг маълум муддат ичидаги жами харажатлар миқдорини тавсифлайди. Бирок бу курсаткич харажатларнинг ҳар бир сумига олинган натижа ҳақида, яъни сарфланган харажатларнинг самарадорлиги ҳақида тасаввур бермайди.

Муомала чикимларини абсолют курсаткичлар буйича ҳам, nisбий курсаткичлар буйича ҳам амалга ошириш лозим. Таҳлил куйидаги вазифаларни ҳал қилиш учун амалга оширилади:

харажатлар таркиби, ҳажми ва динамикасини урганиш;

харажатлар самарадорлигини баҳолаш;

муомала чикимларига таъсир курсатувчи омилларни тадқиқ этиш;

харажатларни тежаш заҳираларини аниқлаш.

Тахлилни муомала харажатларини тежаш (ортикча сарфлаш) абсолют микдорини аниқлашдан бошлаш лозим:

бу ерда  $A_{ж.пер}$  — муомала харажатларини тежаш (ортикча сарфлаш) абсолют микдори, сум;

$I_1$  — хисобот йилидаги муомала харажатларининг амалдаги микдори, сум;

$I_0$  — хисобот йилидаги муомала харажатларининг режадаги микдори ёки базис йилдаги амалдаги микдори, сум.

Муомала харажатларини тежаш (ортикча сарфлаш) абсолют микдорини ҳисоблаш нисбий тежаш (ортикча сарфлаш) ҳисоб — китоблари билан туддирилиши лозим. Нисбий оғишни аниқлаш учун базис даврдаги муомала харажатларини ҳисобот йилидаги чакана товар айланмаси амалдаги хажмига тутирлаш керак. Бунда муомала чикимларининг доимий ва узгарувчан турларга тақсимланишини ердан чиқармаслик лозим.

$$I_{скор.о} = I_{пост.о} + РТО * U_{пер.о} / 100$$

бу ерда  $I_{скор.о}$  — хисобот йилидаги чакана товар айланмаси амалдаги хажмига тутирланган муомала чикимлари базис микдори, сум;

$I_{пост.о}$  — базис даврдаги шартли — доимий муомала харажатлари, %;

$РТО_1$  — хисобот давридаги чакана товар айланмаси амалдаги хажми.

Муомала харажатларини нисбий тежаш (ортикча сарфлаш) микдори ҳисобот йилида амалдаги муомала чикимлари билан тугирланган базис чикимлари уртасидаги фаркни ифодалайди.

$$O_{ж.пер} = I_{скор.о}$$

Муомала чикимлари тахлил қилинганда уларнинг узгариш хажми ва сурати аниқланади:

бу ерда  $U_n$  — муомала чикимлари даражасининг узгариш хажми, %;

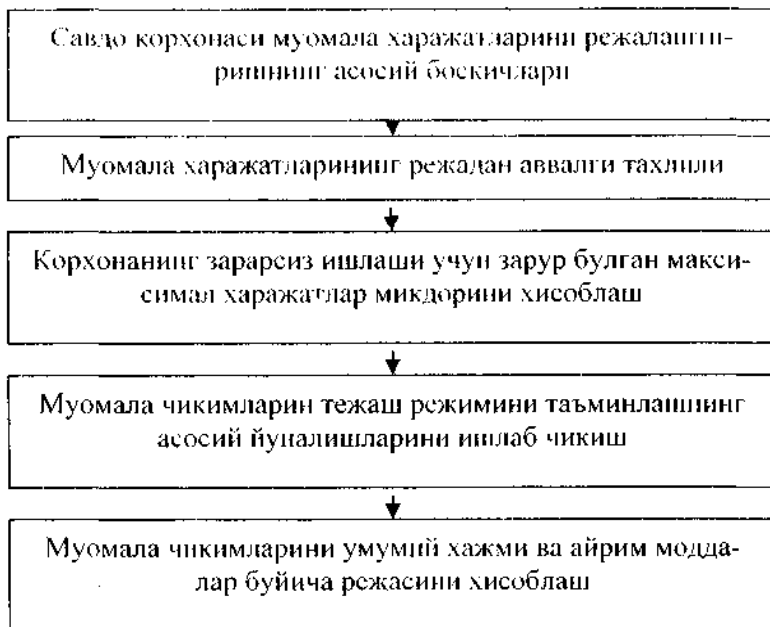
$У_{и0}, У_{и0}$  —мос раvнишда хисобот йили ва базис даврдаги муомала харажатлари даражаси, %.

$$T_{и} = У_{и} / У_{и0} * 100,$$

бу ерда  $T_{и}$  —муомала чикимлари даражасининг узгариш сурати, %.

### **Муомала чикимларини умумий хажми буйича режалаштириш.**

Муомала харажатларини режалаштириш савдо корхонасини молиявий бошқаришнинг таркибий қисмидир. Режалаштириш жараёнида корхонанинг муомала чикимларини тежасан холда тухтовсиз ва юкори даражада хужалик фаолиятини юритишига имкон берувчи харажатлар микдорини аниқлаш заруратидан келиб чикиш лозим.



**9.1—расм.** Муомала харажатларини режалаштириш босқичлари

Муомала- чикимларини режалаштириш куйидаги схемада курсатилганидек, боскичма — боскич, кетма-кетликда амалга оширилади:

Режадан аввалги тахлилани утказиш давомида режадан аввалги даврда муомала чикимлари таркиби ва тузилиши, хажми ва даражасининг узгариш тендендилари аниқланади, харажатлар ва чакана товар айланмаси узгариш суратлари таккосланади. Муомала чикимлари ва чакана товар айланмаси уртача йиллик узгариш суратлари туғрисидаги маълумотлар келгусида муомала чикимлари режасини ишлаб чиқишда фойдаланилиши зарур.

Муомала чикимларининг режадаги миқдори минимал ва максимал чегаралар уртасида булиши лозим. Муомала чикимлари минимал миқдори бу энг куйи чегара булиб, бундан купрок тежаш фойдали ҳисобланмайди, чунки унинг ортидан товарларни етказиб бериш кийинланади, харидорларга хизмат курсатиш даражаси пасаяди, кадрларнинг узгариши тезланади, бу эса корхонанинг ривожланишига хизмат қилмайди.

Муомала чикимлари максимал миқдори фойда келтирмасида, бироқ зарар курмасдан ишлаш имконини беради. Харажатларнинг бу миқдордан ортиб кетиши корхона хужалик фаолиятининг зара куришига олиб келади. Демак, муомала чикимларининг режалаги миқдори куйидагича булиши лозим:

$$I_{\min} \leq I_{\text{ил}} \leq I_{\max}$$

Даромад ва харажатлар миқдори тенг булган ҳолларда корхона иши зарарсиз ҳисобланади:

$$I_{\text{пер}} + I_{\text{пост}} = \text{ЯД} - \text{ККС}$$

$I_{\text{пер}}$ ,  $I_{\text{пост}}$  — мос равишда доимий ва узгарувчан муомала чикимлари;

ЯД — ялпи даромад миқдори;

ККС — кушилган киймат солиғи.

Фараз қилайлик, корхонанинг режадаги чакана товар айланмаси 3000 минг сум, ялпи даромад даражаси — 20%,



ККС ставкаси — 16,67% булсин. Ялпи даромад даражаси ва ККСни бирлик улушларида аке эйтириб, корхонанинг зарарсиз ишлаши учун зарур булган узгарувчан харажатларини хисоблаб чикамиз:

$$У_{\text{пер max}} = [0,2(1 - 0,1667) - 180/3000] * 100\% = 10,67\%$$

Демак, корхона зарар курадиганлар каторига кирмаслиги учун пежадаги муомала чикимлари микдори 320 минг сум ( $3000 * 10,67\%$ ), умумий харажатлар микдори эса 500 минг ( $320 + 180$ ) сумдан ошмаслиги лозим.

### **Муомала чикимларини асосий моддалар буйича режалаштириш.**

Умумий харажатлар микдорига тутирлашлар киритиш ва режадаги давр учун муомала чикимлари тузилмасини аниклаш учун муомала чикимларининг асосий моддаларини интисодий жихатдан асослаб бернш учун кунмча хисоб — китобларни амалга ошириш максалга мувофик. Бу моддалар таркибига умумий харажатлар микдорида улуши катта булган харажатлар киритилиши лозим. Улар каторига транспорт харажатлари, иш хаки харажатлари ва ижтимоий эhti-ёжларга ажратилувчи маблаглар, асосий фондлар амортизацияси ва уларни таъмирлаш, карз маблаглари учун фоизлар ва бошкаларни киритиш мумкин.

*Транспорт харажатлари* товарларни темир йул, сув ва хаво транспорти оркали ташиш учун сарфланувчи харажатларни назарда тутади. Бундай харажатлар асосан улгуржи савдо билан шугулланувчи корхоналарга хос булса, товарларни автомобиль транспорти оркали ташиш эса хам улгуржи, хам чакана савдо корхоналарига хосдир. Мазкур модда буйича харажатлар ташилаётган юк хажми, масофа ва юк ташиш тарифга боглик булиб, бу тарифлар 1 т/кмга сумларда ёки ташилаётган юк кийматининг фоизида белги-ланиши мумкин. Бу модда буйича умумий харажатлар куйидаги формула асосида хисоблаб чикилади:

$$И_{\text{тр}} = Т (\text{сум}) * ТГО;$$

$$I_{\text{тр}} = T (\%) * O3 / 100,$$

бу ерда  $I_{\text{тр}}$  — транспорт харажатлари, сум;

$T$  (сум) — 1 т/км ташиш учун тариф, сум;

$T$  (%) — ташилаётган юк киймагининг фоизидаги тариф;

$TGO$  — транспорт юк айланмаси, т/км;

$O3$  — харид нархларида режадаги товар хариди хажми, сум.

Бунда транспорт юк айланмаси куйидаги формула ёрдамида аникланади:

$$TGO = [(GO + BT) * K_{11}] * P,$$

бу ерда  $GO$  — ташилаётган юк огирлигини тавсифлавчи юк айланмаси, т;

$BT$  — гара вази, т;

$K_{11}$  — юк ташишнинг такрорийлик коэффициенти;

$P$  - уртача юк ташиш масофаси, км.

Агар корхона транспортни ижарага оладиган ва бунда вақт учун минимал тулов белгиланган бўлса, бу ҳолда харажатлар умумий миқдори куйидагига тенг бўлади:

$$I_{\text{тр}} = t (\text{руб}) * t * D,$$

бу ерда  $T$  – 1 соат иш учун тариф, сум;

$t$  – транспортнинг 1 кунда уртача ишлаган соатлари, соат;

$D$  – режадаги даврда иш кунлари сони, кун.

Режалаштириладиган йилда юк ташиш шарт — шароитлари ҳисобот йилидаги билан сезиларли фарк қилмаган ёки тоннажни аниқ ҳисоблаш мумкин бўлмаган ҳолларда автомобиль орқали юк ташиш буйича харажатлар амалда юзага келган харажатлар ва режадаги товар айланмаси миқдоридан келиб чиққан ҳолда аникланади.

*Иш хақи харажатлари* корхонадаги ходимлар сони ва уларнинг уртача иш хақини йил давомида ўсишини ҳисобга олган ҳолда режалаштирилади. Иш хақи харажаларини режалаштиришда чакана товар айланмасининг иш хақи жамғармаси ва ходимлар сонига нисбатан тезроқ ўсишини таъминлаш лозим, яъни  $I_{\text{рто}} > I_{\text{фш}} > I_{\text{ч}}$ . Бу иктисодиётнинг «өл-

тин конуши» булиб, меҳнат маҳсулдорлиги ва уртача иш хаки уеган пайтда харажатларни қисқартиришга имкон беради.

Ижтимоий эҳтиёжларга ажратилувчи маблағлар меҳнатга ҳақ тулаш харажатлари ва режадаги йил учун белгиланган бюджетдан ташқари жамғармаларга ажратмалар ставкасидан келиб чиққан ҳолда режалаштирилади.

Бино ва иншоотлар ижараси учун харажатлар ижара берувчи билан ижара шартномасида курсатилган ҳар  $1 \text{ м}^2$  майдон ва ижарага олинган майдон ҳажми нархи асосида белгиланади. Баъзи ҳолларда ижара берувчи ижара хакини бутун бино учун эмас, балки ҳар  $1 \text{ м}^2$  учун белглайди.

Асосий воситалар амортизацияси асосий воситаларнинг уртача баланси (тиклаш) қиймати ва корхона ҳисоб сисъатига кузда тугилган амортизация чегирмалари нормасидан келиб чиққан ҳолда белгиланади. Уртача йиллик режадаги қийматни кириб келиши ва чиқиб кетиши кутнаётган асосий воситалар гуруҳлари бўйича ҳисоблаш мақсадга мувофиқ.

$$\Phi O_{\text{пл}} = O\Phi_n + (O\Phi_n * M) / 12 - [O\Phi_v * (12 - M) / 12],'$$

бу ерда  $\Phi O_{\text{пл}}$  — асосий воситаларнинг уртача йиллик режадаги миқдори, сум;

$O\Phi_n$  — режадаги йил давомида кириб келган асосий фондлар, сум;

$O\Phi_n$  — режадаги йил бошида асосий фондлар, сум;

$O\Phi_v$  — режадаги йил давомида чиқиб кетувчи асосий фондлар, сум;

$M$  — мазкур корхонада асосий фондлар фаолият курсатган ойлар сони.

Умуман асосий воситалар амортизациясини куйидаги формула асосида аке эгтириш мумкин:

$$A_{\text{пл}} = \sum_{i=1}^n O\Phi_{\text{пл}} * N_i / 100,$$

бу ерда  $A_{\text{пл}}$  — режадаги йилда амортизацияи чегирмалар миқдори;

$O\Phi_{\text{инл}}$  — гуруҳдаги асосий фондларнинг уртача йиллик киймати, сум;

$N_i$  —  $i$  — гуруҳ буйича амортизацион чегирмалар нормаси, %;

$n$  — асосий фондлар гуруҳлари сони.

*Асосий воситаларни таъмирлаш харажатлари* бинолар, асбоб — ускуналар ва инвентарларнинг ҳолати ва таъмир-талаблигига асосан кузда тутилади. Улар таъмирлаш ф'онди ҳисобга амалга оширилиб, корхонанинг ҳисоб сиёсатида кузда тутилган ва камида 5 йиллик муддатга тасдиқланган нормалар асосида ҳисобланади. Чегирмалар нормаси асосий воситаларнинг уртача йиллик кийматига фоизларда белги-ланади.

#### *Назорат учун саволлар:*

1. Муомала чикимларининг таснифланиши қандай?
2. Муомала чикимларининг номенклатураси ва тавсиф-номаси.
3. Муомала чикимларини таҳлил қилиш услубияти.
4. Муомала чикимлари умумий ҳажми буйича қандай режалаштирилади?
5. Муомала чикимлари асосий моддалар буйича қандай режалаштирилади?

#### *Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунинг ёритишда маъруза машғулотига “бумеранг”, амалиётда “иктисодчи” педагогик технологиясидан фойдаланилади.

#### *Фойдаланиш учун адабиётлар рўйҳати:*

1. Талбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳимосбот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш

тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори, 2005 йил 15 июн.

2. “Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иктисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

3. И.А.Каримов “Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак”. Т. 10-Т.: “Ўзбекистон”, 2002 й.

4. Уткин Э.А., Шабанов Д.С. Антикризисное управление в малом бизнесе. М.: ТЕИС, 2004

5. Оценка эффективности деятельности компании. Учеб. пособие. М.: Вильямс, 2004

6. Н.Қ. Йўлдошев ва б. Стратегик менежмент. Ўқув кўлланма. Т.: ГДИУ, 2004

7. В.Даненбург, Р.Монкриф. «Основы оптовой торговли», Санкт-Петербург, 1998 г.

8. [www.usue.ru](http://www.usue.ru) -- Уральский государственный экономический университет

9. [ice.spb.ru](http://ice.spb.ru) -- Санкт-Петербургский торгово-экономический институт

10. [www.torg.uz](http://www.torg.uz)

## САВДО КОРХОНАСИНИНГ МОЛИЯВИЙ РЕСУРСЛАРИ

### **Молиявий ресурслар, уларнинг шаклланиш ва фойдаланиш манбалари.**

*Савдо корхонаси молиявий ресурслари — бу пул даромадлари ва маблағлар тушуми сифатида амал қилувчи молиявий фаолият натижасидир. Савдо молияси — бу иқтисодий муносабатлар тизими булиб, унинг воситасида пул маблағларининг шаклланиши, таксимланиши . ва фойдаланилиши амалга оширилади. Бозор муносабатлари шароитларида молиявий ресурсларнинг мавжуд булиши ва ривожланиши икки босқичдан борат булади: товарларни харид қилиш ва уларни чакана савдода сотиш. Биринчи босқич товарлар харакатланиши билан, иккинчи босқич эса пул маблағларининг харакатланиши билан .боғлиқ.*

Савдо корхоналари воситалар айланишига шундай хизмат қилади: товар ва хизматларин сотар экан, пул тушумлари хисобига улар товарларнинг харид қийматини, муомала чикимларини коплайди ва даромад олади. Келгусида даромадлардан фойдаланишда корхоналар жорий харажатларни коплаш, капитал қуйилмаларни молиялаштириш учун пул жамгармаларини шакллантиради, солиқлар ва молиявий санкциялар шаклида бюджетдан ташқари жамгармаларга мажбурий туловларни амалга оширади. Шундай қилиб, савдо корхонасининг- бутун фаолияти хақиқий пул оқими ёрдамида амалга оширилади. Савдо корхонасининг молиявий ресурслари молиявий мажбуриятларни бажариш, харажат-

ларни қоплаш ва ходимларни иқтисодий рағбатлантириш учун мулжалланади (10.1- расм).

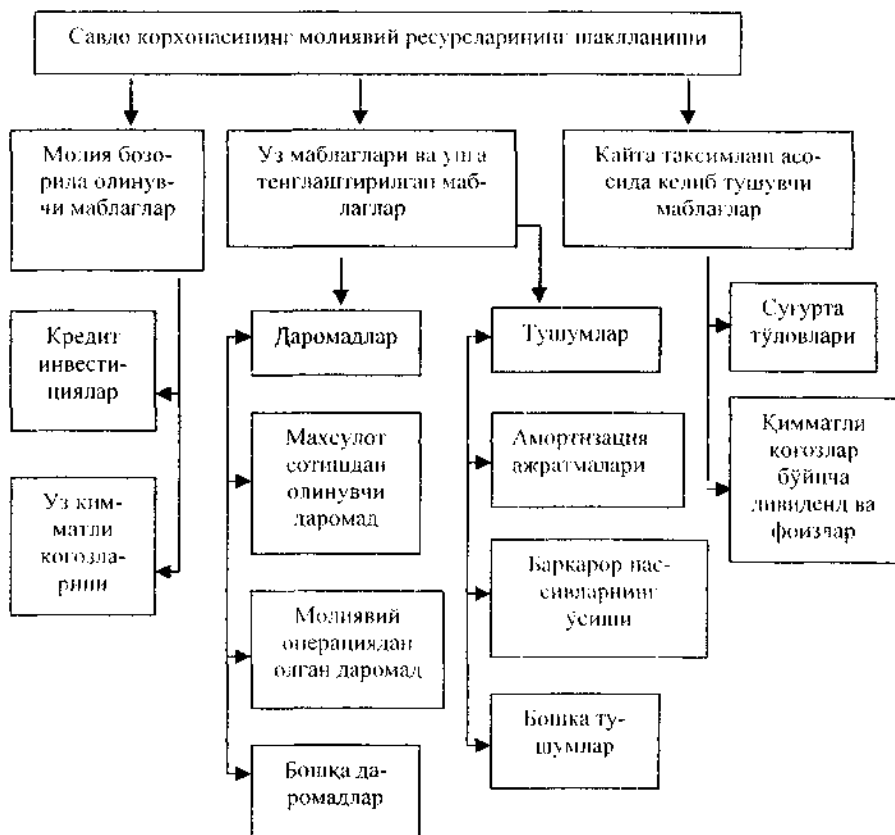
Савдо корхонаси	Давлат
	Банклар
	Молиявий институтлар
	Хужалик субъектлари
	Ходимлар
	Харидорлар

**10.1 -расм.** Савдо корхонасининг молиявий муносабатлари

Молиявий ресурслар иқтисодий вазифаларига кура куйидаги фаолият турларини таъминловчи турларга тақсимланади: асосий хужалик фаолияти, асосий, фондларни такрор ишлаб чиқариш, корхонани ижтимоий ривожлантириш.

Молиявий ресурсларнинг роли ва аҳамиятини савдо корхоналарида молияни бошқаришнинг замонавий тизимларини ташкил этиш ва молиявий сўғатни ишлаб чиқиш зарурати белгилаб беради. Уларнинг асосий максуди молияни бошқаришнинг харажатлар ва даромадларнинг оптимал даражасига эришиш, шунингдек, ресурслар рентабеллигини оширишга қаратилган самарали тизимни яратишдан иборат.

Савдо корхонасининг молиявий ресурсларини шакллантириш манбалари иқтисодий — ташкилий жиҳатдан куйидагилар ҳисобланади: уз маблаглари ва уларга тенглаштирилган маблаглар, молия бозоридан олинувчи маблаглар, қайта тақсимлаш тартибида келиб тушувчи маблагларнинг келиб тушиши (10.2-расм).



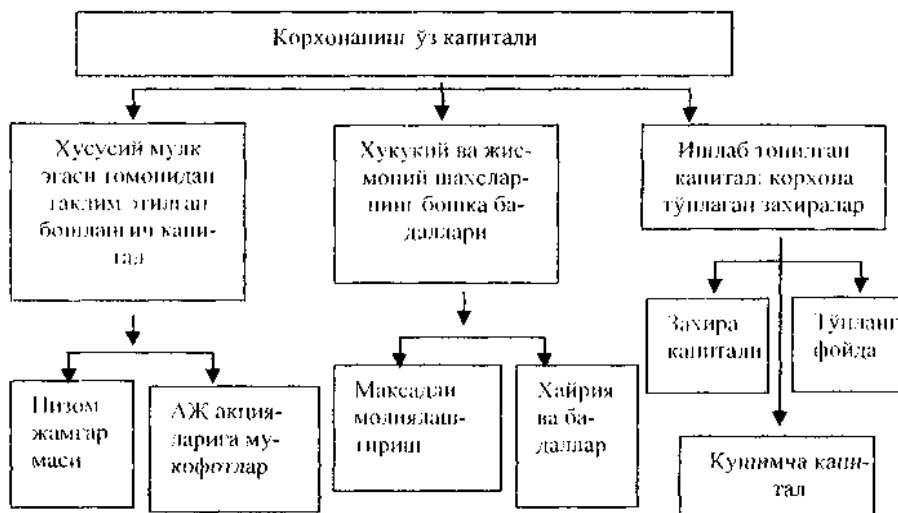
10.2-расм. Молиявий ресурсларнинг шаклланиши

Корхонанинг уз маблағлари б унга мулкчилик ҳукукида тегишли булган ва савдо — ҳужалик фаолиятининг иктисодий асоси ҳисобланган молиявий ресурслардир. Улар корхонанинг асосий ва айланма воситаларини таъминлашга қуналтирилади.

Корхонанинг асосий ва айланма воситаларини таъминлашда фойдаланилувчи уз молиявий ресурслари корхонанинг уз капиталини тавсифлайди.



*Савдо корхонасининг уз капитали куйидаги манабалар ҳисобига шаклланади: хусусий мулк эгаси томонидан тақдим этилган бошланғич капитал; ҳуқуқий ва жисмоний шахсларнинг бошқа бадаллари; корхона тулаган захиралар (10.3-расм) булади. Савдо — хужалик жараёнидаги ишпроки ва айланиш караб корхона активлари икки турга — айланма ва айланмадан ташқари турларга тақсимланади.*



**10.3-расм. Корхонанинг уз капитали структураси**

*Айланмадан ташқари активлар (ёки асосий капитал) корхонанинг хужалик фаолиятида куп маротаба иштирақ этувчи ва узининг фойдаланилган киймати қисмини (уларнинг эскириб бориши билан) муомала чикимларига утказувчи мулкый кадриятлари йиғиндисини ифодалайди. Бу мулкый кадриятларнинг барчаси хизмат қилиш муддати бир йилдан ортиқ бўлиб, улар каторига куйидагиларни қирғиш мумкин:*

асосий воситалар; номоддий активлар (товар белгиларидан фойдаланиш хукуки, патентлар, лицензиялар, ноу-хау, муаллифлик хукуки ва бошқа шунга ухшаш хукуклар);

тугалланмаган капитал куйилмалар (савдо корхонасининг янги курилиш, биноларни таъмирлаш ва шу кабиларга тугалланмаган реал инвестициялари);

узок муддатли молиявий куйилмалар: кушма корхоналар низом жамгармасига узок муддатли (бир йилдан ортик) молиявий инвестициялар (акциялар, депозит карталари ва хоказоларни сотиб олишга); айланмадан ташкари активларнинг бошқа турлари (урнатилиши лозим булган асбоб — ускуналар; иштирокчилар билан ҳисоб — китоб ва бошқа баъзи турлар).

*Айланма активлар* (ёки айланма капитал) савдо корхонасининг жорий хужалик фаолиятига хизмат курсатувчи ва битта савдо — ишлаб чиқариш циклида тулик истеъмол қилинувчи мулкый кадриятлар йириқдусини ифодалайди. Улар каторига хизмат қилиш муддати бир йилгача булган мулкый кадриятлар ва пул маблағлари киритилади.

Савдо корхонасининг айланма активлари куйидагилардан иборат:

тайёр махсулот, товарлар, материаллар, қиммат булмаган ва тез эскирувчан предметлар захираси;

пул маблағлари (кассадаги, корхонанинг ҳисоб раками ва валюта ҳисобларидаги);

узок ва қиска муддатли дебиторлик қарзлари;

қиска муддатли молиявий куйилмалар (жумладан, қимматли қозғалар).

Савдо корхонасининг асосий ва айланма капиталга эҳтиёжларининг шаклланиши унинг ривожланишининг асосий босқичлари — янги корхона яратиш; мавжуд корхонани кегайтириши ва қайта таъмирлаш; мавжуд корхонанинг янги тузилмавий бирликлари (магазин, шуба булимлари) тузиш билан боғлиқ.

in Корхонанинг уз капитали структурасида асосий урини низом жамгармаси ва корхона туплаган захиралар, яъни захира капитали, кушимча капитал ва тупланган фойда эгаллайди.

161

*Низом жамгармаси* корхона яратиш ва унинг хужалик фаолиятини бошлаш учун мулжалланган бошланрич капитал микдорини англатади. Унинг хажми таъсис хужжатларида таъсисчиларнинг бадаллари йириндиси (улуши, номинал киймат буйича акциялари, пай бадаллари) сифатида кайд этилган маблаглар микдорида акс эттирилади. Низом жамгармаси бу савдо корхонасига фойда олиш мақсадида савдо — хужалик фаолиятини юритиш учун зарур булган бошланрич капиталдир.

*Захира капитали* — бу корхона уз капиталининг куйидаги холлардагина фойдаланиш мумкин булган, захирага олиб куйилган қисмидир:

— савдо — хужалик фаолиятида курилган зарарни қоплаш;

— акциядорлик жамияти облигацияларини қоплаш;

— акциядорлик жамияти акцияларини сотиб олиш;

— мулк эгаларининг акцияларига, биричи навбатда имтиёзли акцияларга дивиденд тулаш.

*Таксимланмаган фойда* ҳам корхона уз капиталининг бир қисми булиб, ҳисобот даврида олинган фойда микдори ва унинг таксимланган қисми, жумладан, барча солиқ ва йигимлар, акциялар дивидендлари ва жамрармаларни тиолиялаштириш учун туловлар уртасидаги фарқни ифодалайди.

Шунингдек, корхонанинг уз капитали таркибига шаклланиш ва фойдаланиш характери буйича қарзга олинган маблагларнинг ички манабаларига мие булган барқарор пассивларни ҳам киритиш мумкин. Шу сабабли улар корхонанинг қарзга олинган ва жалб қилинган маблаглари орасида алоҳида элемент сифатида ажралиб туради.

Барқарор пассивлар корхона ва давлат бюджета, таъминотчилар, бюджетдан ташқари ижтимоий сурурта

жамгармалари ва бошқалар билан узаро молиявий муносабатларнинг узига хос хусусиятлари натижасида шаклланади. Улар таркибига куйидагиларни киритиш мумкин: харидор ва буюртмачилар билан олинган аванс буйича ҳисоб — китоб килиш; корхона ходимлари иш хақи ва ижтимоий сурурга буйича қарзлар; қўйилган харажат ва туловлар захиралари; маҳсул жамгармаларнинг вақтинчалик буш турган маблағлари; корхонанинг кредиторлик қарзлари.

### **Асосий ва айланма капитал шаклланишнинг молиявий жиҳатлари.**

*Капитал — бу пул ва моддий маблағлар бўлиб, савдо корхонасининг мулкни шакллантиришга инвестиция қилинади ва унга хусусий мулк ва тақдим этилган активлар ҳуқуқида тегишли*

Асосий ва айланма капиталга эҳтиёжни ҳисоблаш асосий ва айланма воситалар буйича амалга оширилади (жумладан, товар захиралари, пул маблағлари ва бошқа товар — моддий бойликлари).

Келгуси давр учун асосий воситаларга эҳтиёжни ҳисоблашда куйидагилар бошланғич маълумотлар вазифасини бажариши мумкин:

режалаштирилган товар айланмаси ҳажми;

асосий фондларнинг фонд сирими;

асосий фондларнинг айрим турлари бозор қиймати;

асбоб — ускуналар ва бошқа механизмларини урнатиш қиймати.

Режалаштирилади йил учун корхонанинг асосий воситаларига умумий эҳтиёж куйидаги формула асосида шисоблаб тошилиши мумкин:

$$П_{ос} = T * \Phi_c,$$

бу ерда  $П_{ос}$  — асосий фондларга умумий эҳтиёжнинг қиймати улчами;

$T$  — режалаштирилаётган товар айланмаси хажми;

$\Phi_c$  — режадаги йилда асосий фондларнинг фонд СИРИМИ.

Режалаштирилаётган давр<sup>163</sup> учун фонд СИРИМИНИ куйидаги формула асосида аниклаш мумкин:

$$\Phi_c = \Phi_{c.о.} * K,$$

бу ерда  $\Phi_{c.о.}$  — ҳисобот йилида асосий фондларнинг фонд СИРИМИ;

$K$  — уйидаги формула асосида аникланувчи асосий фондлар фонд СИРИМИНИНГ динамик катордаги уртача йиллик узгаришини тавсифловчи коэффициент:

$$K = \sqrt[n]{\Delta C / \Delta T},$$

бу ерда  $n$  — динамикадаги йиллар сони;

$\Delta C$  — асосий фондлар кийматиининг ҳисобот йилида аввалги йилга нисбатан усиши;

$\Delta T$  — товар айланмасининг ҳисобот йилида аввалги йилга нисбатан усиши.

Асосий воситаларга умумий эҳтиёж уларнинг келажакда усишини кушимча маълумотлардан (режадаги йил бошида асосий воситаларнинг мавжудлиги ва йил охирида жисмоний ва маънавий эскириши сабабли чикиб кетиши) фойдаланган ҳолда ҳисоблаш учун асос булади.

Режалаштирилаётган йил охири учун асосий воситаларнинг усиши куйидаги формула асосида аникланади:

$$\Delta \Pi_{oc} = \Pi_{oc} - H_{oc} + B_{фи} + B_{ми}$$

бу ерда  $\Delta \Pi_{oc}$  — режадаги йил охирида асосий воситаларнинг усиши;

$\Pi_{oc}$  — режадаги йил учун асосий воситаларга эҳтиёж;

$H_{oc}$  — режадаги йил бошида асосий воситаларнинг мавжудлиги;

$B_{фи}$ ,  $B_{ми}$  — режадаги йилда жисмоний ва маънавий эскириш сабабли чиғиб кетиши кутилаётган асосиф воситалар.

Режалаштирилаётган йил учун товар захираларига булган эҳтиёж товар таннарни (улгуржи харид нархлари) ва ай-

ланма нормалари (кун) буйича товар айланмаси хажми асосида куйидаги формула ёрдамида аникланади:

$$П_{ГТ} = P_{одн} * Н_{ГТ}$$

бу ерда  $П_{ГТ}$  — режадаги йил якунида товар захираларига эхтиёж;

$P_{одн}$  — товар таннархи буйича бир кунлик сотилган товар хажми;

$Н_{ГТ}$  — товар захиралари номраси, кун.

### **Корхонанинг айланма капитални бошқариш, ундан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш.**

Савдо корхонасининг айланма воситалари корхонанинг барча активлари таркибида мухим роль уйнайди. Шу сабабли оптимал бошқарув вазифаси ҳам асосий вазифа ҳисобланади.

Айланма воситаларга аванс тарикасида киритилган молиявий ресурслар айланма капитални тавсифлайди. Айланма капитални бошқаришнинг асосий функциялари куйидагилардан иборат:

амалдаги капитал тузилмаси динамикасини ва келгусида унинг элементлари рационал нисбатини аниқлаш;

айланма капиталдан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш;

капитал тузилмасини уни молиялаштириш манбалари белгилари буйича оптималлаштириш.

Биринчи функция аванс килинган капитални айланма воситаларга структура элементлари (товар захиралари, пул маблаглари, киска муддатли молиявий куйилмалар, дебиторлик қарзи ва бошқа товар — моддий бойликлар) буйича мақсадли тақсимланишини тадқиқ этишдан иборат.

Корхонанинг жорий активларини таҳлил қилиш жараёнида уларнинг структурасига таъсир курсатиши мумкин булган омиллар ва сабаблар, шунингдек, уларни молиялаштириш манбалари урганилади. Бунинг учун товар захиралари, пул маблаглари ва бошқа товар — моддий бойликлари-

ни шаклантиришга аванс тарикасида киритилиувчи зарур молиявий воситалар хажми аниқланади. Товар захиралари аванс килинувчи маблағлар миқдори куйидаги формула асосида ҳисобланади:

$$\Phi P_{\text{тз}} = H_{\text{тз}} * P_0 + \text{Ио}_{\text{зк}},$$

бу ерда  $\Phi P_{\text{тз}}$  — режалаштириладиган даврда товар захираларига аванс килинувчи молиявий воситалар миқдори;

$H_{\text{тз}}$  —режадаги йил якунида товар захиралари нормативи, кун;

$P_0$  —режадаги даврда таннархи буйича бир кунда сотилган товарлар хажми;

$\text{Ио}_{\text{зк}}$  — режадаги йил якунида товар захираларига мансуб ҳисобланувчи муомала чиқимлари.

Режалаштириладиган даврда пул маблағларини шаклантириш учун зарур булган энг кам миқдор куйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\text{ДА}_{\text{мин}} = P_{\text{да}} / \text{КО}_{\text{да}} * \text{КН}_{\text{н}},$$

бу ерда  $\text{ДА}_{\text{мин}}$  — Режалаштириладиган даврда пул маблағларини шаклантириш учун зарур булган энг кам миқдор;

$P_{\text{да}}$  — товарларни харид қилиш ва савдо қорхонасининг бошқа хужалик операциялари буйича сарфланиши режалаштириладиган пул маблағлари хажми;

$\text{КО}_{\text{да}}$  — пул маблағларининг айланиш коэффициенти;

$\text{КН}_{\text{н}}$  — туловлар оқимининг бир текис булмаслик коэффициенти.

Айланма капиталнинг иккинчи функцияси айланма воситалардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш булиб, бунда барқарор молиявий ҳолат, молвия — смета интизомига катъий риоя қилиш ва энг кам харажатлар билан энг юқори натижаларга эришиш таъминланади.

Айланма вочиталардан умуман ва айрим турлар буйича фойдаланиш самарадорлиги даражасини фонда қайтими коэффициенти, рентабеллик ва айланма воситаларнинг айла-

ниш тезлиги курсаткичларидан иборат булган курсаткичлар тизими тавсифлаб беради.

Фонд кайтими коэффиценти айланма воситаларнинг хар 1 сумга тугри келувчи товар айланмасини тавсифлайди ва товар айланмасининг уртача айланма воситалар захирасига нисбати сифатида аникланади. Унга тескари курсаткич — айланма воситалар фонд СИРИМИ коэффиценти — уртача айланма воситалар захирасини савдо айланмасидаги хар 1 сумга булиш ёрдамида аникланади.

*Айланиш тезлиги*, яъни товар айланиши вакти айланма воситалардан фойдаланиш самарадорлигининг энг мухим курсаткичидир. Корхонага зарур булган айланма воситалар хажми товар айланмаси хажми ва унинг айланиш тезлиги билан чамбарчас боғлиқ. Товар айланмаси канчалик катта булса, шунча кун айланма воситалар талаб килинади ва аксинча, товар айланиш тезлиги канчалик катта булса, шунча кам товар айланмаси талаб килинади.

Айланма воситаларнинг муомалада булиш вакти битта айланма муддати ва айланиш коэффиценти билан улчанади.

Битта айланма муддати куйидаги формула асосида аникланади:

$$O_{дн} = (OA * D) / T,$$

бу ерда  $O_{дн}$  — товар айланиши, кун;

OA — уртача айланма воситалар захираси;

T — товар айланмаси;

D — куриб чикилаётган муддатдаги кунлар сони.

Айланма воситаларнинг айланиш коэффиценти бу аниқ бир давр ичида амалга оширилган товар айланиши сони булиб, куйидаги формула ёрдамида хйсобланади:

$$K_o = D / O_{дн},$$

Корхона айланма воситалари айланишини тезлаштириш уларга булган эхтиёжни камайтиришга имкон беради, чунки айланма воситалар хажми ва айланиш тезлиги уртасида тескари пропорционал боғлиқлик мавжуд. Айланма воситалар



айланиш тезлиги оширилганда уларнинг озод килинувчи қисми куйидаги ормула ёрдамида топилуши мумкин:

$$\Delta_{oc} = O\phi - O_0 * P_0,$$

бу ерда  $\Delta_{oc}$  — айланма воситаларнинг тежалган миқдори;  $O\phi$  — хисобот даврида амалдаги товар, айланиши, кун;  $O_0$  — утган даврдаги товар айланиши, кун;

$P_0$  — куриб чиқилаётган даврда бир кунда сотилувчи товар ҳажми.

### **Савдо корхоналарини кредитлаш. Корхона ривожланишини инвестициялашнинг ташқи манбалари.**

Савдо корхонасини кредитлаш унинг ривожланишини молиялаштириш учун ташқи манбаларни жалб қилиш билан боғлиқ. Қарзга олиндиغان маблағларни жалб қилмасдан туриб самарали савдо-ишлаб чиқариш фаолиятини юритиш мумкин эмас, чунки бу маблағлардан фойдаланиш товар сўтуви ҳажмининг ошириши, товар захираларининг айланганини тезлаштириш, уз капиталдан самарали фойдаланиш ва рентабеллик даражасини оширишга имкон берали. Бозор муносабатлари ривожланаётган шароитларда савдо корхоналарининг уз капитали етишмаслиги сабабли ташқи молиялаштириш манбаларини жалб қилиш эҳтиёжи юзага келади.

Қарзга маблар олишдан асосий мақсад куйидагилардан иборат:

корхонанинг узок муддатли, яъни 1 йиддан ортик; ривожланиши учун етишмаётган ишлаб чиқариш инвестициялари ҳажмининг шакллантириш (савдо — технология ускуналарини сотиб олиш, таъмирлаш ва хоказо);

корхонанинг режалаштирилаётган айланма воситалари ҳажмининг тулдириш (бир йилгача);

корхона ҳодимларининг маиший ва ижтимоий эҳтиёжларини қондириш.

Узоқ ва қисқа муддатли қарз мабларларига эҳтиёжни ҳисоблаш улардан келгусида фойдаланиш мақсадларига асосланади.

Узоқ муддатли қарз маблағлари одатда асосни воситалар ҳажмини кенгайтириш ва турли хил объектларга етишмаётган инвестицияларни шакллантириш учун жалб қилинади.

Қисқа муддатли қарз мабларлари эса товар харид қилиш, айланма воситаларни тулдириш ва бошқа мақсадлар учун фойдаланилади.

Савдо қорхонаси ривожланишини инвестициялашнинг манбаларини иқтисодий ва молиявий — ташкилий жиҳатдан ҳам қуриб чиқиш мумкин.

Амортизация жамғармаси, қорхона фойдаси, захира жамғармаси, асосий воситаларни сотишдан тушувчи мабларлар, кредит ва қарзлар иқтисодий манбалар ҳисобланади.

Инвестициялаш манбаларини молиявий — ташкилий жиҳатдан қорхонанинг уз манбалари (амортизация ажратмалари, мулкни сотишдан тушувчи мабларлар, фойда, қорхона активларининг ички манбаларини жалб қилиш) ва қарзга олинган мабларлар, яъни ташқи молиялаштириш (молия — инвестиция структуралари ссудалари, кредитлар) манбаларига тақсимлаш мумкин.

Савдо қорхоналарини кредитлашнинг асосии тамойиллари қуйидагилардан иборат:

кредитларнинг мақсадли характери;

кредитларнинг муддатлилиги ва қайтариб берилиши;

кредитларнинг беғул эмаслиги (кредит белгиланган фозиз туловлари асосида берилади);

кредитларнинг таъминланганлиги (кредит кафилик ёки гаров эвазига берилади. Кредит шартномадини кредит рискларини сурурталаш ёрдамида ҳам таъминлаш мумкин).

Савдо қорхоналарини қисқа муддатли кредитлашнинг асосии усуллари тижорат (товар) кредити ва молиявий (банк) кредити ҳисобланади. *Тижорат (товар) кредити* савдо — воситачилик операциялари билан боғлиқ бўлиб,

таъминотчи ёки воситачи томонидан тақдим этилади. У куйидаги шаклларда расмийлаштирилади: а) тулов муддати кредит шартномасида белгиланган товар кредити; б) вексель билан, яъни белгиланган муддат тугагандан сунг вексель эгасига карздордан курсатилган суммани талаб килиш хукукини берувчи карз мажбурияти билан расмийлаштирилган кредит; в) очик. хисоб рақдмлари буйича товар кредити (савдо корхона глари ва уларнинг доимий таъминотчилари томонидан белгиланган ассортиментдаги товарларни кичик партиялар билан етказиб беришда фойдаланилади).

*Молиявий (банк) кредит пулдан ташкари бошқа моддий бойликлар ҳам предмети хисобланиши мумкин булган оддий карз шартномасидан фаркли равишда факат пул шаклида берилади.*

### **Савдо корхонаси молиявий ҳолатини баҳолаш.**

Корхонанинг молиявий ҳолати унинг молиявий ресурслари ва пул оқимларининг ҳаракатланиши билан боғлиқ узаро муносабатларини уларнинг шаклланиш ва сарфланиш манбалари буйича ҳолатини тавсифлайди.

Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш куйидаги курсаткичлар тизимини таҳлил килиш асосида амалга оширилади: уз молиявий ресурслари манбалари ҳажми; товар заҳиралари ҳолати ва уларнинг уз маблаглари билан таъминланганлиги; тулов қобилияти ва молиявий барқарорлик; барча капиталнинг, жумладан уз капиталининг рентабеллиги; корхонанинг ишбилармонлик фаолияти курсаткичлари.

Корхона молиявий ҳолатини баҳолашни ахборот билан таъминлашнинг асосий манбаси бухгалтерия баланси ва унга илова қилинган молиявий ҳисоботлар, пул

благларининг ҳаракатланиши ҳисоби, капитал ҳаракатланиши ҳисоби ҳисобланади.

Корхонанинг бухгалтерия балансида корхонага даромад келтириши лозим булган мулкнинг белгиланган муддатдаги ҳолати, таркиби ва жойлаштирилиши ақс эттирилади. Шунингдек, балансида корхона активлари шакллантирилувчи ресурсларнинг шаклланиш манбалари — пассивлар ҳам курсатилиб, улар корхонанинг молиявий мажбуриятларини ифодалайди.

Корхона активлари ҳолатини таҳлил қилишдан асосий мақсад ҳисобот даврида уларнинг айланма (жорий) ва айланмадан ташқари (иммобилизация қилинган) активлар буйича таркиби ва тузилмасидаги узғаришларни аниқлашдан иборат. Таҳлил нағижалари баланс активлари структурасига таъсир қурсатган сабаб ва омилларни аниқлаш, шунингдек, келажакда салбий тенденцияларнинг олдини олиш буйича муайян чора — тадбирларни ишлаб чиқишга имкон беради (10.1 — жалвал).

Утқазилган таҳлил шуни қурсатадики, ҳисобот даврида айланмадан ташқари воситалар абсолют миқдорда 445 минг сумга ошган бўлсада, структура буйича 0,53% камайган. Буни номоддий активлар ва асосий воситалар улушининг камайиши билан изохлаш мумкин. Мобил воситалар эса, ақсинча, 825 минг сумга ва улуши 0,53% ўсган. Уларнинг ўсиши захиралар, харажатлар ва пул маблағлари улушининг ўсиши ҳисобига рўй берди. Умуман айланма активлар 28,64% ўсган. Уларнинг ўсишини айланма воситалар ўсишининг ижобий омили сифатида қурию чиқиш мумкин эмас, чунки капиталнинг омертвление??? кейинчалик фойда ва даромаднинг камайишига олиб келиши мумкин. Шу сабабли келажакда товар захиралари ўсишининг олдини олиш мақсадида бунинг сабабларини урганиш зарур.

Корхона мулкнинг узғариш тенденцияларини молиявий ресурслар шаклланишининг асосий манбалари билан

боғлаш лозим. Шунинг учун таҳлил жараёнида корхона молиявий ресурслари, жумладан, узининг ва қарзга олинган.

**10.1-жадвал.** Молиявий ресурслар таркиби ва структурасини баҳолаш

Воситалар манбалари	Йил бошида		Йил охирида		Ўзгариш (+; -)	
	сумма, минг сўм	%	сумма, минг сўм	%	сумма, минг сўм	%
Уз маблаглари манбалари: Капитал ва захиралар	3120	67,68	404	68,10	+884	+0,42
Истеъмол фонди Келажакдаги даромадлар	230	4,99	340	5,78	+110	+0,79
Қарзга олинган ва жалб қилинган маблағлар:	1260	27,33	1536	26,12	+276	+1,221
Кредит ва заём Кредиторлик қарзи Жами корхона воситалари манбалари	4610	100,0	58880	100,0	+1270	X

маблағларнинг таркиби ва структурасини урганиш вазифаси қуйилади. Корхонанинг уз маблағлари, қарзга олинган ва жалб қилинган маблағлари нисбати, фаолиятнинг ички ва ташқи шароитлари ва танланган молиявий стратегияга асосланувчи бир қатор омилларга боғлиқ бўлади. Энг муҳим омиллар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин

Савдо корхонасининг уз айланма воситалари билан таъмин — ланганлиги унинг тулов қобилияти ва молиявий барқарорлигининг асосий мезонидир.

Тулов %қобилияти бу савдо корхонасининг тулов мулдати келганда уз тулов мажбуриятларини вақтида тулай олиш қобилиятидир.

**10.2-жадвал. Товар захираларига киритилган корхона-  
нинг ўз айланма воситаларини ҳисоблаш**

Курсаткичлар номи	Улчов бир- лиги	Йил боши	Йил охири	Ўзгариш	
				сумма	%
Баланс буйича товар захиралари	минг сум	1130	1690	+560	49,56
Товар кредитлари	минг сум	370	480	+110	29,73
Товар буйича кредиторлик қарзи	минг сум				
Жами қисқа муддатли мажбуриятлар	минг сум	230	34	+110	47,83
Товар захирала- ридаги уз маблаглари	минг сум	600	820	+220	36,67
Уз маблаглари- нинг товар захираларида ишбилармонлик иштироки	минг сум, %	530 46,90	870 51,48	+340 +4,58	64,15 XX

Тулов қобилияти коэффициентини қуйидаги формула асосида аниқланади:

$$K_{пл} = (СК/СВК) * 100\%,$$

бу ерда  $K_{пл}$  — тулов қобилияти ёки молиявий мустақиллик коэффициенти, %;

СК — корхонанинг уз капиталли, сум;

СВК — корхонанинг барча капиталлари, сум;

Бу коэффициент канчалик катта бўлса, корхона молиявий ресурсларида уз капиталнинг улуши шунчалик юкори булади. Бу ҳолда у нафакат кеска муддатли, балки узок муддатли қарзларни тулашга ҳам етади. Шундай қилиб, ай-тиш мумкинки, тулов қобилияти қредиторлар ва инвесторлар манфаатларини ҳимоя қилиш даражасини тавсифлайди. ҳисоб—қитоб нормасидан юкори бўлган тулов қобилияти қоэффициенти (50%гача) қорхонанинг банк қредитлари ва қарз мабларларини жалб қилиш учун ишлаб қикариш ва молиявий ресурсларининг юқорилигидан далолат беради.

10.4 —жадвалда қурқатилган пропорцияга жавоб бериш қорхонани тулов қобилиятига эга ва молиявий барқарор деб ҳисоблашга имқон беради.

Савдо қорхонаси тулов қобилияти билан биргаликда молиявий ҳолат таҳвил қараёнида молиявий барқарорлик қурқатқичлари ҳам таққик этилади.

*Молиявий барқарорлик* — бу қорхонанинг молиявий ресурслари ҳолати, уларнинг тақсимланиши ва қойдаланиши бўлиб, йул қуйиш мумкин бўлган таваққалчилик даражасида тулов қобилиятини сақлаган ҳолда капитал ва қойданинг уқилини таъминлайди.

Савдо қорхонаси молиясини режалаштириш бизнес-режани ишлаб қикишнинг якуний қисми бўлиб, унда барча даромадлар ва уларнинг ақосий йуналишлар (қорий, инвестицион ва молиявий фаолият) буйиқа қойдаланилиши ақс этирилади.

Молияни режалаштиришнинг ақосий мақсадлари қуйидагилардан иборат:

— келажакда қорхонанинг ривожланиши учун зарур буладиган молиявий ресурслар билан таъминлаш мақсадида маблагларни мобилизация қилиш.

— савдо қорхонасининг таъминотқилар, харидорлар, бюджет, солиқ идоралари, тижорат банқлари ва бошқалар билан молиявий узаро муносабатларини аниқлаш;

— корхона даромад манбаларини унинг харажатлари билан комплекс равишда боғлаш;

— пул маблағларидан мақсадли равишда тутри фойдаланишнинг молиявий назоратини амалга ошириш.

Молиявий режани ишалб чиқишда савдо корхонаси фаолиятининг асосий иктисодий курсаткичлари — товар йланмаси, фойда, асосий воситалар ва қарз маблағларига эҳтиёж кабиларнинг прогнозли ҳисоб — китоблари ҳисобга олинади.

#### 10.4—жадвал.

Активлар	Шартли белги	Пассивлар	Шартли белги	Баланснинг абсолютлик ликвидлик шarti
Пул маблағлари ва қимматли қогозлар	A1	Муддатли мажбуриятлар (кредиторлик қарзи)	П1	$A_1 \geq P_1$
Ҳез реализация қилинувчи активлар: дебиторлик қарзи ва бошқа активлар	A2	Қисқа муддатли қарзлар (қисқа муддатли пассивлар)	П2	$A_2 \geq P_2$
Секун реализация қилинувчи активлар: товар захиралари ва товар — моддий бойликлар	A3	Узок муддатли кредитлар ва қарзга олинган маблағлар	П3	$A_3 \geq P_3$
Асосий воситалар ва номоддий активлар	A4	Уз маблағлари манбалари	П4	$A_4 \geq P_4$



## **Савдо корхонаси молиясини режалаштириш.**

Корхона молиявий режаси даромад ва харажатлар баланси шаклида ишлаб чиқилади. У корхона ривожланиши учун зарур булган пул маблағларига эҳтиёж ва молиявий ресурслар шаклланишининг реал манбалари уртасида зарур булган сунаносибликни урнатишга имкон берилади.

Молиявий режанинг даромад ва пул тушумлари куйидагилардан иборат: фойда, амортизацион ажратма ва таъмирлаш жамгармаси ажратмалари, корхона мулкисини сотиш натижасида олинган тушум, баркарор пасивларнинг усиши, кимматли коғозларни сотишдан олинувчи тушум ва бошқалар.

Харажатлар ва уларнинг йуналишлар буйича фойдаланилиши куйидагиларни уз нчига олади: фойда солиги, капитал куйилмаларни молиялаштириш, кредит ва кредит фойзларини тўлаш, уз айланма воситаларининг усиши, корхонанинг ривожланиш жамгармалари.

Белгиланган схемалар буйича ишлаб чиқилган савдо корхонаси молиявий режаси ишлаб чиқариш --- тижорат фаолиятининг барча жабхаларини акс эттиради ва шу сабабли пул оқимларининг даромад ва харажатлар буйича харажатланишини катъий назорат қилишни талаб қилади.

### *Назорат учун саволлар:*

1. Савдода молиявий ресурслар мазмуни нимадан иборат?
2. Савдо молиявий ресурслар қандай шакллантирилади?
3. Корхона уз капиталининг структураси қандай?
4. Савдо корхонаси асосий ва айланма капитали қандай яратилади?
5. Айланма капиталдан фойдаланиш самарадорлиги қандай аниқланади?
6. Савдо корхонасини ривожлантиришни инвестициялаш манбалари қайсилар?

- 7.Савдо корхонаси молиявий ҳолати қандай баҳоланади?  
8.Савдо корхонаси молиявий режаси мохиятини очиб беринг.

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машғулотига “иктисодчи раҳбар”, амалиётда “аклий ҳужум” педагогик технологиясидан фойдаланилади.

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Ҳадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган химосбот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори, 2005 йил 15 июн.
2. “Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий тинч янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.
3. И.А.Каримов “Хавфсизлик ва тинчлик учун қурашмоқ керак”. Т. 10-Т.: “Ўзбекистон”, 2002 й.
4. Уткин Э.А., Шабанов Д.С.Антикризисное управление в малом бизнесе. М.: ТЕИС, 2004
5. Оценка эффективности деятельности компании. Учеб. пособие. М.:Вильямс, 2004
6. Н.Қ. Йўлдошев ва б. Стратегик менежмент. Ўқув қўлланма. Т.: ТДИУ, 2004
7. В.Даненбург, Р.Монкриф. «Основы оптовой торговли». Санк-Петербург, 1998 г.
8. [www.usue.ru](http://www.usue.ru) – Уральский государственный экономический университет
9. [ice.spb.ru](http://ice.spb.ru) – Санкт-Петербургский торгово-экономический институт
10. [www.torg.uz](http://www.torg.uz)

## САВДО КОРХОНАСИ ФАОЛИЯТИ САМАРАДОРЛИГИНИ КОМПЛЕКС БАХОЛАШ

### Хужалик фаолиятини таҳлил қилишга системали ёндошув.

Комплек иктисодий таҳлил корхона хужалик фаолияти ёки биронта бошка фаолият турини системали ёндашув асосида ҳар томонлама таҳлил қилишни ифодалайди.

Комплек иктисодий таҳлилни утказишга системали ёндашув узаро боғлиқ ва бир —бирини асослаб берувчи курсаткичларни ҳар томонлама таҳлил қилиш мақсадида маълум бир қетма — қетликнинг мавжуд булишини назарда тутди.

Комплек иктисодий таҳлилнинг асосий вазифаларидан бири савдо корхонаси хужалик фаолияти самарадорлигини баҳолаш ҳисобланади. Иктисодий самарадорлик деганда олинган натижаларнинг мавжуд ресурслар ва амалга оширилган харажатларга мое келиши тушунилади. Савдо корхонасининг мақсади корхона оптимал иктисодий салоҳияти билан муомала чикимларини қисқартирган ва хизмат курсатиш маданияти юқори булган ҳолла фаолиятнинг максимал натижаларига эришиш ҳисобланади.

Системали ёндошув корхонани янада чуқурроқ тадқиқ этиш, у туғрисида туларок тасаввурга эга булиш имконини беради.

Иктисодий таҳлилда системали ёндашув белгиланган вазифаларни ҳал қилишнинг илмий асосланган вариантларига қаратилади, шунингдек, белгиланган мақсадларга эри-

шиш учун купрок мақсадга мувофиқ буладиган бошқарув қарорларини танлашга имкон беради.

Одатда комплекс таҳлил олдиндан ишлаб чиқилган дастур асосида босқичма-босқич амалга оширилади.

I-босқичда тадқиқот объектлари, таҳлилнинг мақсад ва вазифалари аниқланади, иш режаси тузилади.

II-босқичда тадқиқот олиб борилаётган корхона тавсифномасини бериш учун фойдаланилувчи синтетик ва аналитик курсаткичлар тизими-ишлаб чиқилади.

III-босқичда ахборот манбалари аниқланади, уларни туплаш ва аниқлигини текшириш, зарур ҳолларда эса солиштирма қуринишга келтириш амалга оширилади.

IV-босқичда танланган у ёки бу услубият асосида курсаткичлар таҳлили амалга оширилади. Бу босқичда амалдаги фаолият натижалари режадаги ҳамда олдинги йиллардаги курсаткичлар билан таққосланади, омишлар таҳлили бажарилади — омишлар ва уларнинг натижаларга таъсири аниқланади, корхона фаолияти самарадорлигининг фойдаланилмаган захиралари аниқланади.

Комплекс иқтисодий таҳлилни амалга оширин услубиятини танлашда иккита ёндашув қулланиши мумкин:

биринчи ёндашув — таҳлил қилинаётган корхона ҳужалик фаолияти натижаларини курсаткичлар тизими сифатида ақс эттириш мумкин бўлганда;

иккинчи ёндашув — ҳужалик фаолияти натижалари битта умумий комплекс курсаткичи билан тавсифланганда.

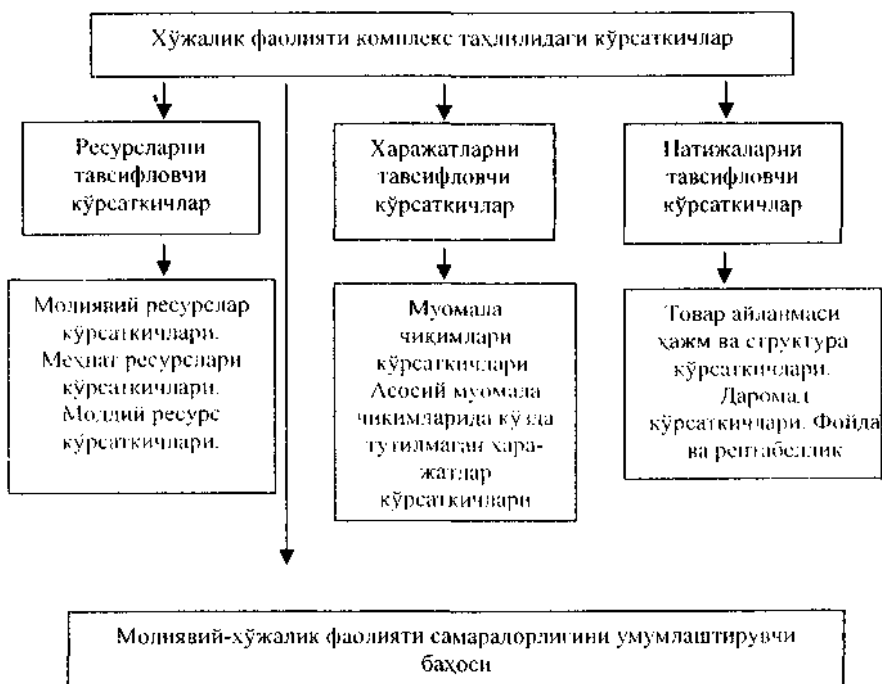
Амаланётганда комплекс таҳлилни амалга оширишда иккала ёндашувдан бирданига фойдаланиш купрок тарқалмоқда.

V-босқичда олинган натижалар баҳоланиб, шу асосда таҳлил қилинаётган корхона фаолияти самарадорлигини ошириш бўйича бошқарув қарорлари ишлаб чиқилади.

Комплекс таҳлилни утказишда фойдаланилувчи курсаткичлар тизимини қуйидаги схема бўйича тузиш мақсадга мувофиқ:

Ресурелар→Харажатлар→Натижалар (РХН)

Савдо корхонаси фаолиятини таҳлил қилишда системали ёндашувдан фойдаланиш 11.1-расмда акс эттирилган.



**11.1-расм.** Системали таҳлил асосида корхона хўжалик фаолияти асосий кўрсаткичлари таҳлили схемаси.

Корхона ресурслари ва улардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифловчи кўрсаткичларни уч гуруҳга тақсимлаш мумкин:

I-гуруҳ — корхона молиявий ресурсларини, тавсифловчи кўрсаткичлар:

асосий воситалар (суммаси, таркиби, фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари); айланма воситалари барчаси (умумий миқдори, таркиби ва қоплаш нуктаи назаридан

структураси, айланиш курсаткичлари ва хоказо); капитал (структураси, фойдаланиш самарадорлиги).

Бундан ташқари, ушбу гуруҳга корхонанинг молиявий ҳолати курсаткичлари — барқарорлик, ликвидлик ва тулов қобилиятини ҳам киритиш мақсадга мувофиқ;

II гуруҳ—корхона меҳнат ресурсларини тавсифловчи курсаткичлар;

ходимлар сони (умумий сони, структураси, ишчи кучи ҳаракати курсаткичлари, меҳнат маҳсулдорлиги ва хоказо);

иш ҳақи харажатлари (суммаси, даражаси, структураси, уртача иш ҳақи, иш ҳақи харажаталиданидан фойдаланиш самарадорлиги ва хоказо);

III гуруҳ — корхона моддий ресурсларини тавсифловчи курсаткичлар:

асосий фондлар (таркиби, структураси);

товар захиралари (суммаси, ҳолати, уртача захиралар, айланиш тезлиги ва хоказо).

Корхона харажатлари ва улардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифловчи курсаткичлар икки гуруҳга бўлинади:

I гуруҳ — муомала чикимлари бўйича курсаткичлар: муомала чикимлари (суммаси, даражаси, узғариш сурати, структураси, абсолют (нисбий) тежаш (ортикча сарфлаш) суммаси, харажатлар қайтими ва муомала чикимларидан фойдаланишнинг бошқа курсаткичлари);

II гуруҳ —асосий муомала чикимларида қузда т)ггилмаган харажатлар бўйича курсаткичлар:

товар харид қилиш харажатлари;

сотишга таллуқли бўлмаган харажатлар (суммаси, харажат йуналиши, жумладан, солиқлар).

Корхона хужалик фаолияти натижаоарини тавсифловчи курсаткичлар уч гуруҳга таксимланади:

I гуруҳ —товар айланмаси хажми ва структураси курсаткичлари:

товар айланмаси (хажми, таркиби, динамика курсаткичлари ва хоказо);

структура (ассортименти, ассортимент узгаришлари ва хоказо);

II гуруҳ — даромад курсаткичлари:

ялпи даромад (суммаси, даражаси, омиллари ва хоказо); операцион даромадлар (суммаси, структураси); сотишга тааллуқли булмаган даромадлар (суммаси, структураси).

III гуруҳ — фойда ва рентабеллик курсаткичлари:

фойда (суммаси);

рентабеллик (рентабеллик курсаткич тизими).

127Савдо корхонаси хужалик самарадорлиги курсаткичлари, иктисодий ривожланиш сурати, молиявий — хужалик фаолияти, савдо фаолияти самарадорлигини комплекс баҳолаш курсаткичлари корхона молиявий — хужалик фаолияти самарадорлигининг умумлаштирувчи курсаткичлари вазифасини бажариши мумкин.

Корхона молиявий — хужалик фаолияти самарадорлигининг умумлаштирувчи курсаткич сифатида, шунингдек, иктисодий салоҳият курсаткичини ҳам курсатиш мумкин.

Савдо корхонасининг иктисодий салоҳияти деганда моддий, меҳнат, молиявий, табиий ва корхонатасарруфида булган бошка ресурслар йириндиси, шунингдек, корхона ходимлари ва бошқарув персоналининг бу ресурслардан корхона фаолиятининг асосий максидига мое равишда муайян иктисодий шароитларда максимал фойда олиш максидида фойдаланиш қобилияти тушунилади.

Корхонанинг иктисодий салоҳияти қуйидагича аниқланади:

савдо корхонасининг амалга оширилган ва амалга оширилмаган реалъуми имкониятлари билан. Ҳайсидир сабабларга куура амалга оширилмаган имкониятлар ҳар томонлама таҳлилни утказиш давомида аниқланади;

асосий фаолиятга жалб қилинган ва жалб қилинмаган ресурс ва захиралар ҳажми билан;

бошқарув персоналининг корхонанинг жорий ва истикболдаги мақсадларига эришиш учун барча ресурс ва имкониятларидан фойдаланиш қобилияти билан.

### **Савдо корхонаси фаолияти самарадорлиги комплекс иктисодий таҳлил услубияти.**

Савдо корхонаси фаолиятини комплекс иктисодий таҳлил қилиш белгиланган мақсадларга қараб турли хил курсаткичлар йигиндисидан иборат бўлиши мумкин. 11.1-жадвалда энг қўлланувчи курсаткичлар ақс эттирилган.

### **11.1-жадвал. Савдо корхонаси фаолияти самарадорлигини тавсифловчи курсаткичлар**

Савдо корхонаси ҳужалик фаолияти самарадорлигини баҳолашнинг умумлаштирувчи курсаткичи сифатида қуйдаги комплекс курсаткичлар қўлланиши мумкин:

1. Корхона савдо салоҳиятидан фойдаланиш самарадорлиги курсаткичи

$$Э_{итп} = РТО / [ФЗП + (ОС + ОФ) K_{привед}],$$

$Э_{итп}$  — корхона савдо салоҳиятидан фойдаланиш самарадорлиги;

РТО — чакана товар айланмаси;

ФЗП — иш ҳақи жамгармаси;

ОС — асосий воситаларнинг ургача йиллик қиймати;

ОФ — асосий фондларнинг ургача йиллик қиймати;



Курсаткичлар гурухи	Курсаткичлар	Хисобланг формуласи
1. Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлиги	Фонд (сум) кайтими Фонд (сум) сони Фонд рентабеллиги (сум) Фонд билан таъминланганлик (минг сум)	Чакана товар айланмаси/асосий фондлар уртacha йиллик киймати асосий фондлар уртacha йиллик киймати/чакана товар айланмаси. Фойда/асосий фондлар уртacha йиллик киймати. Асосий фондлар уртacha йиллик киймати/руйхатдаги уртacha ходимлар сони. Чакана товар айланмаси/умумий савдо майдони
2. Айланма воситалардан фойдаланиш самарадорлиги	Умумий (савдо) майдонининг 1 м <sup>2</sup> га товар айланмаси (минг сум)	Фойда/умумий (савдо) майдони
3. Меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги	Умумий (савдо) майдонининг 1 м <sup>2</sup> га фойда (минг сум) Айланма воситалар айланма теъмиги (квн) Меҳнат маҳсулдорлиги (минг сум)	Уртacha йиллик айланма воситалар миқдори/харид нархи бўйича бир кунлик товар айланмаси. Чакана товар айланмаси/уртacha руйхатдаги ходимлар сони. Чакана товар айланмаси/иш хаки харажатлари. Фойда/уртacha руйхатдаги ходимлар сони
4. Жорий харажатлар самарадорлиги	Хаар 1 иш хакига туғри келувчи товар айланмаси (сум). Хаар бир ходимга туғри келувчи фойда (м.с.). Хар 1 сум иш хаки харажатларига туғри келувчи фойда (сум). Меҳнат сизими коэффициенти. Муомала чиқимлари даражаси (%). Харажатлар кайтими (жорий харажатларнинг хар 1 сумига тавра айланмаси, сум). Жорий харажатлар рентабеллиги (%) капитал куйилмалар самарадорлиги коэффициенти. Капитал куйилмаларнинг узини қоллаш муддати (йил)	

$K_{\text{привед}} = 0,12$  га тенг булган норматив коэффициенти.

2. Молиявий фаолият самарадорлиги курсаткичи

$$\text{Э}_{\text{Фд}} = \text{ВП} / [\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) K_{\text{привед}}],$$

$\mathcal{E}_{\text{фл}}$  — моллявий фаолият самарадорлиги курсаткичи;

ВП — ялпи фойда микдори.

Ушбу курсаткич ёрдамида савдо корхонаси фаолитининг асосий моллявий натижасига кандай ресурслар юилан эришилгани ва бу ресурслар канчалик самарадорлик билан фойдаланилишини бахолаш мумкин;

*3. Мехнат фаолиятини бахолош курсаткичи*

$$\mathcal{E}_{\text{тд}} = \text{РТО} / \text{Ч} / \text{СЗ},$$

$\mathcal{E}_{\text{тд}}$  — мехнат фаолияти самарадорлик курсаткичи;

Ч — уртача руйхатдаги ходимлар сони;

СЗ — битта ходимнинг уртача ойлик иш хаки.

Бу курсаткич уртача ойлик иш хакини 1 сум ошириш натижасида мехнат махсулдорлигининг канчалик усишини тавсифлайди.

Мехнат фаолияти самарадорлиги курсаткичи шунингдек, чакана товар айланмаси хажмининг иш хаки харажатларига нисбати сифатида ҳам аниқлангани мумкин:

$$\mathcal{E}_{\text{тд}} = \text{РТО} / \text{ФЗП},$$

4. Учта хисобланган курсаткичлар асосида хужалик фаолияти иктисодий самарадорлигининг интеграл курсаткичи хисоблаб топилиши мумкин:

$$I_{\text{хд}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_{\text{итп}} * \mathcal{E}_{\text{фл}} * \mathcal{E}_{\text{тл}}},$$

$I_{\text{хд}}$  — хужалик фаолияти иктисодий самарадорлигининг интеграл курсаткичи.

*Назорат учун саволлар:*

1. Хужалик фаолиятини системали тахлил қилишининг мазмунини очиб беринг.

2. Савдо корхонаси фаолияти самарадорлигини тавсифловчи курсаткич тизими хақида гапириб беринг.

*Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:*

Ушбу мавзунини ёритишда маъруза машгулотига “веер”, амалиётда “иктисодчи” педагогик технологиясидан фойдаланилади

*Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:*

1. “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).

3. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак". Т. 10-Т.: "Ўзбекистон", 2002 й.

4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004

5. Махмудов Э.Х. "Экономика предприятия", Т.: ТДИУ, 2004

6. Даненбург, Р.Монокриф «Основы оптовой торговли». Санкт-Петербург 1998гг.

7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004

8. Питто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004

9. [www.rea.ru](http://www.rea.ru) – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. [www.uzbussines.unitech.uz](http://www.uzbussines.unitech.uz)

11. [www.books.epokupka.ru](http://www.books.epokupka.ru)

### *Глоссарий.*

**Ажиотаж талаб** – бозордаги шов-шув ва ваҳима таъсири остида сунъий пайдо бўладиган ва шиддат билан ортиб борадиган талаб.

**Айланиш даври** – корхонанинг активлари ёки қарзлари унинг хўжалик фаолияти жараёнида айланиб чиқиши кунлари (ойлар, йил) сони.

**Айланма активлар** – жорий хўжалик жараёнларига хизмат қилувчи ва бир савдо-тижорат цикли мобайнида тўлиқ истеъмол қилинувчи корхонанинг моддий қимматликлар йигиндиси.

**Айланма фондлар** – корхона ишлаб чиқариш фондининг бир қисмини ташкил қилади. У бир ишлаб чиқариш даврида ишлатилади ва ўз қийматини ишлаб чиқариладиган маҳсулотга тўлалигича ўтказади. Муомила фаоллари тайёр маҳсулотни истеъмолчиларга юборилгани, лекин тўланмагани, банк ва касса ҳисобидаги пул маблағини ўз ичига олади.

**Амал қилиш характериға қараб бозор** -

\* тартибсиз (стихияли) бозор

\* тартибли бозор

\* бошқариладиган бозор

**Базис нарх** – потенциал харидорлар танишиши учун прејскурантлар ёки сотувчининг бошқа хужжатларида белгиланган аниқ товар нархи.

**Баланс фойда** – корхонанинг савдо ва башқа фаолият турларидан оладиган фойдасининг солиқлар ва бошқа мажбурий ажратмаларни тўлашдан олдинги умумий суммаси.

**Баланс** – мувозанат, муттасил ўзгариб турувчи ходиса ёки тушунчанинг нисбатини ифодаловчи кўрсаткичлар системаси.

**Бартер** – бартер келишуви валютасиз бевосита товар айирбошлаш, кўпроқ унча ривожланмаган товар муносабатлари даври учун хос бўлган келишув.

**Бахолар** – бир тарафдан зарурий ижтимоий харажатларнинг пули ўлчовидан, иккинчидан, ишлаб чиқариш ва истеъмолчининг кейинги ривожига учун зарур бўлган маблағлар тўпламининг йиғувчисидир (аккумуляторидир). Чакана нархларда тақсимот муносабатларининг ижтимоий-иқтисодий томонлари, яъни авваламбор жамғарма ва истеъмолнинг нисбати, давлат бюджети ресурсларининг ташкил қилишда ўз аксини топади.

**Базис нарх** – потенциал харидорлар танишиши учун прейскурантлар ёки сотувчининг бошқа хужжатларида белгиланган аниқ товар нархи.

**Баланс фойда** – корхонанинг савдо ва باشка фаолият турчаридан оладиган фойдасининг солиқлар ва бошқа мажбурий ажратмаларни тўлашдан олдинги умумий суммаси.

**Баланс** – мувозанат, мутгасил ўзгариб турувчи ходиса ёки тушунчанинг нисбатини ифодаловчи кўрсаткичлар системаси.

**Бартер** – бартер келишуви ~~валюта~~сиз бевосита товар айирбошлаш, кўпроқ унча ривожланмаган товар муносабатлари даври учун хос бўлган келишув.

**Бахолар** – бир тарафдан зарурий ижтимоий харажатларнинг пули ўлчовидан, иккинчидан, ишлаб чиқариш ва истеъмолчининг кейинги ривожига учун зарур бўлган маблағлар тўпламининг йиғувчисидир (аккумуляторидир). Чакана нархларда тақсимот муносабатларининг ижтимоий-иқтисодий томонлари, яъни авваламбор жамғарма ва истеъмолнинг нисбати, давлат бюджети ресурсларининг ташкил қилишда ўз аксини топади.

**Валютага товар сотиш** – мамлакат ички бозорида конвертирланган чет Эл валютасига мамлакатда ишлаб чиқарилган ва хориждан келтирилган товарларни сотиш.

**Вексель** - муайян миқдордаги қарзга олинган пулни белгиланган муддатда қатъий тўлаш мажбурияти юкланган, қонун билан тасдиқланган ҳолатда тўлдириб расмийлаштирилган қарздорлик ҳужжати.

**Венчур корхоналар** – кичик бизнеснинг бир тури, венчур корхоналар техниканинг янги йўналишларида иш қуриб, Фан-техника тараққиётига ҳисса қўшади.

**Воситачилар** – юк ташиш, сақлаш, сугурта, товарлар сотиш, шунингдек ишсизларни иш билан таъминлаш каби соҳаларда келишувларни амалга оширадиган алоҳида шахслар, ҳамда муассасалар.

**Гипермаркет** – савдо майдони 3 минг кв.м дан кам бўлмаган, кенг ассортиметдаги озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат товарларини ўз-ўзига хизмат кўрсатиш орқали сотидиган универсал дўкон.

**Давлат буюртмаси** – давлат томонидан муайян маҳсулот турини тайёрлаш ва уни истеъмолчига етказиб бериш, ишлаб-чиқариш ва илмий тадқиқот характеридаги маълум ишни бажариш бўйича корхона ва хўжаликларга бериладиган топшириқ.

**Даромад солиғи** – жисмоний шахсларнинг даромадларидан ундириб олинади. Асосан бозор иқтисодиёти мавжуд бўлган барча давлатларда бу солиқ прогрессив солиқ ҳисобланади. Бу эса даромаднинг ошиши билан солиқ ставкасининг ошишини ва энг юқори ставкага туғри келишини аңлатади. Даромад солиғи бўйича энг юқори ставка 45%дан 60%гачадир. Прогрессив даромад солиғи солиқ ундириб олингандан кейин даромадларни тақсимлашдаги номуносивбликнинг камлигини таъминлайди.

**Даромадларни индекслаш** – истеъмол буюмлари нархлар индекснинг ошишига мувофиқ равишда аҳолига тўланадиган иш хақи, нафақа

**Ёпиқ бозор** – бу ички бозорга хос бозордир. Ундаги товарлар ҳажми ва турлари энг аввало маҳаллий ишлаб чиқариш тармоқларини ривожланиш даражасига боғлиқ

бўлади. Шунинг учун бу бозордаги моллар асосан озиқ-овқат, саноат моллари, хўжалик ва уй-жой қурилиш буюмларидан иборат бўлади.

**Жаҳон бозори** – халқаро меҳнат тақсмоти орқали бири-бирига бағланган мамлакатлар ўртасидаги барқарор олди-сотди муносабатлари жаҳон бозорида айирбошлаш халқаро нархларда ва халқаро валюта воситасида амалга оширилади.

**Зарарсизлик нуқтаси** – корхона савдо фаолиятдан келадиган соф даромад суммаси унинг доимий ва ўзгарувчан муомала харажатлари умумий суммасига тенг бўлгандаги товар сотиш ҳажми.

**Ижтимоий мулк** – социалистик мулкчиликнинг бир тури, ишлаб-чиқариш ва меҳнат маҳсулини умуммиллий бойликни бутун жамият миқёсида ўзлаштирилишни билдиради.

**Импорт** – ички бозорда сотиш учун мамлакатга хорижий товарлар ва хизматлар келтириш.

**Инфраструктура** – халқ хўжалигида ишлаб чиқариш ҳамда аҳолига хизмат қиладиган сохалар, у транспорт, алоқа, савдо ва бошқаларни ўз ичига олади.

**Истеъмол бозори** – аҳолии истеъмоли учун зарур бўлган товар ва хизматлар бозори.

«**Истеъмол савати**» - муайян озиқ-овқат, саноат моллари ва хизматларнинг тирикчиликни таъминлашга етарли бўлган миқдори.

**Истеъмол товарлари** – аҳолининг шахсий ва умумоилавий эҳтиёжларини қондиришга мўлжалланган товарлар.

**Истеъмол товарлари бозори** – аҳолининг шахсий эҳтиёжини қондирувчи ва ҳаёт кечириш учун уй-рўзгорини жиҳозлаш мақсадида харид қилинувчи озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат маҳсулотларини олди-сотди муносабатлари мажмуини ўз ичига олади. Истеъмол товарлари бозори ўз навбатида маҳсус бозорларга озиқ-овқат, кийимлар,

хўжалик, маданий моллар ва бошқаларга бўлинади.бу бозорнинг моддий-техника асоси бўлиб: улгуржи савдо базалари, дўконлар, ошхона, чойхона, дорихона, дехқон бозорлари ва барча чакана савдо-сотик билан шуғулланувчи шохобчалар ҳисобланади.

**Квота** – давлат ва халқаро ташкилотлар томонидан товарларни ишлаб чиқариш, уларни экспорт ва импорт қилиш юзасидан чеклашларнинг жорий этилиши, квота ўрнатиш халқаро битимларга биноан амалга оширилади.

**Келишилган нархлар** – турли ишлаб чиқариш корхоналари ва савдо ташкилотлари ўртасида ҳар икки томоннинг розилиги билан олдиндан келишиб белгиланган нархлар.

**Кечиктирилган талаб** – бозордаги тақчиллик туфайли керакли товар топилмасдан, қондирилиш муддати орқага сурилган талаб.

**Конъюнктура ахборотномаси** – конъюнктуранинг таҳлил шакли ҳисобланади.бу ҳужжат бозорнинг ҳолатига таъсир этувчи барча омиллар туғрисида, уларнинг ўзаро алоқалари ҳамда конъюнктуранинг умумий ўзгаришни ифодаловчи қонуниятларини ўзида мужассамлаштиради.

**Контракт** – мамлакатлар, фирма ва корхоналар ўртасида ўзаро ҳуқуқ ва мажбуриятларни ўрнатиш, ўзгартириш ёки тўхтатиш туғрисидаги икки томонлама ёзма келишув шартномаси.

**Конъюнктура** – бозорнинг алоҳида сегментида талаб, таклиф, нарх ва рақобат ҳолатини характерловчи омиллар тизими.

**Лизинг** – машина, асбоб-ускуна, транспорт воситалари, ишлаб чиқариш иншоотларини ижарага олиш, давлат одатда уларга бакндан қарз олишлари учун имтиёзли шароитлар яратиб беради.

**Ликвидлик** – турли корхоналар, бирлашмалар, фирмалар ва банкларнинг ўз қарзини тўлай олиш ёки бошқа мажбуриятларини бажара олиш имконияти.



**Майда чакана савдо тармоғи** – харидорларга хизмат кўрсатиш учун савдо залига эга бўлмаган, товарлар сотиш пунктлар тизими.

**Маркетинг** – товарларни харидорларга самарали хара-кати ва уларни сотиш хажмини кенгайтиришга мулжаллан-ган, корхона сотиш фаолияти бошқарув тизими.

**Нарх** – товар қийматининг пулда ифодаланиши.

**Нархлар индекси** – бозорда талаб ва таклиф мувозанати ўзгартiriш натижасида ҳақиқий нархлар даражасининг ба-зис даврга нисбатан ўзгариши.

«Ноу-хау» - корхона томонидан патентланмаган, лекин расман ҳужжатлаштирилган техника, технология, ахборот, тижорат, бошқарув билимлари йиғиндиси.

**Очиқ бозор** – товарнинг бошқа ердан эркин келтирилиб ва чегараланмаган ҳолда олди-сотди қилиниши.

**Пасайётган талаб** – Эртами-кечми, ҳар қандай корхо-нанинг бир ёки бир неча товарига бўлган талабнинг пасайи-шига дуч келади. Бу шароитда конъюктуранинг пасайиш сабабларини тахлил қилиш лозим ва янги мақсадли бозор-лар топиш йўли билан, товар хусусиятларини ўзгартириш, ёки янада самарали алоқалар (коммуникация) ўрнатиш би-лан товар етказиб беришни рағбатлантириш мумкинлиги аниқланади. Бу ерда маркетингнинг вазифаси – пасайиб бо-раётган талабнинг олдини олиш учун, товарни таклиф қилишга ижодий ёндашиш лозимлигини унутмасликдир.

**Потенциал талаб** – пул тўлаш қобилиятига эга бўлган эҳтиёжни бозор шаклида намоён бўлиши бу талабдир, яъни махсулотга бўлган эҳтиёж. У зарурий пул ва бошқа тўлов воситалари билан таъминланган бўлиши керак. Бу маълум сондаги махсулот бўлиб ҳақиқий бозор шароитида ва ташқи муҳитда талаб қилинади. Потенциал талаб эҳтиёжини тараққиёти жараёнида шаклланади.

**Пул активлари** – маълум соҳада корхонанинг ҳисоб рақами, кассасида бўлган пул маблағлари.

**Рақобат** – мустақил давр ишлаб чиқарувчилар ўртасида товарларни қулай шaroитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нархда, ката хажмда сотиш, бозорда ўз мавкеини мустахкамлаш учун кураш.

**Рақобат устунлиги** – капитал ва активлар мукамал тузилиши, муамала харажатларининг паст даражаси, бошқаришни яхши ташкил этиш хисобига бозорнинг бошка иштирокчиларидан устунлик.

**Регионал бозор** – маълум худуд доирасида товарларни олди-сотди қилиш муносабарлари.

**Режалаштириш** – бошқарув жараёнининг дастлабки боскичларидан бири бўлиб, у мақсадни амалга ошириш, ривожлантиришда йўналишни белгилаш дeмакдир. Хар қандай фирма ўз фаолиятини пухта ва яхши режалаштириш керак, чунки фирманинг ОМОН қолиш ва фойда кўриш шунга боғлиқ бўлади.

**Реклама** – товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги холис ахборот; талабни кўпайтириш мақсадида харидорларга товарнинг хоссалари, афзаликлар ва сотиб олиш шартларини етказиш.

**Савдо капитали** – товар муомаласи соҳасида амал қилувчи капитал.

**Савдо маданияти** – кенг тушунчадир, истеъмолчи тўғрисидаги чиникам чуқур, хар томонлама ғамхурлик қилиш унинг асоси хисобланади. Харидорларга юксак маданиятли хизмат кўрсатиш учун савдони аҳолининг товарларга бўлган эҳтиёжини тўлароқ даражада кондирадиган ва муомала чиқимларини қисқартирадиган, яъни товар сотиб олишга кетадиган вақтни камайтирадиган қилиб ташкил этиш лозим. Савдо маданияти, яъни аҳолига савдо хизмати сифати кўпгина омилларга боғлиқ. Бу омиллар биринчи навбатда аҳолига зарур бўлган кенг ассортиментдаги ва юқори сифатли товарларнинг дўконларда бўлишини, шунингдек савдо-технология жихозлари билан яхши таъминланган йи-

рик, замонавий дўконларнинг кенг тармоғи бўлишини билдиради.

**Савдо рекламаси** – аҳолига ҳаммага маълум бўлган баъзи бир товарлар тўғрисида фойдали маълумотлар бериши, шу товарларнинг хусусиятлари, қимматли жихатлари, уларни ишлатиш усулларини тушунтириш керак. Аҳолини айрим савдо корхоналари тўғрисида, бу корхоналар кўрсатадиган хизматлар ҳақида, унинг иш вақти, товар сотиш усуллари, ўзига хос хусусиятлари тўғрисида хабардор қилиш ҳам муҳимдир.

**Савдо уйи** – товар корхонанинг махсус тури бўлиб, ихтисослашган ёки сертармок бўлади.

**Савдо устамаси** – савдо корхонаси даромадини шакллантирувчи, савдо хизматлари нархи.

**Савдо фойдаси** – товарларни истеъмолчига етказишда сотиб олиш баҳоси билан сотини баҳоси ўртасидаги фарқ ҳисобига олинадиган фойда.

**Табийий йўқолиш** – товарларни ташиш, сақлаш, сотувга тайёрлаш жараёнида табийий ёки технологик омиллар таъсирида йўқолиши.

**Таваккал** – корхона хўжалик фаолиятининг ноаниқ шароитларида қутилмаган мулккий ёки молиявий йўқотишлар эҳтимоллилиги.

**Тадбиркор** – бу кишидаги туғма истеъдод ва қобилият, унинг дунёқарashi, фикр-мулоҳазаси ва ҳориш-туриши. Тадбиркорлик – бу маданият. Айтишларига Қараганда, маданиятли одам тадбиркор бўлиши шарт эмас, аммо тадбиркор инсон маданиятли бўлиши керак, чунки у доимо муваффақиятга интилади.

**Таклиф нархи** – булар шундай нархни, улар билан ишлаб чиқарувчилар ёки мулк эгалари ўз махсулотини (товарини) сотишга тайёрдирлар.

**Талаб нархи** – бу истеъмолчи меҳнат махсулини сотиб олишга рози бўлган нархдир.

**Талаб** – истеъмол бозорига чиқарилган товарларга харидорларда эhtiёжнинг номoён бўлиш шакли.

**Талаб ва таклиф қонуни** – талаб ва таклифнинг диалектик бирлигини, уларнинг ўзаро боқлиқлигини, ўзаро ҳаракатини ва объектив равишда мувозанатга интилишини англатади.

**Талаб ва таклиф ҳажми** – истеъмолчилар сотиб олишга, ишлаб чиқарувчилар бозордаги нарҳда сотишга тайёр бўлган товарлар ва хизматлар миқдоридан иборат. Шундай экан, талаб ва таклиф – истеъмол билан ишлаб чиқаришнинг бозордаги ифодасидир.

**Товар бозорининг тўйиниши** – бу даврда товар асосан сотилиши, бозорда истеъмолчиларининг қайтадан харид қилишлари ҳисобига амалга оширилади. Талабни раббатлантириш сиёсати самара бермай қолади. Шунинг учун бозорда яхши талабга эга товарлар қолдирилади. Аммо реклама сусайтиришмай, аксинча кучайтирилади. Баҳо пасайтирилиб, товар кўпчилик харидорларга яқинлаштирилади.

**Товар ҳаракати** – мажмуавий фаолият бўлиб, ўз ичига барча операциялар тўпламини, яъни ишлаб чиқилган маҳсулотни ишловчидан истеъмолчига жисмоний ҳаракат воситаси орқали олиб бориб берилишидир. Товар ҳаракатининг барча қатнашчилари фойда олиш, маҳсулотга йўл топиш самарали тақсимлаш, сотиш ва бошқалар каби умумий мақсадга эга: Кичик бизнесда товар ҳаракати канали хар хил бўлиши мумкин: оддийдан мураккабгача, оддий товар ҳаракати канали кичик фирма билан унча катта бўлмаган сотув нуктаси оралигидан ёзма келишувдир.

**Товар ассортименти** – савдо корхонаси сотиш пунктларида товарлар гуруҳлари, турлари, хилма-хилликлари, артикулларидаги тўлиқ рўйхати.

**Товарнинг истеъмол қиймати** – унинг истеъмол хусусиятлари мажмуидир. Ҳозирги пайтда ҳар 10 нафар хари-

дорнинг 8 нафари товарнинг бахосини эмас, унинг истеъмол кимматини биринчи ўринга қўяди.

**Товарнинг сифати** – унинг рақобатбардошлигини белгиловчи асосий кўрсаткичлардандир. Товарнинг сифати ўз ичига кўплаб элементларни олади. Булар биринчи навбатда махсулот тайёрлаш жараёни сифатида ва фойдаланиш хусусиятлари булар ўз навбатида товарнинг узок муддатга чидамлилиги, ишончлилиги, фонд сифими каби кўрсаткичларни ўз ичига олади. Кейинги вақтларда товарларнинг экологик тозаллиги, хусусиятлари, эстетик кўрсаткичлари кўпроқ аҳамият касб этмоқда. Товарнинг сифат даражасини аниқлашда нормативлар, сифат стандартларига жавоб бериши назарда тутилади. Товар сифатини аниқлаш мезони, ҳамда унинг рақобат – бардошлигини таъминловчи мезони, бу унинг патент билан ҳимояланганлигидир.

**Товарнинг рақобатбардошлиги** – берилган товарни харидорларнинг бошқа товарга бўлган муносабатини таққослашнинг баҳолаш характеристикаси тизими.

**Товар-пул муносабатлари** – бозор иқтисодиётининг моҳиятини ташкил этувчи муносабатлар: товар ишлаб чиқариш, товарларни айрибошлаш ва пул муомаласига хос муносабатларнинг яхлитлиги.

**Тўловга қобилиятлилиқ** – корхонанинг тўловга тайёр маблағлари ва етарли ликвидли активлар суммаси ҳисобига ўзининг молиявий мажбуриятларини ўз вақтида ва тўлиқ ҳисоб-китоб қилиш қобилияти.

**Улгуржи баҳолар** – корхоналар ёки мол етказиб берувчиларнинг қатга миқдордаги ўз махсулотини бошқа корхона ва ташкилотларга кўтарасига сотадиган баҳолар.

**Улгуржи савдо** – товарларни улгуржисига олиб, яна нақд пулсиз улгуржисига сотишни ташкил этади. Унинг аҳамияти кўйиндагичадир:

- чакана савдога ишлаб чиқариш фирмаларининг тор ассортиментини кенгайтириб тақлиф этади.

- катта ҳажмда товар сотиб олиб, муомала харажатларини камайтиради.

- юкори малакали товаршунос ва маркетологлар билан товарлар бозорини чуқур ўрганади.

- товарларни сақлайди ва керакли товар захираларини шакллантиради.

- ишлаб чиқарувчилар ва чакана савдо ўртасида мустаҳкам алоқа боғлайди, уларга молиявий ёрдамлашади ва бошқалар.

**Фонд** – ҳамма шаклдаги ссуда капитали учун тўлов.

**Фирма** – товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш мақсадида иктисодий ресурсларнинг ишлатувчи ташкилотдир. Мулк эгасининг тавсифига кўра кўйидаги турдаги фирмалар мавжуд: давлат, хусусий талбиркорлик ва капиталистик фирмалар, ҳар бир очик ҳолда улар хўжалик фаолиятининг асосий мақсади - қолдиқ даромад мулк эгасининг, барча тўловлар амалга оширишда кейинги даромадини кўпайтириш, киритилган капиталдан олинган фойдани ошириш ва меҳнатдан келадиган даромадни юксалтиришдан иборатдир.

**Халқаро савдо** - мамлакатлар ўртасидаги савдо-сотик, товарларни четдан олиб келиш ва четга чиқариш билан характерланади, халқаро савдонинг иктисодий асоси халқаро меҳнат тақсими дидир.

**Халқаро нархлар** – жаҳон бозорига чиққан товарлар байналмилал қийматининг пул шаклидаги ифодаси, халқаро нархлар жаҳон бозорида сотувчилар ва харидорлар ўртасида савдолашув орқали ташкил топади.

**Чакана нарх** – бу нарх бўйича чакана савдо ташкилотлари махсулотни халққа сотади. У чекланган ва эркин бўлиши мумкин. Чекланган чакана нарх нарх белгиловчи идоралар орқали ўрнатилади. Эркин нарх ҳар хил савдо корхоналари, хўжалик юритувчи субъектлар томонидан чекланган, уни чиқариш нархи асосида ва савдо ҳамда чиқарувчи звено кўшимчасини кўшиш билан белгиланади.

**Чакана савдо тармоғи** – маълум регионда жойлашган, аҳолига истеъмол товарлари сотиш пунктлари тизими йиғиндиси.

**Шартнома** - гомонлар ўртасида ўрнатилган, ўзгартирилган ёки тўхтатилган ҳуқуқ ва мажбуриятлар тўғрисидаги келишув битми, муҳим бандлар бўйича келишилган ҳолдагина шартнома қабул қилинган ҳисобланади.

**Эҳтиёж** – инсоннинг, маълум социал гуруҳларнинг ёки бутун жаҳмиятнинг ҳаёт фаолиятини таъминлаш учун муҳим бўлган заруриятдир. Бундай таъриф бир гомонлама характерга эга. Чунки, у эҳтиёжнинг вужудга келиш жараёнини тўлиқ қамраб олаолмайди. Янада кенгрок маънода эҳтиёжни – истеъмол билан боғлиқ муносабатлар йиғиндиси деб таърифлаш мумкин.

**Ялпи даромад** – корхонанинг ҳамма хўжалик фаолиятлари ва операцияларидан олган даромадларнинг товар нархиға кирувчи солиқ тўловларини тўлашдан олдинги суммаси.

**Қиймат** – товар ишлаб чиқарувчиларнинг товарда гавдаланган ва унда моддийлашган ижтимоий меҳнати.

*Муσταқил таълим учун мавзулар:*

1. Бозор иқтисодиёти шароитида республика иқтисодиётини давлат томонидан бошқариш.
2. Бошқарувнинг ташкилий тузилмасини лойиҳалаштириш (савдо корхонаси мисолида).
3. Кичик корхона бошқарувининг ташкилий тузилмаси.
4. Хусусийлаштириш ва уни бошқаришни такомиллаштириш.
5. Бозор шароитида менежер кадрларни тайёрлаш тизими ва унинг самарадорлиги.

6. Бозор шароитида корхона менежеридан самарали фойдаланиш йўллари.
7. Корхонада бошқарув маданиятининг тадқиқ этиш усуллари.
8. Бозор шароитида менежмент самарадорлигини ошириш йўллари.
9. Корхонани бошқаришда инсон омили.
10. Маҳсулот сифатини бошқариш масалалари.
11. Бозор шароитида раҳбарнинг тадбиркорлиги.
12. Бошқарув ходимларининг иш ҳақини такомиллаштириш.
13. Кичик фирмаларда экспорт-импорт операцияларининг бошқарилиши.
14. Корхонада бизнес ривожлантиришни ташкил этиш ва уни бошқариш масалалари.
15. Тадбиркорликни бошқариш ва тартибга солиш асослари.
16. Бозор иқтисодиётини давлат томонидан тартибга солиб туриш масалалари.
17. Фирма фаолиятини ҳуқуқий тартибга солиш.
18. Бошқарув қарорларининг қабул қилиш ва тадбиқ этиш жараёни.
19. Фирмаларни тартибга солишда давлатнинг роли.
20. Бозор шароитида ижтимоий соҳани бошқаришни такомиллаштириш.
21. Мотивацияни бошқариш муаммолари.
22. Замонавий фирмаларда рақобатнинг шакллари.
23. Ўтиш иқтисодиётида монополиянинг зарурияти.
24. Ўтиш иқтисодиётида монополия ва рақобат.
25. Иқтисодий ўсиш омилларини бошқариш.
26. Фирманинг инсоний ресурслари ва уни бошқариш усуллари.
27. Таннарх, фойда ва рентабелликни бошқариш.
28. Корхонанинг айланма капиталини бошқариш.
29. Корхонанинг молиявий ресурсларини бошқариш.



30. Фирманинг моддий ресурслар ҳолатини бошқариш.
31. Корхонанинг айланма маблағлари ва улардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш йўллари.
32. Корхонада фойдани шаклланиши ва фойдаланишни бошқариш.
33. Қийматни баҳолаш ва ташкилотнинг асосий капиталини бошқариш.
34. Корхонада таннархни пасайтириш йўллари ва унинг таҳлили.
35. Қорхонанинг молиявий ҳолатини таҳлили.
36. Корхона фаолиятида меҳнат харажатларни бошқариш.
37. Компанияларда иш ҳақини ташкил этиш ва унинг самарадорлигини ошириш.
38. Бозор шароитида раҳбарнинг тадбиркорлиги.

## М у н д а р и ж а

Корхона бозор шароитида савдонинг асосий хўжалик субъекти сифатида.....	3
Савдо корхонасида режамаштириш.....	16
Савдо корхонасида истеъмолчилар талабини ўрганиш ва олдиндан билиш.....	33
Савдо корхонасининг чакана айланмаси.....	46
Савдо корхонасини товар ресурслари билан таъминлашни режалаштириш ва ташкил этиш.....	77
Савдо корхонасининг фойдаси.....	91
Савдо корхонасида меҳнат ва инш ҳақини ташкил этиш.....	107
Савдо корхонасининг асосий фондлари ва инвестицион фаолияти.....	125
Савдо корхонасининг муомала харажатлари.....	142
Савдо корхонасининг молия ресурслари.....	157
Савдо корхонаси фаолияти самарадорлигини комплекс баҳолаш.....	178
Глоссарий.....	186
Мустақил таълим учун мавзулар.....	198

Юлдашев Нуриддин Курбанович

Экономии ка торгового предприятия  
учебное пособие.

Лицензия 10-1015

Редактор: Г.Абдуллаева

Корректор: Д.Абдулласва

Дизайн: Д.Абдуллаев

Компьютер сахифаловчи: С.Хонбобоев

Боснига рухсаг этили 28.09.05 Формат 60X84  
1/16

Хажми 16,5 б.г. Офсет қоғоз. Windows<sup>XP</sup>.

Келишилган нархда. Тираж 499. **№15**

Фан ва технология напирётида чол этили.

Тошкент Олмазор 171.