

О.М. ПАРДАЕВ

**МАҲСУЛОТЛАРНИ
САҚЛАБ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ
САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШНИНГ
ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ
МЕХАНИЗМЛАРИ**



ТОШКЕНТ

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

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

О.М.ПАРДАЕВ

**МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ
ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ
ОШИРИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-
ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИ**

ТОШКЕНТ – 2017

УЎК: 339.14.004.4

КБК 65.304.25

П-21

П-21 О.М.Пардаев. Махсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари. –Т.: «Fan va texnologiya», 2017, 284 бет.

ISBN 978-9943-11-476-0

Монографияда махсулотларни сақлаб сотиш хизматлари билан шуғулланадиган корхоналарда самарадорлик ва уларни оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари билан боғлиқ тушунчаларнинг мазмуни, мезонлари, кўрсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йўллари аниқ мисоллар ёрдамида қараб чиқилган. Унда мазкур хизматлар билан боғлиқ кўрсаткичларнинг омилли ва қиёсий таҳлили ҳам келтирилган. Ишда алоҳида эътибор махсулотларни сақлаб сотиш хизматлари кластери, синергетик самара ва синергетик самарадорлик билан боғлиқ масалаларга ҳам қаратилган. Унда ҳўжалик юритувчи субъектлар иқтисодиётини юксалтиришга, унинг самарадорлигини оширишга қаратилган таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилиш бўйича илмий-назарий ва амалий тавсияларга бой материаллар ўрин олган.

Монография олий ва ўрта махсус ўқув юртлари талабалари, магистрантлар, катта илмий ходим-изланувчиларга, хизмат кўрсатиш соҳасида иқтисодий ишлар билан шуғулланувчи мутахассисларга мўлжалланган. Ундан малака ошириш маркази тингловчилари, касб-ҳунар коллежлари ўқитувчилари ҳам фойдаланишлари мумкин.

УЎК: 339.14.004.4

КБК 65.304.25

Тақризчилар:

М.М.Муҳаммедов – и.ф.д., профессор;

О.М.Муртазаев – и.ф.д., профессор;

Қ.Ж.Мирзаев – и.ф.д., профессор.

Монография Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти илмий Кенгашининг қарорига асосан чоп этилди.

ISBN 978-9943-11-476-0

© О.М.Пардаев, 2017.

© «Fan va texnologiya» нашриёти, 2017.

КИРИШ

Жаҳон аҳолисининг ўсиб бориши ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бозоридаги рақобатнинг кучайиши шаронтида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлашни самарали ривожлантириш ва рационал ташкил қилиш ҳамда советгичларда сақланган маҳсулотлар, айниқса мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотларининг рақобатбардошлигини ошириш тобора долзарб масалага айланиб бормоқда. Чунки озиқ-овқат маҳсулотларини «даладан дастурхонга» схемаси бўйича истеъмолчига етказиб беришда улкан йўқотишларга йўл қўйилмоқда. «БМТнинг Озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги ташкилоти маълумотларига кўра, ҳар йили дунё бўйича қарийб 1,3 миллиард тонна миқдоридаги салкам 1 триллион долларлик озиқ-овқат маҳсулотлари шу тариқа бой берилади»¹.

Шу туфайли, Ўзбекистонда озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш билан бирга, уларни нобуд қилмасдан сақлаш масаласига ҳам алоҳида эътибор қаратилмоқда. 2015-2023 йиллар мобайнида мева-сабзавот маҳсулотларини ишлаб чиқариш, қайта ишлаш ва сақлаш бўйича инфратузилмани такомиллаштириш учун 1 млрд. АҚШ доллари, шу жумладан, маҳсулотларни сақлаш тизимини ривожлантиришга 260 млн. АҚШ доллари миқдорида инвестиция сарфлаш режалаштирилган².

Мустақиллик йилларида мамлакатимизда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматларини замонавий талаблар асосида самарали ривожлантиришга, ички истеъмол бозорини қиш-баҳор мавсумида барқарор таъминлаш ва соҳанинг экспорт имкониятини кенгайтиришга алоҳида эътибор қаратилди. Бу борада амалга оширилган дастурий чора-тадбирлар бугунги кунда «йил давомида нархларнинг мавсумий кескин ошиб кетишига йўл қўймасдан, аҳолини асосий турдаги қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан узлуксиз таъминлаш ҳамда ушбу маҳсулотларни экспорт қилишни кенгайтириш, нарх-наво барқарорлигини сақлаш имконини бермоқда»³. Таъкидлаш керакки,

¹ Президент Ислам Каримовнинг 2014 йил 9 июндаги «Ўзбекистонда озиқ-овқат дастурий амалга оширишнинг муҳим заҳиралари» мавзусидаги халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқи, «Халқ сўзи» газетаси, 2014 йил 15 июнь.

² www.puz.uz

³ Каримов И.А. «Бош мақсадимиз – мавжуд қийинчиликларга қарама-қарши, енгил бораётган ислохотларни, иқтисодий тизимда таркибий ўзгаришларни изчил давом эттириш, хусусий мулкчилик, қишлоқ бозори ва тадбиркорликка янгида кенг йўл очиб бериш ҳисобидан ошадиган қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари экспорт қилиш имкониятини кенгайтириш» Президент Ислам Каримовнинг мамлакатимизни 2015 йилда иқтисодий-иқтисодий ривожлантириш

мамлакатимизда мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотлари каби маҳсулотларнинг экспорти йўлга қўйилиб, бу йўналишда сезиларли натижаларга эришилди. 2014 йил 7 июнда Тошкент шаҳрида бўлиб ўтган «Ўзбекистонда озиқ-овқат дастурини амалга оширишнинг муҳим захиралари» мавзусидаги халқаро конференцияда таъкидланганидек, «ҳозирги вақтда биз умумий қиймати қарийб 5 млрд. доллар бўлган озиқ-овқат, биринчи навбатда, мева-сабзавот маҳсулотларини экспорт қилмоқдамиз. Сўнгги уч йилда экспорт қилинаётган қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ҳажми 3 баробардан зиёд ошди»⁴.

Бугунги кунда жаҳон миқёсида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотиш соҳаларини самарали ривожлантириш, совитгичларда сақланадиган маҳсулотларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш юзасидан мақсадли тадқиқотлар кенг миқёсда олиб борилмоқда. Бу борада ички ва жаҳон бозорларидаги конъюнктура ўзгаришини инобатга олган ҳолда маҳсулот ишлаб чиқариш ва сақлаш параметрларини оптималлаштириш, сақлаш ва қайта ишлаш корхоналарини юқори сифатли хомашё билан узлуксиз таъминлаш, мавсумий талабларни эътиборга олган ҳолда аҳолига қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини барқарор етказиб бериш, бозорларда рақобатбардош маҳсулотларнинг турларини кенгайтириш, маҳсулотларни кичик ва оптимал ҳажмдаги совитгичларда сифатли сақлашни таъминлаш кабилар юзасидан тадқиқотлар муҳим аҳамият касб этмоқда. Шунингдек, маҳсулотни сақлаш ва транспортда ташишда табиий йўқотиш нормативларини ҳамда соҳани самарали ривожлантиришга оид иқтисодий-молиявий механизмларни такомиллаштириш, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини тайёрлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини баҳолашнинг интеграл кўрсаткичларини ишлаб чиқиш, маҳсулот сифатини сақлаш жараёнини рационал ташкил қилиш ва сарф-харажатларни оптималлаштириш, музлаткичдан олинган мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сақлашнинг оптимал шароитларини белгилаш, аввалдан белгиланган параметрлар асосида маҳсулотларни сақлаш оптимал ҳажмининг прогноз кўрсаткичларини асослаш ҳамда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишда синергетик

якулари ва 2016 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маърузаси.//“Халқ сўзи” газетаси. 2016 йил 16 январь.

⁴www.press-service.uz/ru/news.

самарадорлик ва кластер ёндашувларни самарали қўллаш юзасидан олиб борилаётган тадқиқотлар қўлами янада кенгайтирилмоқда. Шу жиҳатдан ҳам, юқорида кўрсатилган тадқиқотларни амалга оширишда мазкур тадқиқот мавзуси ўзининг долзарблиги билан изоҳланади.

Шу туфайли ҳозирги кунда мазкур соҳага жуда катта эътибор қаратилмоқда. Бунинг ёрқин мисоли сифатида Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президентининг 2012 йил 10 майдаги «2012-2016 йилларда Ўзбекистон Республикасида хизматлар соҳасини ривожлантириш дастури тўғрисида»ги ПҚ-174-сонли Қарори, 2016 йил 12 апрелдаги ПҚ-345-сон «Мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотларини харид қилиш ва улардан фойдаланиш тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Қарори, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2016 йил 26 февралдаги «2016-2020 йилларда хизматлар соҳасини ривожлантириш дастури тўғрисида»ги 55-сонли Қарори, Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президентининг 2016 йил 5 октябрдаги “Тадбиркорлик фаолиятининг жадал ривожланишини таъминлашга, хусусий мулкни ҳар томонлама химоя қилишга ва ишбилармонлик муҳитини сифат жиҳатидан яхшилашга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Фармони ҳамда мазкур фаолиятга тегишли бошқа норматив-ҳуқуқий ҳужжатларда белгиланган вазифаларни амалга оширишга олиб борган тадқиқотларимиз муайян даражада хизмат қилади. Ушбу қарорларнинг ижросини таъминлашга қаратилган илмий тавсияларимиз мамлакатимиз иқтисодий ва ижтимоий ҳаёти учун катта аҳамиятга эга. Булар:

Биринчидан, мамлакатимиз ерларида ҳосилдор интенсив боғларни ташкил қилишнинг устуворлигига аҳамият бериш билан бирга, республикамызда озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашга доир муаммоларни ҳал қилиш имконини яратади ва жойларда бу борада маҳаллий ҳокимият томонидан ишлаб чиқиладиган узоқ муддатга мўлжалланган дастурларни илмий жиҳатдан асослашга ёрдам беради.

Иккинчидан, турли фермер хўжаликлари ва тадбиркорлар томонидан амалга оширилаётган боғдорчилик билан шуғулланадиган тадбиркорлик фаолиятининг самарадорлигини аниқлаш ва ҳар бир хўжалиkning қўйган инвестицияси қанча вақтда тўлиқ қопланиши ва қанчадан фойда олиш мумкинлигини аниқлаш имконини беради.

Учинчидан, деҳқонларнинг маҳаллий олмани етиштириш ва интенсив боғларни амалга ошириш борасидаги фарқларни аниқлаш ва уларнинг самарадорлигини киёслаш учун ҳам илмий асосланган хулосаларни чиқариш ва тегишли бошқарув қарорларини қабул қилиш учун иқтисодий жиҳатдан асосланган ҳисоб-китобларга эга бўлади.

Тўртинчидан, мамлакатимиз учун суғориладиган ер майдонларидан самарали фойдаланиш ва уларнинг бандлигини серҳосил навлар билан таъминлаш эвазига мева ва сабзавот маҳсулотларини етиштиришни кўпайтириш имконияти яратилади.

Бешинчидан, интенсив боғлардаги дарахтлар пакана бўлганлиги туфайли, улар орасига сабзавот ҳамда поллиз экинларини экиш ва ердан самарали фойдаланиш билан бирга, мамлакатимизда озиқ-овқат маҳсулотларини қўшимча манбалар ҳисобига кўпайтириш учун ҳам имконият яратилади.

1-бoб. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ, УНДА САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИНИНГ ЎРНИ

1.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва уни тадқиқ қилишнинг назарий масалалари

Хизмат кўрсатиш жараёнида инсоннинг меҳнати асосий ўринни эгаллайди. Инсонларнинг инсонларга кўрсатиладиган хизматлари бир томондан меҳнатни сарф қилиш орқали амалга оширилса, иккинчи томондан уни бошқа бир киши шу вақтнинг ўзида истеъмол қилади. Хизмат кўрсатиш жараёнининг асосий хусусиятларидан бири шундаки, уларнинг иккаласи ҳам бир вақтнинг ўзида содир бўлади.

Инсоннинг меҳнати у ишлаб чиқаришда бўладими ёки хизмат кўрсатиш соҳасида, шу даражада серқирра ва мураккабки, уни қандайдир бир кўрсаткич ёки йўналиш билан баҳолаб бўлмайди. Буни бир қанча йўналишларда баҳолаш мумкин. Ушбу масала бўйича айрим олимлар, хусусан, Б.А.Абдукаримов, Ғ.Ҳ.Қудратов, И.С.Тухлиев, М.Қ.Пардаев, К.Б.Уразов, Қ.Ж.Мирзаев, Н.У.Худайбердиев, И.С.Очилов, Ж.Р.Ураков, Ю.П.Ўринбаева, Ш.А.Султонов⁵ кабиларнинг тадқиқотлари диққатга сазовор. Ушбу олимларнинг асарларида мазкур масала бўйича асосли фикрлар келтирилган. Уларнинг фикрича, хизмат кўрсатиш соҳаси самарадорлигини баҳолашга илк бор олтига йўналиш бўйича қараш лозимлиги таъкиф қилинган. Буларга қуйидагилар киритилган: ЯИМнинг яратилиши нуктаи назаридан, меҳнат жараёни нуктаи

⁵ Қудратов Ғ.Ҳ., Абдукаримов Б.А., Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Савдо иқтисодиёти муаммолари. Ўқув қўлланма. – Т.: "Иқтисод-мелия" нашриёти, 2016, 508 б., Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М. Хизмат соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: "Иқтисод-мелия" нашриёти, 2011, 384 б., Пардаев М.Қ., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорлигини ошириш йўллари. Монография. – Т.: "Иқтисод-мелия" нашриёти, 2011, 10-18 б., Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётининг айрим муаммолари. – Т.: "Наврўз" нашриёти, 2014, 264 б., Уразов К.Б., Н.У.Худайбердиев, М.Б.Аннаев ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида бухгалтерия ҳисоби ва аудитининг долзарб масалалари. Монография. – Т.: "Иқтисодиёт" нашриёти, 2011, 260 б., Ураков Ж.Р. Хизматлар кўрсатиш корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш. Монография. – Т.: "Иқтисодиёт" нашриёти, 2013, 127 б., Ўринбаева Ю.П. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва аҳоли турмуш даражаси: ўзаро боғлиқлиги ва ривожланиш истиқболлари. Монография. – Т.: "Фан" нашриёти, 2013, 144 б., Султонов Ш.А. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик: ҳудудий муаммолар ва ечимлар. Монография. – Т.: "Наврўз" нашриёти, 2013, 7-19 б.

назаридан, меҳнат эгаси нуктаи назаридан, мулкдор нуктаи назаридан, давлат нуктаи назаридан, жамият нуктаи назаридан⁶. Бунда барча манфаатдор субъектлар қамраб олинган. Ушбу қарашлар муаллифларнинг кейинги асарларида ҳам сақланиб қолинган⁷. Аммо айрим адабиётларда, хусусан, тадқиқотчи Ж.Р.Урақовнинг монографиясида хизмат кўрсатиш самарадорлигига фақат хўжалик юритувчи субъектлар нуктаи назаридан ёндашилган⁸. Бироқ, айрим тадқиқотчилар, жумладан, Ю.П.Ўринбаева, хизмат кўрсатиш соҳасига аҳоли турмуш даражасини яхшилаш нуктаи назаридан ёндашган⁹. Булардан фарқли ўлароқ, тадқиқотчи Ш.А.Султонов, тадбиркорлик ва хизмат кўрсатиш соҳасига жамият, ҳудудлар ва хўжалик тузилмалари нуктаи назаридан қарайди¹⁰. Кўриниб турибдики, мазкур масаланинг назарий жиҳатлари бўйича олимлар ўртасида турли қарашлар мавжуд экан. Бу эса, хизмат кўрсатиш соҳасининг назарий масаласини тадқиқ қилиш заруратини туғдиради.

Тадқиқотларимиз натижасида, хизмат кўрсатиш соҳасига, хусусан, сақлаш ва сотиш хизматларига, ундаги меҳнатнинг характериға баҳо бериш учун ушбу йўналишлар етарли эмаслиги аён бўлди. Ҳар бир жараён маълум манфаатлар қуршовида содир бўлади. Бундан ҳамма дахлдор субъектлар манфаатдорлиги таъминланиши лозим. Акс ҳолда ушбу жараённинг содир бўлиши тўхтайдиган ёки самарадорлиги жуда паст бўлади. Буларни инобатга олиб, хизмат кўрсатиш соҳасига тўққизта йўналиш бўйича қарашни мақсадга мувофиқ деб топдик:

- иш кучи соҳиби нуктаи назаридан;
- моддий ва номоддий неъмат яратилиши нуктаи назаридан;
- меҳнатнинг характери нуктаи назаридан;
- давлат нуктаи назаридан;
- жамият нуктаи назаридан;
- ЯИМнинг яратилиши нуктаи назаридан;

⁶ Пардаев М.Қ., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорликни ошириш йўллари. Монография. – Т.: "Иктисод-молия" нашриёти, 2011, 12-16 бетлар.

⁷ Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М.. Хизматлар соҳаси иктисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: "Иктисод-молия", 2014, 384 б., Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш тармоқлари иктисодиётининг айрим муаммолари. – Т.: "Наврўз" нашриёти, 2014, 264 б.

⁸ Урақов Ж.Р. Хизмат кўрсатиш корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш. Монография. – Т.: "Иктисодиёт" нашриёти, 2013, 127 б.

⁹ Ўринбаева Ю.П. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва аҳоли турмуш даражаси: ўзаро боғлиқлиги ва ривожланиш истисколлари. Монография. – Т.: "Фан" нашриёти, 2013, 144 б.

¹⁰ Султонов Ш.А. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик: ҳудудий муаммолар ва ечимлар. Монография. – Т.: "Наврўз" нашриёти, 2013, 7-19 бетлар.

- такрор ишлаб чиқариш нуктаи назаридан;
- мулкдор нуктаи назаридан;
- меҳнат жамоаси нуктаи назаридан.

Ушбу йўналишлар бир-бири билан узвий боғлиқликда. Чунки ҳаммасининг замирида манфаатдорлик мавжуд. Бозор муносабатлари шароитида амалга оширилаётган тadbирлар, хўжалик механизмлари ва иш тартиблари бирорта манфаатга зид бўлмаслиги керак. Манфаатларнинг натижа билан уйғунлигини таъминлайдиган нарсa — бу манфаатдорликдир. Манфаатдорлик меҳнат килишга ундайди. Уларнинг бир-бири билан боғлиқлиги қуйидаги расмда ўз аксини топган (1.1-расм).



1.1.-расм. Меҳнатнинг манфаатга ва натижанинг меҳнатга боғлиқлиги¹¹.

Мазкур расмдан кўриниб турибдики, меҳнат бир томондан манфаат билан боғлиқ бўлса, иккинчи томондан натижанинг миқдорини белгиловчи асосий омилдир. Меҳнат соҳиби ишчи ва хизматчилар бўлганлиги туфайли, жамият тараққиётида меҳнат ва унинг характери муҳим роль ўйнайди.

Шу туфайли иқтисодий тараққиётнинг, хусусан, хизмат кўрсатиш соҳасининг самарадорлиги учун манфаат, меҳнат ва натижа уйғунлигини таъминлаш лозим. Булардан келиб чиқиб, ҳар қандай ижтимоий-иқтисодий жараёнларга баҳо беришда шу нуктаи назардан ёндашиш лозим, деб ҳисоблаймиз. Буларнинг ўзаро боғлиқлигини қуйидаги расмда кўриш мумкин (1.2-расм).

Расмда келтирилган йўналишларнинг ҳаммаси хизмат кўрсатиш жараёнида, хусусан, сақлаш ва сотиш хизматларида ҳам қўлланилади. Чунки хизматларнинг умумий йўналишига қандай талаблар қўйиладиган бўлса, биз тадқиқ қилаётган хизмат турларига ҳам худди шундай талаблар қўйилади. Хизматлар характери жиҳатидан нафақат назарий йўналишда, балки амалий жиҳатдан ҳам бир-бири билан узвий алоқада ва боғлиқликдадир.

¹¹ Тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилди.



1.2-расм. Хизмат кўрсатиш соҳасининг ўрнини субъектлар манфаатларидан келиб чиққан ҳолда баҳолашнинг асосий йўналишлари¹².

Энг аввало, хизматларга сарфланган меҳнатни иш кучи соҳиби нуктаи назаридан баҳолайдиган бўлсак, ҳар қандай меҳнат сарфланган меҳнат ва вақтдан иборат бўлиб, унинг амалга оширилганлиги учун иш кучи соҳиби ҳақ олишни, яъни маълум даражада наф кўришни кўзда тутати. Иш кучи соҳиби ўзининг сарфлаган меҳнاتини қадрлашни, яъни кўпроқ ҳақ олишни

¹² Ушбу расм олдинги нашр қилинган ишлар асосида такомиллаштирилди. Қаранг: Пардаев М.К., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М. Хизмат соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. –Т.: “Иқтисод-молия” нашриёти, 2011, 384 б., Пардаев М.К., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самаралорликни ошириш йўллари. Монография. – Т.: “Иқтисод-молия” нашриёти, 2011, 12-16 б. Пардаев М.К., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М. Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2014, 384 б., Пардаев М.К. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётининг айрим муаммолари. – Т.: “Наврўз” нашриёти, 2014, 264 б. Ураков Ж.Р. Хизмат кўрсатиш корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2013, 127 б., Ўринбаева Ю.П. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва аҳоли турмуш даражаси: ўзаро боғлиқлиги ва ривожланиш истиқболлари. Монография. – Т.: “Фан” нашриёти, 2013, 144 б.

хоҳлайди. Унинг ушбу истаги бир вақт бирлигида кўпроқ меҳнат қилса-ю, кўпроқ ҳақ оладиган бўлса. Шу туфайли улар меҳнатининг самарадорлигини муттасил ошириб бориш истагида бўлади. Шунинг учун самарали меҳнат ҳамиша одилона рағбатлантирилса, унинг самарадорлиги бардавом бўлади. Агар ходимнинг хизмат кўрсатиш жараёнида сарфланган меҳнати бошқалар учун наф келтириб, мулкдор учун фойда олишга сабаб бўлса-ю, аммо у шу меҳнатга муносиб ҳақ олмаса, ўша сарфланган меҳнат иш кучи соҳиби учун унумсиз, нафсиз ҳисобланади. Бундай ҳолатда иш кучи соҳиби шу хизматларни кўрсатишдан бош тортади ёки самарали меҳнат қилишга ўзини сафарбар қилмайди. Демак, ҳар қандай ходимнинг меҳнати манфаатлар муштараклигини таъминлаши лозим. Бу биринчи ғалда иш кучи соҳиби учун муносиб ҳақ тўланадиган, жамият учун нафли, мулкдор учун фойдани таъминлайдиган, давлат учун унинг бюджетини тўлишига хизмат қиладиган, мамлакат ЯИМнинг ҳажмини кўпайтирадиган, кенгайтирилган ишлаб чиқаришнинг тезлаштирадиган бўлиши керак.

Иш кучи соҳибининг меҳнати натижасида яратилган моддий неъмат инсонларнинг моддий эҳтиёжларини кондиритишга, улар томонидан кўрсатиладиган хизматлар асосан инсонларнинг маънавий оламини юксалтиришга хизмат қиладиган. Шу жиҳатдан қарайдиган бўлсак, меҳнат ижобий ҳамда жамиятнинг манфаатига зид бўлмаган бунёдкорлик ишларини бажаришга қаратилган бўлса, бундай меҳнат зарур ва нафли ҳисобланади. Аммо шундай меҳнатлар ҳам борки, улар вайронгарчилик ғояларини амалга оширишга, кўпуровчилик ишларига қаратилган бўлади, бундай меҳнатлар иш кучи соҳиби учун ҳам, жамият ва бошқа манфаатдор томонлар учун ҳам зарарлидир. Чунки бундай меҳнат иш кучи соҳибини жиноят қилишга ундайди, жамиятга катта маънавий ва моддий зарар етказди. Шу туфайли, ижобий натижа ва самара берадиган меҳнатгина рағбатлантирилиши лозим.

Меҳнатни моддий ва номоддий неъмат яратилиши нуқтаи назаридан баҳоланадиган бўлса, уни сарфлаш натижасида моддий ва номоддий неъмат яратилиши шартлигини инобатга олиш лозим бўлади. Агар меҳнат сарфи натижасида моддий бойлик яратилмаса, бундай меҳнат режали иқтисодиёт шароитида “нафсиз меҳнат” бўлиб ҳисобланади. Агар хизмат кўрсатиш жараёнида ҳамиша ҳам моддий неъмат яратилмаслигини инобатга олинса, бунга сарфланган меҳнат ҳам, унда фаолият кўрсатган ходимлар ҳам

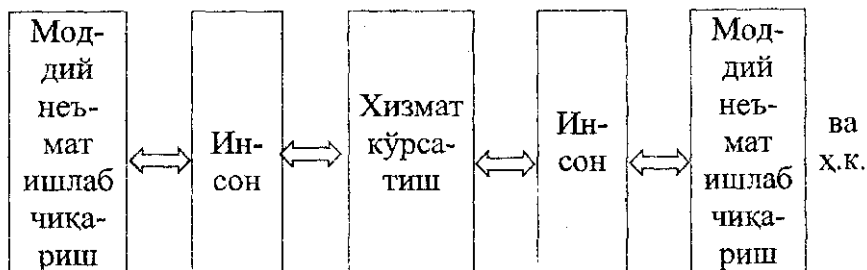
самарасиз бўлиб ҳисобланган бўларди. Аммо хизмат кўрсатишга сарфланган меҳнат бозор муносабатлари шароитида иш кучи соҳиби, жамият, истеъмолчи, давлат учун манфаатли ва муҳим ҳисобланади. Шу жиҳатдан, хизмат кўрсатишга сарфланган меҳнат моддий ва номоддий неъматларни яратиш нуқтаи назаридан ҳам муҳим аҳамиятга эга. Чунки жамиятга, аҳолига, энг аввало, уй-жой, кийим-кечак, озиқ-овқат керак. Булар моддий неъматлар бўлиб, меҳнат билан яратилади. Аммо инсоннинг ҳаёт даражаси ва сифатининг таъминланиши учун фақат моддий неъматларнинг мўл-кўллиги етарли эмас. Чунки ҳар бир инсон уй-жойга, кийим-кечакка эга бўлиб, қорни тўқ бўлса, унинг хизматларга бўлган эҳтиёжи ошиб бораверади ва уни қўпайтириш зарурати пайдо бўлади. Шу жиҳатдан хизмат кўрсатиш соҳаси аҳолининг ҳаёт даражасини ва сифатини оширишда муҳим мезон ҳисобланади.

Ана шу нуқтаи назардан қараладиган бўлса, уларнинг характериға баҳо беришда ва самарадорлигини аниқлашда айтиб ўтилган ёндашувлардан фойдаланилади, чунки иккала меҳнат ҳам, юқорида таъкидланганидек, ЯИМ яратишда иштирок этади. Демак, ушбу назарий қарашлардан шундай хулоса қилиш мумкинки, жамиятнинг ялпи ички маҳсулоти (ЯИМ) унумли меҳнат билан ҳам, хизмат кўрсатиш соҳасида банд бўлган ходимларнинг асосан унумсиз деб аталган меҳнати билан ҳам яратилади.

Меҳнатнинг натижаси бир хил ўлчанадиган, яъни ЯИМнинг яратилиши билан белгиланадиган бўлса, жамиятда содир бўладиган иқтисодий муносабатлар ҳам, меҳнатнинг характерида қатъий назар, ЯИМ яратиш нуқтаи назаридан, бир хил мазмунга эга бўлади. Бу мазмуннинг моҳияти ва ўзагини бозор муносабатларида қўлланиладиган бозор механизмлари ташкил қилади. Бунда моддий ишлаб чиқариш инсон учун амалга оширилади, инсон эса хизмат кўрсатиш жараёни билан шуғулланади. Бунинг натижасидан икки ҳолатда ҳам яна инсонлар манфаатдор бўлишади. Бундан манфаатдор инсонлар ўз кучини тўплаб, яна моддий ишлаб чиқаришда иштирок этади. Шу тариқа ишлаб чиқариш, инсон ва хизмат кўрсатиш соҳалари ўртасида узвий боғлиқлик мустаҳкамланиб бораверади. Бу боғлиқликда инсон кўприк вазифасини бажаради. Бунинг ўзаро боғлиқлигини куйидагича ифодалаш мумкин (1.3-расм).

Мазкур расмдан кўриниб турибдики, моддий неъмат ишлаб чиқариш билан хизмат кўрсатиш соҳасини узвий равишда инсон

боғлаб турибди. Инсон улар ўртасида кўприк вазифасини бажармоқда. Масалан, нон ишлаб чиқаришни кўзда тутайлик. Бу моддий ишлаб чиқариш соҳаси. Нон ким учун ишлаб чиқарилади? Албатта, бу ерда инсонларнинг эҳтиёжи ва манфаати мавжуд, яъни нон инсонлар томонидан инсонлар учун ишлаб чиқарилмоқда. Бу жараённинг икки томонида ҳам инсонлар иштирок этмоқда. Чунки инсонларнинг меҳнати туфайли, шу нон маҳсулоти ишлаб чиқарилади. Уларнинг қандай ишлаб чиқарилиши, у ерда қўлланиладиган техника ва технологияларга боғлиқ. Қай даражада илғор техника ва технология қўлланилса, нон ишлаб чиқаришда банд бўлган кишиларнинг меҳнати шунча самарали, ишлаб чиқарилган маҳсулотининг сифати баланд бўлаверади.



1.3-расм. Моддий неъмат ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларининг бир-бири билан узвий боғлиқлиги.

Хизматларга ундаги меҳнатнинг характери нуқтаи назаридан қараладиган бўлса, моддий неъматлар ишлаб чиқарадиган ва унинг ҳаракатини таъминлайдиган меҳнат унумли меҳнатга киради, моддий неъмат яратилмайдиган, яъни турли хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ меҳнатлар унумсиз меҳнат бўлиб ҳисобланади. Меҳнат унумли бўладими ёки унумсиз бўладими, жамият учун зарур ҳисобланади. Шу туфайли, барча қилинган меҳнатга меҳнат ҳақи тўланади. Меҳнатнинг натижасида яратилган қийматига эга бўлган моддий ва номоддий неъматларнинг ҳаммаси мамлакат ялпи ички маҳсулотида ўз ифодасини топади. Шунинг учун ҳам, барча меҳнатлар характери нуқтаи назаридан, жамият миқёсида нафли ҳисобланади. Чунки ҳар қандай меҳнат жамият учун фойдали бўлиб, унинг қандайдир бир эҳтиёжини қондиради ва унинг ривожланишига ҳам таъсир қилади.

Инсоннинг ҳозирги XXI асрда яшаши учун фақатгина нон эмас, балки унга боғлиқ бўлган бир қанча моддий ва маънавий аҳамиятга молик хизматлар ҳам керак. Шу туфайли, хизмат кўрсатиш соҳаси нафақат аҳолининг яшаш даражаси ва сифатини оширишда, балки жамият тараққиётини ривожлантириш учун ҳам муҳим соҳа бўлиб ҳисобланади.

Хизматлар тизимида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари ҳам жамият нуқтан назаридан тегишли ўринга эга. Бунда эътиборга олиш лозим бўлган жиҳат шуки, хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиши ва унга бўладиган эҳтиёжнинг кучайиши моддий неъматлар ишлаб чиқаришнинг етарли даражада ривожланганлиги билан бевосита боғлиқдир. Шу жиҳатдан, биринчи гада, моддий неъмат ишлаб чиқаришни йўлга қўйиб, жамиятнинг шунга бўлган эҳтиёжи қондириладиган даражага етказилиши лозим. Албатта, моддий неъмат ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаси бир-бири билан узвий боғлиқ соҳалардир. Чунки хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантирмасдан туриб, моддий неъматларни ишлаб чиқаришни юксалтириб бўлмайди ва мос равишда, моддий неъматнинг етарли даражада ривожлантирмасдан, хизматнинг ривожланишини таъминлаш қийин. Масалага шу жиҳатдан қарайдиган бўлсак, жамият тараққиёти учун моддий неъматларни ишлаб чиқариш қанчалик муҳим бўлса, хизматларни кўрсатиш ва уни такомиллаштириш ҳам шунчалик зарурдир. Бу жиҳат хизмат кўрсатишга, хусусан, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларига сарфланадиган меҳнатнинг характериға нафлилик нуқтан назаридан қараш ўзига хос аҳамият касб этади.

Хизмат кўрсатиш жараёнида сарфланган меҳнатга **жамият нуқтан назаридан** қаралса, мазкур меҳнат нафли ҳисобланади. Чунки ҳар қандай бунёдкорликка йўлланган меҳнат жамият учун у ёки бу жиҳатдан нафлидир. Меҳнат жараёнининг содир бўлиши унинг соҳиби учун нафли ҳисобланади. Шу туфайли, унинг самараси ва самарадорлигини баҳолашда, натижавийлигини аниқлашда мазкур соҳанинг ялпи ички маҳсулот (ЯИМ)га қўшган ҳиссаси ҳам инобатга олинади. Бунда яна шуни инобатга олиш лозимки, ушбу меҳнат орқали жамиятнинг хизматларга бўлган эҳтиёжи қондирилади, унинг хизмат бозори бойитилади. Меҳнатга қобилиятли аҳолининг бир қисми иш билан таъминланиб, бандлик даражаси ошади. Бу ҳам жамиятда иқтисодий-ижтимоий барқарорликни таъминлайди. Чунки меҳнат билан банд аҳоли иш

ҳақи эвазига маълум бойликка эга бўлади ҳамда моддий ва номоддий эҳтиёжларни қондирадиган яшаш имконияти яратилади.

Хизмат кўрсатиш соҳасига **давлат нуқтаи назаридан** қараш ҳам ҳаётий зарурият. Чунки ҳар қандай фаолиятнинг бемалол амалга оширилиши учун давлат тегишли шароит яратиб беради. Мас равишда, ҳар бир фаолият натижасидан давлатга тегишли солиқларни тўлаш орқали, унинг манфаатига ҳам хизмат қилишга тўғри келади. Хизмат кўрсатиш соҳасида иш юритадиган тадбиркорлар фаолияти бевосита нодавлат мулкига асосланган ҳўжалик юритувчи субъектлардан ташкил топади. Аммо улар ҳам давлат билан бевосита алоқада, яъни иқтисодий ва ҳуқуқий жиҳатдан муносабатда бўлиб туради. Бу муносабатлар ҳўжалик юритувчи субъектларнинг давлат бюджетига солиқ ва бошқа мажбурий тўловларни амалга ошириш вақтида, шу билан бирга, давлатнинг ҳўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини муҳофаза қилиш ва уни тартибга солиш каби жараёнларда содир бўлади.

Давлат ўз навбатида тадбиркорга тегишли шароитни, тадбиркорлик фаолиятини эркин юритиш учун тегишли қонун ва қонуности меъёрий ҳужжатларини яратиб беради, уларнинг фаолиятини қонуний ҳимоя қилади. Бунинг жавоби сифатида тадбиркор ўз даромадларининг бир қисмини давлатга солиқ тарзида тўлаб туради. Шу йўналиш асосида хизмат кўрсатиш корхонаси, хусусан, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланувчи субъектлар ҳам давлат бюджетини тўлдиришда иштирок этиш билан бирга, давлатнинг иқтисодий қудратини мустаҳкамлашга хизмат қилади. Демак, мазкур ҳолатдан икки томоннинг ҳам манфаатдорлиги таъминланади.

Яна бир муҳим йўналиш хизмат кўрсатиш соҳасига **ЯИМнинг яратилиши нуқтаи назаридан** қарашдан иборатдир. Мазкур йўналишнинг ўзига хос хусусияти ушбу соҳага сарфланган меҳнатнинг унумли ёки унумсизлиги, мулкдорнинг наф кўриши ёки зарар билан якунланиши, инвесторнинг ўзига хос талаб ва истакларининг бажарилиши ёки бажарилмаслигининг аҳамияти йўқлиги билан белгиланади. Чунки ҳозирги шароитда, моддий неъмат яратадиган унумли меҳнат ҳам, номоддий неъмат ва хизмат кўрсатиш жараёнида моддий неъмат яратмайдиган “унумсиз меҳнат” ҳам шу ЯИМнинг яратилишига хизмат қилади. Шу жиҳатдан, ушбу соҳада яратилган барча неъматлар ялпи ички

махсулот сифатида баҳоланади. Бу эса, мамлакат иқтисодиётида хизматлар улушининг ошиб боришини тақозо қилади.

Мамлакатимизда амалга оширилаётган ислохотлар айнан ушбу талабдан келиб чиққан ҳолда давом этмокда. Ҳозирги кунда хизмат кўрсатиш соҳасининг мамлакат ЯИМдаги улуши йилдан-йилга ошиб бормокда (1.1-жадвал).

1.1-жадвал

Хизмат кўрсатиш соҳасининг мамлакат ЯИМдаги улушининг 2000-2015 йиллардаги ўзгаришлари¹³

Т/р	Йиллар	Хизмат кўрсатиш соҳасининг мамлакат ЯИМдаги улуши, %	Хизмат кўрсатиш соҳасининг мамлакат ЯИМдаги улушининг ўсиш суръати, %
1.	2000	37,0	100,0
2.	2007	42,5	114,9
3.	2008	43,5	117,6
4.	2009	47,0	127,0
5.	2010	49,0	132,4
6.	2011	50,5	136,5
7.	2012	52,0	140,5
8.	2013	53,0	143,2
9.	2014	54,0	145,9
10.	2015	54,5	147,3

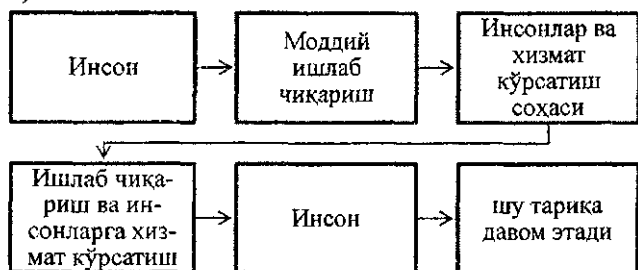
Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, хизмат кўрсатиш соҳасининг мамлакат ЯИМдаги улуши охириги 15 йил давомида муттасил ошиб бормокда. Агар унинг миқдори 2000 йилда 37,0 %ни ташкил қилган бўлса, 2015 йилга келиб, 54,5 %гача кўтарилди¹⁴. Бу кўрсаткич аҳолининг яшаш даражаси ва сифати юксалиб бораётганлигидан далolat беради. Чунки бу ҳолат

¹³ Мазкур кўрсаткичлар Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президентининг ҳар йили мамлакатни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш натижалари ва келгуси йилга мўлжалланган устувор вазифаларига бағишланган Вазирлар Маҳкамаси мажлисида сўзлаган нутқларидан олинди.

¹⁴Каримов И.А. "2015 йилда иқтисодиётимизда туб таркибий ўзгаришларни амалга ошириш, модернизация ва диверсификация жараёнларини пзчил давом эттириш ҳисобидан хусусий мулк ва хусусий талбиркорликка кенг йўл очиб бериш – устувор вазифамиздир". Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президенти Ислам Каримовнинг мамлакатимизни 2014 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш йқунлари ва 2015 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурийнг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг 2015 йил 17 январдаги мажлисидаги маърузаси. //“Халқ сўзи” газетаси. 2015 йил 18 январь, 1-3 бетлар.

аҳолининг маблағи моддий эҳтиёжларидан ортиб, хизматга бўлган эҳтиёжини қондиришга кўпроқ эътибор қаратилаётганлигидан далолатдир.

Энди, ушбу ҳолатни баҳолаш учун, хизмат соҳаси билан боғлиқ жараёни олайлик. Булардан бири ва кўп қўлланиладигани тиббий хизматлардир. Бу ерда ҳеч қандай моддий неъмат яратилмайди. Фақат тиббий хизмат инсонлар томонидан инсонларга кўрсатилади. Аммо тиббий хизматнинг самарадорлиги тиббиёт ходимининг малакаси ва тажрибаси билан биргаликда, қандай тиббий техника ва асбоб-ускуналардан фойдаланишга ҳам боғлиқ. Тиббий техникалар моддий ишлаб чиқаришда яратилган, аммо бу ерда инсонларга инсонлар томонидан хизмат кўрсатишда иштирок этмоқда. Инсонлар тегишли тарзда тиббий муолажалар олгач, соғлиқларини тиклаб, уларнинг бир қисми яна моддий ишлаб чиқариш соҳасига, иккинчи қисми эса хизмат кўрсатиш соҳасига боради. Бундан ҳам кўриниб турибдики, моддий неъмат ишлаб чиқариш билан бирга, хизмат кўрсатиш соҳаси ва инсон ўртасида ўзаро мустақкам боғлиқлик бордир. Тиббий хизмат моддий неъмат ишлаб чиқариш бўлмаса-да, унда билвосита иштирок этади. Бу жараёнда ҳам кўприк вазифасини инсонлар бажариб турганлигини кўриш мумкин. Бу боғлиқлик нафақат иқтисодий муносабатларни, балки жамиятнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиётини ҳам белгилайди. Демак, жамият тараққиётини шакллантириш учун, ишлаб чиқариш билан хизмат кўрсатиш соҳасининг уйғунлигини таъминлаш катта аҳамиятга эга экан. Мазкур ҳолатнинг занжирини қуйидагича тасвирлаш мумкин (1.4-расм).



1.4-расм. Моддий ишлаб чиқариш, инсон ва хизмат кўрсатиш соҳаларининг бир-бири билан боғлиқлиги

¹³ Тадқиқот натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, моддий ишлаб чиқариш, инсон ва хизмат кўрсатиш соҳаларининг бир-бири билан боғлиқлигида инсон барча жараёнларни боғловчи субъект сифатида иштирок этмоқда. Инсон томонидан моддий неъматлар ишлаб чиқарилади ва бу бевосита инсонларга ва хизмат кўрсатиш соҳасига йўналтирилган бўлади. Навбатдаги жараён ишлаб чиқаришни давом эттириш ва инсонлар ҳаётини яхшилаш учун махсус хизмат кўрсатиш соҳасига йўналтирилади. Хизмат кўрсатиш яна инсонларга қаратилади ва шу тариқа мазкур занжир давом этади.

Шунингдек, хизмат кўрсатиш соҳасига ва унда банд бўлган ходимлар меҳнатига **такрор ишлаб чиқариш нуктаи назаридан** қарашни ҳам лозим деб топдик. Мазкур соҳанинг бир қисми такрор ишлаб чиқаришда иштирок этса-да, асосий қисми иштирок этмайди. Бундан фарқли ўлароқ, моддий неъмат ишлаб чиқариш соҳаси бевосита такрор ишлаб чиқаришда иштирок этади. Масалан, хизмат кўрсатиш соҳасининг ташиш билан боғлиқ қисми (транспорт хизмати) яратилган моддий неъматни бир жойдан (ишлаб чиқаришда) иккинчи жойга (истеъмолчига) етказиб бериш билан моддий неъмат яратмаса-да, унинг истеъмол қилиниши учун ташиш вазифасини ўтайди ва такрор ишлаб чиқаришда иштирок этади. Худди шундай савдо хизматини ҳам мисол тариқасида келтириш мумкин. Ушбу хизмат орқали етиштирилган моддий неъмат айирбошлаш натижасида истеъмолчига етказилади ва кенгайтирилган ишлаб чиқаришда иштирок этади. Мазкур хизматлар тури такрор ишлаб чиқариш жараёнини тезлаштиришга ҳам хизмат қилади.

Хизмат кўрсатиш соҳасининг моддий неъматлар ишлаб чиқармайдиган қисми такрор ишлаб чиқаришда бевосита иштирок этмайди. Аммо шундай хизматлар ҳам борки, уларда бевосита моддий неъмат ишлаб чиқарилишига қарамасдан, такрор ишлаб чиқаришда иштирок этмайди. Буларга мисол қилиб, рассомнинг меҳнатини келтириш мумкин. Унинг ижодий меҳнати маҳсули расм ҳисобланади. Буни у ўзининг ижодий меҳнати натижасида яратади. Расм кўриниши ва мазмунини бўйича моддий неъмат ҳисобланади. Уни ушлаш, сақлаш ва яратилган пайтдан бошқа вақтда ҳам кўриш, бошқа жойга кўчириш, узоқ вақт мобайнида сақлаш орқали бир неча авлодларни завқлантириш мумкин. Аммо у такрор ишлаб чиқаришга кирмайди ва унда иштирок ҳам этмайди. Чунки рассомнинг расм яратиш бўйича меҳнати узлуксиз эмас. У

ҳар сафар турли расмларни чизади. Улар характери жиҳатидан бетакрордир. Шунинг учун ҳам хизмат кўрсатиш соҳасининг ўзига хос жиҳатлари кўпдир. Рассом меҳнатининг яна бир жиҳати, унинг чизган расмларининг бир қисми умуман сотишга чиқарилмаслиги, ўзи учун яратилган бўлиши ҳам мумкин. Бундай ҳолда ҳам унинг меҳнати бетакрорлигича қолади.

Шуни назарда тутиш керакки, хизмат кўрсатиш жараёнида ақлий меҳнат билан биргаликда жисмоний меҳнат ҳам иштирок этади. Уларнинг қайси бирининг ҳиссаси кўплиги, хизмат кўрсатиш соҳасидаги меҳнатнинг такрор ишлаб чиқаришга дахлдорлигини белгиламайди. Аммо меҳнат қилган ҳар бир киши ижтимоий такрор ишлаб чиқаришда иштирок этмаса-да, ўзи, ўзининг иш кучи билан такрор ишлаб чиқаришда иштирок этади. Инсон иш кучини такрор ишлаб чиқаришда иштирок этиши ҳам хизматнинг ўзига хос хусусиятларидан биридир.

Тадқиқотларимизнинг кўрсатишича, хизмат кўрсатиш жараёни жуда кўп қўл меҳнатини, яъни жисмоний меҳнатни талаб қиладиган жараён. Аммо келажакда хизмат кўрсатиш жараёни такомиллашиб борган сари, шу соҳадаги умумий меҳнатнинг таркибида ақлий меҳнатнинг улуши ортиб бораверади. Чунки барча соҳаларда содир бўлгани каби хизмат кўрсатиш соҳасида ҳам юқори технологияга асосланган асбоб-ускуналар жорий қилинмоқда.

Хизмат кўрсатиш жараёни фақат қўл кучи билан амалга оширилган дастлабки пайтларда, соҳада асосан жисмоний меҳнатнинг улуши катта бўлган. Ушбу жараёнга турли техника ва технологияларнинг қўлланилиши натижасида мазкур соҳада ҳам ақлий меҳнатнинг ҳиссаси ошиб боради. Масалан, уқалаш хизматини олайлик. Бу хизматни фақат қўл кучи билан амалга ошириш мумкин эди. Аммо ҳозирги пайтда жуда кўп қурилмалар пайдо бўлдики, улар бемалол уқаловчининг меҳнатини бажара олади. Энди уқаловчи шу қурилманинг тугмачасини босиб, уни бошқаради, холос. Бундан ташқари, олдин ҳар бир киши ўз вазифасини индивидуал, яъни якка тарзда бажарган. Бунда қўл меҳнатининг, яъни жисмоний меҳнатнинг улуши кўп бўлган. Эндиликда, бир тадбиркорнинг қўл остида бир қанча кишилар биргаликда фаолият кўрсатади. Уларни бошқариш билан боғлиқ бўлган меҳнат ҳам ақлий меҳнат таркибига киради.

Ақлий меҳнат эвазига яратилган товарнинг киймати, жисмоний меҳнат маҳсулига нисбатан ҳамisha ортик бўлган. Демак, бир вақт бирлигида кўпроқ ва каттароқ самарадорликка эришиш керак бўлса, хизмат кўрсатиш жараёнига ҳам кўпроқ ақлий меҳнатни қўллаб амалга оширишга ҳаракат қилиш лозимлигини тақозо қилади. Кўриниб турибдики, хизмат кўрсатиш соҳасида банд бўлган ходимлар меҳнатига такрор ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан қаралганда, мазкур соҳанинг бошқа соҳаларга нисбатан бир қанча ўзига хос хусусиятлари мавжудлигини кўриш мумкин.

Хизмат кўрсатиш соҳасида сарф қилинадиган меҳнатга албатта **мулкдор нуқтаи назаридан** ҳам қараш бугунги кунда ҳаётий заруриятдир. Чунки мулкдор ўз мулкни мазкур соҳага тиккан бўлса, албатта фойда олишни, ўз мулкни муттасил кўпайтириб боришни кўзда тутди. Бозор муносабатларига асосланган иқтисодиёт шароитида мулкдор учун у хизмат соҳаси бўладими, ишлаб чиқариш тармоғи бўладими, фарқи йўқ, ўз мулкни ишлатиш эвазига маълум даражада фойда олишни кўзда тутди.

Тадқиқотларимиздан маълум бўлдики, мулкдорлар биринчи тадбиркорликни бошлашда ўз мулкни асосан хизмат кўрсатиш соҳасига қўядилар. Чунки ушбу соҳага қўйилган мулк унча катта бўлмаслиги ва ҳозирги тез ўзгарадиган шароитда, талабга қараб мослашувчанлиги билан фарқ қилади. Шу жиҳатдан тадбиркорларнинг бир қисми, бизнинг ҳисоб-китоблар бўйича, уларнинг 67 % и ўз мулкни мазкур соҳага тикади.

Инсон меҳнатига, у қайси соҳада бўлмасин, **меҳнат жамоаси нуқтаи назаридан** қараш ҳам муҳимдир. Чунки ҳар қандай жамоа тарқалиб кетмаслиги учун, улар уюшган корхона барқарор фаолият кўрсатадиган даражада бўлиши керак. Бунинг учун ҳам жамоанинг меҳнати билан яратилган маҳсулот (товар, хизмат) сотилиш натижасида ўзининг таннариhini қоплаб, маълум даражада даромадга эришишини таъминлаши лозим. Даромад эса, ўз навбатида корхонанинг турли тўловларидан ортадиган даражада ва соф фойдани таъминлайдиган ҳолатда бўлишликни талаб қилади.

Меҳнат жамоаси ҳар бир меҳнат соҳибининг (ходимнинг) меҳнатидан манфаатдор ва мос равишда ҳар бир ходим ҳам меҳнат жамоасининг меҳнатидан манфаатдор бўлиши даркор. Улар биргаликда юқори натижаларни қўлга киритса, унинг натижасидан

ҳамма манфаатдор бўлади. Корхонанинг фойдаси кўпаяди, ҳар бир шахснинг оладиган маоши ҳам ошиб боради, давлатга тўланадиган солиқ ҳам кўп бўлади, жамиятнинг бозори ҳам тегишли товарлар (хизматлар, ишлар)га тўлиб боради.

Кўриниб турибдики, кўрсатиладиган хизматлар ҳам бир вақтнинг ўзида бир канча манфаатларни қондиришга хизмат қиладиган ва уларнинг муштараклигини таъминлайдиган бўлиши лозим экан. Шу жиҳатдан олиб қараладиган бўлса, хизматларнинг мамлакат ижтимоий-иқтисодий ҳаётидаги ўрни бекиёсдир.

1.2. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг хизматлар тизимидаги ўрни ва уларнинг таърифлари

Ҳозирги пайтда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари иқтисодий жараёнларнинг таркибий қисми бўлиб, мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаётида муҳим аҳамият касб этиб бормокда. Ушбу жараёни амалга ошириш орқали халқнинг озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини узлуксиз қондириб боришга эришиш билан бирга, унинг хавфсизлиги таъминланади, тадбиркорларнинг бойлиги ҳам ортиб боради. Пировардида аҳолининг яшаш фаровонлиги, даражаси ва сифатининг ошишига маълум даражада таъсир қилади. Аммо бу масалада ҳали жуда кўп ечимини кутаётган муаммолар мавжуд. Улардан бири мазкур жараёнларнинг назарий жиҳатдан тадқиқ қилинмаганлиги оқибатида улар таърифининг ҳамон етарли даражада ишлаб чиқилмаганлигидир.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотишга бағишланган ишларда сақлаш ва сотишнинг ташқикий масалалари кенг ёритилган бўлишига қарамасдан, улар хизматларнинг тури сифатида қаралмаган ва назарий жиҳатдан тадқиқ қилинган таърифлар берилмаган¹⁶. Шу туфайли, ҳозирги шароитда уларнинг таърифларини ишлаб чиқиш ҳаётий заруриятга айланмокда. Зеро, ҳар бир масалани ёки жараёни такомиллаштириш, уни яхшилаш ва самарадорлигини ошириш учун, энг аввало, ушбу жараёни ифодаловчи

¹⁶ Туреунхўжоев Т.Л. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Ўқув қўлланма. –Т.: ТДИУ, 2004, 112 б., Оттабоев М. Ўзбекистон мева-сабзавот комплекси: муаммо, таъриба ва счимлар. –Т.: Мехнат, 1991. Приватский Л.А. Хранение и переработка плодов и овощей. – М.: Колос, 1992.. Орипов Р. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. – Т.: Мехнат, 1991. ва к.к.

тушунчаларнинг таърифларини ва уларни ифодаловчи кўрсаткичларни ишлаб чиқиш лозим бўлади.

Ҳар қандай таърифда бўлганидек, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ тушунчаларнинг таърифида ҳам унинг мазмунини тўлиқ ифода этиш билан бирга, шу жараён билан боғлиқ барча жиҳатларни ўзида қамраб олиши лозимдир.

Тадқиқотларимиз натижаси шуни кўрсатдики, бундай таърифда қуйидаги жиҳатлар ўз ифодасини топмоғи лозим экан.

Биринчидан, маҳсулотларни сақлаш хизматини амалга ошириш учун маълум миқдордаги бойлик (маҳсулот) бўлиши лозим, чунки йўқ нарсани сақлаб бўлмайди.

Иккинчидан, бу жараён сақловчи ва мулк эгаси ўртасида тузилган шартномага асосланиши лозим. Акс ҳолда, маълум миқдордаги мулкни бировнинг ихтиёрига топшириб қўйилса, у эртага ўзи, ўзбошимчалик билан уни сотиб юбориши ва шахсий истеъмоли учун фойдаланиши мумкин. Шу туфайли, улар ўртасидаги сақлаш билан боғлиқ муносабат, албатта шартнома билан расмийлаштирилган бўлиши лозим.

Учинчидан, сақлаш маълум муддатга тузилади. Чунки қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш муддати олти ой бўла туриб, уни тўққиз ой давомида сақлаб беришга шартнома тузиш, албатта масалани жиддийлаштиради. Айрим ҳолларда ушбу масалага ўзига хос тарзда ёндашиш мумкин.

Тўртинчидан, бу хизмат келишилган муддатда, белгиланган хизмат ҳақи эвазига амалга оширилиши лозим. Бу ҳам шартнома билан расмийлаштирилган бўлишлигини тақозо қилади.

Бешинчидан, сақловчи маҳсулотнинг сифати ва миқдорини камайтирмасликка қаратилган бериши лозим. Акс ҳолда, маҳсулот сақловчининг жавобгарлиги бўлмайди ва бу унинг сифатини пасайиб кетишига ҳамда миқдорининг камайишига сабаб бўлиши мумкин. Бунда ҳар бир маҳсулотнинг сақланиш жараёнидаги табиий камайиши инобатга олинади.

Олтинчидан эса, сақловчи сақланган маҳсулотни қайтариб бериш мажбуриятини олиши лозим бўлади. Шундагина маҳсулотларни сақлаш хизмати тўлиқ амалга оширилган ҳисобланади.

Маҳсулотларни сақлаш хизматида берилган таърифда юқорида келтирилган барча талаблар ўз ифодасини топмоғи лозим. Агар ушбу талаблардан ва назарий талқинлардан келиб чиқадиган

бўлсак, маҳсулотларни сақлаш хизматиға қуйидагича таъриф бериш мумкин бўлади.

Маҳсулотларни сақлаш хизмати деганда, сақлаш хизматини амалға оширувчи, маълум миқдордаги бойлиқни (маҳсулотни) муайян муддатда унинг сифатини меъёр даражасидан пасайтирмаган ва миқдорини камайтирмаган ҳолда, белгиланган хизмат ҳақи эвазига қайтариб бериш мажбурияти билан сакловчи ва мулк эгаси ўртасида тузилган шартномага асосланган муносабат тушунилади.

Худди шундай маҳсулотларни сотиш хизматиға ҳам таъриф бериш лозим бўлади. Ҳар қандай нарсани сотиш жараёнида, яъни сотиш хизматини кўрсатишда, биринчидан, товар ёки маҳсулот пулга (ёки бошқа шунга тенглаштирилган бойликка) айланса, иккинчидан, уларга эғалик қилиш ҳуқуқлари (мулк эгалари) ҳам ўзгаради. Учинчидан, сотиб олган шахс бевосита ўзи истеъмол қилиши ёки унинг қайта сотиш мақсади бўлиши мумкин. Ушбу ҳолатлар ҳам мазкур тушунчанинг таърифида ўз аксини топмоғи лозим. Агар ушбу назарий қарашларга асосланадиган бўлсак, маҳсулотларни сотиш хизматиға қуйидагича таъриф бериш мумкин.

Маҳсулотларни сотиш хизмати деганда, маҳсулот (товар)нинг бир шахсдан иккинчи шахсга пул ёки бошқа шунга тенглаштирилган бойликка алмаштириш эвазига мулк эгасининг (мулкка эғалик ҳуқуқининг) ўзгаришини таъминлаш жараёнида кўрсатиладиган хизматлар билан боғлиқ муносабатлар тушунилади. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг ижтимоий-иқтисодий мазмуни ва аҳоли фаровонлигини оширишдаги аҳамиятини тўлиқ очиб бериш учун унинг ўзига хос хусусиятларини, ушбу хизматларнинг самарадорлиги, уларни ифодаловчи кўрсаткичларни, аниқлаш мезони ва ўзига хос хусусиятларини қараб чиқиш мақсадга мувофиқдир.

1.3. Мамлакат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш бўйича амалға оширилган тадбирлар ва уларнинг таъминланишида маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматларининг ўрни

Юкорида кўрганимиздек, истиқлолга эришгач, мамлакатимиз кишлоқ хўжалиги тарихида бутунлай янги давр бошланди. Мазкур

соҳа тубдан ислоҳ қилиниб, юртимизда пахта якка ҳокимлигига тамоман барҳам берилди. Биринчи Президентимиз Ислом Каримовнинг ташаббуси билан 1989 йилда, яъни собиқ иттифок давридаёқ, қишлоқ аҳолисини ижтимоий ҳимоя қилиш, уларнинг даромадларини ошириш ва озиқ-овқат маҳсулотлари етиштиришни кўпайтириш мақсадида кўплаб оилаларга томорқа берилди. Чунки қишлоқ аҳолиси ўзини-ўзи озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлашнинг ўша даврда бошқа йўли йўқ эди.

Мазкур жараёни расман мустаҳкамлаш учун Президентимиз 1991 йил 11 январда “Колхозчилар, совхозларнинг ишчилари ва қишлоқ жойларида яшовчи бошқа фуқароларнинг шахсий ёрдамчи хўжаликларини янада ривожлантиришга оид қўшимча чоратadbирлар тўғрисида”ги Фармонига имзо чекди. Мазкур ҳужжатга биноан қишлоқ аҳолиси ер майдонларига эга бўла бошлади. Пировардида 1,5 миллион оила ўз томорқа майдонларини кенгайтириш, 500 мингдан ортиги янги томорқа олиш имкониятига эга бўлди. Шу туфайли республикамыздаги 2 миллиондан ортик оила, яъни ўртача 10 миллиондан зиёд қишлоқ аҳолисининг ижтимоий-иқтисодий муаммоси ижобий ҳал этилди. Бу ўша даврда қишлоқ аҳолисининг аксарият қисми ер билан таъминланди, деган гап эди.

Маълумки, Ўзбекистон қишлоқ хўжалигида кўп йиллик бой тажриба ва юксак илмий салоҳиятга эга бўлган мамлакат. Аммо шундай давлат ўз аҳолисини озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлай олмаслиги тарих учун кечирилмайдиган, ачинарли ҳол эди. Чунки мустабид тузум даврида пахта яккаҳокимлиги ҳалокатли даражада авж олиши оқибатида, иқтисодиёт бир ёқлама йўлдан кетишига мажбур қилингани ушбу муаммони янада чуқурлаштирган эди. Ўзбекистондай давлат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашга фақат мустақилликнинг биринчи йилларидан бошлаб киришиш имкониятига эга бўлди.

Ушбу ҳолатга тўғри баҳо берган Биринчи Президентимиз Ислом Каримовнинг 1991 йил 29 ноябрдаги “Республикада деҳқон (фермер) хўжаликларини янада мустаҳкамлаш ва тадбиркорлик фаолиятини давлат йўли билан қўллаб-қувватлаш тўғрисида”ги Фармони қишлоқ хўжалигида, айниқса, озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашда катта туртки бўлди. Мазкур фармон натижасида колхоз ва совхозлар тугатилиб, ширкатлар ҳамда деҳқон (фермер) хўжаликларини ташкил қилиш масаласи устувор аҳамият касб эта

бошлади. Чунки кишлок хўжалигини ривожлантиришнинг жаҳон тажрибасида синалган бундан бошқа иложи ҳам йўқ эди.

1990 йилда юртимиз аҳолисининг озиқ-овқат маҳсулотлари, жумладан, гўшт, сут ва қандолат маҳсулотларига бўлган эҳтиёжи, асосан импорт ҳисобига қондирилганлиги ҳеч кимга сир эмас. Чунки бизнинг асосий бойлигимиз пахта бўлиб, асосий ер майдони ҳам шу билан банд бўлган эди. Кишлоқ аҳолисининг оstonасигача пахта экилар, бошқа маҳсулотлар экишга ва томорка қилишга имкониятлари чегараланган эди. Бугунги кунда эса аҳоли учун зарур бўлган озиқ-овқатларнинг деярли барчаси ўзимизда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар эвазига қопланмоқда.

Бу ўз-ўзидан содир бўлган эмас. Мамлакатимизда ерни ҳақиқий эгасига бериш ва кишлок хўжалиги маҳсулотлари етиштириш ҳажмини кўпайтириш йўлидаги амалга оширилган йирик сиёсий, ижтимоий-иқтисодий тадбирлар такомиллаштирилди. Мустақилликнинг дастлабки йилларидан бошлаб жамоа ва ширкат хўжаликларининг ерларини хусусий мулкчилик шаклидаги фермер хўжаликларига узоқ муддатга ижарага бериш амалиёти ўзининг катта самарасини берди. Ушбу жараён йилдан-йилга такомиллаштирилмоқда. Фермер хўжаликларини мақбуллаштириш жараёни давом этмоқда. Бу борада ўзимизга хос йўл танланиб, уларнинг ҳолати турли вариантларда синаб кўрилмоқда ва бугунги кунда уларнинг сони 160 мингга етказилди. Шу билан бирга жуда кўп янги иш ўринларини ажратишга муваффақ ҳам бўлинди.

Кишлоқ хўжалигида амалга оширилган ислохотлар биринчи галда озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашга қаратилди. Шу ҳақда гап кетганда, истиқлол йилларида экин майдонларининг таркибий ўзгаришларини алоҳида қайд қилиш лозим. Ўтган асрнинг 90-йилларида асосий майдонларда ғўза парваришланган бўлса, ҳозирги пайтда пахта майдонлари деярли икки баробар қисқартирилиб, уларнинг ўрнига дон, сабзавот, полиз, мойли экинлар экилиб, боғлар ва тоқзорлар барпо этилмоқда.

Биринчи Президентимиз Ислам Каримовнинг 2008 йил 20 октябрдаги “Озиқ-овқат экинлари экиладиган майдонларни оптималлаштириш ва уларни етиштиришни кўпайтириш чоратадбирлари тўғрисида”ги Фармони озиқ-овқат хавфсизлиги таъминланиши борасидаги муҳим ҳужжат бўлди. Ушбу фармонга асосан, 2009 йил ҳосилидан эътиборан 75,8 минг гектар, 2012 йил

хосилидан эса яна 30,1 минг гектар пахта майдонлари қисқартирилди. Бир канча туманлар, жумладан, Асака, Жомбой ҳамда Янгийўл туманларида пахта экиш тўхтатилди. Юқорида таъкидланганидек, ушбу жараён давом этмоқда. Биргина 2015 йилда пахта майдони яна 30,5 минг гектарга қисқартирилди. Буларнинг ўрнига мева-сабзавот ва полиз маҳсулотлари етиштирила бошланди. Бугунги кунда серхосил боғдорчиликка, айниқса, интенсив боғларни барпо этишга катта аҳамият берилмоқда.

Муҳим жиҳат. 1990 йилга нисбатан бугунги кунда мамлакатимиз аҳолиси 11 миллиондан зиёд ўсди. Шунга қарамай, 1990 йилга нисбатан аҳоли жон бошига гўшт истеъмоли 1,4 баробар, сут ва сут маҳсулотлари 1,5 карра, картошка 1,9 марта, сабзавот 2,6 баробардан зиёд, мева 6,3 марта ортди. Бу албатта ўз самарасини бермоқда.

Юртимизда аҳоли жон бошига қарийб 300 килограмм сабзавот, 75 килограмм картошка ва 44 килограмм узум тўғри келмоқда. Бу оптимал, яъни мақбул деб ҳисобланадиган истеъмол меъёридан уч баробар кўпдир.

Бинобарин, Биринчи Президентимизнинг 2014 йилда Тошкентда ўтказилган “Ўзбекистонда озиқ-овқат дастурини амалга оширишнинг муҳим захиралари” мавзуидаги халқаро конференциядаги нутқида инсон саломатлиги, унинг узоқ ва баракали умр кўриши тўғри ва мутаносиб рацион асосида овқатланишни таъминлаш билан чамбарчас боғлиқ эканига алоҳида урғу берилиб, мустақил тараққиётимизнинг ўтган қисқа даврида Ўзбекистонда амалга оширилган улкан ислохотлар қишлоқ хўжалигини тубдан диверсификация қилиш ва аҳолиимизни асосий озиқ-овқат маҳсулотлари билан тўлиқ таъминлаш, уларни катта миқдорда экспорт қилишни йўлга қўйиш имконини бергани таъкидланган эди. Ўзтиборли жиҳати, халқаро конференцияда мамлакатда озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш, хавфсизлигини таъминлаш бўйича амалга оширилаётган кенг қўламли саъй-ҳаракатлар нуфузли халқаро ташкилотлар вакиллари ва экспертлари томонидан ҳам юксак баҳоланди.

Бугунги кунда мамлакатимизда 180 турдан ортиқ ҳар хил мева-сабзавот ва уларни қайта ишлаш асосида тайёрланган маҳсулотлар дунёнинг 80 дан ортиқ давлатларига экспорт қилинмоқда. Кечагина барча озиқ-овқат маҳсулотларини четдан

олган мамлакат учун бу кўрсаткични мисли кўрилмаган муваффақият сифатида баҳолаш мумкин.

Ҳозирги пайтда Биринчи Президентимизнинг 2015 йил 29 декабрда қабул қилинган “2016-2020 йиллар даврида кишлук хўжалигини қайта шакллантириш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарори ҳам бу борада амалга оширилаётган ислохотларнинг узвий давоми бўлди. Унга кўра, 2016-2020 йиллар мобайнида 170,5 минг гектар пахта ва 50 минг гектар ғалла майдонлари қисқартирилади. Буларнинг ўрнига бўшаган ерларга озиқ-овқат экинлари экилиши, яъни мева-сабзавот, картошка, полиз маҳсулотлари, узум ва боғдорчиликни ривожлантириш кўзда тутилди. Ушбу дастур бўйича 2015 йилнинг ўзида пахта майдонлари 30,5 минг гектарга қисқартирилди. Пахтадан озод бўлган ва янгидан ўзлаштирилаётган ерларда боғ-роғлар ташкил қилинмоқда. 2014-2016 йилларда мамлакатимизда 23,5 минг гектар янги тоқзорлар барпо этилди ҳамда 17,4 минг гектар тоқзорлар реконструкция қилинди¹⁷.

2016 йил 12 апрелда “Мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотларини харид қилиш ва улардан фойдаланиш тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарор қабул қилиниб, бунда мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотларини қайта ишлаш, ички истеъмол бозорини ушбу маҳсулотлар билан барқарор равишда таъминлаш ва уларнинг экспортини янада ошириш бўйича қатор муҳим вазифалар белгиланди. Мазкур вазифалар таркибида уларнинг ҳажми ва сифатини сақлаган ҳолда сақлаш масаласига ҳам алоҳида аҳамият беришни тақозо қилади.

Таъкидлаш жоизки, мустақиллик йилларида боғ-тоқзорлар, сабзавот, полиз ва картошка экин майдонларини кенгайтириш, агротехник тадбирларни ўз вақтида ўтказиш, юқори сифатли кўчат ва уруғ навларини экиш ҳисобига ҳосилдорлик муттасил ошиб борди. Буни 1991-2015 йиллар давомида эришилган ҳосилдорлик мисолида ҳам кўриш мумкин. Жумладан, шу йиллар давомида боғдорчиликдаги ҳосилдорлик 3,3 марта, узумчиликда – 2,5 марта, сабзавотчиликда – 1,4, полизчиликда – 1,8, картошкачиликда – 2,6

¹⁷ Мева-сабзавот маҳсулотлари ярмаркасига тайёргарлик кўриш бораида амалга оширилган тадбирлар концепцияси ЎЗА мухбирига Фахритдин Қирғизбоевнинг берган интервьюси. // BAHG газетаси. 26-сон. 2016 йил 1 июль.

марта ўсишга эришилди¹⁸. Натижада қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш бўйича юкори самарадорликка ҳам эришилди. Чунки мустақиллик йилларида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштириш ҳажми 2 баробардан зиёд ошди, ҳусусан, картошка 7 марта, мева қарийб 4,1 марта, сабзавот 2,8 марта, сут ва сут маҳсулотлари 1,7 марта, гўшт 1,3 баробар ўсди¹⁹. Кўриниб турибдики, мустақиллик йилларида озиқ-овқат хавфсизлигига берилган изчил эътибор ўзининг юкори самарасини берди. Бу эса, аграр соҳадаги танлаган йўлимизнинг тўғрилигидан далолатдир.

¹⁸ Мева-сабзавот маҳсулотлари ярмаркасига тайёргарлик кўриш борасида амалга оширилган тadbирлар доирасида ЎзА мухбирига Фахриддин Қирғизбоевнинг берган интервьюси. // ВАНС газетаси. 26-сон. 2016 йил 1 июль.

¹⁹ Қосимов М. Озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш — устувор вазифа. // “Халқ сўзи” газетаси. 115-сон. 2016 йил 14 июнь.

2-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ “БОҒДАН ДАСТУРХОНГАЧА” СХЕМАСИ АСОСИДА ЕТКАЗИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ВА ТАБИИЙ ЙЎҚОТИШ МЕЪЁРЛАРИНИ АСОСЛАШ ЙЎЛЛАРИ

2.1. Маҳсулотларни “боғдан дастурхонгача” схемаси асосида етказиш хизматларининг турлари ва улар самарадорлигини ошириш имкониятлари

Мамлакатимизда олиб борилаётган иқтисодий-ижтимоий сиёсатнинг пировард мақсади – аҳолининг фаровонлигини таъминлаган ҳолда, унинг яшаш даражасини ва сифатини оширишга қаратилганлиги билан аҳамиятлидир. Мазкур тадбирнинг бир йўналиши бўлиб, аҳолини йил давомида сифатли озиқ-овқат маҳсулотлари, хусусан, ўзимизда етиштирилган маҳсулотлар билан таъминлашга қаратилгандир.

Биринчи Президентимиз Ислом Каримов «Ўзбекистонда озиқ-овқат дастурини амалга оширишнинг муҳим заҳиралари» мавзусидаги 2014 йил 9 июнда ўтказилган халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқида “БМТнинг Озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги ташкилоти ҳамда Жаҳон соғлиқни сақлаш ташкилоти маълумотларига кўра, ҳозирги вақтда дунёда 840 миллиондан ортиқ киши, яъни деярли ҳар саккиз одамнинг бири тўйиб овқатланмаяпти, сайёрамиз аҳолисининг 30 фоизидан зиёди тўлақонли равишда овқатланмаслик, энг асосий микроэлемент ва витаминлар етишмаслиги муаммосини бошидан кечирмоқда. Ана шундай сабаблар туфайли 160 миллиондан ортиқ бола бўйининг ўсиши, жисмоний ва интеллектуал ривожланишига доир камчиликлардан азият чекмоқда”²⁰, деб таъкидлади.

Мазкур муаммо келажакда янада жиддийлашиб бораверади. Чунки ер юзи аҳолисининг тез кўпайиб бораётгани билан озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш имкониятлари чеклангани ўртасидаги тафовут ортиб бормоқда.

²⁰ Президент Ислом Каримовнинг «Ўзбекистонда озиқ-овқат дастурини амалга оширишнинг муҳим заҳиралари» мавзусидаги 2014 йил 9 июнда ўтказилган халқаро конференциянинг очилиш маросимидаги нутқи // “Хатк сўзи” газетаси 2014 йил 10 июнь.

Окибатда, озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши аҳоли сони ва эҳтиёжларининг ўсишидан ортда қолмоқда. Бундай ҳолат бутун дунё миқёсида глобал озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашни тақозо қилмоқда. Мазкур муаммо, ўз навбатида, дунё бўйича озиқ-овқат дастурини ҳал этиш масаласининг йилдан-йилга кескинлашиб боришига ҳам сабаб бўлмоқда.

Шунингдек, етиштирилган озиқ-овқат маҳсулотларининг бир қисми ҳам истеъмолгача бўлган жараёнда нобуд бўлиб бормоқда. Бунга барҳам бериш учун жуда катта ташкилий-иқтисодий тадбирларни амалга оширишни талаб қилади. Бу борада Биринчи Президентимиз ўз маърузасида: “Озиқ-овқат маҳсулотларини “даладан дастурхонга” схемаси бўйича истеъмолчига етказиб беришда улкан йўқотишларга йўл қўйилмоқда. БМТнинг Озиқ-овқат ва қишлоқ хўжалиги ташкилоти маълумотларига кўра, ҳар йили дунё бўйича қарийб 1,3 миллиард тонна миқдоридаги салкам 1 триллион долларлик озиқ-овқат маҳсулотлари шу тариқа бой берилади”²¹, – деб таъкидлаган эди. Кўриниб турибдики, мазкур йўқотишлар дунё миқёсида содир бўлмоқда. Шу туфайли, бунинг чорасини ҳар бир мамлакатда кўриш лозимлигини тақозо қилади. Чунки унумдор ерларнинг тақчиллиги, унинг чекланганлиги қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштиришни чеклаётган бир пайтда, етиштирилган маҳсулотларни нобуд бўлишига йўл қўйиш кечирилмайдиган ҳолатдир.

Бу борада ўзимизда анъанавий усуллар билан бирга жуда кўп ноанъанавий усуллар ҳам жорий қилинмоқда ва самарали қўлланилмоқда. Бироқ шуни эътироф этиш керакки, маҳсулотни бир киши етиштиради, иккинчи киши уни тайёрлаш билан шуғулланади. Яна бир субъект уни сақлаш билан шуғулланса, тўртинчи киши сотиш билан шуғулланади. Бу ерда кетма-кетлик узилади. Табиийки, бир тизим бўлмаган жойда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида кўзланган мақсадга тўлиқ эришиш қийин. Шу туфайли ҳозирги пайтда жаҳон амалиётида сақлашнинг совитгичларда амалга оширилишига алоҳида аҳамият берилмоқмоқда. Биз ўзимизнинг иқлим ва иқтисодий шароитимиздан келиб чиқиб, маҳсулотларни сақлашда “боғдан дастурхонгача” усулидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ, деган хулосага келдик.

²¹ Ўша жойда.

Бу усулнинг моҳияти нимада, деганда унинг таърифини келтириш мақсадга мувофиқдир. «Боғдан дастурхонгача» усули деганда, етиштирилган маҳсулот ҳосилини йиғиштириш пайтидан бошлаб сифати ва хавфсизлигини таъминлаган ҳолда сақлашдан тортиб якуний истеъмолчига бўлган бутун жараёни тизимли равишда амалга ошириб, турли табиий ва механик йўқотишларни минимал даражага тушириш тушунилади. Бу қуйидаги жараёнларни ўз ичига олади:

- ҳосилни йиғиштириш;
- саралаш ва қадоқлаш;
- бир қисмини қайта ишлаш;
- транспортда ташиш;
- совитгичларга жойлаштириш;
- совитиш жараёни;
- транспортда ташиш;
- сотиш (чакана ва улгуржи савдо ҳамда бозорлар орқали).

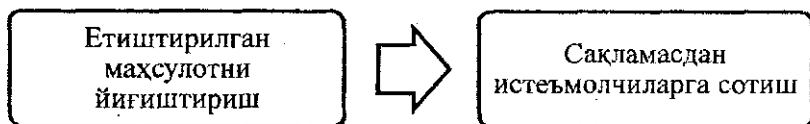
Ушбу жараён давомида, яъни “боғдан дастурхонгача” усулининг барча босқичларига тўлиқ амал қилинса, етиштирилган тез бузиладиган маҳсулотнинг хавфсизлиги, ёқимли кўриниши ва сифатининг сақланиб қолиши таъминланади.

Бунинг бир қанча афзалликлари мавжуд. Биринчидан, маҳсулот сифатининг тўлиқ сақланиши талабнинг ўсишини таъминласа, иккинчидан, маҳсулотнинг нобуд бўлишига йўл қўйилмайди, учинчи, энг муҳим жиҳат, аҳоли саломатлигини ҳимоялаш имконини яратиш билан бирга, мамлакат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш имконини беради. Шу туфайли, “боғдан дастурхонгача” усули нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий аҳамиятга эга эканлигини ҳам кузатиш мумкин. Мамлакатимизда етиштирилаётган маҳсулотларни деярли барчасини шу усул билан аҳолига етказиладиган бўлса, бу масалада мамлакатимизда янги тежамкор ва самарали тизим яратилганлигининг гувоҳи бўламиз.

Шуни эътироф этиш керакки, айрим мамлакатларда, хусусан ўзимизда ҳам, етиштирилган маҳсулотлар анъанавий тарзда уй хўжалигида сақланади. Бунинг ўзига яраша қулайликлари мавжуд. Биринчидан, уй хўжаликларининг совуқ оғборларида сақланадиган озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган талаб унинг нархи бир мунча арзонлиги туфайли, кўпроқ. Иккинчидан, уй хўжаликларининг оладиган даромадлари ўзларида қолишидан ҳам уларнинг ўзлари

манфаатдор. Учинчидан, маҳсулотларни сотишнинг қулайлиги, янгилиги, мазаси ва бошқа хусусиятларга боғлиқ афзалликларнинг мавжудлигидир.

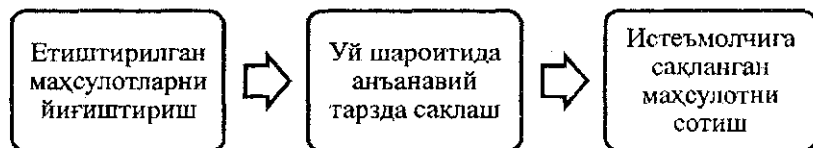
Тадқиқотларимиз натижасида “боғдан дастурхонгача” усулини қўллашни тизимли равишда таҳлил қилиб, қуйидаги йўналишларнинг самарадорлигини ўргандик. Биринчиси, етиштирилган маҳсулотни сақламасдан даладан сотиш усули. Бу қуйидаги расмда ўз аксини топган (2.1-расм).



2.1-расм. Етиштирилган маҳсулотни сақламасдан, даладан сотиш усулининг кетма-кетлиги.

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, етиштирилган маҳсулот сақланмасдан, бевосита даладан сотилган. Бу боғбонларга ҳам жуда қулай. Чунки ҳеч қандай ортиқча харажат ва қўшимча ташвиш йўқ. Аммо ўша пайтда маҳсулотнинг энг арзон пайти бўлади. Шу туфайли оладиган даромад ва фойда суммаси унчалик юқори бўлмайди.

Иккинчи усул, етиштирилган маҳсулотни уйда, табиий шароитда, анъанавий усулда сақлаб сотиш. Бунинг бир-бири билан боғлиқлиги қуйидаги расмда келтирилган (2.2-расм).

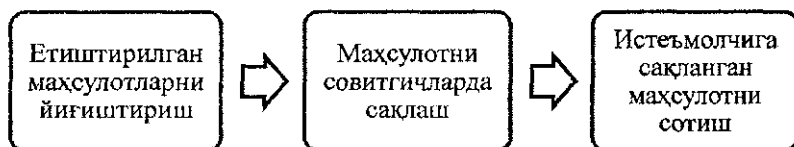


2.2-расм. Етиштирилган маҳсулотни анъанавий усулда сақлаб сотиш йўналишининг кетма-кетлиги.

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, етиштирилган маҳсулотни анъанавий усулда сақлаб сотиш йўналишининг кетма-кетлигида уй шароитида сақлаш масаласи қўшимча “ташвиш” туғдириши тайин.

Шу билан бирга, даладан уй омборига олиб келиш, саралаш каби жараёнлар билан боғлиқ қўшимча харажатларга ҳам йўл қўйилади. Аммо вақт ўтиши билан сақланган маҳсулотларнинг қимматга сотилиши ҳам мумкин. Бу барча харажатларни қоплаб, қўшимча даромад олиш имконини беради. Аммо уни анъанавий усулда сақлаш жараёнида бир мунча йўқотишларга сабаб бўлиши билан бирга маҳсулотнинг сифати ҳам бироз бузилади, товар кўриниши яхши бўлмайди ва ҳ.к.

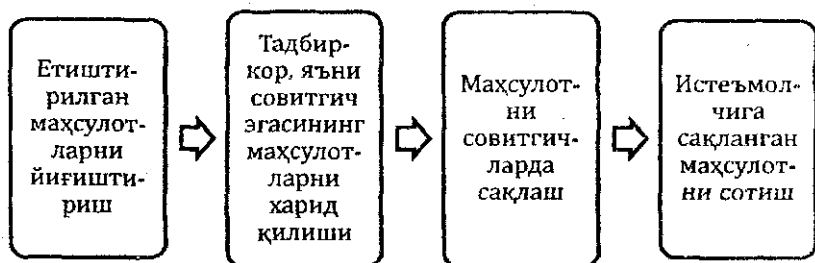
Ушбу камчиликларни бартараф қилиш учун, етиштирилган маҳсулотларни совитгичларда сақлаб сотиш мақсадга мувофиқ. Чунки бу жаҳон амалиётида ҳам, ўзимизда ҳам кенг қўлланилиб келинмоқда. Бунинг кетма-кетлиги қуйидаги расмда келтирилган (2.3-расм).



2.3-расм. Етиштирилган маҳсулотни маҳсул совитгичларда сақлаб сотиш йўналишининг кетма-кетлиги.

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, маҳсулотларни совитгичларда сақлаш ўзига хос талабга жавоб беришни тақозо қилади. Бунда асосий ўринни тегишли моддий-техника таъминоти билан таъминланиш даражаси ташкил қилади. Шу туфайли бизда ҳам бу борада ҳали бажариладиган ишларимиз талайгина.

Яна бир жиҳат. Ҳозирги пайтда совитгич корхоналари эгалари етиштирилган маҳсулотни даладан сотиб олиб келиб, сақлаб, ўзлари сотмоқдалар. Булар фаолиятининг ҳам самарадорлигини ўргандик. Бу қуйидаги кетма-кетликда амалга оширилади (2.4-расм).



2.4-расм. Етиштирилган маҳсулотни тадбиркор сотиб олиб, ўзининг маҳсус советгичларида сақлаб сотиш йўналишининг кетма-кетлиги.

Мазкур ҳолатда тадбиркор маҳсулотни етиштиришда умуман иштирок этмайди, ammo ҳосилни йиғиштириш мавсуми вақтида имкониятига яраша маҳсулотларни тайёрлаб, харид қилиб, сотади. Бунда тадбиркор маҳсулотларни харид қилиб омборга олиб келгунча, саралаш ва сақлаш жараёнида бир қанча қўшимча харажатлар қилади. Ammo нархнинг ўзгариши эвазига барча харажатлари қопланиб, қўшимча фойда олишга муваффақ бўлади.

2.1-жадвал

Маҳсулотларни сақлаш усуллари

Т/р	Сақлаш усулларининг номи	Сақлаш усулларининг мазмуни
1.	Маҳсулотларни сақламасдан сотиш усули.	Кўп фермерлар маҳсулотларини йиғиштириб, сақламасдан сотишни афзал кўрадилар. Улар бирданига, ўша йиғиштирган жойнинг ўзидан сотиб юборадилар. Бу усул ортиқча ташвишсиз ҳал бўлганлиги учун қулай ҳисобланади.
2.	Маҳсулотларни анъанавий тарзда омборда сақлаб сотиш усули.	Жуда кўп тadbиркорлар маҳсулотларини ўзларининг омборида анъанавий тарзда сақлаб сотишни афзал биладилар. Бу усулда фақат мослаштирилган бино бўлса, етарли. Бунда ҳам ташвиш камроқ, аммо нобудгарчилик кўпроқ бўлади.
3.	Маҳсулотларни махсус совиттичларда сақлаш усули.	Ҳозирги пайтда жуда кўп тadbиркорлар ўз маҳсулотларини махсус совиттичларда сақлаб, унинг нархи анча кимматлашгандан кейин сотадилар. Ушбу усул албатта қўшимча харажат ва эътиборни талаб қилади.

Маҳсулотларни сақлашнинг турли усуллари мавжуд. Биз улардан, тадқиқот учун, ҳозирги пайтда жуда кўп қўлланилаётган сақлаб ва сақламасдан сотишнинг учта усулини танлаб олдик. Буларга қуйндагилар киради (2.1-жадвал).

Юқорида келтирилган усулларнинг қайси бири самарали эканлигини билиш учун, уларнинг нафақат иқтисодий самарадорлигини баҳолаш, балки ижтимоий самарадорлигини баҳолаш масалаларини кўриб чиқишни ҳам тақозо этади. Чунки айрим жараёнлар, хусусан, маҳсулотларни етиштириш, сақлаш ва сотиш фақатгина иқтисодий самара бериш билан чекланмайди, балки уларнинг ижтимоий, ҳатто сиёсий самарадорлиги ҳам ўта муҳим ва кучли бўлади. Зеро, уларга эришиш бир қанча ҳолатларни келтириб чиқариши мумкин:

1) маълум даражада мамлакатнинг озик-овқат хавфсизлигини таъминлашга хизмат қилади;

2) аҳолининг сифатли маҳсулотларга бўлган эҳтиёжини йил давомида узлуксиз қондириш имконини яратади;

3) мамлакат аҳолисининг ҳаёт даражаси ва сифатини ошириш имконини беради.

Маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини баҳолаш ва унга баҳо бериш учун, ушбу жараён билан боғлиқ харажатлар турлари ва улар самарадорлигининг оширилиши, ушбу ўзгаришларга таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва улар таъсирини ҳисоблаш йўллари ҳам ўрганишни тақозо қилади.

2.2. Маҳсулотларни сақлаш хизматларини кўрсатиш асосида табиий йўқотиш меъёрларини аниқлаш йўллари

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан боғлиқ масалалар доимо долзарб бўлиб келмоқда. Олдинлари маҳсулотларни сақлашнинг жуда оддий усулларида, хусусан, айрим маҳсулотларни қуритиш орқали сақланган бўлса, айримлари ерга қўмилган ҳолда сақланган, бир қисм маҳсулотлар бевосита далада сақланган. Булар ҳам маҳсулотларни оз миқдорда сақлаш учун катта имкониятлардан бири бўлиб келган. Кейинчалик ўралар ҳам такомиллаштирилиб, модернизация қилинди, оддий тупроқ ўрнига бегонлаштирилган, пишган ғишлар териб қилинган ўралар пайдо бўлди. Хуллас, барча жараёнлар сингари сақлаш билан боғлиқ хизматлар ҳам такомиллаштирилди.

Жамият тараққиёти, фан ва техника ютуқларидан фойдаланиш жараёни, барча соҳалар сингари, ушбу соҳани ҳам ривожланишига сабаб бўлди. Маҳсулотларни сақлашнинг бир қанча янги такомиллашган усуллари ишлаб чиқилди. Бу ҳақда олимларимиздан Р.Орипов, И.Сулойманов ва Э.Умурзоқов²², Т.Э.Останақулов, В.И.Зуев ва О.Қ.Қодирхўжаев²³, Т.Л.Турсунхўжаев²⁴, Б.О.Ҳасанов, Р.О.Очилов, Р.А.Гулмуродов²⁵ кабиларнинг асарларида қайд этилган. Бунга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- табиий ҳолда уюм шаклида ва хандақларда сақлаш усуллари;

- кимёвий моддаларни ишлатиш йўли билан сақлаш;
- табиий-биологик усул билан сақлаш.
- муваққат омборларда сақлаш;
- доимий махсус қурилган омборларда сақлаш;
- совитгичларда сақлаш;
- махсус газ муҳитини бошқариб сақлашга мўлжалланган омборларда сақлаш.

Ҳозирги кунда маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларни такомиллаштириш масалалари йилдан-йилга долзарб бўлиб бормоқда. Чунки озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашнинг асосий йўналишларидан бири мазкур хизматларни такомиллаштиришдан иборатдир.

Хизматлар тизимида мева ва сабзавотларни сақлаш билан боғлиқ хизматлар муҳим аҳамиятга эга. Чунки етиштирилган маҳсулотларни йил давомида истеъмол қилинишини таъминлаш учун сақлаш объектив зарурият бўлиб ҳисобланади. Мамлакатимизда мева ва сабзавотлар турли хил усулларда омборларда сақланади. Бу борада юқорида номлари зикр этилган мамлакатимиз олимлари²⁶ маҳсулотларни сақлаш технологиясига онд тадқиқотлар

²²Орипов Р., Сулойманов И. ва Умурзоқов Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: “Мехнат”, 1991, 111-125 бетлар.

²³Останақулов Т.Э., Зуев В.И., Қодирхўжаев О.Қ. Сабзавотчилик. Дарслик. – Т., 2009, 460 б.

²⁴Турсунхўжаев Т.Л. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004, 112 б.

²⁵Б.О.Ҳасанов, Р.О.Очилов, Р.А.Гулмуродов Сабзавот, картошка ҳамда полиз экинларининг касалликлари ва уларга қарши кураш. – Т.: “Ворис” нашриёти, 2009, 244 б.

²⁶Орипов Р., Сулойманов И. ва Умурзоқов Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: “Мехнат”, 1991, 296 б., Останақулов Т.Э., Зуев В.И., Қодирхўжаев О.Қ. Сабзавотчилик. Дарслик. – Т., 2009, 460 б., Турсунхўжаев Т.Л. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004, 112 б., Б.О.Ҳасанов, Р.О.Очилов, Р.А.Гулмуродов Сабзавот, картошка ҳамда полиз экинларининг касалликлари ва уларга қарши кураш. – Т.: “Ворис” нашриёти, 2009, 244 б.

олиб боришган. Аммо ушбу масаланинг соф иқтисодий жиҳатлари, унинг самарадорлик масалалари деярли тадқиқ қилинмаган.

Олимлардан Р.Орипов, И.Сулойманов ва Э.Умурзоқовларнинг эътироф этишича, “янги мева ва сабзавотлар, шунингдек, уруғликлар ҳамда картошка сақлайдиган иншоот ва биолар мева-сабзавот омбори деб юритилади”²⁷. Ушбу омборлар сақлаш муддатига қараб вақтинча ва доимий бўлади. Вақтинча омборларга махсус жиҳозланмаган, аммо сақлашга мослаштирилган уюм, хандак, ўра ва бошқа усулларда сақлаш киради. Доимий омборлар махсус жиҳозланган ва омбор учун мўлжалланган бир қаватли бино шаклида ёки ердан 1,5-2,5 метр чуқурроқ қилиб, ўра шаклида бетондан ёки ғиштдан қурилади. Сақлашнинг турига қараб, омборларнинг ҳам турли гуруҳлари мавжуд. Мева-сабзавот омборлари, маҳсулотни сақлаш усулларига қараб, қуйидаги гуруҳларга бўлиниши эътироф этилган:

1. Табиий усулда шамоллатиладиган омборлар.
2. Вентилятор ёрдамида ташқи ҳаво билан совитиладиган омборлар.
3. Сунъий усулда совитиладиган совитгичлар.
4. Атмосфераси бошқариб туриладиган совитгичлар.
5. Музхона ва музли омборлар²⁸.

Маълумки, полиз экинларини (картошка, сабзи, шолғом, турп ва бошқалар) сақлаш анъанавий тарзда, асосан табиий усулларда шамоллатиладиган омборларда сақланади. Бундай омборлар ҳар бир оилада бўлиб, уларда сабзавотларни сақлаш энг арзон, қўшимча маблағ ва ортиқча қурилиш материалларини талаб қилмайди. Бу турда сақлашнинг афзалликларидан яна бири шундаки, сақловчи сақлашни ўз оиласида, ўзига мақбул, қулай жойда хандак ва ўрани жойлаштириш билан бирга, оила эҳтиёжига мос ҳажмда амалга ошириш имконияти бўлади.

Аммо шунинг ҳам эътироф этиш керакки, тадқиқотларимиз давомида маълум бўлишича, ушбу анъанавий усулда сақлаш ўзининг салбий томонларига ҳам эга экан. Бунда сақланадиган маҳсулотларда содир бўлаётган биологик ўзгаришларни аниқлаш ва назорат қилиш анча қийин кечади. Чунки оилаларда бундай ўзгаришларни амалга оширадиган лабораториялар йўқ ёки уларни

²⁷ Орипов Р., Сулойманов И. ва Умурзоқов Э. Кишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: “Меҳнат”, 1991, 111-б.

²⁸ Ўша жойда. – 111-б.

назорат қилиб борадиган асбоблар ҳам оммавий тарзда сотилмаяпти. Боз устига жуда кўп биологик ўзгаришлар ҳамда об-хазво шароитига боғлиқ. Шу сабабли маҳсулотларнинг анча кўп қисми нобуд бўлади. Демак, ҳар бир маҳсулотнинг нобуд булиши ёки сифатли сақланиши сақлаш технологиясига боғлиқдир.

Мамлакатимизда энг кўп истеъмол қилинадиган маҳсулотлардан бири картошка ҳисобланади. Ушбу маҳсулотнинг ўзига хос хусусиятларидан бири, у бошқа кўпгина сабзавотларга қараганда сақлашга чидамлилиги билан ажралиб туради. Шунга қарамасдан, уни сақлашда кўп нобудгарчиликларга йўл қўйилади. Олимларнинг тадқиқот натижаларига назар ташлайдиган бўлсак, Р.Орипов, И.Сулейманов ва Э.Умурзоқовлар ўзларининг дарслигида А.Рустамовнинг маълумотини келтирадилар. Унда картошканинг омборда сақланиши пайтида нобуд бўлишлик даражаси куйидагича (2.2-жадвал).

2.2-жадвал

Анъанавий омборда сақлаш усулида картошканинг нобуд бўлишлик даражаси²⁹, %

Сақлаш усули	Та- бий кама- йиши	Чи- ри- гани	Ўсиб кет- гани	Жами нобуд бўл- гани
Табиий равишда шамоллатиладиган чала чуқур омбор	7,2	10,9	1,1	19,2
Актив вентиляция қўлланиладиган чала чуқур омбор	6,9	2,9	0,5	10,3
Сунъий совитиладиган омбор	3,4	0,9	0,0	4,3
Замонавий совитгичларда (6 ой, октябрь-март ойлари давомида) ³⁰	4,3	0,7	0,0	5,0

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, картошкани сақлашнинг турли усулларида сақлаш самарадорлиги турлича. Табиий равишда шамоллатиладиган чала чуқур омборда сақлаш натижасида нобудгарчилик 19,2 %ни ташкил қилар экан.

²⁹ Орипов Р., Сулейманов И.ва Умурзоқов Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва кайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: "Меҳнат", 1991, 160-б.

³⁰ 2010-2015 йиллар давомида биз ўтказган тадқиқот натижалари.

Актив вентиляция қўлланиладиган чала чуқур омборда сақланса, картошканинг нобудгарчилиги биринчи усулга нисбатан қарийб икки баробар кам, яъни 10,3 %ни ташкил қилади, холос. Сунъий совитиладиган омборда сақланганда, картошканинг умумий нобудгарчилиги атиги 4,3 %ни ташкил қилади. Ушбу усулнинг биринчи усулга нисбатан самарадорлиги қарийб 4,5 мартага тенг. Кўриниб турибдики, сақлаш технологиясини такомиллаштириш, замонавий музлатгичларда сақлашни таъминлаш катта иқтисодий самара келтиради ва нобудгарчиликни кескин камайтиради. Шу туфайли, ҳозирги пайтда деярли барча маҳсулотлар махсус совитгичларда сақланиши ташкил қилинмоқда. Кўплаб замонавий омборлар қурилмоқда.

Картошканинг пишганлиги палаги сарғайиб, тугунакларнинг пўсти қалинлашиб, сидирилмайдиган бўлиб қолганлиги билан белгиланади. У пишгандан кейингина қазиб олинса, сақланиши яхши бўлади. Қазиб олинган картошка одатда, хаво очик кунлари офтобда 2-3 соат, ёмғирли кунларда эса айвон ёки омборда 2-3 кун қурилади. Бунда картошкани ҳаддан ташқари қуришиб, сувини қочириб, сўлишиб юбормаслик лозим. Ҳосилни йиғиштириш вақтида совуқ тушса, унда картошка бир неча кун иситилган бинода навланиб, кейин сараланади. Картошкани музлатмаслик чорасини кўриш лозим. У музласа, асл ҳолига келмайдиган маҳсулот. Шунинг учун уни кавлаш ва сақлаш жараёнида жуда эҳтиёткорликни талаб қилади.

Омборга сақлаш учун келтирилган картошка тоза, соғлом шикастланмаган ва қуруқ, шу билан бирга, етилиш даражасига қараб сараланган бўлиши талаб қилинади. Саралаш пайтида шикастланган картошкани ажратиб олиш лозим. Чунки бундай картошкани узок муддат сифатини асраган ҳолда сақлаб бўлмайди. Тозаланмаган картошканинг нафас олиши анча қийинлашади. Шу туфайли, имкон қадар, картошкани ювмасдан тоза ҳолда сақлашга кириштиш лозим. Айрим ҳолларда ёгингарчилик пайтида терилган картошкада лойи қолиши мумкин. Албатта, уларни қуришиб лойидан тозалашга тўғри келади.

Мутахассисларнинг эътироф этишларича, сақлаш вақтида картошкада кечадиган жараёнларнинг жадаллигига қараб, уни уч даврга бўлиш мумкин³¹.

³¹ Орипов Р., Сулейманов И. ва Умурзоков Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: "Мехнат", 1991, 158-159-бетлар.

Биринчи давр – йиғиштирилгандан кейинги ёки даволаш даври деб юритилади. Бу даврда омборхона шамоллатиб турилиши, ҳарорати 15-18°C дан ошмаслиги лозим. Ушбу жараён 10-15 сутка давом этади, бу даврда картошканинг шикастлари ва жароҳатланган қисмлари даволанади.

Иккинчи давр – совитиш даври дейилади, бунда омбордаги ҳарорат 4-5°C гача пасайтирилади. Ушбу босқичда картошкада биологик жараёнлар сусаяди ва картошканинг чириши даражаси пасаяди. Бу давр 20 кундан 40 кунгача давом этади.

Учинчи давр – қиш ва баҳор ойларига тўғри келади, бу давр асосий давр ҳисобланади. Бунда картошка физиологик тиним даврини ўтайди. Бу даврда ҳавонинг ҳарорати паст даражада бўлиши картошканинг ўсиб кетишидан сақлайди, бунда омборнинг ҳарорати 2-4°C бўлса, мақсадга мувофиқ бўлади. Картошка қоронғи жойда яхши сақланади, шунинг учун сақлаш жараёнида омборхона, музлатгич камераларида камроқ ёруғликдан фойдаланиш тавсия этилади³².

Сабзавотлар ичида пиёз ҳам истеъмол даражаси бўйича алоҳида ўрин эгаллайди. Чунки пиёзнинг таркибида инсон организми учун зарур бўлган углеводлар, минерал тузлар, С витамини ҳамда турли хил эфир моддалари мавжуд.

Одатда баҳорда ва кеч кузда экилган пиёзлар сентябрда, августда экилганлари эса, келгуси йил июль ойларида йиғиб-териб олинади.

Ўзбекистон шароитида йиғиштирилган пиёз далада бир неча кун ёйиб қўйиб қурилади. Қуритиш учун пиёзлар тозаланган жойга 30-40см қалинликда жойланади. Қуритиш 15-20 кун давом этади. Бунда ҳар 2-3 кунда улар оҳиста ағдарилади. Ағдариш вақтида пиёз пўстини тўкмасликка ҳаракат қилиш лозим. Пиёзнинг яна бир хусусияти, у ҳаво ҳароратининг паст бўлишига жуда бардошли маҳсулот ҳисобланади. Пиёзни ҳаво ҳарорати -3° градус бўлганда ҳам сақлаш мумкин.

Пиёзнинг яна бир хусусияти шундан иборатки, у яхлаб қолганда ҳам товарлик ва унувчанлик хусусиятларини йўқотмайди. Пиёз ўта фойдали маҳсулот сифатида махсус хоналарда стеллажларда, 20-40 см қалинликда ёйилган ҳолда ёки сифими 10-15 кг яшиқларга, ёки контейнерларга солинган ҳолда сақланади.

³² Орипов Р., Сулейманов И.ва Умуллоев Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: "Меҳнат", 1991, 159-б.

Одатда пиёз солинган яшиқлар 10-12 қатор қилиб терилади, улар орасида 5-10 см, тахлар орасида эса ярим метрча масофа қолдирилади. Сунъий совитиладиган омборларда пиёз сифими 200-300 кг ли контейнерларда сақланади. Катта яшиқларда ва қопларда пиёз яхши сақланмайди, уларни вақти-вақти билан саралаш ҳам қийинлашади.

Совитилмайдиган сабзавот омборларида пиёзни сақлаш бир мунча ортиқча камайишга олиб келади. Бундай омборларда сақлаш даври октябрдан-апрелгача давом этади. Шу оралиқда унинг вазни камайиши рўй беради. Олимлар тадқиқотларининг кўрсатишича, вазни 7-10% гача чириши ва ўсиб, кўкариб кетиши эвазига 3-4% дан 20% гача нобуд бўлади³³.

Сақлашнинг энг самарали усулларида бири, пиёзни сунъий усулда совитиладиган омборларда сақлашдир. Бундай ҳолда уларнинг чириши ва ўсиб кетиш ҳоллари бўлмайди, табиий йўқолиш ва моддаларнинг парчаланиши кескин камаяди. Пиёзнинг ўсиб кетишига қарши омборларда олтингугурт дудлаш тавсия этилади ва шу сингари дорилар усуллари сақланган маҳсулотнинг қийматига нисбатан анча кам. Шу туфайли, сабзавотларнинг бошқа турлари сингари пиёзни ҳам сунъий усулда совитиладиган омборларда сақлаш тавсия қилинади.

Қуйидаги жадвалда пиёзнинг камайиш меъёрлари ва ҳақиқий ҳолатининг қиёсий таҳлили келтирилмоқда (2.3-жадвал).

2.3-жадвал

Пиёзнинг табиий камайиш меъёрлари³⁴ ва ҳақиқий камайишининг қиёсий таҳлили³⁵ (натурал ҳажмига нисбатан %да)

ОЙЛАР	Пиёз		ОЙЛАР	Пиёз	
	Меъёрда	Ҳақиқатда		Меъёрда	Ҳақиқатда
Январь	0,7	1,30	Июль	-	-
Февраль	0,7	1,32	Август	3,0	-
Март	1,5	2,02	Сентябрь	2,0	-
Апрель	1,9	-	Октябрь	1,5	3,52
Май	2,4	-	Ноябрь	1,3	2,28
Июнь	-	-	Декабрь	0,7	1,78
Йил мобайнида, жами				15,7	12,2

³³ Ўша жойда. – 171-бет.

³⁴ Маълумотлар юқорида номи келтирилган дарсликдан олинди. Қаранг: Орипов Р., Сулойманов И. ва Умурузов Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: “Мехнат”, 1991, 172-б.

³⁵ Бешта омбор («Bahawal Golden Apple», «Ултуржисавдонвест» таркибидagi Нохид МЧЖ, «Насимов Комил Қодиржоневич» номи ХК ва б.к) маълумотлари асосида муаллифнинг ҳисоб-китоби.

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, пиёз айна сақлашга киритилган ва нисбатан иссиқ ойларда (май, август, сентябрь) табиий камайиш даражаси баланд, яъни меъёр бўйича 2,4-3,0 %ни ташкил қилади. Энг паст камайиш январь, февраль ва декабрь ойларига тўғри келади. Шу даврда ўртача камайиш меъёр бўйича 0,7 %ни ташкил қилади. Бу пайтда пиёз табиий совуқ шароитда ўз намлигини ва сифатини сақлаб туради. Шу туфайли бу ойлар сақлаш учун жуда қулай пайт эканлигини кўрамиз.

Бошқа қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари сингари пиёзни сақлашда ҳам “боғдан дастурхонгача” ва “совуқ занжир” усулларидан фойдаланилса, табиий камайиш даражаси кескин қисқаради. Бу ўз навбатида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш, ташиш ва сақлаш жараёнларининг барча босқичларида самарадорликни ошишига олиб келади. Мухими, етиштирилган маҳсулотларнинг сақланиб қолишини таъминлайди.

Маълумки, мамлакатимизда фаолият юритаётган совитгич корхоналарида ва омборларда сақланадиган маҳсулотлар таркибида олманинг ҳиссаси катта. Чунки бу меванинг мамлакатимизнинг географик ҳудудига мос ва ҳар бир ҳудуд иқлимига кўника оладиган синалган навлари экилади. Ҳозирги пайтда ҳам яратилаётган интенсив боғларнинг аксарият қисми олма дарахтига тўғри келмоқда. Олмада турли витаминлар, углеводлар, микро-элементлар каби инсон организми учун керакли моддалар кўп. Олманинг сақлашга чидамлилиги уни сақлаш жараёнида пишиб етилиш хусусияти билан аниқланади. Олма табиий ҳолда сақланилса, айрим навлари ноябрь-декабрь ойларида тўлиқ пишиб етилади ва вақт ўтиши билан унинг сифати пасайиб боради. Агар улар совитгичларда сақланилса, айнан шу нави март-апрель ойларига қадар сифати ва вазнини йўқотмаган ҳолда сақланиши мумкинлиги тадқиқотларимиз натижасида ўз исботини топди.

Ўзимизда етиштирилаётган олмаларнинг эртапишар навлари қисқа муддатга, кечки навлари эса 7-8 ойгача сақланиши мумкин. Олмани сақлаш учун яшикларга жойлаштирилади. Бунда олма қоғозларга ўралса, яхши сақланади. Аммо жуда йирик ҳажмда етиштирилган олманинг ҳаммасини қоғозга қўлда ўраб чиқиш қийин. Олма ўрайдиган қурилма ҳозирча ихтиро қилинган эмас ва амалиётда ҳамон қўлланилмасдан келинмоқда. Олмани яшикларга жойлаштиришда уларнинг орасига қоғоз ёки қиринди солинса ҳам бўлади. Олманинг совуққа чидамли навлари (-1°) – (-2°) градус

хароратда сақланади. Бундай шароитда олманинг табиий камайиши жуда паст бўлади.

Таъкидлаш жоизки, олма дарахтининг пастки шохларидан йиғилган мевалар ширинлик даражасида бироз пастроқ бўлса-да, яхши сақланади. Шу сабабли уларни алоҳида териб олиш ва сақлашга ҳам алоҳида жойлаштириш лозим бўлади.

Олманинг сақлаш технологияси ҳам ўзига хос. Уни узилгандан сўнг 4-8 соат давомида кечиктирмасдан мева омборига олиб келиниши керак. Уларни сақлашда қайси нави сақланаётганлигига алоҳида аҳамият берилади. Ҳамма навига бир хил шароит билан бир хил натижага эришиб бўлмайди. Керакли хароратни танлашда, айнан олманинг навига қаралади. Бизнинг ҳудуд учун асосан 3-5° градус харорат ўртача меъёр ҳисобланади. Олий ва биринчи навли олмалар узоқ муддатга (6-8 ойга), иккинчи ва учинчи навли олмалар 2-3 ой муддатга сақлашга қўйилади. Олма музлатгичларда капроң яшиқларда ёки 250-300 килограммлик ёғоч контейнерларда сақланиши мақсадга мувофиқ.

Тадқиқот натижаларидан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлашда, аҳоли дастурхонини ноз-неъматлар билан йил давомида узлуксиз таъминлашда, замонавий советгичлардан фойдаланиш объектив заруриятга айланди. Зеро, йилнинг барча фаслларида аҳолини ушбу неъматлар билан таъминлаш учун, маҳсулотларни сақлашга бир хил шароит яратиб, уларни барра ҳолда истеъмол қилишга эришиш имкони яратилади.

Маълумки, советгичларни қуриш анчагина харажат ва материалларни талаб қилади, лекин ушбу харажатлар тезда қопланади. Ушбу соҳанинг истиқболи ва республикаимиз иқтисодий-ижтимоий ҳаётида тутган ўрни катталигини инobatга олиб, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси 2011 йил 7 апрелда “2011-2015 йиллар даврида мева-сабзавот маҳсулотларини сақлашнинг моддий-техника базасини ривожлантириш ва мустаҳкамлаш чоратадбирлари тўғрисида”ги 105-сонли қарори билан “Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш учун янги советгич камераларини қуриш ва мавжудларини реконструкция қилиш бўйича 2011-2015 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичлари”ни (ВМ қарорига 1-илова) тасдиқланди. Шу йилдан бошлаб, мамлакатимизнинг барча ҳудудларида замонавий советгичларни қуришга киришилди. 2015 йилда унинг умумий ҳажми 120,8 минг тонналик қувватга эга бўлишлиги кўрсатилган эди. Бугунги кунда советгичлар мамла-

катимиз миқёсида кўплаб қурилиб, деярли сақланиши лозим бўлган маҳсулотларнинг асосий қисмини сақлаш имкониятига эга бўлинди. Бунда Туркия, Жанубий Корея, Хитой ва бошқа давлат тадбиркорлари билан қўшма корхоналар ташкил қилинганлиги ҳам мазкур жараённинг тезлашиш имконини берди.

Маҳсулотларни сақлаш билан шуғулланадиган корхоналарга давлат томонидан етарли даражада эътибор қаратилмоқда. Янгиларини қуришга, эскиларини реконструкция қилишга хорижий инвестицияларни жалб қилиш билан бирга, тегишли тарзда имтиёзли кредитлар ажратилмоқда. Мақсад – аҳолини узлуксиз мева ва сабзавот маҳсулотлари билан таъминлаш ҳамда маҳаллий маҳсулотларни хорижга экспорт қилишга қаратилгандир.

Одатда маҳсулотларни етиштириш жараёни кўпи билан уч ойдан олти ойгача бўлган муддатни ўз ичига олади. Уларнинг сифатини бузмасдан сақлаш, халқ дастурхонига етказиш учун тўккиз ойдан зиёд вақт кетади. Маҳсулотларни етиштириш машаққатли меҳнат эвазига эришилади. Сақлаш жараёни эса унга нисбаттан кўпроқ меҳнат, сарф-харажат ва вақтни талаб қилади. Бу соҳага етарли даражада эътибор берилишининг боиси ҳам шунда.

Бугунги кун заруратидан келиб чикиб, мазкур ҳолатда фермер (деҳқон) хўжаликларида 2010-2015 йиллар давомида олмани сақлаш бўйича турли усуллардан³⁶ фойдаланган ҳолда тажриба олиб борилди. Мазкур тажрибанинг натижаси аниқ маълумотлар асосида тўлиқ ҳисоб-китоб қилинди. Беш йиллик тажриба натижасида, етиштирилган олма маҳсулотини советгичларда сақлаб сотиш, йиғиштирилган пайтда сақламасдан сотишга ва анъанавий усулларда сақлаб сотишга нисбатан анча самарали эканлиги исботланди. Уларни баҳолаш йўллари илк бор кўрсатиб берилди.

Маҳсулотларни сақлаб сотиш самарадорлигини аниқлаш бўйича умумий қабул қилинган методологик ёндашувга таянилади. Аммо сақлаб сотиш хизматларининг ўзига хос хусусиятлари ҳали амалиётда қўлланилмаганлигини ва адабиётларда қараб чиқилмаганлигини инобатга олиб, мазкур ишда уларнинг хусусиятлари тўлиқ очиб берилди.

³⁶ Ҳозирги пайтда маҳсулотларни сақлаб сотишнинг жуда кўп усуллари мавжуд. Биз улардан жуда кўп қўлланилаётган усулларини тадқиқ қилишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Булар жумласига, биринчидан, етиштирилган маҳсулотни сақлаб ўтирмасдан бирданга йиғиштирилган пайтда сотиш, иккинчидан, анъанавий қадимдан қўлланилиб келинётган оддий оғборларда сақлаб сотиш ва учинчидан, махсус советгичларда сотиш.

Самарадорликни ифодаловчи ҳамма кўрсаткичлар суръатида тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум) келтирилади. Маҳражида эса, қайси категория ёки кўрсаткичнинг самарадорлигини аниқлаш керак бўлса, ўша кўрсаткичнинг миқдори (суммаси ёки натурал ҳолдаги сони) келтирилади. Агарда уларнинг рентабеллигини аниқлаш лозим бўлса, бунда ҳам самарадорликни аниқлангани сингари бир хил ёндашувга амал қилинади. Барча ҳолларда суръатида соф фойда келтирилади ва маҳражида қайси кўрсаткичнинг рентабеллигини аниқлаш лозим бўлса, шу кўрсаткичнинг миқдори олинади.

Юкоридаги объектив зарурат ва методологик асос маҳсулотларни сақлаш хизматлари самарадорлигини аниқлашни ҳам тақозо қилади. Зеро, етиштирилган маҳсулотларнинг учдан бир қисми ҳозирги кунда бевосита турли усуллар қўлланган ҳолда сақланмоқда. Бунда сақлаш жараёнида фойдаланилаётган иншоотларнинг ва сақлаш усулларининг турлари, сақлаш муддати каби омилларни ҳам инобатга олиш лозим бўлади. Чунки ушбу жараёнларга кетган харажатлар маҳсулотнинг таннархига қўшилади. Шу туфайли, ҳозирги шароитда маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини ҳисоблаш усулини такомиллаштириш мақсадга мувофиқдир.

2.3. Мева-сабзавот маҳсулотларининг табиий йўқотиш меъёрлари ва уларни аниқлаш бўйича ўтказилган тажриба натижалари

Маҳсулотларни истеъмолчиларга етказишнинг тўлақонли тизими шароитида мева-сабзавот маҳсулотларини сифатли сақлаш, сақлаш жараёнини рационал ташкил қилиш ва сарф-харажатларни оптималлаштириш кабиларни эътиборга олган ҳолда маҳсулотларни мавсумий сақлашда табиий йўқотиш нормативлари асосланди.

Мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотларини сифатли сақлаш, сақлаш жараёнини рационал ташкил қилиш ва сарф-харажатларни оптималлаштириш кабиларни эътиборга олган ҳолда маҳсулотлар, хусусан, олма, картошка ва пиёзни мавсумий сақлашда табиий йўқотиш нормативларини такомиллаштириш юзасидан мақсадли тадқиқотлар амалга оширилди.

Маҳсулотлар бўйича табиий йўқотиш нормативларини кўриб чиқишга комплекс ёндашилиб, бунда маҳсулотни қисқа ва узок муддат сақлаш, сақлаш объектларининг табақалашуви (совитиладиган ва сунъий совитилмайдиган) омборларнинг ўзига хос хусусиятлари, маҳсулотни идиш ва идишсиз сақлаш ҳолати, табиий йўқотиш нормативларига киритилмайдиган ҳолатлар (транзит амалиёти; далолатнома асосида ҳисобдан чиқариладиган маҳсулотлар), маҳсулотни сақлаш муддати давомида табиий йўқотишни босқичма-босқич эътиборга олишни таъминлаш каби ҳолатларнинг фаолият самарадорлигига ижобий таъсири амалий жиҳатдан асосланди. Таъкидлаш керакки, табиий йўқотиш нормативларини кўриб чиқишда рақобатбардошликка таъсир кўрсатувчи бир қанча омилларга, жумладан, совитгичларнинг техник ҳолати ва уларнинг технологик даражаси, ресурс тежамкорлик омиллари атрофлича таҳлил қилинди. Шулар билан бир қаторда, тадқиқотда сақлаш жараёнини рационал ташкил қилиш масаласи марказий масалалардан бири сифатида қаралди.

Мева-сабзавот, картошка, полиз маҳсулотлари ва узумни сақлаш, харид қилиш, транспортировка ва сотиш жараёнида табиий йўқотиш нормативлари юзасидан 2007-2015 йилларда ўтказилган тадқиқотлар натижасида табиий йўқотиш нормативлари олма бўйича 2,71%, картошка бўйича 5,0% ва пиёз бўйича 12,2% даражасида белгилаш асослаб берилди (2.5-жадвал).

Олма, картошка ва пиёз маҳсулотлари бўйича амалдаги йўқотиш меъёрларига нисбатан тадқиқотларимиз натижасида олинган маълумотларнинг фарқ қилиниши бевосита маҳсулотларни сақлаш технологиясининг такомиллаштирилганлиги, олдинги асосан аммиакли совитгичлар ўрнига бугунги кунда азонли ва фрионли совитгичлардан фойдаланилаётганлиги, янги навли олмалар учун катта сифимли ёғоч контейнерлар ўрнига пластмасса ва картон қоғозли кичик сифимли таралар ишлатилаётганлиги, барча маҳсулотлар навларга сараланган ҳолда сақланаётганлиги, олдинги анъанавий навларни янги навларга алмаштирилганлиги, репродуктив жараёни пиёз бўйича 10-14 мартадан 4-5 мартага камайтирилганлиги, ёйма шаклида сақлаш ўрнига тўр халталарда сақлаш жорий қилинганлиги, очиқ омборларда сақлашни табиий вентилляцияси мавжуд ёпиқ иншоотларда сақлашнинг амалга оширилаётганлиги билан боғлиқлиги асосланди. Картошка бўйича йўқотиш меъёрларини кўпроқ белгилаш лозимлиги аниқланди.

Бунга картошка навларининг ўзгарганлиги, кўпгина навлар хориждан

2.4-жадвал

Олма, картошка ва пиёзни мавсумий сақлашда табиий йўқотиш нормативлари тўғрисида маълумот³⁷

№	Маҳсулотни совитгичда сақлаш	Табиий йўқотиш нормативи (%)		Асословчи асосий ҳолатлар
		Таклиф	Амалда бўлган ³⁸	
1	Олма	2,71	5,21	Маҳсулотларни сақлаш технологияси такомиллаштирилди, хусусан, олдинги асосан аммиакли совитгичлар ўрнига бугунги кунда азонли ва фрионли совитгичлардан фойдаланилмоқда; янги навли олмалар сараланган ҳолда сақланмоқда; катта сигимли ёғоч контейнерлар ўрнига пластмасса ва картон қоғозли кичик сигимли таралар ишлатилиши тавсия қилинган.
2	Картошка	5,0	4,3	Сақланадиган навлар ўзгарди, кўпгина навлар хориждан тадбиркорлар томонидан олиб келинганлиги туфайли, 1 ва 2 репродукция бизнинг иқлимга мослашгунга қадар уларда табиий йўқотишлар кўплиги, картошка навининг иссиқ ҳароратга мослашиш билан боғлиқ эканлиги аниқланди.
3	Пиёз	12,2	15,7	Сақланадиган навлар такомиллаштирилди, хусусан, олдинги анъанавий навлар янги навларга алмаштирилди, репродуктив жараён 10-14 мартадан 4-

³⁷Жадвал тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан тузилган.

³⁸Орипов Р., Сулойманов И.ва Умурзоков Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарелик. –Т.: “Меҳнат”, 1991, 160-б.

				5 мартага камайтирилди, ёйма шаклида сақлаш ўрнига тўр халталарда сақлаш жорий қилинди, очик омборларда сақлашни табиий вентилияцияси мавжуд ёпиқ иншоотларда сақлаш тавсия этилди.
--	--	--	--	---

олиб келинганлиги туфайли, 1 ва 2 репродукция бизнинг иқлимга мослашгунга қадар уларда табиий йўқотишлар кўплиги, картошка навининг иссиқ ҳароратга ва қуруқ иқлимга мослашгунча даврда табиий йўқотишларнинг юқори эканлиги аниқланди.

Тадқиқот жараёнида олма, картошка ва пиёзни сақлашда табиий йўқотишлар бўйича олинган илмий натижалар Қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги ҳамда “Ўзбекозиқовқатхолдинг” холдинг компанияси акциядорлик жамияти фаолиятига меъёрий ҳужжатда фойдаланиш даражасида жорий қилинди.

Шунингдек, тадқиқотда маҳсулотларни совитгичда сақлаш билан бир қаторда, уларни анъанавий усулда омборда сақлаш ва бевосита сақламасдан сотишдаги табиий йўқотишлар юзасидан ишлаб чиқилган таклифлар илмий ва амалий жиҳатдан асосланди (2.5-жадвал).

2.5-жадвал

**Маҳсулотларни сақлаш жараёнида аниқланган табиий
йўқотишлар нормативи³⁹**

Т/ р	Сақлаш усуллари	Табиий йўқотиш миқдори %		
		Олма	Кар- тошка	Пиёз
1.	Маҳсулотларни совитгичда сақлаш	2,71	5,00	12,2
2.	Маҳсулотларни омборда сақлаш	19,78	17,82	18,5
3.	Маҳсулотларни бевосита сақламасдан сотиш	1,22	0,53	0,24
4.	Маҳсулотларни совитгичда сақлаш натижасида сақланиб қолган ҳосил миқдори, % (2к – 1к)	17,07	12,82	6,3

³⁹Жадвал тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан тузилган.

Тадқиқот натижаларига кўра, табиий йўқотиш олмани анъанавий усулда омборда сақлашда 19,78% ва бевосита сақламасдан сотишда 1,22%ни ташкил этади. Мазкур кўрсаткич мос равишда картошка бўйича 17,82% ва 0,53%, пиёз бўйича 18,5% ва 0,24%ни ташкил этади. Мазкур маълумотлар тегишли тарзда табиий йўқотиш нормаларини такомиллаштиришда асос бўлиши мумкин. Маҳсулотларни истеъмолчиларга етказишда сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматларнинг энг самаралиси фермер (деҳқон)нинг етиштирган маҳсулотларини махсус советгичларда сақлаб сотиш усули эканлиги ва ушбу усулнинг иқтисодий-ижтимоий самардорлиги оддий усулларга нисбатан 1,6 дан 2,3 мартагача юқори эканлиги аниқланди.

Мева-сабзавот маҳсулотларини махсус советгичларда мавсумий сақлашда ўртача табиий йўқотиш нормативларини такомиллаштириш бўйича таклифлар “Ўзбекозиқовқатхолдинг” холдинг компанияси тизимига жорий қилинганлиги натижасида, олмани махсус советгичда сақлаш жараёнида ҳар бир тонна маҳсулотдан анъанавий усулда сақлаб сотишга нисбатан 17,07% (19,78 – 2,71) ҳосил сақланиб қолиш имконини беради. Бу картошка бўйича – 12,82%, пиёз бўйича – 6,3% эканлиги аниқланди. Мазкур ҳолат фермернинг фойдасини 2,4 мартага, советгич корхонаси фойдасини 1,3 мартага ва маҳсулот эгасининг фойдасини 1,5 мартага ошириш имконини яратади. Бу кўрсаткич картошка бўйича, мос равишда 2,3 марта, 1,7 марта, 1,9 марта ва пиёз бўйича 2,4 марта, 1,5 марта, 1,2 мартани ташкил қилади.

Тадқиқот натижасида маҳсулотларни махсус советгичларда мавсумий сақлаш самарали эканлиги, ушбу ҳолатда улардаги чириш жараёнининг камайиши, намликнинг маълум меъёрда сақланиб турилиши эвазига омборда сақлашга нисбатан анча самарали эканлиги, етиштирилган ҳосилнинг анча қисмини сақлаб қолиш, нархларни барқарор ушлаб туриш мумкин эканлиги асосланди. Бу сақлашга қўйиладиган маҳсулотларни фақат советгичларда сақлаш самарали эканлигини кўрсатмоқда.

3-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИ, УЛАРНИНГ МАЗМУНИ, КЎРСАТКИЧЛАРИ, ТАСНИФИ, АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ ВА ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ

3.1. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигининг назарий масалалари

Самарадорлик иқтисодий ўсишни таъминловчи ва ифодаловчи муҳим иқтисодий категориядир. Ҳар қандай жамиятнинг ривожланиши ёки жараённинг такомиллашуви самарадорликни ошириш эвазига эришилади.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигининг ўзига хос хусусиятларини назарий жиҳатдан тадқиқ қилиш учун, ушбу тушунчанинг умумий жиҳатларини қараб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки умумий тушунчаларни ва бошқа соҳалар самарадорлигини таҳлил қилмасдан туриб, ушбу соҳа самарадорлигининг ўзига хос хусусиятларини очиб бериш бироз мураккаб ва тушунарсиз бўлади.

Самарадорликни назарий жиҳатдан таҳлил қилганда, унинг таърифига катта аҳамият берилади. Ҳозирги пайтда нашр қилинган кўпгина иқтисодий адабиётларда самарадорлик сўзи ва унинг амалий таҳлиллари кўп ишлатилади. Аммо бозор муносабатларига хос бўлган, унинг иқтисодий табиатини очиб берадиган таърифи етарли даражада ишлаб чиқилган эмас. Шу туфайли ушбу масалага алоҳида аҳамият берип мақсадга мувофиқдир.

Ушбу сўзнинг маъносини қараб чиқиш учун унинг луғавий маъносини таҳлил қилиш лозимдир. Ўзбек тилининг 5 жилдлик изоҳли луғатида самара сўзига қуйидагича изоҳ берилган: ушбу сўз араб тилидан олинган бўлиб, “натижа, ҳосил, фойда”⁴⁰ тушунчаларини англатиши кўрсатиб ўтилган. Шу сўзга ўхшаш “самарадор” сўзи ҳам келтирилган. Ушбу сўзнинг маъноси “самарали, фойдали”⁴¹ сўзлардан иборат бўлиб, “катта самара, фойда келтирадиган,

⁴⁰ Ўзбек тилининг изоҳли луғати: 80000 ортик сўз ва сўз бирикмаси. Ж. Ш. /Таҳрир хайъати: Т.Мирзасев (раҳбар) ва бошқ.; ЎЗР ФА Тил ва адабиёт ин-ти. – Т.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси” давлат илмий нашриёти, 2006. 434 б.

⁴¹ Ўша жойда. 434 б.

сермахсул; яхши натижа берадиган”⁴², деб изох берилган. Худди шундай изох “самарадорлик” сўзига ҳам келтирилган. Мазкур лугатда эътироф этилишича, ушбу сўзнинг маъноси “самарали, фойдали бўлишлик; фойдалилик”⁴³ тушунчаларидан иборат. Булардан ҳам кўриниб турибдики, самарадорлик тушунчаси асосан нафлилик, фойдалилик ва натажавийлик каби тушунчаларни ифода этади. Ушбу сўзларнинг мазмунидан келиб чиқиб, унинг назарий жиҳатига эътиборни қаратамиз.

Ҳозирги пайтда хизмат кўрсатиш самарадорлигининг назарий ва амалий жиҳатлари билан мамлакатимизнинг бир гуруҳ олимлари шуғулланмоқдалар. Улар жумласига Б.А.Абдукаримов⁴⁴, М.Қ.Пардаев, И.С.Очилов⁴⁵, Қ.Ж.Мирзаев⁴⁶, Ж.Р.Ураков⁴⁷, Х.М.Маматкулов⁴⁸, Ю.П.Уринбаева⁴⁹, Э.С.Файзиев⁵⁰, Д.Худайберганов, И.Р.Бердикулова⁵¹ каби олимларни киритиш мумкин. Профессор К.Б.Уразов раҳбарлигидаги бир гуруҳ олимлар хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг долзарб муаммолари бўйича монографияни⁵² эълон қилишди. Аммо мазкур олимлар асарларининг аксарият қисмида самарадорлик масаласи қараб чиқилиш баробарида, унинг таърифига кам аҳамият берилган.

Маълумки, ҳар қандай иқтисодий категориянинг, шу жумладан, самарадорлик тушунчасининг ҳам назарий масалалари қаралган пайтда, унинг таърифи ишлаб чиқилиши лозим. Сама-

⁴² Ўша жойда. 434 б.

⁴³ Ўша жойда. 434 б.

⁴⁴ Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. –Т.: “Fan va texnologiya”, 2007, 288 б., Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. 2-нашр. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2010, 384 б.

⁴⁵ Пардаев М.Қ., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорликни ошириш йўллари. Монография. – Т.: “Иқтисод-молия” нашриёти, 2011, 10-18 б., Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М.. Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2014, 384 б., Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётининг айрим муаммолари. Монография. – Т.: “Наврўз” нашриёти, 2014, 264 б.

⁴⁶ Мирзаев Қ.Ж. Агросервис хизматлари самарадорлигини оширишнинг методологик масалалари. Монография. – Т.: “Иқтисод-молия” нашриёти, 2010, 164 б. – 10,25 б.т., Мирзаев Қ.Ж. Агросервис иқтисодиёти. Монография. – Т.: “Иқтисод-молия” нашриёти, 2013, 212 б.; Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М.. Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2014, 384 б.

⁴⁷ Ураков Ж.Р. Хизмат кўрсатиш корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2013, 127 б.

⁴⁸ Маматкулов Х.М. Хизмат кўрсатиш соҳасига оид атамалар ва иборалар изохли лугати. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2010, 398 б.

⁴⁹ Уринбаева Ю.П. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва аҳоли турмуш даражаси: ўзаро боғлиқлиги ва ривожланиш исқиболлари. Монография. – Т.: “Fan” нашриёти, 2013.

⁵⁰ Файзиев Э.С. Сервис тизими фаолияти асослари. Ўқув қўлланма. – Самарканд, 2010, 172 б.

⁵¹ Худайберганов Д., Бердикулова И. Товарлар ва хизматлар бозори самарадорлигини ошириш масалалари. – Самарканд: СамИСи, 2011, 116 б.

⁵² Уразов К.Б., Худайбердиев Н.У. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг долзарб муаммолари. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2012, 260 б.

радорлик тушунчасининг таърифни ишлаб чиқишда шуни инобатга олиш жоизки, ушбу тушунча иқтисодиётнинг барча бўғинларига ва тармоқларига дахлдор бўлсин. Чунки бошқа тармоқ ва соҳалар ҳам шуни назарий асос қилиб олиши лозимдир. Буларни инобатга олиб, самарадорлик тушунчаси бўйича турли олимларнинг қарашларига тўхталиб ўтирмасдан, ўзимизнинг қуйидагича тахрирдаги таърифни беришни тавсия қиламиз.

Самарадорлик деганда, мулк шаклидан қатъий назар, барча мавжуд ресурсларнинг самарали фойдаланиш ва харажатларнинг тежамкорлигини таъминлаш эвазига натижавийлигини ошириб, жамият, давлат, мулкдор, корхона, иш кучи соҳиби каби субъектларнинг манфаатлари муштараклигини таъминлашга қаратилган улар ўртасидаги иқтисодий муносабатлар мажмуи тушунилади. Ушбу таърифнинг мазмунини қуйидагича изоҳлаш ва назарий жиҳатдан асослаш мумкин:

Биринчидан, самарадорликдан хўжалик юритувчи субъектларнинг, мулк шаклидан қатъий назар, ишлатаётган ресурси ёки харажати энг аввало мулкдорнинг (инвесторнинг) манфаатини таъминлаши лозим бўлади. У қўйган инвестицияси учун маълум даражада фойда олишини тақозо қилади. Шу билан унинг манфаати таъминланади. Демак, энг аввало мулкдорнинг, инвесторнинг манфаатига хизмат қилиши лозим экан.

Иккинчидан, самарадорликдан шу инвестор ташкил қилган корхона ва унинг меҳнат жамоаси ҳам манфаатдор бўлиши керак. Корхона ўзи ишлаб топган фойдаси эвазига ўзини ушлаб туриши ва ривожланиши учун имконияти етарли бўлиши лозим. Шундагина корхонанинг фойда олиб самарали ишлаши, унинг манфаатига ҳам мос бўлади.

Учинчидан, ҳар бир иш кучи соҳиби, яъни ходим самарадорлиқнинг ошишидан манфаатдор бўлиши керак. Чунки у текинга ишламайди. Қилинган меҳнати учун у маълум даражада меҳнат ҳақи ва бошқа рағбатлантириш маблағларини олиб, ўзининг ва оиласининг яшашини таъминлаши лозим. Қанча кўп ишласа, шунча кўп манфаатдорлик таъминланса, яъни кўп иш ҳақи олса, у ўз иш услубини такомиллаштириб бораверади. Шу йўл билан унинг ҳам манфаати қондирилади, корхонанинг ривожланиши таъминланади.

Тўртинчидан, ушбу фаолият натижасининг самарадорлигидан жамият ҳам манфаатдордир. Масалан, шу фаолият кўрсатиб турган

корхона бозорга тегишли маҳсулотларини (иш ёки хизматларини) чиқариш эвазига бозорнинг тўкинлигини таъминлаш ва аҳолининг бир қисмини иш билан банд қилиш орқали жамиятнинг манфаатига ҳам хизмат қилади. Шу туфайли жамият ҳар бир фаолият кўрсатиб турган хўжалик юритувчи субъектлардан ва уларнинг самарали фаолият кўрсатишидан манфаатдор. Корхона ўз фаолияти давомида ушбу манфаатдорликни ҳам кондириб бориши лозим.

Бешинчидан, ҳар бир хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятидан, мулк шаклидан қатъий назар, давлат ҳам манфаатдор. Чунки ҳар бир хўжалик юритувчи субъект ўзининг фаолияти натижасидан давлатга солиқ ва бошқа мажбурий тўловларни амалга оширади. Шу орқали давлатнинг ҳам манфаатдорлиги таъминланади. Шуларни ҳаммасининг манфаатдорлигини таъминлаш учун эса, ҳар бир фаолият кўрсатиб турган хўжалик юритувчи субъект юқори самарадорликка эришиши лозим бўлади.

Олтинчидан, барча манфаатдор субъектлар ўз манфаатлари учун интилиш жараёнида улар ўртасида иқтисодий муносабатлар вужудга келади. Бу муносабатлар бир қанча қонунлар ва қонун ости ҳужжатлари билан тартибга солинади. Шу туфайли иқтисодий муносабатлар мажмуи самарадорлик тушунчасининг табиатини очишга хизмат қилади.

Нихоят, еттинчидан, ушбу таъриф иқтисодиётнинг барча бўғинларига ва тармоқларига дахлдордир. Чунки барча ҳолатда хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятидан юқоридаги барча субъектларнинг манфаатдорлиги таъминланади. Шу туфайли ушбу таъриф бошқа тармоқ ва соҳалар учун ҳам назарий асос бўлиб хизмат қилади.

Шу ўринда самарадорлик мезони ҳақида ҳам айрим фикрларни айтиш жоиз. Чунки ҳар қандай категория ва тушунчани маълум кўрсаткичлар билан ифодаламасдан туриб, унинг ҳолатига таҳлилий баҳо бериб бўлмайди. Бунинг учун эса, унинг таърифини ва мезонини ишлаб чиқишни тақозо қилади. Аммо иқтисодий адабиётларда самарадорлик мезони ҳақида фикрлар кам ёритилган.

Мазкур тушунчани тўлиқ ва тўғри англаш учун мезон сўзининг маъносига аниқлик киритишдан бошлаймиз. Юқорида таъкидланган Ўзбек тилининг изоҳли луғатида “мезон” сўзига қуйидагича изоҳ берилган: ушбу сўз ҳам араб тилидан олинган

бўлиб “ўлчов, тарози; мувозанат, одиллик”⁵³ маъноларини англатади. Бунга 6 та изоҳ берилган. Улардан икkitаси иктисодиётга оид бўлиб, улар қуйидагилардан иборат: 1. Тарози, ўлчов. 2. Таққослаш ёки баҳолаш учун ўлчов, андоза⁵⁴. Энди юқоридаги икки сўздан иборат бўлган “самарадорлик мезони” сўз бирикмасига изоҳ бериш мумкин. “Самарадорлик мезони” дейилганда, фойдалилик ўлчови, натижавийлик ўлчови каби ўлчов билан боғлиқ маънолар келиб чиқади. Ушбу мазмундан келиб чиқиб, “самарадорлик мезони” категориясининг таърифини қуйидагича бериш мумкин.

Самарадорлик мезони деганда, эришилган натижанинг, унга эришиш учун фойдаланилган ресурслар ёки қилинган харажатларга нисбати билан ўлчанадиган кўрсаткич тушунилади. Мезон ўлчов экан, демак у маълум ва аниқ кўрсаткичлар билан ифодаланади. Шу ўринда самарадорлик кўрсаткичлари тушунчасини самарадорлик мезонидан фарқламоқ лозим.

Мезонга ўлчанадиган нарсанинг максадидан келиб чиқиб ёндашилади, бу унинг йўналишини аниқлаб беради. Кўрсаткич аниқ миқдорини кўрсатиш орқали уни англаш учун хизмат қилади. Масалан, корхонада банд ходимлар меҳнатининг самарадорлиги мезони меҳнатнинг натижавийлигини ифодалашга қаратилган бўлса, у бир қанча кўрсаткичлар билан аниқланиши мумкин. Ушбу категориянинг кўрсаткичларидан бири меҳнат унумдорлигининг аниқ миқдори билан ифодаланади. Мезонни тўлиқ қамраб олиш учун меҳнат самарадорлигини баҳолашда битта кўрсаткич камлик қилиши ҳам мумкин. Чунки ушбу кўрсаткичда меҳнат харажатларининг самарадорлиги ўз ифодасини топмаган. Буни ифодалаш учун меҳнатга тўланган харажатларнинг натижавийлигини ҳисоблашни тақозо қилади. Демак, улар бир-бирини тўлдириб борадиган тушунчалар сифатида бир-бири билан узвий боғлиқ бўлса-да, бир-биридан мазмун жиҳатидан маълум даражада фарқ қилади. Бу қуйидаги жадвалда ўз аксини топган (3.1-жадвал).

⁵³ Ўзбек тилининг изоҳли лугати: 80000 ортик сўз ва сўз бирикмаси. Ж. П. /Тахир хайъати: Т.Мирзаев (раҳбар) ва бошқ.: ЎзР ФА Тил ва адабиёт ин-ти. – Т.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси” Давлат илмий нашриёти, 2006. 578 б.

⁵⁴ Уша жойда, 578 б.

Самарадорлик мезони ва самарадорлик кўрсаткичларининг ўзига хос жиҳатлари ва мос равишда улар ўртасидаги фарқлар⁵⁵

Самарадорлик мезони	Самарадорлик кўрсаткичи
Иқтисодий категория.	Иқтисодий кўрсаткич.
Назарий ифода.	Аниқ амалий ифода.
Йўналишни ифодалайди.	Нисбий миқдорда ўлчанади.
Иқтисодиётнинг барча соҳасига тегишли.	Иқтисодиётнинг айрим соҳаси ва жараёнларига тегишли бўлиб, аниқ ҳолатни ифодалайди.
Ҳаммасига дахлдор битта йўналишни ифодалайди.	Индивидуал ёки тизимли ҳолатни ифодалайди.
Пировард мақсадни ифодалайди.	Мақсад натижаси ва омилларни ифодалайди.

Энди кўрсаткичлар, шу жумладан, самарадорлик кўрсаткичларининг мазмунини қараб чиқамиз. Шунинг эътирофи этиш керакки, иқтисодий кўрсаткичлар, унинг таркибий қисми бўлган самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлардан иқтисодий адабиётларда ва амалиётда кенг фойдаланилаётганлигига қарамасдан, уларнинг тушунчаси ва таърифи ҳақидаги назарий масалалар иқтисодий адабиётларда етарли даражада ёритилмаган. Шу билан бирга, уларнинг вазифалари ва функциялари ҳам назарий жиҳатдан кам ўрганилган. Бу эса иқтисодий адабиётларда, хусусан, хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётига оид адабиётларда ҳам кўрсаткичлардан кўр-кўрона фойдаланишга, уларни илмий жиҳатдан асосланмаган ҳолда қўйлашга олиб келмоқда. Натижада айрим иқтисодий жараёнлар тегишли кўрсаткичларда ўз ифодасини етарли даражада тўлиқ топмасдан қолмоқда.

Буларни инобатга олиб, иқтисодий кўрсаткичлар тўғрисидаги тадқиқотни кўрсаткичнинг тушунчасини ва таърифини аниқлашдан бошлаш лозим, деб топдик. Бу борада олимлар ўртасидаги мунозаралар ҳам мавжуд. Уларга тўлиқ тўхталиб ўтирмасдан, узок йиллар давомида қилинган кузатувлар ва тажрибаларга таянган ҳолда, М.Қ.Пардаев томонидан ишлаб чиқилган қуйидаги таърифни келтириш мақсадга мувофиқдир. “Иқтисодий кўрсаткичлар

⁵⁵ Манақор асосан муаллиф томонидан тадқиқотлар асосида тузилди.

деганда, иқтисодий жараёнлар, ҳодисалар ва уларнинг натижасини миқдор ва сифат жиҳатидан ифодаладиган номи ва ўлчамларига эга бўлган бирликлар тушунилади”⁵⁶ дейилган. Ушбу таърифни такомиллаштирган ҳолда, иқтисодий кўрсаткичга бугунги кун нуқтаи назаридан келиб чиқиб, қуйидаги таърифни беришни лозим топдик. Иқтисодий кўрсаткич деганда, жамиятда ва унинг ҳар бир бўғинида (хўжалик юритувчи субъектида) содир бўлган, бўлаётган ва бўладиган ижтимоий-иқтисодий жараёнларни рақамларда ифода этувчи маълум категориянинг номи билан аталувчи тушунчага айтилади.

Иқтисодий кўрсаткичлар, ҳозирги иқтисодиётни эркинлаштириш, модернизациялаш ва диверсификациялаш шароитида бир қанча функцияларни бажаради. Булар қуйидагилардан иборат: билдириш, бошқариш, назорат қилиш, рағбатлантириш, тарбиялаш. Ушбу масалалар алоҳида тадқиқотни талаб қилганлиги туфайли, бу ерда фақат уларни эслаш кифоя, деган хулосага келинди.

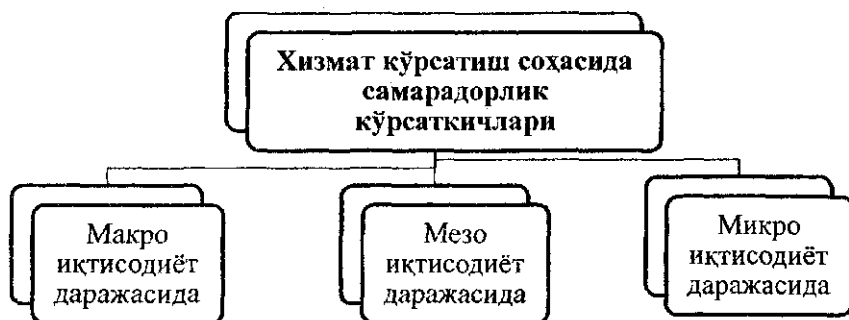
Энди юқоридаги назарий хулосаларга таянган ҳолда, самарадорлик кўрсаткичларига ҳам таъриф бериш мумкин. Бу масала ҳам иқтисодий адабиётларда кам ёритилган. Буларни инобатга олиб, самарадорлик кўрсаткичига қуйидагича таъриф бериш мумкин. Самарадорлик кўрсаткичи деганда, жамиятда ва унинг ҳар бир бўғинида (хўжалик юритувчи субъектида) содир бўлган, бўлаётган ва бўладиган ижтимоий-иқтисодий жараёнларда иштирок этадиган ресурслар ёки харажатларнинг самарадорлигини (натижавийлигини, фойдалилигини) рақамларда ифода этувчи маълум категориянинг номи билан аталувчи тушунчага айтилади.

Кўриниб турибдики, “самарадорлик”, “самарадорлик мезони”, “самарадорлик кўрсаткичлари” каби тушунчалар бир-бири билан узвий боғлиқ ҳолда иқтисодий категория сифатида намоён бўлар экан. Биз уларнинг назарий талқинига тўхталиб, ҳар бирининг таърифларини ишлаб чиқишга ва бу борада ўз қарашларимизни ифодалашга муваффақ бўлдик.

Энди самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичларнинг назарий масалаларига тўхталамиз. Самарадорлик кўрсаткичлари иқтисодиётнинг бўғинларида қўлланилиши бўйича 3 гуруҳга бўлинади. Бунга қуйидаги 3.1-расмда кўриш мумкин.

⁵⁶Парлаев М.Қ. Иқтисодий таҳлил назарияси. Дарслик. – Самарқанд: “Зарафшон” нашриёти, 2001, 67 б.

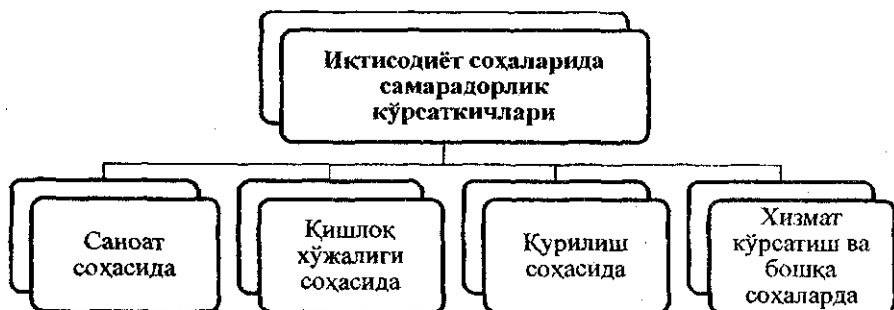
Мазкур расмдан кўриниб турибдики, самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимида ишлаб чиқишда иқтисодиётнинг ҳар бир бўғинини инобатга олиш лозим бўлади. Чунки, макро даражада аниқланадиган самарадорлик кўрсаткичини микро даражадаги иқтисодиётга ва уни мос равишда, мезо даражадаги иқтисодиётга айнан қўллаб бўлмайди. Шу туфайли, ҳар бирининг ўзига хос хусусиятларини инобатга олиш учун, иқтисодиётнинг бўғинларини инобатга олган ҳолда самарадорлик кўрсаткичларини ҳам аниқлашга тўғри келади.



3.1-расм. Хизмат кўрсатиш соҳасида самарадорлик кўрсаткичларининг иқтисодиётнинг бўғинлари бўйича ифодаланиши.

Самарадорлик кўрсаткичлари иқтисодиётнинг тармоқлари бўйича ҳам таснифланади. Бунда шуни инобатга олиш лозимки, ҳар бир тармоқнинг ўзига хос хусусияти мавжудлиги туфайли, уларнинг самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлари ҳам ўзига хосдир. Шу туфайли бу масалага ҳам алоҳида аҳамият бериб, қуйидаги чизмани келтиришни лозим деб топдик (3.2-расм).

Кўриниб турибдики, самарадорлик категориясининг назарий масалаларида ҳали ўз ечимини қутаётган анча муаммолар мавжуд экан. Олимлар ва мутахассислар олдида турган ва ўз ечимини қутаётган асосий муаммолардан бири, иқтисодиётнинг ҳар бир бўғинида ва ҳар бир тармоғида самарадорликни ифодаловчи



3.2-расм. Самарадорлик кўрсаткичларининг иқтисодиётнинг тармоқлари бўйича таснифланиши.

кўрсаткичларни, бугунги бозор муносабатлари талабларидан келиб чиққан ҳолда ишлаб чиқишдан ва уларни амалиётга қўллашни ташкил қилишдан иборатдир. Зеро, самарадорликни тўлиқ ва тўғри баҳоламасдан, уни ошириш йўлларини ишлаб чиқиш, уларнинг назоратини ташкил қилмасдан, кескин рақобат шароитида корхоналарнинг яшовчанлигини сақлаб қолиш қийин кечади. Жумладан, хизмат кўрсатиш соҳасини олайлик. Ушбу соҳа ҳам бир қанча тармоқлардан иборат. Уларнинг ҳаммаси бир-биридан фарқ қилади. Масалан, туристик хизматлар самарадорлигини маданий ёки маиший хизматлар самарадорлиги билан бир хил кўрсаткичларда ифодалаб бўлмайди. Худди шундай ҳолатни хизмат кўрсатишнинг бошқа тармоқлари бўйича ҳам айтиш мумкин.

3.2. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзига хос хусусиятлари

Юқоридаги назарий қарашларга асосланган ҳолда, тадқиқот объекти бўлган **маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларига** алоҳида аҳамият бериш мақсадга мувофиқдир. Мазкур хизматлар ҳам хизматлар тизимида муҳим ҳисобланади. Чунки сотиш хизматида етиштирилган маҳсулотни масофа нуқтаи назаридан истеъмолчига яқинлаштиради, сақлаш орқали вақт нуқтаи назаридан истеъмолчиларга етказиб берилади. Аммо шуни эътироф этиш керакки, икки ҳолатда ҳам яратилган маҳсулот миқдорига ҳеч қандай қўшимча маҳсулот қўшилмайди. Аммо уларни макон ва замон нуқтаи назаридан ташиланлиги туфайли қиймати кўпаяди.

Буларнинг ҳаммаси мазкур хизматларнинг ўзига хос хусусиятлари мавжудлигидан далолат бериб турибди.

Адабиётларда сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзига хос хусусиятлари тўлиқ очиб берилмаганлиги туфайли, ушбу масалага алоҳида диққатни қаратамиз.

Маҳсулотларни сақлаш хизматининг ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

- моддий неъмат яратилмайди, аммо унинг нобуд бўлишининг олди олинади;
- маҳсулотнинг миқдори билан бирга сифатининг сақланиб қолиши ҳам таъминланади;
- аҳолини озиқ-овқат маҳсулотлари билан йил давомида таъминлаш имконияти яратилади;
- вақт омилининг таъсири эвазига унинг қиймати ошади;
- озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашга хизмат қилади;
- сақлаш харажатлари ҳам сақланаётган маҳсулотнинг қийматини оширади.

Маҳсулотларни сотиш хизматининг ўзига хос хусусиятларининг ҳам эътиборга лойиқ жиҳатлари мавжуд. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- маҳсулотларни сақлашга қўйилган пайтга нисбатан уларни сотиш пайтида, аксарият ҳолда, нархининг қимматлашув жараёни рўй беради;
- маҳсулотнинг эгаси ва сақлаш иншоотининг эгаси турли шахслар бўлган пайтда, уни сотиш ҳуқуқи сақлаган кишида эмас (агар шартномада келишилган бўлмаса), балки сақлашга қўйган кишида бўлади;
- бевосита маҳсулотлар сақланган жойдан улгуржи ва чакана сотиш амалга оширилади ҳамда бу жараёнда маҳсулотни сотишдан келадиган тушум, агар маҳсулотнинг эгаси бошқа киши бўлса, уни сақлаган идорага эмас, балки маҳсулот эгасининг ҳисобига ўтказилади;
- маҳсулотни сотиш маълум муддат давомида албатта тугатилиши лозим бўлади;
- маҳсулот сақланаётган жойидан бевосита истеъмолчига ва қайта сотишга сотилиши мумкин.

Ушбу хусусиятларнинг ҳаммасига қисқача тўхталиш мақсадга мувофиқдир. Маҳсулотларни сақлашнинг биринчи хусусияти – моддий неъмат яратилмайди, аммо унинг нобуд бўлишининг олди

олинишини таъминлайди. Бу ҳам ишлаб чиқаришга тенглаштирилади. Тадқиқотларимиз кўрсатиши ва жамоатчиликнинг эътироф этишича, маҳсулотни оддий усул билан сақланадиган бўлса, йўқотиш, яъни унинг набуд бўлиши маҳсулотнинг умумий ҳажмига нисбатан 20,0% дан ошиқроқни ташкил қилади. Агар у совитгичларда сақланса, унинг нобудгарчилиги ўрта ҳисобда 5,0%ни ташкил қилади⁵⁷. Демак, умумий сақланаётган маҳсулотнинг 15,0%и (20,0–5,0) нобудгарчиликдан сақланиб қолинади. Бундай тежамкорликни, юқорида таъкидланганидек, ишлаб чиқариш билан қиёслаш ҳам мумкин. Агарда сақлашга тегишли шароит яратилиб берилмаганда эди, етиштирилган маҳсулотнинг 15,0% миқдори нобуд бўлар эди. Жамиятнинг эҳтиёжини қондириш учун бунди кўшимча равишда етиштириш лозим бўларди. Акс ҳолда, жамият истеъмолига шунча маҳсулот кам етказиб берилар эди. Булардан кўриниб турибдики, маҳсулотларни махсус сақлайдиган иншоотларда (совитгичларда) сақланиши маълум даражада ўзига хос иқтисодий самарадорликка эга. Бу самарадорлик маҳсулотни сақлашга кетган харажатлар ($X_{мс}$) билан, уни йўқотиш натижасида юз берган нобудгарчилик (X_n) ўртасидаги фарқда ўзифодасини топади. Агарда $X_n > X_{мс}$ бўлса, сақлашнинг самарадорлиги юқорилигидан, борди-ю унинг тескариси бўлса, яъни $X_n < X_{мс}$ сақлашнинг мулкдор учун самарасизлигидан далолат беради. Аммо бу ҳолат жамият учун манфаатлидир, чунки нобуд бўлиши мумкин бўлган маҳсулот аҳолининг истеъмоли учун сақланиб қолинган бўлади.

Маҳсулотларни сақлаш жараёнида унинг миқдори билан бирга сифатининг ҳам сақланиб қолиши таъминланади. Маҳсулотни оддий сақлаганда, 20,0% йўқотилиши билан бирга, қолган 80,0% маҳсулотнинг ҳам сифати пасаяди. Сифати пасайган маҳсулотнинг бозордаги нархи, табиийки, тадбиркор хоҳлаганидек юқори бўлмайди. Агар тадбиркор ўз маҳсулотини оддий шароитда сақласа, унинг йўқотилиши икки йўналишда содир бўлади. Биринчидан, маҳсулотнинг кўп қисми нобуд бўлиши эвазига юзага келса, иккинчидан, қолган маҳсулотнинг ҳам сифатини пасайиб кетиши эвазига нархи арзонлашиб кетади. Шу туфайли, маҳсулотни махсус совитгичларда сақлаш нафакат мулкдор ёки тадбиркор учун, балки жамият учун ҳам жуда фойдали.

⁵⁷ Маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган Самарқанд вилояти Самарқанд туманида ва Жиззах вилояти Баҳмал туманларида жойлашган совитгичларнинг маълумотлари ўрта ҳисобда 5 %ни тасдиқламоқда.

Маҳсулотларни сақлашнинг ўзига хос хусусиятларидан бири вақт омилининг таъсири эвазига унинг қиймати ошишида намоён бўлади. Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари мавсумий етиштирилади, аммо доимий равишда истеъмолда бўлиб туриши лозим. Маҳсулот етиштирилган пайтда кўпчиликда сақлаш имкониятининг йўқлиги, маълум даражада шу пайтда маблағнинг кераклиги, уларни бозорга кўплаб чиқарилишига сабаб бўлади. Табиийки, бундай шароитда маҳсулотнинг нархи арзонлашади. Вақт ўтиши билан мавсум ўтиб боради ва маҳсулотлар камайиб, кунлар ўтиши билан улар қимматлашади. Шу туфайли тадбиркор маҳсулотини қанча кўп ушлаб туриш имкони бўлса, мос равишда унинг нархи шунча қимматлашиб боради. Бу эса фақат вақт омили эвазига шундай самарага эришиш мумкинлигини кўрсатади.

Маҳсулотларни сақлаш жараёнида сақлаш харажатлари ҳам сақланаётган маҳсулотнинг қийматини оширади. Маҳсулотларни сақлашда энергия харажатлари, унинг хавфсизлиги ва қўриқланиши билан боғлиқ харажатлар юзага келади. Бу харажатлар маҳсулотнинг таннарини оширади. Маҳсулотнинг нархи сақлаш харажатлари билан 5,0%га ошган бўлса, маҳсулотнинг бозордаги нархи 50,0% кўтарилса, тадбиркор шу маҳсулотини сақлаш эвазига бошланғич нархига нисбатан 45,0% (50,0–5,0) фойда қилади. Бу ҳам тадбиркорга катта самара беради.

Шу ўринда маҳсулотларни сотиш хизматининг ўзига хос хусусиятларини очиб беришни ҳам мақсадга мувофиқ деб топдик. Чунки қишлоқ хўжалиги соҳасида етиштирилиб, сақланган маҳсулотни сотиш оддий савдога нисбатан бир мунча фарқ қилади. Ушбу масаланинг назарий жиҳатларини тадқиқ қилиш, шу соҳанинг ривожланишида тегишли ҳулосаларни чиқариш учун унга тўғри ёндашиш имкониятини туғдиради.

Шундай қилиб, унинг биринчи хусусияти маҳсулотларни сақлашга қўйилган пайтга нисбатан уларни сотиш пайтида нархнинг қимматлашув жараёнининг рўй беришида намоён бўлади. Чунки бу ҳолатга жуда кўп омиллар таъсир қилади. Хусусан, бу ерда вақт омили муҳим роль ўйнайди. Маҳсулотларни етиштирилган пайтга нисбатан бир мунча вақтнинг ўтиши, унинг камайиб боришига олиб келади, аммо талаб ва эҳтиёж бу маҳсулотга камаймайди. Бундан ташқари, сақлашга кетган харажатлар ҳам маҳсулот қийматини оширади. Ҳамма омиллар таъсирида маҳсулотнинг сақлашга қўйилган пайтга нисбатан

уларни сотиш пайтида нархининг қимматлашув жараёни рўй беради.

Мазкур жараённинг яна бир хусусияти, маҳсулотнинг эгаси ва сақлаш иншоотининг эгаси турли шахслар бўлган пайтларда, уни сотиш ҳуқуқи сақлаган кишида эмас, юқорида таъкидланганидек, агар шартномада келишилган бўлмаса, сақлашга қўйган кишида бўлиши мумкинлигида намоён бўлади. Чунки маҳсулотни сотиш ҳуқуқига фақат унинг эгаси ҳақли. Агар у тегишли ваколатни бошқа кишига келишилган ҳолда берган бўлса, бошқа киши ҳам сотиши мумкин. Бундай ҳуқуқни сақловчиларга ҳам бериш мумкин, аммо улар фақат мулк эгасига шартнома асосида хизмат кўрсатади, холос. Демак, мулк эгасидан бошқа сотувчилар унга савдо хизматини кўрсатувчилар сифатида намоён бўлади. Агарда маҳсулотни етиштирувчи ҳам, сақлайдиган ҳам ва сотадиган ҳам бир шахс бўлса, бу жараённинг самарадорлиги юқори бўлади. Оралиқда қилинадиган харажатлар камаяди. Натижада, маҳсулотни сақлаш билан боғлиқ харажатларнинг камайиш эвазига унинг таннарни кам бўлади. Мулк эгасида уни бозордаги бошқа турдош маҳсулотлар билан бир хил нархда сотган тақдирда ҳам, шунинг эвазига кўпроқ фойда олиш имконияти туғилади. Агарда мазкур маҳсулот бўйича таклиф талабга нисбатан ошиб кетадиган бўлса, мазкур тадбиркор маҳсулотнинг нархини бир мунча камайтириб ҳам, таннарининг пастлиги эвазига, тегишли фойдага эришиши мумкин.

Маҳсулотларни сотишнинг навбатдаги хусусияти бевосита маҳсулотлар сақланган жойдан улгуржи ва чакана сотишнинг амалга оширилиши ва бу жараёнда маҳсулотни сотишдан келадиган тушум, агар маҳсулотнинг эгаси бошқа киши бўлса, уни сақлаган корхонага эмас, балки маҳсулот эгасининг ҳисобига ўтказилишидир. Сақлаган корхона сақланган маҳсулот учун унинг эгасидан фақат шартномада кўрсатилган ижара ҳақини олади. Сақланаётган маҳсулот кўпинча ички бозорга ва экспортга тадбиркорлар орқали чиқарилади. Бунда олди-сотди жараёнида нақд пул ишлатилади. Шу пулни тижорат банкларига жалб қилиш учун қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотишдан тушган пул маблағини сақлашни рағбатлантирувчи механизмларни жорий қилиш мақсадга мувофиқдир. Бундай механизмлардан бири, бизнинг фикримизча, имтиёзли пластик карточкаларни жорий қилишдир. Бунинг мазмуни, нақд пул тушумини ҳар ойга маълум

фоиз тўлаш шарти билан (амалдаги фоизга нисбатан юқорироқ) пластик карточкага олиш ва биринчи талабдан унга шу банкнинг ўзидан керакли миқдорда нақд пул бериш тартибини жорий қилиш лозимлигидир.

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг назорат жихати, агар у қайта ишланмаса, бир йилда албатта сотилиб, истеъмол қилиниши шартлигидадир. Мевалар, сабзавотлар ва полиз экинлари ҳам куз мавсумида етиштирилиб, сақлашга қўйилгач, улар кўпи билан март-май ойларига қадар, яъни олти-саккиз ой давомида сотилиши ва истеъмол қилиниши лозим. Акс ҳолда, улар ўзининг сифатини йўқотиши мумкин. Шу туфайли, маҳсулотни сақлашнинг чегараланганлиги ва сотилиши маълум вақтгача албатта тугатилиши лозимлиги унинг муҳим хусусиятларидан биридир. Бу ҳолат тадбиркорни ўз вақтида иш қўришни, вақтдан ҳам, нархидан ҳам ютказмаслик чораларини назорат қилишни тақозо қилади.

Маҳсулотларни сотишнинг ўзига хос хусусиятларидан яна бири, маҳсулот сақланаётган жойидан бевосита истеъмолга ва қайта сотишга сотилиши мумкинлиги билан ифодаланади. Сақланадиган омбордан қайта сотишга сотилгани маъкул, чунки бу катта миқдорда харид қилишни тақозо қилади. Агарда истеъмолга сотиладиган бўлса, албатта бу катта миқдорда амалга ошмайди. Лекин, фақат катта миқдорда сотишни мўлжаллаб, кичик миқдорда сотишни чегараламаслик лозим. Аксинча, бундай савдони амалга ошириш учун махсус жой ва қурилмалар ўрнатиб, тегишли шароитни яратиш мақсадга мувофиқ. Шу туфайли сотишда ҳам турли воситалардан, хусусан, рекламалардан, воситачилар, дистрибьюторлар хизмати кабилардан кенг фойдаланиш лозимдир.

Маҳсулотларни сотиш ва сақлаш хизматларини такомиллаштириш иқтисодийнинг барқарор ривожланишида, аҳоли фаровонлигини таъминлашда, уларнинг даромадларини ошириш эвазига ҳаёт даражасини яхшилаш ва яшаш сифатини оширишда катта аҳамиятга эга. Бу қуйидагиларда намоён бўлади:

Биринчидан, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш мавсумий характерга эга бўлишига қарамасдан, уларни сотиш ва сақлаш хизматларини амалга ошириш орқали аҳолининг йил давомида ушбу маҳсулотлар билан узлуксиз истеъмолини таъминлаш имконини беради. Бу аҳолининг йил давомида витаминларга бой маҳсулотлардан баҳраманд бўлиб яшашини таъминлайди.

Иккинчидан, етиштирилган маҳсулотларнинг nobудгарчилигига йўл қўйилмаслигини таъминлаш орқали маҳсулотлар ва харажатларнинг тежамкорлигига эришилади. Бунда nobуд бўлиши мумкин бўлган маҳсулот сақланиб қолиб, аҳолининг дастурхонига етказилиб берилади ва шу маҳсулотларни етиштиргунча бўлган харажатлар ҳам тежалди. Масалан, 100 тонна маҳсулот етиштирилди, деб фараз қиламиз. Унинг ҳар бир тоннаси учун шартли равишда 500 минг сўмдан харажат қилинди, дейиш мумкин. Агар оддий анъанавий йўл билан сақланганда, унинг 20,0%и nobуд бўлган бўлар эди. Бу умумий маҳсулотнинг 20 тоннаси демакдир. Шу маҳсулот nobуд бўлиши билан бирга яна 10 миллион сўм (20,0 * 0,5) олдинги қилинган харажатлар ҳам “куйиб” кетган бўлар эди.

Учинчидан, маҳсулотларни сақлаш хизматларини кенгайтириш ва уни ривожлантириш қўшимча иш ўринларини яратиш имконини туғдиради ва шу орқали бандлик муаммосини ҳал қилади. Бу эса банд бўлган аҳолининг фаровонлигини таъминлайди.

Тўртинчидан, сақлаш хизматини яхши ташкил қилиш орқали маҳсулотни етиштирувчиларнинг молиявий аҳволини яхшилади. Чунки маҳсулот етиштирилган пишиқчилик даврида у анча арзонга сотилиши мумкин. Бу кўп ҳолларда унинг таннархидан ҳам арзонга сотилади. Бу эса, деҳқонларнинг ишлаб чиқаришни кенгайтириш имкониятини қисқартириб юборади. Шу туфайли, маҳсулотни сақлаб тегишли нархда сотиб, етарли миқдорда фойда олишга эришиш мумкин бўлади.

Бешинчидан, маҳсулотларни сақлайдиган совуқхоналар фаолияти натижасида олинган фойдасидан давлат бюджетига солиқлар ва турли мажбурий тўловларнинг тушуми ҳам таъминланади.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, маҳсулот етиштириладиган кўпгина ҳудудларда совуқхоналар қурилган эмас. Бунинг натижасида етиштирилган маҳсулотларнинг кўп миқдори nobуд бўлмоқда. Бизнинг фикримизча, мамлакатимизнинг турли ҳудудларида турлича ихтисослашган совуқхоналар қуриш мақсадга мувофиқ. Масалан, Самарқанд вилоятининг Булунғур, Пайарик, Жомбой, Тайлоқ, Самарқанд, Жиззах вилоятининг Бахмал, Ғаллаорол, Жиззах, Пахтакор туманларида кўплаб картошка, пиёз ва бошқа сабзавотлар етиштирилади. Самарқанд вилоятининг Самарқанд, Булунғур, Жиззах вилоятининг Бахмал, Ғаллаорол, Фориш туманларида олма, олхўри, узум каби мевалар етиштирилади.

Бундай туманларда шуларга мос бўлган ва меваларга ихтисослашган совуқхоналарни барпо этиш мақсадга мувофиқдир. Бизнинг ушбу тавсияларимиз советгич корхоналарини ривожлантириш ҳудудий дастурига киритилди.

Биз тавсия қилган тадбирлар амалга ошириладиган бўлса, халқнинг фаровонлиги ошиши билан бирга, уларнинг яшаш даражаси ва сифати ҳам кўтарилиши баробарида советгич корхоналарининг самарадорлиги ҳам таъминланади. Эндиги вазифа маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини баҳолаш, уларнинг ривожланишини таъминлаш учун ушбу жараёни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқиш ва уларни аниқлаш йўлларини кўрсатиб беришдан иборатдир.

3.3. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими, уларнинг таснифи ва аниқланиш йўллари

Маҳсулотларни сотиш ва сақлаш хизматлари самарадорлигини ошириш объектив зарурият, чунки ҳар бир соҳанинг, шу жумладан, мазкур соҳанинг ҳам самарадорлиги таъминланмаса, унда фаолият кўрсатувчи корхоналарнинг яшовчанлиги ҳам таъминланмайди. Оқибатда корхоналар банкротликка учраб, жамият катта иқтисодий ва ижтимоий зарар кўриши мумкин. Субъектлар ҳолатини баҳолаш учун, улар фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқишни тақозо қилади. Аммо иқтисодий адабиётларда ушбу масала кам ёритилган.

Иқтисодиётни модернизация ва диверсификациялаш ҳамда унга инновацияларни жорий қилиш шароитида самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини аниқлаш ва уларни баҳолаш йўлларини ишлаб чиқиш тегишли ахборотлар ва меъёрий-ҳуқуқий таъминотнинг мавжудлигини тақозо қилади. Чунки ахборотлар ва улар асосида шаклланадиган кўрсаткичлар расмий мақомга эга бўлиши лозим. Ушбу масалани ҳал қилиш учун биринчи галда, кўрсаткичларнинг ҳисоботларда ўз ифодасини топишини, уларнинг меъёрий-ҳуқуқий жиҳатларини таъминланишини, янгиликларни ўзида ифода этадиган ҳисоботларга тегишли ўзгартириш ва қўшимчалар киритилишни талаб қилади.

Маҳсулотларни сакловчи корхоналар самарадорлигини атрофлича ифодалаш учун, унинг барча томонларини қамраб оладиган жуда кўплаб кўрсаткичлардан фойдаланишни тақозо қилади. Кўрсаткичлар кўплаб қўлланилиши, уларнинг тизимини эмас, балки тўпламини ифодалайди. Қачонки уларни маълум белгилари бўйича таснифлаб, бир тизимга келтирсагина, ушбу кўрсаткичлар тизимга айланади. Шу туфайли ҳўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини баҳолашда улардан тўғри фойдаланиш учун уларни тизимлаштириш лозим бўлади. Ушбу жараён ҳам ўзига хос хусусиятга эга. Бу айрим назарий масалаларни ҳал қилишни тақозо қилганлиги туфайли, ушбу тушунчанинг таърифини ишлаб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик ва унга қуйидагича таъриф беришни тавсия қилмоқдамиз.

Кўрсаткичларни тизимлаштириш деганда, уларни маълум белгилари бўйича таснифлаш жараёни тушунилади. Шундан кейингина кўрсаткичлар тўплами кўрсаткичлар тизимига эга бўлади. Кўрсаткичлар тизимига эса, қуйидагича таъриф беришни лозим, деб топдик. **Кўрсаткичлар тизими** деганда, маълум белгилари билан гуруҳланган ва ҳар бир гуруҳда ўзининг ўрнига эга бўлган кўрсаткичларнинг аниқ ифодаланиши тушунилади. Юқоридаги назарий масалаларга таянган ҳолда маҳсулотларни саклаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни иқтисодий мазмуни бўйича қуйидаги 9 та гуруҳга бўлиш тавсия қилинди:

- корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналарда модернизацияланганлик даражаси ва улар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналарда диверсификацияланганлик даражаси ва улар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар иқтисодий салоҳият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар молиявий салоҳият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналарда активлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналарда меҳнат ресурслари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;

- корхоналарда ўз маблағлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналарда мажбуриятлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар.

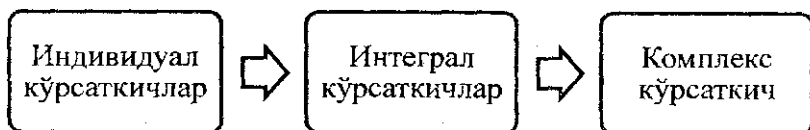
Мазкур интеграл кўрсаткичларнинг бир-бири билан ўзаро боғлиқлиги куйидаги расмда келтирилган (3.3-расм).



3.3-расм. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларнинг иқтисодий мазмуни бўйича таснифи⁵⁸.

Ушбу гуруҳ кўрсаткичлар жамланиши нуқтаи назаридан учта босқичга бўлинишини тавсия қилдик (3.4-расм).

⁵⁸Кўрсаткичларнинг ушбу таснифи муаллиф томонидан илк бор ишлаб чиқилган.



3.4-расм. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларнинг босқичлари⁵⁹.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар самарадорлигини ифодаловчи индивидуал кўрсаткичлар ҳар бир интеграл кўрсаткичлар бўйича ишлаб чиқилди. Унда корхоналар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларнинг номлари, уларнинг тизими, аниқланиш йўллари ва мазмуни келтирилди (3.2-жадвал).

3.2-жадвал

Корхоналарда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва уларни аниқлаш йўллари⁶⁰

Комплекс кўрсаткич (Ксск)	Интеграл кўрсаткичлар	Алоҳида индивидуал кўрсаткичлар	Кўрсаткичларни аниқлаш йўллари
	1	2	3
	Корхоналарда инновацион фаолият самарадорлиги кўрсаткичлари	Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффициенти Энергосамарадорлик (энергияга кетган	$K_{kf} = M_{\Sigma} / Q_{\Sigma}$; <i>M_Σ – совитгичга қўйилган маҳсулотлар ҳажмининг ўртача миқдори; Q_Σ – совитгич корхонасининг умумий қуввати.</i> $K_{\Sigma} = E_{\Sigma} * 100 / T_{\Sigma}$; <i>E_Σ – барча ишлатилган энергия қиймати; T_Σ – совитиш жараёнининг</i>

⁵⁹ Кўрсаткичларнинг ушбу поғоналари илк бор муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

⁶⁰ Ушбу жадвалда келтирилган кўрсаткичлар тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилди. Бунда бошқа соҳаларда қўлланилаётган кўрсаткичлар ушбу соҳага мослаштирилган ҳолда тақомиллаштирилди.

		харажатлар-нинг умумий харажатлар-даги улуши), %	умумий таннархи.
		Инновацияга кетган харажатлар-нинг умумий харажатлар-даги улуши, %	$K_{\text{хин}} = \frac{Ифх * 100}{T_n}$ <i>Ифх – корхонанинг инновацион фаолиятга сарфланган харажатлар суммаси; T_n – умумий харажатлар суммаси, яъни таннарх миқдори.</i>
		Сотилган маҳсулотда инновацион маҳсулотнинг улуши, %	$K_{\text{мин}} = \frac{M_{\text{ин}}}{M_x}$ <i>M_{ин} – корхонада инновацион маҳсулот ҳажми; M_x – соvitгич корхонасининг умумий маҳсулоти (хизмати) ҳажми;</i>
	Модерни-зация жараёнлари самарадор-лиги кўр-саткичлари	Корхонада модерниза-циялаш даражаси (Мд)	$M_d = \frac{Ичм + T_m + B_m + X_{mm}}{\text{Барча жараёнлар}}$ <i>Бунда: Ичм – ишлаб чиқариш жараёнларини модернизациялаш; T_m – технологик жараён-ларни модернизациялаш; B_m – бошқарув жараёнларини модер-низациялаш; X_{mm} – ходимлар малакасини модернизациялаш.</i>
		Ишлаб чиқариш воситаларини модернизация қилиш	$Ичм = \frac{M_{\text{қич}}}{ИЧ \text{ жараёнлари}}$ <i>M_{қич} – модернизация қилинган ишлаб чиқариш</i>

		даражаси (Ичм)	жараёнлари.
		Технологик жараёнларни модернизация қилиш даражаси (Тм)	$Тм = \frac{Мқтж}{Бтж}$ <i>Мқтж – модернизация қилинган технологик жараёнлар; Бтж – барча технологик жараёнлар.</i>
		Иқтисодиётни бошқариш усулларини модернизация қилиш даражаси (Бм)	$Бм = \frac{Мқбу}{Ббу}$ <i>Мқбу – модернизация қилинган бошқариш усуллари; Ббу – барча бошқариш усуллари.</i>
		Ходимлар малакасини модернизация- лаш даражаси (Хмм)	$Хмм = \frac{Мох}{Бх}$ <i>Мох – малакасини оширган ходимлар сони; Бх – барча ходимлар сони.</i>
	Диверсифи- кация жараёнлари самарадор- лиги кўрсат- кичлари	Ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш жараёнида ички диверсифика- ция қилин- ганлик даражаси	$Ид = \frac{Тўмт}{Бсм}$ <i>Тўмт – технологияни ўзгартирмасдан янгида ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми. Бсм – барча сотилган маҳсулот.</i>
		Вертикал диверсифика- ция қилин- ганлик даражаси	$Вд = \frac{Яшсм + Ябсм}{Бсм}$ <i>Яшсм – янги очилган шўъбаларда сотилган маҳсулот; Ябсм – янги бозорларда сотилган маҳсулот; Бсм – барча</i>

		сотилган маҳсулот.
	Горизонтал диверсификация қилиш даражаси	$Гд = \frac{ЯТим}{Бсм}$ <i>ЯТим – янги технология билан ишлаб чиқарилган маҳсулот; Бсм – барча сотилган маҳсулот.</i>
	Корхонада умумий диверсификация қилинганлик даражаси	$Уд = \frac{Ид + Вд + Гд}{n}$ <i>n – диверсификацияни ифодаловчи кўрсаткичлар сони (n=3).</i>
Иқтисодий салоҳият самарадорлиги кўрсаткичлари	Иқтисодий салоҳият натижавийлиги	$Исс = \frac{Q}{Ис} ;$ <i>Q – сақланиб сотилган маҳсулотнинг умумий ҳажми; Ис – иқтисодий салоҳият ўртача қиймати.</i>
	Иқтисодий салоҳият рентабеллиги	$Иср = \frac{Сф}{Ис} ;$ <i>Сф – сақланиб сотилган маҳсулот соф фойдаси; Ис – иқтисодий салоҳият ўртача қиймати.</i>
Молиявий салоҳият самарадорлиги кўрсаткичлари	Молиявий салоҳият натижавийлиги (Мсс)	$Мсс = \frac{Q}{Мс} ;$ <i>Q – сақлаб сотилган маҳсулот умумий ҳажми; Мс – молиявий салоҳият ўртача қиймати.</i>
	Молиявий салоҳият рентабеллиги	$Мср = \frac{Сф}{Мс} ;$ <i>Сф – сақлаб сотилган</i>

Активлар самарадор- лигини ифодаловчи кўрсаткичлар	(Мср)	маҳсулот соф фойдаси; Мс – молиявий салоҳият ўртача қиймати.
	Активлар самарадорлиги (Акс)	$\text{Акс} = \frac{Q}{\text{Ак}}$ <i>Q</i> – тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ак – активларнинг ўртача қиймати.
	Активлар рентабеллиги (Акр)	$\text{Акр} = \frac{\text{Сф} * 100}{\text{Ак}}$ <i>Сф</i> – сақланиб сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Ак – корхона активларининг ўртача қиймати.
	Асосий воситалар самарадорлиги	$\text{Авс} = \frac{Q}{\text{Ав}}$ <i>Q</i> – сотилган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); <i>Ав</i> – асосий воситаларнинг ўртача қиймати.
	Асосий воситалар рентабеллиги	$\text{Авр} = \frac{\text{Сф} * 100}{\text{Ав}}$ <i>Сф</i> – сотилган маҳсу- лотдан соф фойда суммаси; Ав – асосий воситаларнинг ўртача қиймати.
	Жорий активлар самарадорлиги	$\text{Жас} = \frac{Q}{\text{Жа}}$ <i>Q</i> – сотилган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); <i>Жа</i> – жорий активларнинг ўртача қиймати.

		Жорий активлар рентабеллиги	$\text{Жар} = \frac{\text{Сф} * 100}{\text{Жа}}$ <i>Сф – сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Жа – жорий активларнинг ўртача қиймати.</i>
		Номоддий активлар самарадорлиги	$\text{Нас} = \frac{Q}{\text{На}}$ <i>Q – сотилган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); На – номоддий активларнинг ўртача қиймати.</i>
		Номоддий активлар рентабеллиги	$\text{Нар} = \frac{\text{Сф} * 100}{\text{На}}$ <i>Сф – сотилган маҳсулот соф фойдаси; На – номоддий активларнинг ўртача қиймати.</i>
	Меҳнат ресурслари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар	Меҳнат унумдорлиги	$\text{Му} = \frac{Q * 100}{\text{Хс}}$ <i>Q – сотилган маҳсулот ҳажми; Хс – ходимлар сони.</i>
		Меҳнат харажатлари рентабеллиги	$\text{Мхр} = \frac{\text{Сф} * 100}{\text{Мх}}$ <i>Сф – сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Мх – меҳнат харажатлари (иш ҳақи).</i>
		Сотилган маҳсулотнинг меҳнатлилиги	$Q_m = \frac{\text{Хс}}{Q}$ <i>Q – сотилган маҳсулот ҳажми; Хс – ходимлар сони.</i>

		Мехнатнинг қуроллан- ганлиги	$M_k = \frac{A_{\text{вақ}}}{X_c}$ <i>Авақ – асосий воситалар актив қисми; Xc – ходимлар сони.</i>
	Ўз маб- лағлари самарадор- лигини ифодаловчи кўрсаткичлар	Ўз маблағла- рининг натижа- вийлиги	$\ddot{Y}_{mc} = \frac{Q}{\ddot{Y}_m}$ <i>Q – сотилган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ўм – ўз маблағларининг ўртача қиймати.</i>
		Ўз маблағлари рентабеллиги	$\ddot{Y}_{mr} = \frac{C\Phi * 100}{\ddot{Y}_m}$ <i>Cф – сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Ўм – ўз маблағларининг ўртача қиймати.</i>
		Ўз маблағ- ларининг умумий маблағлардаги ҳиссаси	$\ddot{Y}_{mx} = \frac{\ddot{Y}_m}{B_c}$ <i>Bc – баланс суммаси; Ўм – ўз маблағларининг ўртача қиймати.</i>
	Мажбу- риятлар самарадор- лигини ифодаловчи кўрсаткичлар	Мажбурият- ларнинг натижавий- лиги	$M_{ac} = \frac{Q}{M_a}$ <i>Q – сотилган маҳсулот ҳажми; Ma – мажбуриятларнинг ўртача қиймати.</i>
		Мажбурият- ларнинг рентабеллиги	$M_{ac} = \frac{C\Phi * 100}{M_a}$ <i>Cф – соф фойда суммаси; Ma – мажбуриятларнинг ўртача қиймати.</i>
		Мажбурият- ларнинг	$M_{ax} = \frac{M_a}{B_c}$

		умумий маблағлардаги хиссаси	<i>Бс – баланс суммаси; Ма – мажбуриятлар- нинг ўртача қиймати.</i>

3.4. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи индивидуал, интеграл ва комплекс кўрсаткичларни аниқлаш йўллари

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ 9 та гуруҳ интеграл кўрсаткичлар ўз ичига 35 та индивидуал кўрсаткичларни қамраб олади. Масалан, корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткичларга: ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффиценти; энергосамарадорлик (энергияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши); инновацияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши; сотилган маҳсулотда инновацион маҳсулотнинг улуши киради. Ушбу кўрсаткичларнинг аниқланиш йўллари советгич корхоналарига мос ҳолда ишлаб чиқилди ва қуйидаги формула тавсия қилинди:

$$\text{Ифс} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \text{Ифс}_i ;$$

Бунда: Ифс – корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткич;

Ифс_і – инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткич таркибига кирадиган і-кўрсаткичнинг номи;

і – инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи алоҳида кўрсаткичларнинг тартиб рақами;

n – инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар сони.

Мазкур формула корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткич ҳақида яхлит хулоса чиқариш имконини беради. Худди шундай интеграл кўрсаткич бошқа гуруҳ кўрсаткичлар бўйича ҳам аниқланади.

Тадқиқотларимиз натижасида сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи комплекс кўрсаткични аниқлаш йўллари ишлаб чиқилди. Бунинг учун кўрсаткичлар тизимини бир хил йўналиш ва ўлчамга келтириб олинади. Барча кўрсаткичларни

бир хил ўлчамга келтириб олиш учун ҳар бир кўрсаткичнинг биринчи боскичда нисбий миқдори аниқланади. Чунки битта кўрсаткич фоизда ифодаланса, иккинчиси сўмда, яна бири коэффициентда ифодаланиши мумкин. Бундай турли ўлчамдаги кўрсаткичларни бир-бирига қўшиб бўлмайди. Агар кўрсаткичлар миқдорининг кўпайиши фаолият самарадорлигини оширили ифодаласа, кўрсаткичнинг ҳақиқий миқдори ($K_{\text{мх}}$) унинг ўртачасига ($K_{\text{ўр}}$) бўлинади:

$$C_{\text{хў}} = K_{\text{мх}} / K_{\text{ўр}}$$

Агар тескарисси бўлса, кўрсаткич ўртачасининг миқдори унинг ҳақиқий миқдорига бўлинади:

$$C_{\text{хп}} = K_{\text{ўр}} / K_{\text{мх}}$$

$C_{\text{хў}}$ – корхоналар самарадорлигини ифодаловчи кўпайиши ижобий натижани характерловчи i -кўрсаткичнинг миқдорини бир хил ўлчамга келтириб олинган даражаси;

$C_{\text{хп}}$ – корхоналар самарадорлигини ифодаловчи камайиши ижобий натижани характерловчи i -кўрсаткичнинг миқдорини бир хил ўлчамга келтириб олинган даражаси.

Комплекс кўрсаткични аниқлашнинг иккинчи боскичида турли йўналишга эга бўлган кўрсаткичларни бир хил йўналишга келтириб олиш лозим бўлади. Бунинг учун юзни ҳар бир кўрсаткичнинг миқдорига бўлиш керак. Буни қуйидаги формула ёрдамида аниқлаш тавсия қилинди:

$$C_{\text{хп}} = 100 / C_{\text{хп}};$$

Бунда: $C_{\text{хп}}$ – маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар самарадорлигини ифодаловчи алоҳида камайиши ижобий натижани характерловчи i -кўрсаткичнинг йўналишини бир хил ҳолатга келтириб олинган миқдори;

$C_{\text{хп}}$ – корхоналар самарадорлигини ифодаловчи алоҳида камайиши ижобий натижани характерловчи кўрсаткичнинг миқдори.

Ушбу ҳисоб-китоблардан сўнг, турли ўлчов бирлиги ва йўналишдаги кўрсаткичлар бир хил ўлчов бирлигига ва бир хил йўналишга эга бўлади. Энди уларни қўйиш мумкин бўлади. Жумладан, рентабеллик кўрсаткичининг ўсиши корхона фаолияти самарадорлигининг ошганлигини ифодаласа, таннарх даражасининг кўпайиши самарадорликнинг пасайганлигидан далолат

берилади. Буларни бир хил ўлчам ва йўналишга келтирилгандан сўнг, шкаласининг ҳам ўсиши самарадорликнинг ошишини ифодалайди.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ юқорида номлари келтирилган 9 та гуруҳ интеграл кўрсаткичлардан ташкил топган кўрсаткичлар тизимидан комплекс кўрсаткични (Ксск) аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинди:

$$Ксск = \frac{1}{n} \left[\sum_{i=1}^n Cx_{\bar{y}i} + \sum_{i=1}^n \frac{100}{Cx_{\bar{n}i}} \right];$$

Бунда: Ксск – маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар самарадорлигини ифодаловчи комплекс кўрсаткич;

$Cx_{\bar{y}i}$ – маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар самарадорлигини ифодаловчи алоҳида қўнайиши ижобий натижасани характерловчи i -кўрсаткичнинг миқдори;

$Cx_{\bar{n}i}$ – маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар самарадорлигини ифодаловчи алоҳида камайиши ижобий натижасани характерловчи i -кўрсаткичнинг миқдори.

Мазкур интеграл кўрсаткичларнинг ҳар бири ўз ичига алоҳида индивидуал кўрсаткичларни ҳам қамраб олади. Олиб борилган ишларда барча кўрсаткичлар тизими, уларни аниқлаш йўллари кўрсатиб берилди. Буни биргина корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар мисолида қараб чиқамиз (3.3-жадвал).

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори бошқа рақобатдош корхоналар кўрсаткичлари билан қиёсланиб, унинг ҳақиқий ҳолатига баҳо бериш, ички имкониятларни топиш йўлларини ишлаб чиқиш, кўрсаткичлар динамикасини аниқлаш орқали самарадорликнинг ўсиш тенденциясига баҳо бериш каби оптимал бошқарув қарорларини қабул қилиш имконини беради. Мазкур тавсияларимиз Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2015 йил 28 июлдаги 207-сонли қарори билан тасдиқланган “Давлат улуши бўлган акциядорлик жамиятлари ва бошқа хўжалик юритувчи субъектлар фаолияти самарадорлигини баҳолаш мезонлари тўғрисидаги Низом”да ўз аксини топган. Тавсияларимиздан ушбу Низомнинг “Самарадорликни ифодаловчи асосий муҳим кўрсаткичлар рўйхати” 2а-иловасида, “Самарадорликни ифодаловчи қўшимча муҳим кўрсаткичлар рўйхати” 2б-иловада, “Самарадорликни ифодаловчи муҳим асосий кўрсаткичларни ҳисоблаш қоидалари”

За-иловада, “Самарадорликни ифодаловчи муҳим қўшимча кўрсаткичларни ҳисоблаш қоидалари” 3б-иловаларда фойдаланилган. Ушбу ҳолатлар Ўзбекистон Республикаси Молия

3.3-жадвал

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар инновацион фаолияти самарадорлигини ифодаловчи интеграл ва индивидуал кўрсаткичлар тизими

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматларни ифодаловчи комплекс кўрсаткич (Кссх)	Интеграл кўрсаткичлар	Алоҳида индивидуал кўрсаткичлар
	Корхоналарда инновацион фаолият самарадорлиги кўрсаткичлари	Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффициенти
		Энергосамарадорлик (энергияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши), %
		Инновацияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши, %
		Сотилган маҳсулотда инновацион маҳсулотнинг улуши, %

вазирлигининг 2016 йил 25 августида берилган ММ 17-61-35/430-сонли маълумотномасида ўз тасдиғини топган. Шунингдек, ушбу тавсияларимиз Қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги ва “Ўзбекизоқовқатхолдинг” холдинг компанияси тизимида кирувчи корхоналар амалиётига ҳам жорий қилинган.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш, таҳлил қилиш ва уларни яхшилаш йўллари ишлаб чиқиш бугунги кунда муҳим

аҳамиятга эга. Чунки мамлакатимизнинг ҳар бир ҳудудида маҳсулотларни сақлаш зарурати кучайганлиги учун, кўплаб совитгичлар қурилиб, ишга туширилмоқда. Шу тўғрисида, мазкур соҳада ҳам самарадорлик кўрсаткичларини аниқлаш ва уларни баҳолаш йўллари қараб чиқиш бугунги кунда ўта долзарб масалалардан бирига айланди.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ифодаловчи кўрсаткичлар макон ва замон категориясини ҳам ўзида мужас-самлаштиради. Масалан, сақлаш ва сотиш жараёни битта субъект-да, яъни маконда содир бўлади. Аммо унинг ўзгариш тенден-циясини баҳолаш учун бир неча йиллар олинади. Бу ўрганилаётган ҳолатнинг макон ва замон бирлигида ифода этишлигини бил-диради. Ушбу ҳолатни совитгич корхоналарида инновацион фао-лият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткичларда ҳам кўриш мумкин (3.4-жадвал).

3.4-жадвал

**Корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини
ифодаловчи интеграл кўрсаткичларнинг 2010-2015 йиллардаги
динамикасининг ҳақиқий миқдори**

Йил- лар	Ишлаб чиқариш қувват- ларидан фойда- ланиш коэффи- циенти	Энергоса- марадорлик (энергияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши), %	Иннова- цияга кетган харажат- ларнинг умумий харажатлардаги улуши, %	Сотилган маҳсу- лотда инно- вацион маҳсулот- нинг улуши, %
2010	0,832	4,15	7,07	8,56
2011	0,873	5,81	8,14	7,91
2012	0,795	5,97	6,03	10,17
2013	0,818	5,50	9,19	9,01
2014	0,841	5,40	10,08	8,56
2015	0,875	5,90	10,12	10,98
Ўр- тача	0,839	5,45	8,43	9,19

Мазкур жадвалда сақлаш ва сотиш корхоналарида инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткичга кирувчи барча кўрсаткичларнинг ҳақиқий миқдори келтирилди. Улардан бири коэффициентда ифодаланса, қолганлари фоизда кўрсатилмоқда. Табиийки, уларни қўшиб бўлмаганлиги туфайли, уларнинг бир хил ўлчамдаги миқдори аниқлаб олинди. Бунинг учун юқоридаги формуладан фойдаланиб, барча кўрсаткичларнинг нисбий миқдори ҳисобланди (3.5-жадвал).

3.5-жадвал

Корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткичларнинг 2010-2015 йиллардаги динамикасининг бир хил ўлчамга келтирилган нисбий миқдори

Йиллар	Ишлаб чиқариш қувват- ларидан фойда- ланиш коэффи- циенти	Энергоса- марадорлик (энергияга кетган харажат- ларнинг умумий харажат- лардаги улуши), %	Иннова- цияга кетган харажат- ларнинг умумий харажат- лардаги улуши, %	Сотилган маҳсулотда инновацион маҳсулотнинг улуши, %
2010	0,99	0,76	0,83	0,93
2011	1,04	1,06	0,96	0,86
2012	0,94	1,09	0,71	1,10
2013	0,97	1,00	1,09	0,98
2014	1,00	0,99	1,19	0,93
2015	1,04	1,08	1,20	1,19
Ўртача	1,00	1,00	1,00	1,00

Ушбу жадвалда барча кўрсаткичлар бир хил ўлчамга келтирилди. Уларни жамлаш мумкин. Аммо уларнинг йўналиши турли бўлганлиги туфайли қўйиб бўлмайди. Бунинг учун энергосамарадорлик, яъни энергияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улушининг йўналишини ўзгартиришга тўғри келади, чунки ушбу кўрсаткичнинг кўпайиши,

самарадорликнинг пасайишидан далолат беради. Қолган кўрсаткичларнинг ўсиши, самарадорликнинг ошганлигидан далолат беради. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (3.6-жадвал).

3.6-жадвал

Корхоналарда инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи интеграл кўрсаткичларнинг 2010-2015 йиллардаги динамикасининг бир хил ўлчамга ва йўналишга келтирилган нисбий миқдори

Йил-лар	Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффициенти	Энерго-самарадорлик (энергияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши), %	Инновацияга кетган харажатларнинг умумий харажатлардаги улуши, %	Сотилган маҳсулотда инновацион маҳсулотнинг улуши, %	Жами интеграл кўрсаткич
2010	0,99	1,32	0,83	0,93	1,02
2011	1,04	0,94	0,96	0,86	0,95
2012	0,94	0,91	0,71	1,10	0,91
2013	0,97	1,00	1,09	0,98	1,01
2014	1,00	1,01	1,19	0,93	1,03
2015	1,04	0,92	1,20	1,19	1,09
Ўртача	1,00	1,00	1,00	1,00	1,0

Самарадорлик кўрсаткичларининг табиати уларнинг функцияларида намоён бўлади. Чунки кўрсаткич қандайдир жараён натижасини ифода этибгина қолмасдан, ушбу жараённинг ҳолатини, бошқаришни қайси йўналишда олиб бориши, натижани рағбатлантириш (ёки жазолаш) лозимлиги тўғрисида ҳам тегишли хулосалар қилиш учун асос бўлади. Шу туфайли маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнларини ифодалашда қўлланиладиган кўрсаткичларнинг функцияларини қараб чиқишни мақсадга муво-

фик, деб топдик. Чунки маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан боғлиқ бўлган кўрсаткичларнинг функциялари иқтисодий адабиётларда кам ёритилган. Шу туфайли ушбу масаланинг назарий қисмига қисқагина тўхталиб ўтамиз, бу ҳозирги шароитда ушбу хизматларнинг аҳамиятини, уларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг моҳиятини тушунишга ёрдам беради. Зеро, ҳар қандай иқтисодий жараён ёки ҳодисани назарий ва амалий жиҳатдан тадқиқ қиладиган бўлсак, албатта уларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлашдан ва табиатини ўрганишдан бошлаш лозимдир.

Иқтисодий адабиётларда бу борада бир қанча фикрлар айтилган. Уларни умумлаштириб, сақлаш ва сотиш хизматларини баҳолашга мос куйидаги функцияларни (баҳолаш, рағбатлантириш, назорат қилиш, бошқариш, сиёсий, таққослаш) олишни лозим деб топдик. Ушбу функцияларнинг қисқача изоҳи куйидаги жадвалда келтирилган (3.7-жадвал).

3.7-жадвал

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ифодаловчи кўрсаткичларнинг функциялари ва уларнинг қисқача изоҳи

Т/р	Кўрсаткичларнинг функциялари	Кўрсаткичлар функцияларининг қисқача изоҳи
1.	Баҳолаш	Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзгариш тенденциялари, муваффақиятли ёки мағлубиятли ҳолатини, унинг даражасини қиёслаш имконияти кабиларни кўрсаткичларнинг баҳолаш функцияси орқали амалга оширилади.
2.	Рағбатлантириш	Рағбатлантириш иқтисодий ўсишининг, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигининг оширилишида муҳим омиллардан бўлганлиги туфайли, унинг одилона амал қилишлигини таъминлаш мақсадида кўрсаткичлар миқдори орқали хулоса қилинади.

3.	Назорат қилиш	Кўрсаткичлар ёрдамида белгиланган прогноз кўрсаткичларга мувофиқлигини, режанинг, дастурларнинг бажарилишини, меъёрга амал қилиниши каби ҳолатларни назорат қилиш имконини беради.
4.	Бошқариш	Барча жараёнлар, жумладан, сақлаш ва сотиш хизматларини ҳам самарали амалга ошириш учун, қаерда, қандай, қанча иш бажарилишига кўргазмалар бериш, ушбу жараённи бошқариш орқали амалга оширилади.
5.	Сиёсий	Мамлакатимизнинг озиқ-овқат маҳсулотлари хавфсизлигини, ушбу кўрсаткичлар даражасининг ошиши мустақилликнинг афзалликларини, танлаган йўлимизнинг тўғрилиги кабиларни ифодалайди.
6.	Таққослаш	Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг даражаси ўтган даврлар билан, бошқа субъектлар натижалари билан, меъёрий кўрсаткичлар билан, ўртача кўрсаткичлар каби миқдорлар билан таққослаш имконини беради.

Кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ифодаловчи кўрсаткичлар объектив воқеликни ифодаловчи ўлчов бирликлари сифатида фойдаланилади. Чунки улар асосида корхона фаолияти ёки жараёнинг содир бўлиши ва натижалари назорат қилинади, уларнинг миқдорини таққослаган ҳолда яхши ёки ёмон деган баҳо берилади, мос равишда ушбу кўрсаткичлар ходимларни рағбатлантириш ва жазолаш учун далил ҳисобланади. Шунингдек, кўрсаткичларнинг функциялари уларнинг табиатини тўлиқ очиб беради. Жумладан, кўрсаткичлар барча жараён ёки ходисаларнинг миқдорини ва сифатини ифода этади ва шу категорияга мос келади. Чунки миқдор ўзгариши ҳамisha сифат ўзгаришига олиб келади ва бир вақтнинг ўзида миқдорий ўлчовлар билан сифат кўрсаткичларини ҳам ифодалаш мумкин. Масалан, ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг навлари. Булар миқдор билан ўлчанади, аммо сифатни ифода этади. Буни сақлаш жараёнига

татбиқ қиладиган бўлсак, 1-навли олмани 6 ой муддатда саклаб, 80 %ини 1-нав ҳолатида, 20 %ини 2-нав ҳолатида олиш билан, унинг рақамларда маҳсулотнинг сифатини ифодалаганлигининг гувоҳи бўламиз. Шу тариқа кўрсаткичларнинг табиатига ойдинлик киритилиб борилади.

Яна шуни инобатга олиш лозимки, ҳар қандай кўрсаткичлар сингари маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳам бир қанча субъектларнинг манфаатларини ўзида ифода этади. Чунки ҳар бир кўрсаткичнинг миқдори манфаатлар (мулкдор, ходим, меҳнат жамоаси, давлат, жамият кабилар) муштараклигини ифода этиши лозим. Кимнингдир манфаатига зид бўлган ҳаракатнинг келажаги, бардавомлиги бўлмайди. Шунинг учун ҳар бир кўрсаткичга манфаатлар муштараклигининг таъминланганлиги нуқтаи назаридан қараш лозим бўлади. Агар ушбу талабларга жавоб бермайдиган бўлса, бундай кўрсаткичлардан умрини ўтаб бўлган кўрсаткич сифатида амалиётда фойдаланилмайди.

4-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАШ ВА ИСТЕЪМОЛЧИЛАРГА ЕТКАЗИШ БИЛАН БОҒЛИҚ ХИЗМАТЛАР САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

4.1. Ташкилий-иқтисодий механизмларнинг мазмуни ва уларнинг назарий масалалари

Қишлоқ хўжалигида маҳсулотларни етиштиришнинг мавсумийлигига қарамасдан, истеъмол қилинишининг йил давомида амалга оширилиши билан боғлиқ жараёнлар кўплаб тадбирларни, жумладан, сақлаб сотиш хизматларини ҳам ташкил қилишни тақозо қилади. Мамлакатимиз учун ушбу масала давлат аҳамиятига молик бўлиб, ижтимоий-иқтисодий сиёсатнинг асосий негизи бўлган, аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифатини оширишга қаратилган. Мамлакатимизнинг Биринчи Президенти И.А.Каримов барча нутқ ва маърузаларида, асарларида мазкур масалага алоҳида аҳамият бериб, “Аҳоли ҳаёт даражаси ва сифатини янада изчил ошириб бориш масаласи бизнинг доимий эътиборимиз марказида бўлиб келмоқда”⁶¹, деб таъкидлаган эди.

Бундай муҳим вазифани бажариш учун кенг кўламли тадбирлар амалга оширилмоқда. Мамлакатимизда мустақиллик йилларида қишлоқ хўжалиги соҳасида таркибий ўзгаришлар чуқурлаштирилиб, озиқ-овқат маҳсулотлари экинлари экиладиган майдонлар босқичма-босқич кенгайтирилмоқда. Соҳага илғор агротехнологиялар жалб этилиб, интенсив боғлар барпо қилиняпти. Бунда мамлакатимиз Биринчи Президентининг 2016 йил 12 апрелдаги “Мева-сабзавот, картошка ва полиз маҳсулотларини харид қилиш ва улардан фойдаланиш тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарори катта аҳамият касб этди. Ушбу қарорга биноан нафақат мева-сабзавот маҳсулотларини етиштириш ҳажмини кўпайтириш, балки сотиб олиш, сифатли сақлаш, саноат корхоналарини хомашё билан узлуксиз таъминлаш, экспорт

⁶¹ Каримов И.А. “Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш – энг олий саводдир”. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2013, 63 б.

ҳажмини ошириш каби масалалар бўйича ўзига хос тизим яратилди.

Улардан бири мавсум давомида етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини миқдорини камайтирмасдан, сифатини сақлаган ҳолда, йил давомида аҳоли дастурхонига етказиб беришдан иборат. Бунинг учун маҳсулотларни махсус ихтисослашган совитгичларда сақлашни талаб қилади. Авваллари маҳсулотни асосан табиий ҳолда сақлаш натижасида унинг бир қисми табиий камайиш эвазига нобуд бўлар эди. Бугунги кунда техника ва технологияларнинг ҳамма соҳаларда ривожланиши, маҳсулотларни сақлаш соҳасига инновацион технологияларнинг кириб келиши, мазкур соҳа имкониятларини кенгайтирди.

Биргина Жиззах вилоятида 2015 йилда 24 минг тонна қишлоқ хўжалиги маҳсулоти сақланди. Унинг 7,0 минг тоннадан зиёдроғи картошка, 4,5 минг тоннаси пиёз, 3,5 минг тоннаси сабзини ташкил қилади. Ҳозирги пайтда вилоятда 335 та маҳсулотларни сақлайдиган омбор ва совитгичлар мавжуд⁶². Уларнинг бир қисми вилоят марказида, асосий қисми бевосита қишлоқ жойларда, маҳсулотлар етиштирилган фермер хўжаликларида қурилган.

Етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сифатли сақлаш масаласи нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий аҳамиятга эгалиги қуйидагиларда намоён бўлади:

- аҳоли йил давомида маҳсулотларни истеъмол қилиш имконияти туғилади;

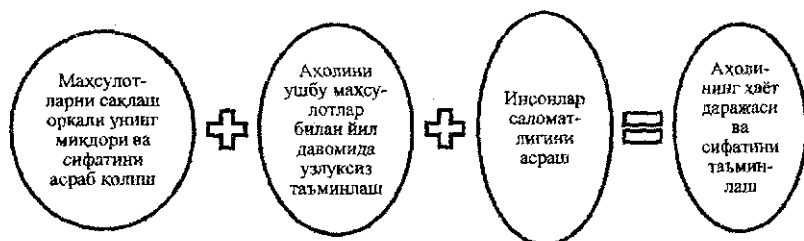
- маҳсулотларнинг ҳажми камаймаган ва сифати бузилмаган ҳолда сақланиши таъминланади;

- тегишли витаминли мева ва сабзавотларни истеъмол қилиш эвазига одамлар саломатлигини сақлаш имкони яратилади. Булар пировардида мамлакатнинг озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашнинг муҳим омилларидан бири сифатида аҳоли ҳаёт даражаси ва сифатини оширишга хизмат қилади. Буларнинг ўзaro боғлиқлиги қуйидаги расмда келтирилган (4.1-расм).

Расмдан кўриниб турибдики, аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифати бевосита маҳсулотларни сақлаш билан ҳам боғлиқ экан. Биринчидан, маҳсулотлар миқдорини йўқотмаган ҳолда, унинг иқтисодий самарадорлигини таъминласа, иккинчидан, уларнинг

⁶² Муаллифнинг сўровига Жиззах вилояти ҳокимлиги иқтисодиёт бошқармаси томонидан берилган маълумотлар. Мазкур рақамлар "Народное слово" газетасида ҳам нашр қилинди. (Я. Адильшаев. "И зимой овощи свежие, как с грядки". Газета «Народное слово», 9 октября 2015 года).

сифатини асраш эвазига аҳолининг саломатлигини ҳам асрайди. Ушбу омиллар аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифатини таъминлаш имкониятини туғдиради.



4.1-расм. Маҳсулотларни сақлашнинг аҳоли ҳаёт даражаси ва сифатини таъминлаш занжиридаги ўрни.

Хизматлар тизимида мева ва сабзавотларни сақлаш билан боғлиқ хизматлар муҳим аҳамиятга эгалигидан, етиштирилган маҳсулотларни йил давомида истеъмол қилинишини таъминлаш учун сақлаш объектив зарурият эканлигидан келиб чиқиб, мамлакатимиз ва хорижлик олимлардан Е.П.Широков, В.И.Полигаев, Т.Л.Турсунхўжаев, Р.Орипов, И.Сулойманов ва Э.Умурзоков, Т.Э.Останақулов, В.И.Зуев ва О.Қ.Қодирхўжаев, Б.О.Ҳасанов, Р.О.Очилов, Р.А.Гулмуродов, Ҳ.Бўриев, Р.Жўраев, О.Алимов, В.Л.Переғудов, М.Х.Сандов, Р.Р.Файзиев, Т.Ф.Сокол, Ж.А.Теровакимян, Ф.Р.Исматуллаев, О.С.Обидов ⁶³ кабилар маҳсулотларни турли усулларда сақлаш технологияси ва уни такомиллаштиришга оид тадқиқотлар олиб боришган. Аммо ушбу масаланинг соф иқтисодий жиҳатлари, унинг самарадорлигини оширишнинг таъкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш масалалари чуқур тадқиқ қилинмаган.

⁶³ Широков Е.П., Полигаев В.И. Хранение и переработка продукции растениеводства на основании стандартизации и сертификации. – М.: «Колос», 2000, 253с., Турсунхўжаев Т.Л. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. – Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси, 2004, 111 б., Орипов Р., Сулойманов И. ва Умурзоков Э. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Дарслик. – Т.: «Мехнат», 1991, 296 б., Останақулов Т.Э., Зуев В.И., Қодирхўжаев О.Қ. Сабзавотчилик. Дарслик. –Т.: 2009, 460 б., Турсунхўжаев Т.Л. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004, 112 б., Хранение и переработка картофеля, овощей, плодов и винограда. Под редакцией академ. ВАСНИЛТ. Ф Сокол, Ж.А.Теровакимян. – М.: «Колос», 1979, 335 с., Б.О.Ҳасанов, Р.О.Очилов, Р.А.Гулмуродов Сабзавот, картошка ҳамда полиз экинларининг касалликлари ва уларга қарши кураш. – Т.: «Ворис-нашриёти», 2009, 244 б., Бўриев Ҳ., Р.Жўраев, Алимов О. Мева-сабзавотларни сақлаш ва уларга дастлабки ишлов бериш. – Т.: «Мехнат» нашриёти, 2002, 184 б., Переғудов В.Л., Сандов М.Х., Р.Р.Файзиев, Ф.Р.Исматуллаев, О.С.Обидов. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции. – Т.: «Молия», 2001, 203 б.

Аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифатини ошириш бевосита иқтисодиётнинг ривожланиши ва самарадорлигининг кўтарилишига, ушбу мураккаб жараёни амалга оширишда ташкилий-иқтисодий механизмлардан тўғри фойдаланишга ҳам боғлиқ. Ушбу механизмлар жамиятнинг ривожланиши, иқтисодиётнинг юксалиши, ҳаёт талабининг ўзгариши билан такомиллашиб бораверади. Шутуфайли, мазкур масаланинг ечимини назарий жиҳатдан ҳал қилиш ҳам бугунги кунда иқтисодиёт фанидаги устувор вазифалардан бири бўлиб ҳисобланади. Шу жиҳатдан унинг мазмунини очиб бериш тадқиқотнинг мақсади қилиб белгиланди.

Ташкилий-иқтисодий механизм тушунчасининг мазмунини тўлиқ очиб бериш учун энг аввало унинг луғавий маъносига эътиборни қаратиш лозим, деб топдик. Ўзбек тилининг 5 томлик изоҳли луғатида ушбу тушунчалар тўғрисида тегишли маълумотлар берилган. “Ташкилий” сўзи юқоридаги луғатнинг 4-жилдида қуйидагича изоҳланган: *[ташқил этишга, уюштиришга, ташқилотчиликка оид; тузиш, тузилиш билан боғлиқ бўлган]*⁶⁴. Булардан кўриниб турибдики, ташқиллаштириш бевосита бирор мақсадга эришиш учун унга таъсир қилувчи омилларни уюштириш, сафарбар қилиш масалаларидан иборатдир.

“Иқтисодий” сўзига изоҳли луғатнинг 2-жилдида қуйидагича изоҳ берилган: *“Иқтисодга, иқтисодиётга оид; иқтисодиёт (иқтисод)га боғлиқ бўлган”*⁶⁵ нисбатлар. Бундан табиий равишда иқтисодиёт сўзининг ҳам изоҳини қарашга тўғри келади. “Иқтисодиёт” араб тилидан келиб чиққан бўлиб, *хўжалик масалалари; хўжалик*⁶⁶ маъносини англатиши кўрсатилган. Сўнгра унга учта изоҳ берилган: *“1. Ижтимоий тузумнинг базиси. 2. Халқ хўжалиги ишлаб чиқариш кучларининг ҳолатига мувофиқ келувчи ишлаб чиқариш муносабатлари. 3. Хўжалик тармоқларининг моддий ва молиявий томонларини ўрганадиган фан”*⁶⁷. Иқтисодиётнинг мазмуни бевосита ишлаб чиқариш кучларининг ҳолатига мувофиқ келувчи ишлаб чиқариш муносабатларидан иборат. Ушбу жараён жуда кўп жиҳатларни ўз ичига олади. Ишлаб чиқариш кучлари

⁶⁴ Ўзбек тилининг изоҳли луғати: 80000 дан ортиқ сўз ва сўз бирикмаси. Ж. IV. Таҳрир хайъати: Т. Мирзаев (раҳбар) ва бошқ.; ЎзР ФА Тил ва адабиёт ин-ти. – Т.: “Ўзбекистон Миллий энциклопедияси” ДИН, 2008, 22 б.

⁶⁵ Уша жойда. – 264 бет.

Ўзбек тилининг изоҳли луғати: 80000 дан ортиқ сўз ва сўз бирикмаси. Ж. II. Таҳрир хайъати: Т. Мирзаев (раҳбар) ва бошқ.; ЎзР ФА Тил ва адабиёт ин-ти. – Т.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси” ДИН, 2006, 264 б.

⁶⁶ Уша жойда. – 264 бет.

⁶⁷ Уша жойда. – 264 бет.

такомиллашган сари уни ҳаракатга келтирувчи ходимлар малакаси ҳам такомиллашиб боради. Мос равишда улар ўртасидаги ишлаб чиқариш муносабатлари ҳам, ўша жараёнга хос равишда такомиллашади.

“Механизм” сўзининг ҳам мазмуни луғатда берилган. Ушбу сўз юнон тилидан олинган бўлиб, [*mechané – қурол, машина ёки mechanike машина яратиш*] сўзларини англатиши қайд этилган ва унга қуйидагича 2 та изоҳ берилган: “1. *Машина, асбоб, аппарат ва ш.к.нинг ички, ишга солувчи қисмлари, ички тузилиши*”⁶⁸. Кўриниб турибдики, механизм ҳам ниманидир ҳаракатга келтиришга мўлжалланган ускуна, восита бўлиб ҳисобланади. Агар буларнинг ҳаммасини иқтисодиётга мос равишда қарайдиган бўлсак, уни ривожлантириш, самарадорлигини оширишга қаратилган ҳаракатга келтирувчи кучлар, омиллар мажмуи мазкур жараёнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини ташкил қилади. Булардан келиб чиқиб, ташкилий-иқтисодий механизм тушунчасининг таърифи ишлаб чиқилди.

Ташкилий-иқтисодий механизм деганда, иқтисодиётни ривожлантириш ва самарадорлигини оширишга йўналтирилган дастакларни ташкил этиш, уюштириш, ишлаб чиқариш кучлари ва уларнинг ҳолатига мувофиқ келувчи ишлаб чиқариш муносабатларини ҳамда ҳуқуқий асосларини такомиллаштиришга қаратилган чора-тадбирлар мажмуи тушунилади.

Мазкур таърифдан кўриниб турибдики, ташкилий-иқтисодий механизмнинг асосий **мақсади** иқтисодиётни ривожлантириш ва унинг самарадорлигини кўтаришга қаратилганлиги бир қанча чора-тадбирларни амалга оширишни тақозо қилади. Бундай чора-тадбирларга, ташкилий тадбирлар билан бирга, иқтисодий ва ҳуқуқий тадбирларни ҳам киритиш лозимлиги кўриниб турибди. Чунки ҳар қандай иқтисодий тадбирлар маълум тизим асосида амалга оширилиши ва бу белгиланган қонунлар асосида тартибга солиниши кераклигини инобатга олиш лозим бўлади.

Шуни эътироф этиш керакки, ташкилий-иқтисодий механизмлар назарий жиҳатдан яхлит тушунча бўлгани билан, иқтисодиётнинг турли соҳалари, тармоқлари ва бўғинларида турлича йўналишга ва мос равишда, уларнинг ҳар бири ўзига хос хусусиятларга ҳам эга.

⁶⁸ Ушбу жойда. 584 бет.

Ҳар бир соҳани ривожлантириш ва унинг самарадорлигини ошириш бўйича эришган натижаларни баҳолаш учун ушбу ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлашни тақозо қилади. Бу кўрсаткичлар орқали самарадорлик даражаси, ривожланганлик ҳолатига баҳо берилади. Буларнинг яхшиланиши бевосита амалга ошириладиган чора-тадбирларга боғлиқ. Ушбу чора-тадбирлар мазмун-моҳияти жиҳатидан икки гуруҳга бўлинади: ташкилий механизм билан боғлиқ чора-тадбирлар ва иқтисодий механизм билан боғлиқ чора-тадбирлар. Буларнинг шакли ва мазмуни куйидаги жадвалда ўз аксини топган (4.1-жадвал).

Кўриниб турибдики, ташкилий-иқтисодий механизмларнинг таснифи ва гуруҳлари бўйича турлари, унинг умумий элементлари ифода этмоқда. Аммо ушбу умумий йўналишга асосланиб, ҳар бир жараённинг ўзига хос хусусиятларини ҳар бир соҳага мос ҳолда шакллантириш ҳам мумкин. Бундан келиб чиқадиган бўлсак, ҳар бир соҳага мос равишда янги ташкилий-иқтисодий механизмларни шакллантиришнинг ҳам имкони бор.

4.1-жадвал

Ташкилий-иқтисодий механизмларнинг таснифи ва гуруҳлари бўйича турлари

Ташкилий механизм	Мулк муносабатлар	Хусусий мулк
		Жамоавий мулк
		Давлат мулки
		Шахсий мулк
		Аралаш мулк ва ҳ.к.
	Иш жараёнини ташқил қилиш	Ихтисослаштириш
		Кооперациялаштириш
		Меҳнат тақсимотини жорий қилиш
		Кўп соҳали ишларни ташқил қилиш
	Таркибий тузилмалар	Мустақил корхоналар
		Бирлашмалар
		Акциядорлик жамиятлари
		Масъулияти чекланган жамиятлар каби
	Меъёрий- ҳуқуқий асослар	Қонунлар
		Низомлар

		Меъёрлар, қоидалар каби қонуности ҳужжатлари
Иқтисодий механизм	Бошқариш ва унинг функциялари	Бухгалтерия ҳисоби
		Назорат
		Молиявий-ҳўжалик фаолияти таҳлили
		Режалаштириш
	Молиялаштириш	Мулкдорнинг ўз маблағлари ҳисобидан
		Ички ва хорижий инвесторлар ҳисобидан
		Кредитлар ҳисобидан ва ҳ.к.
	Рағбатлантириш	Моддий рағбатлантириш (мукофотлаш)
		Турли жазо чораларини кўриш
		Маънавий рағбатлантириш
	Режалаштириш	Узоқ муддатли дастурларни қабул қилиш
		Жорий даврга режалаштириш
		Қорхона бўйича умумий режа
		Ҳар бир филиал ва бўлинмалар бўйича режа қабилар
	Меъёрлаштириш	Харажатлар меъёри
		Вақт меъёри
		Табиий йўқотишлар меъёри қабилар

Юқорида келтирилган ташкилий-иқтисодий механизмларнинг элементлари иқтисодиётнинг умумий ҳолатига бағишланган. Бунга асосан, ҳар бир соҳанинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда, ташкилий-иқтисодий механизмларнинг элементларини шакллантириш мумкин. Бунда ушбу умумий элементлар билан бирга ўзига хос элементлар ҳам бўлиши мумкин. Чунки ҳар бир жараённинг ўзига хос хусусияти, шунга мос равишда янги ташкилий-иқтисодий механизмларнинг шаклланишини ҳам тақозо қилади.

4.2.Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш йўллари

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишга қаратилган, бизлар тавсия қилган ташкилий-иқтисодий механизмларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. “Боғдан дастурхонгача” схемасида келтирилган механизмлар: саралаш; ташиш; сақлаш жараёни; сотиш; қадоклаш кабилар бўйича тежамкорлик режимида амал қилган ҳолда харажатларни минимал даражагача камайтириш орқали самарадорликни ошириш.

2. Ходимлар шахсий масъулиятини ошириш (ХШМО): яхши ва самарали ишларни рағбатлантириш; интизомсизлик ва самарасиз натижаларни тегишли тарзда жазолаш кабилар.

3. Хўжалик фаолияти натижаларини индивидуал, интеграл ва комплекс кўрсаткичлар орқали баҳолаш йўлларини такомиллаштириш: ички имкониятларни ишга солиш; иқтисодий асосланган бошқарув қарорларини қабул қилиш кабилар.

4. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигига таъсир этувчи омилларни аниқлаш, уларни таснифлаш ва ҳар бирининг таъсирини ҳисоблаш йўлларини такомиллаштириш кабилар.

5. Маҳсулотларни сақлаш муддатларини узайтириш ва табиий йўқолиш даражасини камайтириш тадбирлари.

6. Мева-сабзавот маҳсулотлари билан сотиш хизматларини ташкил этишнинг ҳуқуқий асосларини такомиллаштириш.

7. Аҳоли ва мева-сабзавот маҳсулотлари билан шуғулланадиган дўконлар учун кичик ҳажмдаги советгичлар ўрнатиш ва қуриш.

Юқоридагилардан келиб чиқиб, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантириш ва самарадорлигини оширишга қаратилган ташкилий-иқтисодий механизмларга қуйидагиларни киритиш мумкин (4.2-жадвал).

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан боғлиқ масалалар доимо долзарб бўлиб, авваллари маҳсулотларни сақлашнинг жуда оддий усулларида, хусусан, айрим маҳсулотларни қуриштириш ва қисман қайта ишланган ҳолатда, бир қисм маҳсулотлар бевосита далада ерга қўмилган ва ертўлаларда очик уюмларда сақланган бўлса, бугунги кунга келиб, барча жараёнлар сингари сақлаш билан боғлиқ хизматлар ҳам такомиллаштирилди.

**Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари
самарадорлигини оширишга қаратилган ташкилий-иқтисодий
механизмлар ва уларнинг мазмуни**

Т/р	Ташкилий-иқтисодий механизмлар номи	Ташкилий-иқтисодий механизмларнинг мазмуни
1.	“Боғдан дастурхонгача” схемаси асосида маҳсулотларни сақлаб сотиш	Етиштирилган маҳсулотларни саралаш, ташиш, сақлаш жараёни, қадоклаш, сотиш кабилар бўйича тежамкорлик режимида амал қилган ҳолда, харажатларни минимал даражагача камайтириш орқали самарадорликни ошириш тадбирларини қамраб олади.
2.	Ходимлар шахсий масъулиятини ошириш	Ҳар бир ходимнинг яхши ва самарали ишларини рағбатлантириш, интизомсизлик ва самарасиз натижаларни тегишли тарзда жазолаш, иқтисодий чоралар кўриш йўли билан тежамкорлик режимида риоя қилган ҳолда самарадорликни оширишга эришилади.
3.	Корхоналар фаолиятини кўрсаткичлар тизими ёрдамида баҳолаш	Корхона фаолиятига ҳаққоний баҳо бериш билан бирга ундаги ҳолат тўлиқ ўрганилади, ички имкониятларни ишга солиш йўллари ишлаб чиқилади, иқтисодий жиҳатдан асосланган бошқарув қарорларини қабул қилиш орқали самарадорликни ошириш имконияти яратилади.
4.	Омилли таҳлилни амалга ошириш ва такомиллаштириш	Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигига таъсир этувчи омилларни аниқлаш, уларни таснифлаш ва ҳар бирининг таъсирини ҳисоблаш орқали самарадорликка эришишнинг ички имкониятлари топилади ва асосли бошқарув қарорлари қабул қилинади.

5.	Маҳсулотларни сақлаш муддатларини узайтириш ва табиий йўқолиш даражасини камайтириш тadbирлари	Маҳсулотларни чакана савдо корхоналарида сақлаш муддатларини узайтириш чоралари кўрилади, сақлаш жараёнини модернизациялаш (совитгичлар ўрнатиш) натижасида маҳсулотларни йўқотиш даражаси камайтирилади ва самарадорлик оширилади.
6.	Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш моддий-техника базасини яратиш бўйича имтиёзли кредитлар бериш тартибини такомиллаштириш	Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш жараёнида моддий-техника базасини яратиш муҳим аҳамият касб этишига сабаб, улар учун имтиёзли кредитлар бериш талаб этилади, чунки мазкур маҳсулотлар озик-овқат хавфсизлигини таъминлаш учун ўта муҳим аҳамиятга эга. Бироқ боғдорчилик билан шуғулланадиган фермер хўжаликлари ҳосилни олиб даромад қилгунча анча вақт давомида кутишига тўғри келади. Шу жиҳатдан, имтиёзли кредитларни бериш тартибини такомиллаштириш мақсадида, уларнинг миқдори катта бўлганига мос равишда муддатини ҳам узайтиришни тақозо қилади.
7.	Мева-сабзавот маҳсулотларини сотиш хизматларини ташкил этишнинг ҳуқуқий асосларини такомиллаштириш	Мева-сабзавот маҳсулотларини улгуржи ва чакана савдоси билан шуғулланувчи корхоналарга руҳсат бериш тартибларини соддалаштириш, яъни улгуржи савдога лицензия олишни талаб этмаслик, чакана савдо қилувчи корхоналар учун сақлаб сотиш асбоб-ускуналари меъёрларини белгилаш эвазига маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ харажатларни камайтириш.
8.	Аҳоли ва мева-сабзавот маҳсулотлари билан шуғулланадиган	Аҳолининг киш ва баҳор ойларида истеъмоли учун маҳсулотларни сақлайдиган кичик хажмдаги, яъни 1-2 тонналик совитгичларни ишлаб чиқариш ва термос усулидаги кичик омборхона-

дўконлар учун кичик ҳажмдаги совитгичлар ўрнатиш ва қуриш	ларни қуришни ташкил қилиш орқали маҳсулотларнинг табиий ва биологик йўқолишининг камайиши эвазига сақлаш самарадорлиги ошадн.
--	---

4.3. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш моддий-техника базасини яратиш бўйича имтиёзли кредитлар бериш тартибини такомиллаштириш

Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлашга ихтисослашган субъектларга моддий-техника базасини яратиш бўйича тижорат банклари томонидан имтиёзли кредитлар бериш ва лизинг хизматлари кўрсатиш тартиби Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2007 йил 20 августдаги “Мева-сабзавот ва чорвачилик маҳсулотларини қайта ишлаш бўйича мини-технологиялар ва ихчам асбоб-ускуналар сотиб олиш учун фермер хўжаликлари ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар бериш ва лизинг хизматлари кўрсатиш тартиби тўғрисидаги Низомни тасдиқлаш ҳақида”ги 178-сон Қарори билан тасдиқланган “Мева-сабзавот ва чорвачилик маҳсулотларини қайта ишлаш бўйича мини-технологиялар ва ихчам асбоб-ускуналар сотиб олиш учун фермер хўжаликлари ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар бериш ва лизинг хизматлари кўрсатиш тартиби тўғрисида Низом”да белгиланган.

Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш бўйича технологиялар ва ихчам асбоб-ускуналар сотиб олиш учун фермер хўжаликлари ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар уларнинг талаб қилиб олинadиган асосий депозит ҳисоб рақамлари очилган тижорат банклари томонидан берилиши кўзда тутилган. Одатда имтиёзли кредитлар қуйидаги принципларга асосланган ҳолда берилади:

- қайтариш шартлилиги;
- кредитнинг пул билан қайтишлиги;
- кредит миқдорининг таъминланганлиги;
- кредитдан мақсадли фойдаланиш лозимлиги;
- маълум муддатга берилиши кабилар.

Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш бўйича технологияларни сотиб олиш учун фермер хўжаликларига ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар 5 йилдан кам бўлмаган муддатга берилиши белгиланган. Бунга камида 18 ойни ташкил этадиган имтиёзли давр ҳам киради⁶⁹. Тадқиқотларимиз натижасига кўра, ҳозирги шароитда ушбу инновацион технологияларнинг асосий қисми хориждан келтириладилиги, уларнинг айланмаси (оборот) ва пул оқимлари катта бўлмаганлиги сабаб, ушбу жиҳозларнинг қийматини қисқа даврда қоплаш фермер хўжаликларига ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига бироз мураккаблик туғдиради.

Мазкур ҳолат инновацион технологиялар учун бериладиган кредитнинг қопланиши бўйича аниқ миқдори ва муддатини белгилашни талаб қилади. Агар фермер хўжаликлари ва кичик бизнеснинг бошқа субъектлари фақат боғдорчиликка ихтисослашган бўлса, кредитлар учун имтиёзли даврни 2,5-3 йилгача узайтиришни тақозо қилади, чунки шу даврда улар ҳали ҳосилга кириб улгурмаган бўлади. Бу механизмнинг субъектлар учун анча қулайлиги шундаки, улар имтиёзли давр тамом бўлгандан кейинги ойдан бошлаб имтиёзли кредитлар бўйича асосий қарзни қайтаришни бошлайди.

Ҳозирда фермер хўжаликларига ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш бўйича технологияларни сотиб олиш учун лизинг хизматлари кўрсатиш муддати 7 йилдан иборат қилиб белгиланган⁷⁰. Ушбу муддат ҳозирги шароитда йирик ва ўрта даромадли ҳар йили пул тушумига эга бўлган субъектлар учун маъбул. Аммо ҳали даромади кам, боғдорчиликка ихтисослашган субъектларда, улар ҳосилга киргунча маълум вақт ўтиши, ушбу тартибни ҳам такомиллаштиришни тақозо қилмоқда. Бунини такомиллаштириш учун биз тавсия қилаётган мезонларга асосланиш мақсадга мувофиқ:

⁶⁹ Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2007 йил 20 августдаги “Мева-сабзавот ва чорвачилик маҳсулотларини қайта ишлаш бўйича мини-технологиялар ва ихчам асбоб-ускуналар сотиб олиш учун фермер хўжаликларига ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар бериш ва лизинг хизматлари кўрсатиш тартиби тўғрисидаги Низомни тасдиқлаш ҳақида”ги 178-сон Қарори билан тасдиқланган “Мева-сабзавот ва чорвачилик маҳсулотларини қайта ишлаш бўйича мини-технологиялар ва ихчам асбоб-ускуналар сотиб олиш учун фермер хўжаликларига ва кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар бериш ва лизинг хизматлари кўрсатиш тартиби тўғрисида Низом”нинг 6-банди.

⁷⁰ Уша жойда. – 4-банди.

- даромади 50,0 млн. сўмгача – 7 йил;
- 50,1 – 75,0 млн. сўмгача – 8 йил;
- 75,1 – 100,0 млн. сўмгача – 10 йил;
- 100,1 – 125,0 млн. сўмгача – 12 йил;
- 125,1 – 150,0 млн. сўмгача – 13 йил;
- 150,1 – 200,0 млн. сўмгача – 15 йил;
- 200,1 млн. сўмдан юкорисига – 17 йил.

Имтиёзли кредитлар бўйича фоиз ставкалари куйидаги миқдорларда белгиланади:

- Вазирлар Маҳкамасининг "Тижорат банкларининг кичик тадбиркорликни ривожлантиришда қатнашлишини рағбатлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида" 2000 йил 19 майдаги 195-сон Қарорига мувофиқ ташкил этилган банкларнинг имтиёзли кредит бериш махсус жамғармалари маблағлари ҳисобига бериладиган имтиёзли кредитлар бўйича – Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг кредит бериш қунидаги қайта молиялаштириш ставкасининг 50 фоизидан ортиқ бўлмаган миқдорда;

- банкнинг бошқа ўз маблағлари ва жалб этилган маблағлари ҳисобига бериладиган имтиёзли кредитлар бўйича – банк билан фермер хўжалиги ёки кичик бизнеснинг бошқа субъекти ўртасидаги ўзаро келишувга кўра, бироқ Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг амалдаги қайта молиялаштириш ставкасидан ортиқ бўлмаган миқдорда⁷¹ бериш кўзда тутилган.

Ҳозирги пайтда фермер хўжалиги ва кичик бизнеснинг бошқа субъектлари лизинг хизматларидан кенг фойдаланмоқда. Амалдаги тартибга мувофиқ, лизингнинг фоиз ставкаси субъектларнинг банк билан ўзаро келишувига кўра, Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг амалдаги қайта молиялаштириш ставкасидан ортиқ бўлмаган миқдорда белгиланади.

Мамлакатимиз иқтисодиётига халқаро молия институтлари томонидан ҳам имтиёзли кредитлар жалб қилинмоқда. Бундай имтиёзли кредитларни бериш халқаро молия институтларининг ишончини тўлиқ қозониш мақсадида Ўзбекистон Республикаси тижорат банклари билан халқаро молия институтлари ўртасида тузилган кредит битимлари шартларига мувофиқ амалга оширилади.

⁷¹ Ўша жойда. – 6-банди.

Имтиёзли кредитлар бериш ва лизинг хизматлари кўрсатиш бўйича белгиланган тартиб ўрнатилган. Амалдаги тартибга биноан, фермер хўжалиги ёки кичик бизнеснинг бошқа субъекти имтиёзли кредитлар олиш учун кредит буюртманомаси билан биргаликда тижорат банкига қуйидаги ҳужжатларни тақдим этади:

- “имтиёзли кредитнинг бутун муддати учун пул оқимлари прогнози мажбурий тартибда кўрсатилган бизнес-режа;

- потенциал қарз олувчи рўйхатга олинган жойдаги давлат солиқ инспекциясининг баланс қабул қилинганлиги тўғрисидаги ёзув мавжуд бўлган охириги ҳисобот даври учун бухгалтерия баланси, дебиторлик ва кредиторлик қарзлар тўғрисидаги маълумотнома, шунингдек, 90 кундан ортиқ муддатдаги қарздорлик бўйича таққослаш далолатномалари;

- кредит қайтарилишининг бир ёки бир неча турдаги таъминланишини тақдим этиш тўғрисидаги ҳужжат”⁷². Худди шундай ҳужжатларни лизинг хизматлари бўйича ҳам унинг хусусиятларини инобатга олган ҳолда тақдим этади.

Ҳозирги пайтда Вазирлар Маҳкамасининг 2000 йил 19 майдаги 195-сон қарори билан тасдиқланган «Тижорат банклари томонидан кичик тадбиркорлик субъектларига, деҳқон ва фермер хўжалиқларига Имтиёзли кредит бериш махсус жамғармаси ҳисобидан кредит бериш тартиби тўғрисидаги Низом»га мувофиқ тижорат банкларининг имтиёзли кредит бериш махсус жамғармалари маблағлари ҳисобидан бериладиган имтиёзли кредитлар бўйича уларни олиш учун қуйидаги тартиб белгиланган:

- буюртманомаларни кўриб чиқиш ва уларни расмийлаштириш;

- буюртмаларни ҳисобга олиш;

- буюртмаларни қайтариш ва улардан мақсадли фойдаланиш мониторингини олиб борилишини таъминланиши Ўзбекистон Республикаси Марказий банкнинг норматив ҳужжатларига мувофиқ, ушбу Низом нормаларини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади. Худди шундай, банкнинг ўз маблағлари ва жалб этилган маблағлари ҳисобидан бериладиган имтиёзли кредитлар бўйича уларни олиш учун буюртманомаларни кўриб чиқиш, расмийлаштириш, ҳисобга олиш, уларни қайтариш ва улардан

⁷² Ушба жойда. – 11-банди.

мақсадли фойдаланиш мониторингини олиб бориш ҳам ҳаракатдаги тартибга асосан амалга оширилади.

Кредит буюртманомасини кўриб чиқиш ва банк ҳулосасини бериш муддати ҳужжатлар банкка тушган кундан бошлаб 10 иш кунидан ошиши мумкин эмас, деб белгиланган эди. Ҳозирги пайтда ҳужжатларни расмийлаштириш масаласида турли бюрократик тўсиқлар камайтирилди ва ушбу муддатни 3 иш кунига қисқартирилди.

Шуни эътироф этиш жоизки, зарар кўриб ишлаётган ва ноликвид балансга эга бўлган фермер хўжаликларига ёки кичик бизнеснинг бошқа субъектларига имтиёзли кредитлар берилмайди ва лизинг хизматлари кўрсатилмайди, илгари берилган имтиёзли кредитлар ва кўрсатилган лизинг хизматлари эса шартномада белгиланган тартибда муддатидан олдин ундириб олиниши лозим бўлади. Ушбу шартнинг мажбурий тартибда амалга оширилиши кредит шартномасида қайд этилган бўлиши зарур⁷³.

Барча кредитлар сингари имтиёзли кредитларни ҳам ўз вақтида белгиланган миқдорда қайтарилишини таъминлаш масаласи жуда муҳим. Бунинг учун тижорат банклари томонидан имтиёзли кредитлар қайтарилишини таъминлаш сифатида кредит шартномаси бўйича сотиб олинadиган мини-технологиялар ва ихчам асбоб-ускуналар қийматининг 80 фоизи миқдорида гаров қабул қилинади. Имтиёзли кредитнинг копланмаган қисми учун қарз олувчи, амалдаги тартиб бўйича, таъминлашнинг қуйидаги турларидан бир ёки бир нечасини тақдим этади:

- бошқа мол-мулкни ва мулкый ҳуқуқларни, шу жумладан, ер участкасини ижарага олиш ҳуқуқини гаровга қўйиш;

- банк кафолатномаси;

- учинчи шахсларнинг кафиллиги;

- тадбиркорлик таваккалчиликларининг суғурта полиси.

Агар фермер хўжаликлари ва бошқа кичик бизнес субъектлари тижорат банклари билан доимий алоқада бўладиган, уларнинг ҳисоб рақамида мунтазам пул оқими мавжуд бўлган ва кредитни қайтаришда ишончни йўқотмаган бўлса, юқоридаги таъминлаш тартибларисиз кредитлар олишга ҳақлидир.

Гаровга қўйиладиган ҳар қандай мол-мулк "Гаров тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Қонунида кўзда тутилган буюмлар ва мулклар, агар улар муомаладан чиқарилган бўлмаса, гаров

⁷³ Ўина жойда. – 9 банди.

предмети бўлиши мумкин. Гаровга қўйиладиган мулклар йўқолиши ва яроксизланиши ҳолатлари юзасидан суғурта шартномаси тузилади. Ушбу ҳолат фермер хўжаликлари ва бошқа кичик бизнес субъектларига ҳам, шунингдек, тижорат банкларига ҳам манфаатлидир.

Бизнинг тавсияларимиз амалда қўлланилса, ўйлаймизки, маҳсулотларни етиштирувчи фермер хўжаликлари, уларни сақлаб сотиш билан шуғулланувчи кичик бизнес субъектлари ва тижорат банкларининг манфаати таъминланади.

4.4. Мева-сабзавотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг лицензиялаш билан боғлиқ механизмларини такомиллаштириш

Ўзбекистон Республикасининг “Фаолиятнинг айрим турларини лицензиялаш тўғрисида”ги Қонуни ва Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг 2001 йил 12 майдаги 222-II-сон Қарори билан тасдиқланган лицензияланадиган фаолият турлари рўйхатига мувофиқ, улгуржи фаолият лицензияланадиган савдо фаолияти ҳисобланади. Лицензиялаш билан боғлиқ муносабатларни ташкил этиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2005 йил 5 ноябрдаги 242-сонли Қарори билан “Улгуржи савдо фаолиятини лицензиялаш тўғрисидаги Низом” тасдиқланган.

Юқоридаги ва бошқа бир қанча меъёрий ҳужжатларга мувофиқ, улгуржи савдо фаолияти лицензияланадиган фаолият ҳисобланади. Ўзбекистон Республикаси халқ хўжалиги тармоқларининг умумдават таснифлагичига мувофиқ, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари улгуржи савдоси – “Пахта ва дондан ташқари қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сотиб олувчи ва сотувчи улгуржи савдо бозорлари” (классификатор коди 71122)⁷⁴ фаолияти улгуржи савдо ҳисобланади.

Характерли жиҳати, улгуржи фаолиятни лицензиялашда энг кам иш ҳақининг 3500 баробари миқдоридаги маблағни, шундан 1200 баробарини пул шаклида ҳисоб рақамига киритиш белгилаб қўйилган. Ушбу қондани мева-сабзавот ва полиз маҳсулотларини махсус советгичларда сақлаш ва улгуржи сотиш корхоналари учун ҳам қўлланилади. Лекин мазкур фаолият мавсумий характерга эга бўлиб, фақат маҳсулотларни сотиш билан эмас, балки уларни

⁷⁴Ўзбекистон Республикаси халқ хўжалиги тармоқларининг умумдават таснифлагичи.

маълум давр мобайнида махсус омборларда сақлаш зарурлиги каби ўзига хос хусусиятларга эгаллиги, ушбу ёндашувга аниқлик киритишни тақозо қилади. Чунки мева-сабзавот ва полиз маҳсулотларини махсус совитгичларда сақлаш ва сотиш улгуржи савдо фаолияти эмас, балки мазмун жиҳатидан қайта ишлаш жараёнига мос келади. Мазкур ҳолатда мева ва сабзавотлар етиштирилган вақтда эмас, балки маълум вақт сақлангандан кейин сотилади, бу эса, мос равишда кўшимча харажатларни талаб қилади.

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар маҳсулотни етиштирувчилардан харид қилиб, уни маълум муддатда музлатгичларда сақлаб, бир қисmini қайта ишлаш ёки аҳолига сотиш учун чакана савдо корхоналарига етказиб беради. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2005 йил 5 ноябрдаги 242-сонли Қарори билан “Улгуржи савдо фаолиятини лицензиялаш тўғрисидаги Низом”нинг 2-бандида улгуржи савдо фаолияти “Тижорат мақсадларида фойдаланиш ёки ўз ишлаб чиқариш-хўжалик эҳтиёжлари учун ҳисоб-китобларнинг нақд пулсиз шаклида харид қилинадиган товарларни сотиш – улгуржи савдо фаолияти, деб эътироф этилади” мазмунидagi таъриф берилган.

Демак, ушбу таъриф мазмунидан келиб чиқадиган бўлсак, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматлари ҳам улгуржи фаолият ҳисобланиши ва лицензияланиши зарур бўлади. Бундай тартибни маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари учун қўллаш, юқорида таъкидланганидек, ҳисоб рақамига анча миқдорда кўшимча маблағ киритишни талаб этади.

Бундан ташқари, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари субъектлари томонидан маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ харажатлар ҳам мавжуд. Шунингдек, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари субъектларидан улгуржи савдо фаолиятини лицензиялаш билан боғлиқ бошқа мажбуриятларни ҳам бажаришлари талаб этилади.

Кўриниб турибдики, мева ва сабзавот маҳсулотларини сақлаш хизматларини амалга ошириш жараёни мазмун жиҳатидан қайта ишлаш эканлигидан келиб чиқиб, ушбу маҳсулотлар билан улгуржи савдо қилувчи корхоналар фаолиятини лицензиялаш лозим эмас, деган хулосага келинди. Чунки, юқорида таъкидланганидек, улгуржи савдо фаолиятини лицензиялашда ҳар бир корхона ўн кам иш ҳақининг 3500 баробари миқдоридаги маблағни, шу

жумладан, 1200 баробарини пул шаклида ҳисоб рақамига киритиш белгилаб қўйилган. Агар бунга амал қилинса, соҳа корхоналарининг молиявий имкониятларининг анча камайишига ва мос равишда самарадорликнинг пасайишига ҳам олиб келади. Буни қуйидагича ҳисоб-китоб орқали яққол кўриш мумкин (4.3-жадвал).

4.3-жадвал

Мева-сабзавот ва полиз маҳсулотларини улгуржи савдо қилиш учун лицензия олишга сарфланадиган маблағлар миқдорининг ҳисоб-китоби⁷⁵

Т/р	Кўрсаткичлар	Белгиланган миқдорда, минимал иш ҳақи сови	Лицензия учун ажратиладиган маблағлар миқдори, минг сўм
1.	Лицензия олиш учун устав фондининг шакллантириладиган маблағ миқдори	3500	524212,5
2.	2016 йил 1 октябрдан энг кам иш ҳақи	1	149775
3.	Пул шаклида корхонанинг ҳисоб рақамида бўлиши мўлжалланган маблағнинг миқдори	1200	179730,0

Кўриниб турибдики, бугунги кунда мева-сабзавот маҳсулотлари билан савдо қилувчи корхоналар лицензия олиб фаолият кўрсатадиган бўлса, 524,2 млн. сўм маблағ лозим бўлади. Бундай маблағни ажратиш мавсумий характерга эга бўлган корхоналар учун бироз қийинчиликларни келтириб чиқаради. Агарда мазкур корхона тижорат банкларидан кредит оладиган бўлса, даромадлари мавсумий бўлган мазкур соҳада хўжалик юритувчи субъектлар йил давомида кредит тўлаб беришига тўғри келади ва бу мос равишда, унинг молиявий-иқтисодий фаолиятида бир қанча қийинчилик ва

⁷⁵ Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Иш ҳақи, пенсиялар, стипендиялар ва нафақалар миқдорини ошириш тўғрисида”ги 2016 йил 22 августда имзоланган Фармони.

мураккабликларга олиб келади. Агар мазкур маблағлар устав фондига айлантирилмасдан, айланма маблағлар таркибида бўлса, бугунги кунда ушбу маблағлар анча самарадорликка эришиш имконини беради.

Хозирги пайтда айланма маблағлар рентабеллиги ушбу соҳада ўрта ҳисобда 12,0 %ни ташкил қилади. Агар у бир йилда 2 марта айланган тақдирда ҳам битта корхона учун 125,8 млн. сўм $[(524,2 \cdot 12,0 \cdot 100) \cdot 2]$ фойда келтиради. Аммо айрим корхоналар борки, уларда айланма маблағларнинг айланиш тезлиги бир йилда 3-4 мартани ташкил қилади. Айланиш тезлиги қанча катта бўлса, мос равишда уларнинг келтирадиган фойдаси ҳам шунча кўп бўлади. Жумладан, айланма маблағлар 3 марта айланса, фойда суммаси 188,7 млн. сўмни $[(524,2 \cdot 12,0 \cdot 100) \cdot 3]$, 4 марта айланса, 251,6 млн. сўмни $[(524,2 \cdot 12,0 \cdot 100) \cdot 4]$ ташкил қилади. Ҳисоб-китоблардан кўриниб турибдики, лицензия учун ажратиладиган маблағлар тўлиқ корхонанинг айланма маблағлари таркибида бўлса, уларнинг фаолият самарадорлиги ошиши билан бирга, ўзларини ривожлантириш ва фаолиятини кенгайтириш учун иқтисодий имкониятлари ҳам кўпаяди.

Кўриниб турибдики, мева-сабзавот маҳсулотлари билан савдо қилувчи корхоналар бир қанча ўзига хос хусусиятларга эга экан. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналар фаолияти мавсумий характерга эга;

- маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматларини кўрсатиш жараёнида бевосита ушбу жараён учун маълум миқдорда сақлаш билан боғлиқ харажатларга ҳам йўл қўйилади;

- ушбу корхоналар фаолияти маҳсулотларни фақат сотиш билан эмас, балки уларни маълум давр мобайнида махсус ихтисослашган ўзига хос технологик жараёнга эга бўлган омборларда сақлашни ҳам ўз ичига олади.

Юқоридаги хусусиятлар мева-сабзавот ва полиз маҳсулотларини махсус советгичларда сақлаш ва улгуржи сотиш корхоналарига тенглаштиришни ташкилий-иқтисодий жиҳатдан асосланмаганлигидан далолат беради. Шу туфайли, ушбу соҳага саноат, қурилиш, маданий каби товарларни улгуржи сотиш учун белгиланган қоидаларни қўллаш, қўшимча харажат ва мажбуриятларнинг келиб чиқиши эъзига соҳа фаолияти самарадорлигига ҳам салбий таъсир этиши амалиётда рўй бермоқда.

Шу мақсадда, мамлакатимизда мева-сабзавот маҳсулотларини етиштириш ва сотиш амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг муҳим бир қисми бўлиб қолганини инобатга олиб, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2005 йил 5 ноябрдаги 242-сонли Қарори билан тасдиқланган “Улгуржи савдо фаолиятини лицензиялаш тўғрисидаги Низом”нинг 1-банди 2-хатбошисини “Қонун ҳужжатларига мувофиқ, бошқа лицензиялар асосида товарларнинг айрим турлари билан улгуржи савдо қилувчи, ишлаб чиқарувчилар ва мева-сабзавот маҳсулотларини махсус советгичларда сақлаб, улгуржи сотиш билан шуғулланувчи юридик шахслар учун мазкур Низом талаблари татбиқ этилмайди” таҳририда баён этиш тавсия этилади.

Мазкур тавсия этилган ташкилий тадбирнинг яна бир жиҳати шундаки, маҳсулотларни сақлаш натижасида уларни йўқотиш меъёрининг камайиши рўй беради ва шулар ҳисобидан сақлаш даврида йўқотиладиган маҳсулотни ҳисобдан чиқариш харажатларини тежаш имконини беради. Бу эса, ўз навбатида, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигининг ошишида асосий омиллардан бирига айланади.

Агар ушбу тавсиямиз амалга оширилса, мева-сабзавот ва полиз маҳсулотларини улгуржи сотиш учун лицензия олинмаслиги таъминланади, айланма маблағлар таркибида маблағларнинг кўплиги эвазига соҳа корхоналари самарадорлиги муттасил ошиб боради.

Тадқиқот натижасида ишлаб чиқилган “Мева-сабзавот маҳсулотлари билан улгуржи савдо қилиш учун лицензия талаб қилинмаслик тартиби”ни жорий қилиш бўйича тавсия Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2016 йил 9 ноябрдаги “Сурхондарё вилояти деҳқон хўжаликларининг имкониятларидан самарали фойдаланишга доир чора-тадбирлар тўғрисида”ги 382-сонли Қарорида ўз аксини топган. Бу ҳақда Ўзбекистон Республикаси Қишлоқ ва сув хўжалик вазирлиги 2016 йил 25 ноябрь 03/15-503-сонли маълумотномаси ва “Ўзбекозиковқатхолдинг” холдинг компаниясининг 2016 йил 30 августдаги 85-сонли буйруғининг 3,22-бандида ифода этилган ва уни “Ўзбекозиковқатхолдинг” ХК АЖ 2016 йил 25 ноябрда имзоланган ОП/11 – 25.30-сонли хатлари билан тасдиқланган.

4.5. Маҳсулотларни етиштириш ва сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг илғор инновацион усуллари

Мамлакатимиз аҳолисининг фаровонлигини юксалтириш амалга оширилаётган ислохотларнинг пировард мақсадидир. Ўзбекистонда пухта ўйланган ислохотлар барча соҳаларда изчил амалга оширилаётгани боис, қишлоқ хўжалиги соҳасида ҳам барқарор ривожланишга эришиш имконини бермоқда. Ҳозирги кунда мамлакатимиз қишлоқ хўжалиги модернизация қилинган, диверсификацияланган кўп тармоқли интенсив равишда ривожланаётган соҳага айланди. Яқиндагина пахта яккахоқимлиги ҳукм суриб турган соҳа бугунги кунда юртдошларимизнинг кундалик истеъмол маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини қондирадиган ва хорижий мамлакатларга экспорт қиладиган даражадаги мева-сабзавотчилик, полизчилик, узумчилик ва картошқачилик тармоқларига эга бўлди.

Юртимиз қишлоқ хўжалигида пахта яккахоқимлигига барҳам берган ҳолда, уни кескин ривожлантириш чора-тадбирлари мустақилликнинг биринчи йилларидан давлатимиз раҳбарининг диққат марказида бўлиб келди. Чунки қишлоқ хўжалиги оксоқ ҳолда, кам ҳосилли энг қолақ соҳалардан бири эди. Бундай ҳолатларга барҳам бериш учун мамлакатимиз раҳбари Биринчи Президентимиз 2006 йил 11 январдаги “Мева-сабзавотчилик ва узумчилик соҳасини ислоҳ қилиш бўйича ташкилий чора-тадбирлар тўғрисида”ги Қарорига имзо чеккан эди. Унга мувофиқ, 219 та ширкат хўжалиги негизида мева-сабзавотчиликка ихтисослаштирилган 40 мингдан ортиқ фермер хўжалиги ташкил этилди. Ислохотларнинг кейинги босқичида, яъни 2008-2010 йилларда ушбу фермер хўжаликларининг ер майдонлари мақбуллаштирилиб, боғдорчилик ва узумчилик соҳасида 16,9 мингга, сабзавот ва полизчиликда қарийб 4 мингга фермер хўжалиги сараланди⁷⁶. Ушбу тадбирлар самараси тезда кўзга ташланди. Натижада мева-чева мўл бўлиб, юртимиз аҳолиси ҳамда саноат корхоналарининг бундай қимматли маҳсулотлар ва хомашёларга бўлган эҳтиёжи ортиғи билан таъминлана бошлади.

Айниқса, 2009 йилда “Қишлоқ таракқиёти ва фаровонлиги йили” муносабати билан ишлаб чиқилган Давлат дастурида ушбу масалага алоҳида аҳамият берилиб, мазкур соҳани ҳар томонлама

⁷⁶Раҳмонов С. Боғдорчилик: фаровонлик манбаи // «Халқсўзи» газетиси, 2013 йил 12 ноябрь, 3-бет.

ривожлантириш масаласи кўйилди. Бу тадбирлар узлуксиз давом этиб келмоқда. Хуллас, ушбу масала “Обод турмуш йили” Давлат дастурида ҳам ўз ифодасини топди. Ушбу дастурда қишлоқ аҳолисини боғдорчилик фаолиятига кенгрок жалб қилиб, янги боғлар барпо этиш, хусусан, маҳаллалар ҳудудларида манзарали гул ва буталардан ташқари, 29,5 миллион туп мевали дарахт ниҳоли экиш кўзда тутилган эди. Соҳада олиб борилаётган бу каби тизимли ислохотлар кутилган самарани бераётгани қувонарлидир. Чунки ушбу жараёнга инновациялар жорий қилиниб, изчил модернизация қилиш оқибатида соҳанинг ҳамма йўналишларида ўсиш кузатилмоқда.

Шуни эътироф этиш керакки, ниҳол экиб, боғ яратиш, ундан мўл ҳосил кўтариш, кишидан машаққатли меҳнат билан бирга, изчил эътиборни, юқори билим ва тажрибани ҳам талаб қилади. Соҳага муносабат сусайган, ишга ноқиллона ёндашувлар бўлган даврлар ҳам бўлди. Буларнинг оқибатида боғ ва тоқзорлар майдони қисқариб, ҳосилдорлиги кескин тушиб кетган эди. Президентимиз ташаббуси билан боғлар асл соҳибкорлар қўлига берилгач, улар файзу барака маконига айланди. Натижада мамлакатимизда мўл ҳосил олиш имкониятлари яратилди.

Биргина 2012 йилда эришилган натижаларни олайлик. Шу йилда 7 миллион 766 минг тонна сабзавот, 2 миллион 56 минг тонна картошка, 1 миллион 418 минг тонна полиз маҳсулотлари, 2 миллион 52 минг тонна мева ҳамда 1 миллион 205 минг тонна узум етиштирилиб, аввалги йилдагига нисбатан юқори ўсиш суръатларига эришилди. Аҳоли жон бошига белгиланган меъёрга нисбатан сабзавот 147,8 килограмм, картошка 19,2 килограмм, полиз маҳсулотлари 28,7 килограмм, мева 13 килограмм, узум 15,2 килограмм кўп етиштирилди⁷⁷. Булардан ҳам кўриниб турибдики, мамлакатимиз аҳолисининг асосий қишлоқ хўжалик маҳсулотларига бўлган эҳтиёжи тўлиқ кондирилиб, бир қисми хорижий давлатларга экспорт қилиняпти.

Булар ҳали бизнинг имкониятларимизнинг чегараси эмас. Мамлакатимизда бундан-да юқори кўрсаткичларни қўлга киритиш учун имкониятлар етарли. Биринчи Президентимиз И.А.Каримов таъкидлаганидек, “Мамлакатимизда, хорижий давлатлар тажрибасини чуқур ўрганган ҳолда, қишлоқ хўжалигини иқтисодий ислох

⁷⁷Раҳмонов С. Боғдорчилик: фаровонлик манбаи. // «Халқсўзи» газетаси, 2013 йил 12 ноябрь, 3-бет.

этиш бўйича ўта муҳим чора-тадбирларнинг амалга оширилаётгани ... юксак натижаларни қўлга киритишда ҳал қилувчи омил бўлмоқда”⁷⁸. 2013 йилда республикамиз деҳқон ва фермерлари 8 миллион 365 минг тонна сабзавот, 2 миллион 233 минг тонна картошка, 1 миллион 495 минг тонна полиз маҳсулотлари, 2 миллион 259,5 минг тонна мева ва 1 миллион 275,6 минг тонна узум этиштирдилар⁷⁹.

Шуни эътироф этиш керакки, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини этиштириш мавсумий. Аммо уни истеъмол қилиш йил мобайнида давом этиши керак. Шу туфайли, республикамизда этиштирилган дала ва боғ неъматлари этишиб пишган пайтда истеъмол қилинса, бир қисми саноат корхоналарида қайта ишланади, қолгани махсус омборхоналарда имкон қадар сони ва сифатини йўқотмаган ҳолда сақланади. Бу уларни аҳолига йил давомида арзон нархларда етказиб бериш, бозорлардаги нарх-навои барқарор ушлаб туриш имконини беради. Бу эса, пировардида аҳолининг фаровонлигини таъминлашга хизмат қилиш деганидир.

Мамлакатимизнинг бозорларида йилнинг қайси фасли бўлмасин, шохидан эндигина узилгандек, нархи ҳам унчалик қиммат бўлмаган сархил меваларни топиш мумкин. Бу кейинги йилларда қурилган ва фойдаланишга топширилган замонавий совитгичлар шарофатидир. Маълумки, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2011 йил 7 апрелдаги “2011-2015 йиллар даврида мева-сабзавот маҳсулотларини сақлашнинг моддий-техника базасини ривожлантириш ва мустаҳкамлаш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарорига биноан, бундай иншоотлар барпо этиш мамлакатимизнинг барча ҳудудларида махсус дастур асосида амалга оширилмоқда. Чунки ушбу ҳужжатда 120 минг тонна мева-сабзавот ва узум маҳсулотлари сақлашга мўлжалланган замонавий музлатгич-омборхоналар қуриш белгилаб берилган эди. Шундан келиб чиқиб, 2011 йилда ҳажми 46,7 минг тонналик, 2012 йилда 43,9 минг тонналик 130 дан ортиқ омборхоналар фойдаланишга топширилди. Бундан ташқари, ушбу давр ичида 34,3 минг тонналик омборхоналар модернизация қилинди⁸⁰. Буларнинг барчаси аҳоли

⁷⁸Каримов Н.А. Мамлакатимизни янада обод этиш ва модернизация қилиш қатъият билан давом эттирини йўлида. Т.21. – Т.: “Ўзбекистон” нашриёти, 2013, 177-б.

⁷⁹Раҳмонов С. Боғдорчилик: фаровонлик манбаи. // «Халқ сўзи» газетаси, 2013 йил 12 ноябрь, 3-бет.

⁸⁰Раҳмонов С. Боғдорчилик: фаровонлик манбаи. // «Халқ сўзи» газетаси, 2013 йил 12 ноябрь, 3-бет.

дастурхонига қишда ҳам ёздагидек мева-чева тортик қилиш имконини бермоқда.

Мамлакатимизда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини, айниқса, мева, картошка ва сабзавотларни сақлаш кўлами кенгаймоқда. Чунки юқоридаги қарор билан ва ҳукуматимизнинг бошқа кўрсатмалари асосида боғдорчилик масаласига катта аҳамият берилмоқда. Натижада ҳозирги пайтга келиб, мамлакатимиз бўйича барча тоифадаги хўжаликларда 250 минг гектар мевали боғ ва 127 минг гектар токзорлар барпо этилди. Уларнинг аксарият қисми охириги 5 йилда қайта реконструкция қилинди. Бунда “OSK” компаниясининг⁸¹ хизматлари катта бўлмоқда.

Энг муҳими, янгидан барпо қилинаётган боғлар ва токзорлар интенсив боғлардан иборат бўлмоқда. Булар илғор технологияларга асослангандир. Боғдорчиликда жаҳоннинг илғор тажрибалари, замонавий технологиялар татбиқ этилаётгани туфайли ҳосилдорлик ҳам, даромад ҳам муттасил ўсиб бормоқда.

Интенсив технология асосида боғ яратишга катта аҳамият берилаётганлиги туфайли, 2013 йилнинг ўтган даврида 4,9 минг гектар майдонда янги боғлар, 3,3 минг гектар ерда интенсив боғлар ва 4,8 минг гектар ерда токзорлар барпо этилди. Шу билан бирга, 5,7 минг гектар боғлар ва 3,8 минг гектарлик токзорлар реконструкциядан чиқарилди⁸².

Шуни эътироф этиш керакки, аслида интенсив технология юртимиз боғбонлари учун янгилик эмас экан. Оммавий ахборот воситалари берган маълумотларга қараганда, мазкур усул дастлаб ўтган асрнинг бошларида, сўнгра 50-60-йилларида академик Маҳмуд Мирзаев номидаги Ўзбекистон боғдорчилик, узумчилик ва виночилик илмий тадқиқот институтида синовдан ўтказилган. Бу ҳақда мазкур институтнинг музейида сақланаётган экспонатлар далолат бериб турибди. Чунки мазкур музейда пакана дарахтлардан таркиб топган боғлар суратлари сақланиб келинмоқда.

Ҳозирги пайтда интенсив технология асосида ташкил қилинаётган боғлар мамлакатимизнинг барча ҳудудларида барпо қилинмоқда. Чунки пакана ва ярим пакана дарахтлар иккинчи йилдан бошлаб ҳосилга кириди. Энг муҳими, баъзилари ўша йилиёк ҳосилга кириди. Иккинчи йилда гектарига 2-5 тоннагача, учинчи

⁸¹ Мазкур компания интенсив мевали боғларни барпо қилиш, иссиқхоналарни ва саноат асосидаги совитчиларни қуриш борасида Ўзбекистонда иш олиб бораётган компаниялардан бири.

⁸² Раҳмонов С. Боғдорчилик: фаровонлик манбаи. // «Халқ сўзи» газетаси, 2013 йил 12 ноябрь, 3-бет.

йили 5-10 тоннагача, 4-5-йили эса 40-50 тоннадан зиёд мева беради. Бу кўрсаткич маҳаллий боғлардагига нисбатан 2-3 баробар кўп демакдир⁸³. Шу туфайли, ҳозирги пайтда интенсив боғларга қизиқиш ортиб бораётгани бежиз эмас.

Ҳозирги кунда Жиззах вилоятининг Бахмал тумани Ойқор қишлоқ фукаролар йиғини ҳудудида 10 гектар интенсив боғ ташкил қилинган⁸⁴. Буни барпо этишдан тортиб иккинчи йил ҳосилини йиғишгача бўлган ва уни махсус совитгичларда сақлашга қўйилиши, сақлаш ва ундан сотиш жараёнларини бевосита кузатган киши сифатида унинг бир қанча афзалликларига ва ўзига хос хусусиятларига гувоҳ бўлдик. Булар қуйидагилардан иборат:

- интенсив боғ биринчи йилдаёқ гуллаб ҳосилга кирди, аммо мутахассислар гулини тўкиб ташлашди, чунки биринчи йилда уни тўлиқ етказиши қийинлигини таъкидлашди;

- иккинчи йилдан бошлаб ҳар гектаридан ўрта ҳисобда 4,7 тоннадан ҳосил йиғиштириб олинди;

- интенсив олмалар пакана бўлиши билан бирга, томири ҳам ер юзасидан узоққа кетмас экан, натижада дарахтларнинг ҳосили кўплигидан шохлари мевасини кўтара олмай қолади;

- уларни синдирмасдан сақлаш мақсадида новдаларини албатта симбоғлагичларга тортилиб қўйилади;

- бунинг учун гектарига ўртача 440 та темир-бетон тиргак, 500-600 килограмм рухланган сим талаб этилади;

- 10 гектарлик боғнинг устини ёпиш учун ҳам махсус маслама мато қилинган ва улар эрта кўкламдан кишгача ёпиқ ҳолда туради;

- боғнинг устини тўлиқ ёпиш иссиқдан, совуқдан, дўл, жала каби табиий офатлар ва иқлимнинг кескин ўзгаришларидан сақлашга мўлжалланган;

- томчилатиб суғориш амалга оширилганлиги туфайли, анча сув ресурси тежалади;

- ўғитлар ва турли касалликларга қарши дорилар сув билан бирга қўшиб берилади;

- барча жараёнлар компьютерда дастурлаштирилган ва ҳаммасини битта оператор бажаради;

- қўл меҳнати мисли кўрилмаган даражада тежалади;

⁸³Раҳмонов С. Боғдорчилик: фаровонлик манбаи. // «Халқ сўзи» газетаси, 2013 йил 12 ноябрь, 3-бет.

⁸⁴“OSK” компанияси томонидан юқорида зикр қилинган ҳудудда 10 гектардан иборат интенсив мевали боғ барпо қилинган.

- териш жараёни ҳам унчалик кийин эмас, чунки пакана дарахтларга ўртача бўйга эга бўлган одамнинг бўйи етганлиги туфайли, ортикча нарвон ёки бошқа мосламаларга ҳожат бўлмайди;

- терилган ҳосил шу куннинг ўзида олдинги қилинган шартномалар асосида даладан сотилади, бир қисми совуқхонага олиб борилади ва шу жойда сараланиб, сақлашга қўйилади;

- ҳосилни йиғишдан тортиб, ташиш ва сақлаш жараёнларида биз тавсия қилган “Совуқ занжир” усулидан фойдаланилди.

Шуни эътироф этиш керакки, мамлакатимизда ҳам бундай интенсив технологияга ўхшаш усуллар мавжуд бўлган ва бу ишланмалар бугун ҳам амалда. Масалан, Академик Маҳмуд Мирзаев номидаги Ўзбекистон боғдорчилик, узумчилик ва виночилик илмий тадқиқот институтида яратилган усул ҳам бир қанча афзалликларга эга. Бу қуйидагиларда намоён бўлади:

- институтда интенсив боғларни симбоғлагичларсиз парвариллаш технологияси ишлаб чиқилган;

- пакана дарахтларнинг уч туп ниҳоли бир-бирига ўзаро тиргак қилиб экилганлиги туфайли, улар бир-бирини ушлаб туради;

- жуда кўп темир-бетон тиргак ва рухланган симларнинг тежалиши натижасида жуда кўп маблағлар тежамкорлигига эришилади;

- бундай ҳолда пакана дарахтларнинг шамолдан яхши ҳимояланиши, унинг шохларига куч беришига эришилади;

- оддий маҳаллий олмаларнинг оралиги 5-6 метр масофада экиладиган бўлса, интенсив боғларники эса атиги 1-1,5 метр ораликда экилади.

Кўрииб турибдики, боғдорчиликда ҳам турли илғор усуллар мавжуд. Мақсад — улардан энг самаралисини танлаб олишда. Бизнинг фикримизча, барча усуллардан ўзимизнинг иқлимимизга мос тарзда фойдаланиб, такомиллаштирилган технологияларни барпо этиш ҳам муҳимдир. Масалан, юқоридаги хориждан кириб келган ва бугунги кунда ўзимизда қўлланилаётган усулда боғнинг усти ёпилади. Аммо Ўзбекистон боғдорчилик, узумчилик ва виночилик илмий тадқиқот институти технологияси бўйича усти ёпилмайди. Лекин ушбу усулни устини ёпишни қўшган ҳолда такомиллаштириш кўпроқ самара берса керак, деб ўйлаймиз.

Ҳозирги пайтда бундай афзалликлар билан митти дарахтларга асосланган боғларни кўпайтириш лозимдир. Чунки қишлоқ хўжалигини модернизация қилиш, унинг тармоқларига илғор ва тежамкор технологияларни жорий этиш, соҳанинг жадал

ривожланишини, унинг экспорт салоҳиятини юксалтириш, саноат корхоналарини хомашё билан узлуксиз таъминлабгина қолмасдан, катта тежамкорликка эришиш орқали аҳоли фаровонлигини ва қишлоқда яшаш сифатини муттасил ошириб боради.

4.6. Тадбиркор инвестициясининг қопланиш миқдори ва муддатини аниқлаш усуллари

Ҳозирги пайтда, деҳқоннинг маҳсулотларни етиштириш, сақлаш ва сотиш жараёнларини қамраб оладиган боғдорчиликка қўйган инвестицияси ҳам бошқа тадбиркорлик фаолияти сингари маълум даврда қопланиб, тегишли фойда беришни таъминлаши лозим. Буни таъминлаш учун деҳқончилик билан шуғулланадиган тадбиркорнинг ушбу жараёнга қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасини ишлаб чиқишни тақозо қилади.

Деҳқоннинг боғдорчиликка қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасини ташкил қилиш масаласи илмий жиҳатдан асосланмаган. Натижада бугунги инвестор ушбу соҳага қўйган инвестицияси қачон ва қанча миқдорда қайтиб бошлашини ва тўлиқ қайтишини аниқлаши бироз қийин бўлмоқда. Бу эса бошқа муаммоларни ҳам келтириб чиқаради.

Бугунги кунда мамлакатимиз раҳбарияти томонидан мева ва сабзавотчиликка катта эътибор қаратилмоқда. Аммо, шу билан бирга, мазкур соҳада ҳали ўз ечимини қутаётган муаммолар ҳам йўқ эмас. Булар жумласига, маҳаллий шароитга ва иқлимга мос бўлган янги серҳосил кўчатлар етиштириш бўйича ишланмалар талаб даражасида эмаслиги, оқибатда интенсив боғларга кўчатларни хориждан олиб келишга мажбур бўлаётганлигимиз, уларнинг бироз қимматлиги, ушбу масалага илмий ёндашувларнинг ҳам тизимли равишда ривожланмаётганлиги, фермер хўжаликларида замонавий боғдорчилик билан шуғулланадиган кадрларнинг танқислиги, уларнинг анъанавий боғдорчиликни ривожлантиришнинг нозик сирларини билмаслиги, фермерларда илғор халқаро тажрибаларнинг йўқлиги кабиларни киритиш мумкин. Ушбу камчиликлар бир томондан маҳсулотлар етиштиришни ривожланишига бироз тўсиқлик қилса, иккинчидан, етиштирилган маҳсулотларнинг истеъмолчиларга сифатли ва бежирим товар кўринишида, йил

таъбирида етказиб бериш учун бир мунча қийинчиликларни туғдирмоқда.

Мазкур ҳолат, барча тадбиркорлар сингари, деҳқончилик билан шуғулланадиган тадбиркорларнинг ҳам кўпроқ ва тезроқ фойда олишини илмий жиҳатдан таъминлаш масалаларини ҳал қилишни тақозо қилади. Буларнинг ҳаммаси маълум даражада деҳқонлардан эътиборни, инвестиция, тажриба ва билимни талаб қилади. Пировардида деҳқончилик билан шуғулланадиган тадбиркорларнинг ҳам қўйилган инвестициялардан самарали фойдаланиш имконияти яратилади.

Ҳозирги кунда тадбиркорнинг инвестициясидан олинадиган даромадлари соҳага қараб вақт жиҳатидан турли эканлиги ҳеч кимга сир эмас. Жумладан, савдо соҳасига қўйилган инвестиция товарни харид қилиб сотганча бўлган вақт жуда қисқа ва унинг инвестицияси ҳам шунга мос равишда тез кунда қайтади. Умумий овқатланиш тизимида бундан ҳам қисқа. Аммо ишлаб чиқариш соҳасида бир мунча кўпроқ. Қишлоқ хўжалик соҳасида эса янада кўпроқ вақтни талаб қилади. Унга қўйилган инвестиция фақат тадбиркорнинг сарф-ҳаракатларигагина боғлиқ бўлмасдан, ҳудуднинг табиий-иқлим шароитига, тупроқ унумдорлиги каби бир қанча ташқи омилларга ҳам боғлиқ.

Шу туфайли, қишлоқ хўжалигига қўйилган инвестицияларнинг қайтиши, ундан фойда олиш муддати бир мунча кўпроқ вақтни талаб қилади. Натижада тадбиркорлар мазкур соҳага инвестиция қўйишга бир мунча чўчийдилар. Мазкур ҳолат ушбу жараёнларнинг аниқ вақтини белгилашни тақозо қилади. Бунинг учун деҳқоннинг инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқ, деган хулосага келдик.

Мазкур ҳалқанинг аҳамияти шундаки, у бир марта айланганда, қўйилган инвестициянинг қанча қисмини қоплаши аниқ кўрсатиб берилади. Тадбиркорнинг бугунги қўйилган инвестицияларини қоплаш учун эса, неча марта айланиш лозимлигини ва тўлиқ фойда олишга эришиш муддатини ҳам кўрсатиб беради. Масалан, тадбиркорнинг боғдорчиликка қўйган инвестициясининг бир ҳаётийлик ҳалқасида (бу қишлоқ хўжалигида бир йилга тенг) 20,0 % қопланса, тўлиқ инвестицияни қоплаб, фойдага эришиш учун 5 йил ($100 : 20$) керак бўлади. Бу эса деҳқончилик билан шуғулланадиган тадбиркорнинг ўз фаолиятини кенгайтириш ва

ривожлантиришида маълум даражада мўлжални олиши учун асос бўлади ва фаолиятини узоқ муддат давомида режалаштириш, прогнозлаш имконини ҳам беради. Тадбиркор 5 йилдан кейин фойда олиб бошласа, уни 2-3 йил жамлаб, кейин яна қандай ишларни амалга ошириши мумкинлигини ҳам режалаштириб олиш имконияти яратилади. Шу жиҳатдан қараладиган бўлса, таъкидлаш жоизки, мазкур ҳаётийлик ҳалқаси кишлоқ хўжалигидан бошқа соҳаларга ҳам қўлланилиши ва ундан битта соҳанинг турли тармоқларида фойдаланиш мумкин.

Боғдорчилик билан шуғулланадиган тадбиркорнинг мазкур соҳага қўйилган инвестицияси ва даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасини қиёсий таҳлил қилиш учун, қуйидаги жараёнларни инобатга олиш лозимлиги асосланди:

1) деҳқоннинг боғдорчиликни барпо этишга қўйган инвестицияси (ерни тайёрлашдан, кўчат етиштириш ёки харид қилиш, боғни барпо қилишгача бўлган жараёни ўз ичига олади);

2) маҳсулотларни ҳосилга киргунча етиштиришга кетадиган ҳар йилги харажатлар;

3) етиштирилган маҳсулотларни йиғиштиришга кетган харажатлар;

4) саралаш жараёнлари ва уларга кетган харажатлар;

5) ташишга кетган харажатлар (боғдан совитгичгача, совитгичдан истеъмолчиларга, яъни бозоргача етказиб бергунча);

6) маҳсулотларни сақлашга кетган харажатлар;

7) маҳсулотларни сотишга кетган харажатлар;

8) маҳсулотларни сотишдан тушган тушум.

Маҳсулотларни сақлаб сотиш билан боғлиқ жараёнларнинг ҳаммаси деҳқоннинг боғдорчиликка қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасида ўз аксини топади (4.2-расм).

Кўриниб турибдики, мазкур ҳалқада 9 та жараён мавжуд. Ҳар бирида маълум даражада харажатларнинг сарф қилиниши талаб қилинади ва ниҳоят, тўққизинчи босқичда даромад қилишга муваффақ бўлади. Айнан шу босқичда барча харажатлар қопланиб, тегишли даромадга (фойдага) эришиш мумкин бўлади. Ана шу фойданинг миқдори қўйилган инвестицияларни неча йилда қоплаши мумкинлиги тўғрисидаги маълумот ҳам аниқ бўлиши керак. Акс ҳолда инвестицияни қўйишга шубҳа уйғонади ва мос равишда тадбиркорлар ушбу соҳага эътибор қилмаслиги мумкин.



4.2-расм. Дехқоннинг боғдорчиликка қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқаси.

Буларга барҳам бериш учун деҳқончилик билан шуғулланадиган тадбиркорнинг боғдорчиликка қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасида инвестицияларни қоплаш ва маълум даражада фойда олишга эришиш муддатини аниқлаш лозим бўлади. Ушбу заруратдан келиб чиқиб, ушбу кўрсаткични аниқлаш йўллари ишлаб чиқдик. Бунинг учун умумий инвестиция миқдори ва ҳосилга киргунча қилинадиган жорий харажатлар ҳажмини аниқлаш усули тавсия қилинмоқда. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни таклиф қиламиз:

$$Q = U + \sum_{i=1}^n si;$$

Бунда: Q – деҳқончилик билан шуғулланаётган тадбиркорнинг боғни ташкил қилишга қўйган умумий инвестицияси ва унинг ҳосилга киргунча бўлган жорий харажатлари суммаси;

U – деҳқончилик билан шуғулланаётган тадбиркорнинг боғни ташкил қилишга қўйган умумий инвестициясининг суммаси;

Σ – боғ ҳосилга киргунча барча жорий харажатларни жамлаш белгиси;

si – тадбиркорнинг боғи ҳосилга киргунча бўлган жорий харажатларининг i -йилга қўйилган инвестицияси суммаси;

n – боғнинг ҳосилга киргунча бўлган вақти (йиллар);

i – йилларнинг тартиб рақами.

Дехқончилик билан шуғулланаётган тадбиркорнинг боғни ташкил қилишга қўйган умумий инвестицияси ва унинг ҳосилга киргунча бўлган жорий харажатлари жами суммасининг тўлиқ қопланиши деҳқоннинг боғдорчиликка қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқасига боғлиқ. Бунини аниқлаш учун тадбиркорнинг жами инвестицияси ва харажатлари ҳажмининг қопланиш даражасини ҳисоблашни тақозо қилади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$Q\kappa d = Q - (T - si);$$

Бунда: $Q\kappa d$ – деҳқончилик билан шуғулланаётган тадбиркорнинг боғни ташкил қилишга қўйган умумий инвестицияси ва унинг ҳосилга киргунча бўлган жорий харажатларининг қопланиш суммаси;

T – боғнинг ҳосилга киргандан кейинги маҳсулотни сотишдан тушган тушум;

Si – жорий йилда қилинган харажатлар суммаси.

Юқорида тавсия қилинган усулларнинг ҳаётийлигини таъминлаш учун, уни амалий мисолларни қўллаган ҳолда қараб чиқамиз. Умумий қўйилган инвестициялар, харажатлар ва даромадларининг ҳаётийлик ҳалқаси маҳсулотни етиштириш, сақлаш ва сотиш билан боғлиқ бўлганлиги туфайли, муддатини бир йилга тенглаштириб олиш лозим. Биз тадқиқ қилган деҳқон 1 гектар маҳаллий боғдорчиликни ташкил қилиш учун 70,0 млн. сўм инвестиция қўйган. Боғ ҳосилга киргунча 5 йил давомида ҳар йили 10,0 млн. сўмдан харажат қилинган. Жами жорий харажатлар суммаси 50,0 млн. сўмни ($10,0 \cdot 5$) ташкил қилади. Барча харажатлари 120,0 млн. сўмни ($70,0 + 50,0$) ташкил қилади. Ҳосилга киргандан сўнг, ҳар гектар олмадан ўрта ҳисобда 40,0 млн. сўмдан даромад қилади. Бир йиллик харажат ўрта ҳисобда 10,0 млн. сўм бўлган пайтда, шу йилдаги фойдаси 30,0 млн. сўмни ($40,0 - 10,0$) ташкил қилади. Шу тариқа фойда қиладиган бўлса, барча харажатларни деҳқон боғ ҳосилга киргандан кейин 4 йил давомида

тўлиқ қоплайди. Аммо боғни барпо қилгандан кейин ҳосилга киргунча 5 йил вақт керак бўлган. Шундай қилиб, боғнинг яратилган йили ва ҳосилга киргунча вақтни ҳисоблайдиган бўлсак, боғдорчиликка қўйилган инвестиция 9 йил (4+5) мобайнида тўлиқ қопланади. Деҳқоннинг боғдорчиликка қўйган инвестицияси ва олинган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқаси инвестицияни тўлиқ қоплаб, фойда олиш босқичига киргунча 9 йил давомида айланиши керак экан. Худди шу тариқа инвестицияни интенсив боғларга қўйилса, унинг ҳаётийлик ҳалқаси фойдалилик даражасига етгунча бўлган вақт 7 йилни ташкил қилади. Буларнинг натижалари қуйидаги жадвалда келтирилган (4.4-жадвал).

4.4-жадвал

Боғдорчилик билан шугулланадиган тадбиркорнинг маҳаллий ва интенсив боғни шакллантиришга қўйилган инвестицияси ва даромадларининг ҳаётийлик ҳалқаси ва унинг қиёсий таҳлили

Деҳқон қилган инвестиция ва харажатлари турлари	Маҳаллий боғдорчилик	Интенсив боғдорчилик	Ўзгариш суръати, % ва фарқи
1. 1 гектар майдонга қўйилган инвестиция, млн. сўм	70,0	150,0	214,3%
2. Ҳосилга киргунча ўтган муддат, йил	5	3	2 (60%)
3. 1 гектар майдонга деҳқон томонидан бир йиллик харажатлари, млн. сўм	10,0	15,0	150,0%
4. Ҳосилга киргунча бўлган жами харажатлар, млн. сўм	50,0 (5*10,0)	45,0 (3*15,0)	90,0%
5. Жами инвестиция ва харажатлар, млн. сўм	120,0 (70,0+50,0)	195,0 (150,0+45,0)	162,5%
6. Бир йиллик даромад, млн. сўм	40,0	68,0	170,0%
7. Бир йилда инвестициянинг қопланиши, млн. сўм	30,0 (40,0-10,0)	53,0 (68,0-15,0)	176,7%

8. Барча инвестиция ва харажатларни ҳосилга киргандан кейинги қоплаш муддати, йил (5к/7к)	4	3,7	92,5
9. Барча инвестиция ва харажатларни ҳаётийлик ҳалқаси (экилгандан қоплангунча бўлган умумий муддат), йил (2к+8к)	9	7	77,8%
10. Ўртача ҳосилдорлик, тонна	18	42	233,3%
11. Бир йиллик даромадининг қиёсий таҳлили, коэффициентда (6к)	1,0 (40/40)	1,7 (68/40)	170,0%
12. Харажатлар самарадорлиги, сўм (6к/3к)	4000	4533	133,3%

Жадвалдан кўриниб турибдики, фермер интенсив боғни яратиш учун маҳаллий боғга нисбатан 2,1 марта кўп инвестиция қўйган. Бироқ маҳаллий боғнинг ҳосилга кириш муддати 5 йил, интенсив боғнинг ҳосилга кириш муддати эса 3 йил, яъни 2 йилга кам. Маҳаллий боғдагига нисбатан интенсив боғда ҳосилдорлик 2,3 мартага (233,3%) зиёд. Ушбу боғдан олинадиган бир йиллик даромад маҳаллий боғникига нисбатан 1,7 мартага (170,0%) кўплиги аниқланди. Бунинг эвазига маҳаллий боғдорчиликда етиштирилган олмага нисбатан интенсив боғнинг самарадорлиги 22,2 %ни $\{100 - (7 \cdot 100/9)\}$ ташкил қилади. Демак, интенсив боғни яратиш учун қўйилган инвестициянинг қопланиш муддати 1,3 баробардан (9/7) кам эканлигини кўрамиз. Агар унинг бир йиллик самарадорлигини қиёслайдиган бўлсак, интенсив боғни ташкил қилишга қўйилган харажатлар самарадорлиги 1,3 мартани (133,3 %ни) ташкил қилади. Ҳозирги пайтда интенсив боғда етиштирилган меваларнинг 80%и сақлашга қўйилмоқда. Фермер интенсив боғда етиштирилган олманинг ҳар гектаридан тўртинчи ва бешинчи йилларда ўрта ҳисобда 42 тоннадан, олтинчи ва ундан

кейинги йилларда 60-70 тоннадан ҳосил олади. Унинг 80 % и сақлашга топширилган тақдирда, 33,6 тонна ($42 \cdot 80 / 100$) маҳсулот советгичга топширилади. Мазкур корхонанинг бир тонна маҳсулотдан бир йиллик даромади 400,0 минг сўми ($1000 \cdot 400$) ташкил қилади. Советгичнинг қуввати 100 тонналик бўлса, бир йилда 40,0 млн. сўм даромадга эришади.

Худди шу тариқа инвестицияни интенсив боғларга қўйилса, унинг ҳаётийлик ҳалқаси фойдалилик даражасига етгунча бўлган вақт 4-5 йилни ташкил қилади. Демак, интенсив боғга қўйилган инвестициянинг қопланиш муддати деярли икки баробардан кам эканлигини кўрамиз. Шу туфайли, ҳозирги кунда мазкур соҳага катта эътибор қаратилмоқда. Бунинг мамлакатимиз иқтисодий ва ижтимоий ҳаёти учун бир қанча аҳамиятли жиҳатлари мавжуд.

Биринчидан, мамлакатимизда озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашга доир Президентимиз ва ҳукуматимиз томонидан чиқарилаётган қарорлар ижросини жойларда таъминлаш бўйича маҳаллий ҳокимият томонидан ишлаб чиқиладиган узоқ муддатга мўлжалланган дастурларни илмий жиҳатдан асослашга ёрдам беради.

Иккинчидан, турли фермер хўжаликлари ва тадбиркорлар томонидан амалга оширилаётган боғдорчилик билан шугулланадиган тадбиркорлик фаолиятининг самарадорлигини замон ва макон (аниқ хўжаликда қанча вақтда) нуктаи назаридан аниқлаш имконини беради.

Учинчидан, деҳқонларнинг маҳаллий олмани етиштириш ва интенсив боғларни барчасини амалга ошириш борасидаги аниқ фарқларни аниқлаш ва уларнинг самарадорлигини киёслаш учун илмий асосланган хулосаларни чиқариш ва тегишли бошқарув қарорларини қабул қилиш имконини беради.

Булардан кўриниб турибдики, мазкур ҳаётийлик ҳалқаси нафақат боғдорчиликка, балки бошқа турли йўналишдаги тадбиркорликка ҳам қўлланилиши мумкин экан.

Бунинг исботи сифатида, мазкур масалани, сотиш жойларидаги музлатгичларга қўйилган инвестицияларнинг қопланиш муддатини аниқлашда ҳам кўриш мумкин. Маҳсулотларни сотиш жараёнидаги сақлаш муддатини оптималлаштириш ҳамда йўқотишларни камайтириш эвазига самарадорликни оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизми сифатида савдо корхоналарига савдо ҳажмига мутаносиб равишда музлатгичларни ўрнатиш тавсия этилди. Ушбу мақсад учун йўналтирилган инвестициялар

копланиш муддати совитгичнинг қиймати, энергия сарфи, маҳсулотларни сақлаш муддатини узайтириш эвазига сақлаб қолинган маҳсулот миқдори ва сотиш ҳажмига боғлиқ. Буларни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинди:

$$Ин = (C_k + Ээ) / (T_{i1} - T_{i2}) * p) * Ос ;$$

Бунда: Ин – инвестициянинг қопланиш даври;

C_k – совитгич қиймати;

Ээ – совитгични эксплуатация қилиш жараёнида электр энергия сарфи суммаси;

T_{i1} – табиий йўқотиш миқдори музлатгич ўрнатилмаганда (бир кунлик ўртача сотилмасдан қолган маҳсулот миқдорини кунлар сонига кўпайтириш билан аниқланади);

T_{i2} – табиий йўқотиш миқдори музлатгич ўрнатилганда (бунда ҳар бир ўртача сотилмасдан қолган маҳсулот миқдорини кунлар сонига кўпайтириш билан аниқланади);

p – маҳсулотнинг сотиш баҳоси;

Ос – бир йилдаги ойлар сони.

Мазкур формула асосида, амалий маълумотларни қўлаб, ҳисоб-китоб қилинганда, бир тонналик совитгич ўрнатилганда табиий йўқолишнинг тежалиши эвазига совитгичга қўйилган инвестиция ва энергия сарфи харажатлари 1,8 йилда қопланиши аниқланди.

Буни тадқиқ қилган объект мисолида қараб чиқадиغان бўлсак, дўконларга ўрнатиладиган 1 тонналик совитгичнинг нархи 21,0 млн. сўмни ташкил қилган, совитгич бир суткада 24 кВт., яъни 4670 сўмлик электр энергияси сарфлашини инобатга олиб, маҳсулот сотишнинг бир ойлик ҳажми 30 тонна, баҳоси 3600 сўм, табиий йўқотиш меъёрлари мос равишда 1,8 % ва 0,8 %ни ташкил этганда, табиий камайиш эвазига инвестиция ҳамда энергия харажатларининг қопланиши қуйидаги тартибда ҳисоб-китоб қилинади:

$$Ин = (21,0 + 4,67) / \{(30,0 * 1,8 - 30,0 * 0,8) * 3,6\} * 12 = 1,8 \text{ йил.}$$

Ҳисоб-китоблар совитгич ўрнатилган тақдирда, маҳсулотларни фақат табиий йўқотилишининг камайиши эвазига олина-

диган даромади бир ойда 12 млн. 960 минг сўмни $\{(30,0*1,8-30,0*0,8)*3,6\}*12$) ташкил этиши ва тадбиркор инвестицияси фақат ушбу даромад эвазига 1,8 йилда қопланишини кўрсатмоқда.

Агар бизнинг юкоридаги тавсияларимиз амалиётга татбиқ этилса, ўйлаймизки, боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг махсулотларини сақлаб сотиш эвазига юкори фойда олиш имконияти туғилади ва мос равишда уларнинг иктисодий қудрати яхшиланади. Энг муҳими, мамлакатимизда озик-овқат хавфсизлигини таъминлаш эвазига аҳолининг яшаш даражаси ва сифатининг ошишига эришилади.

5-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ КЛАСТЕРИ ВА УНДАН ФЙДАЛАНИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИ

5.1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш билан боғлиқ хизматларни ривожлантиришда рақобат ва ҳамкорлик тамойилларидан фойдаланиш имкониятлари

Маълумки, бозор муносабатлари шароитида турли мулк шаклига эга бўлган иқтисодиёт субъектлари шаклланади. Буларнинг ривожланишида асосан рақобатга таянилади. Рақобат инсоният таракқиётида узоқ йиллар давомида шаклланган ва ўзининг маълум даражада ижобий ва салбий томонлари билан кўзга ташланиб келинаётган иқтисодий жараёнлардан биридир. Аммо ҳозирги шиддат билан ўзгариб турган ва таракқий этаётган замонда эски қолиплар ва андозалар билан ҳам ривожланиб бўлмайди. Ривожланишнинг турли йўллари ва дастакларини танлаб олиш ҳар бир давлатнинг ва ҳар бир иқтисодиёт субъектининг ўз ихтиёрида. Бундан ўзининг мустақил таракқиёт йўлини танлаб олган ва ушбу йўлда собитқадамлик билан ривожланиб бораётган Ўзбекистон ҳам мустасно эмас.

Шундай экан, мамлакатимиз ҳам ривожланишнинг турли механизmlарини танлаб олишга ҳақли, деб ўйлаймиз. Улардан бири, рақобат ўрнига ҳамкорлик йўлидир. Бу йўл бизнинг менталитетимизга ҳам тўғри келади. Чунки рақобат маълум даражада зиддиятларни келтириб чиқаради. Зеро, индивидуализм ривожланган жойда ҳар ким ўзи билан ўзи бўлиб юрадиган шароитда рақобат таракқиёт учун жуда қулай. Ҳар бир хўжалик юритувчи субъект ўзича, ўзининг услуби ва воситалари билан ривожланаверади. Аммо бизда жамоавийлик ривожланган. Ҳар бир рақобатчи субъектнинг атрофида ва орқасида катта жамоалар мавжуд. Бундай шароитда рақобатдан кўра жамоавийлик, унинг қулай услубларидан бири бўлган ҳамкорлик масаласи устуворликни ташкил қилади.

Буларнинг ўзига хос хусусиятларини қуйидаги жадвалдан ҳам кўриш мумкин (5.1-жадвал).

5.1-жадвал

Рақобат ва жамоавийликнинг ўзига хос хусусиятлари

Рақобатнинг ўзига хос хусусиятлари	Ҳамкорликнинг ўзига хос хусусиятлари
Ҳар бир муваффақиятга элтувчи усуллар тижорат сир сифатида ошкор қилинмайди.	Ҳар бир муваффақиятга элтувчи усуллар тижорат сир сифатида сир сақланмайди, жамоада ошкора амалга оширилади.
Сир сақланган тараққиёт механизми асосан битта ёки бир қанча ушбу усулни қўллаётган иқтисодиёт субъектларигагина хизмат қилади.	Қулай тараққиёт механизми сир сақланмаса, бутун жамоага ва ушбу жамоадаги барча иқтисодиёт субъектларига хизмат қилади.
Илғор ғоялардан бир гуруҳ иқтисодиёт субъектлари манфаатдор.	Илғор ғоялардан гуруҳга кирувчи жамоадаги барча иқтисодиёт субъектлари манфаатдор.
Рақобат натижасида фаолият кўрсатиб турган иқтисодиёт субъектлари синиб, банкротга учраб, ўз фаолиятларини тўхтатишга мажбур бўлади.	Жамоавий фаолиятда ҳамкорлик эвазига фаолият кўрсатаётган иқтисодиёт субъектлари асосан ривожланиб боради.
Тўхтаб қолган иқтисодиёт субъектларида фаолият кўрсатаётган ходимлар ишсизлар армиясига қўшилиб, бандлик масаласини мураккаблаштириб туради.	Узлуксиз фаолият кўрсатаётган иқтисодиёт субъектларида ходимлар доимий иш билан таъминланган ва уларнинг кенгайиши эвазига янги иш ўринларининг очилиши рўй беради.

Ҳозирги пайтда иқтисодиётда янги йўналиш-кластер усулидан фойдаланиш орқали юқори самарадорликка эришилмоқда. Унинг таркибий қисми бўлган хизмат кўрсатиш соҳасида ушбу йўналиш янада муҳим роль ўйнайди. Чунки хизмат кўрсатиш ишлаб

чиқаришга таъсир қилса, унинг ўсиш даражаси хизмат кўрсатишни такомиллаштиради. Бундай ўзаро боғлиқлик иқтисодиётнинг барча соҳа ва бўғинларида содир бўлиши табиий.

Хизмат кўрсатиш соҳасининг таркибий қисми бўлган сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришда ҳам бир қанча замонавий усуллардан фойдаланишни тақозо қилади. Юқорида биз синергетик самара усулини ва у билан боғлиқ тушунча ҳамда жараёнларнинг хизмат кўрсатиш соҳасида қўлланилиш имкониятларини қараб чиққан эдик. Энди шунга ўхшаш усуллардан бири – кластер усулини ҳам қараб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

5.2. Кластер тушунчаси ва унинг назарий масалалари

Ҳозирги пайтда иқтисодиётда юқори самарадорликка эришиш борасидаги янги йўналишлардан бири – кластер усулидир. Улардан фойдаланиш орқали иқтисодиётнинг турли соҳаларида юқори самарадорликка эришилмоқда. Шу туфайли, ҳозирги пайтда жаҳон миқёсида кластерлар сони ўсиб бормоқда. Жумладан, АҚШда 380 та, Буюк Британияда 168 та, Ҳиндистонда 106 та, Германияда 32 та кластерлар мавжуд. Ушбу масалага Ўзбекистонда ҳам аҳамият берилиб келинмоқда.

Хизмат кўрсатиш соҳасида кластердан фойдаланиш янада муҳим роль ўйнайди. Чунки хизмат кўрсатиш ишлаб чиқаришга таъсир қилса, унинг ўсиш даражаси хизмат кўрсатишни такомиллаштиради. Иккаласи биргаликда аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифатини муттасил ошириб боради. Бу ўзаро боғлиқлик иқтисодий-ижтимоий ҳаётнинг барча соҳа ва бўғинларида содир бўлиши табиий. Шу туфайли, охириги пайтларда кластернинг турли соҳаларда қўлланиши мумкинлиги борасида тавсиялар берилмоқда.

Ҳозирги пайтда кластер стратегияси ва унинг имкониятлари хусусида хорижлик олимлардан Альферд Маршалл, М.Партер, М.Энрайт, С.Резенфольд, П.Маскелл, М.Лоренцеп, П.Беккетин, М.Сторпер, МДХ давлатлари олимларидан Ю.С.Артоманова, Б.Б.Хрусталева, мамлакатимиз олимларидан С.Каримов, Д.Х.Асламова, М.Т.Алимова кабиларнинг асарларида ўз ифодасини топганлигини эътироф этиш мумкин.

Шу жиҳатдан, XXI асрнинг ўзига хос хусусиятларидан бири, иқтисодиёт фанига жуда кўплаб тушунчалар, тамойиллар, усуллар

ва инновацияларнинг кириб келиши билан характерлидир. Улардан бири, таъкидлаганимиздек, ҳозирги кунда кенг қўлланилаётган кластер усулидир. Кластердан АҚШда ахборот технологиялари, кино индустрияси, автомобиль, аэрокосмик соҳаларда, Сингапурда микроэлектроника, нефть-химия соҳаларида, Японияда электротехника, автомобилсозликда, Финландияда ўрмон, ахборотлаштириш, телекоммуникация, металлургия, машинасозлик соҳаларида, Францияда косметика, тўқимачилик, озиқ-овқат, виночиликда, Германияда химия, полиграфия, машинасозлик, мебель каби соҳаларда фойдаланилмоқда. Ўзбекистонда мазкур масала асосан назарий жиҳатдан ўрганилиб, умумлаштирилмоқда ва турли тавсиялар берилмоқда.

Мазкур усулнинг маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларида қўлланилиши ҳам мумкинлигини амалиётда кўрдик. Аммо унинг назарий масалалари ҳамон етарли даражада ўрганилган эмас. Шу туфайли, мазкур усулнинг мазмунини назарий жиҳатдан қараб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Маълумки, охириги пайтларда кластер сўзи ва у билан боғлиқ тушунчалар халқаро амалиётда ва бир қанча фанларда, шу жумладан, иктисодиётга онд фанларда ҳам кенг қўлланилиб келинмоқда. Аммо ушбу сўзнинг изоҳи ва ўзбек тилидаги лугавий маъноси тегишли адабиётларда деярли ёритилган эмас. Жумладан, 1983 йилда нашр қилинган 2 жилдлик “Русча-ўзбекча лугат”да⁸⁵ ушбу сўзнинг изоҳи берилмаган эди. 2006 йилда нашрдан чиққан 5 жилдлик “Ўзбек тилининг изоҳли лугати”да⁸⁶ ҳам ушбу сўз ва у билан боғлиқ тушунчалар келтирилмаган. Бу эса мазкур халқаро атаманинг ўзбек тилида қўлланилишини биров мураккаблаштиради.

Худди шундай ҳолат рус тилида нашр қилинган адабиётларда ҳам кузатилади. Масалан, 1999 йилда Москва шаҳридаги “Институт новой экономики” нашриётида чоп қилинган “Большой экономический словарь”да⁸⁷ ҳам кластер сўзининг изоҳи берилмаган. Рус тили бўйича лугат илмининг эгаларидан бири С.И.Ожеговнинг “Словарь русского языка”⁸⁸ номли лугатида ҳам ушбу сўзнинг изоҳи йўқ. Одатда, математика фанида кластер таҳлили қўлланилиб келинганлигига гувоҳмиз. Аммо 1988 йилда нашр қилинган

⁸⁵ Русча-ўзбекча лугат. – Т.: “Ўзбек совет энциклопедияси” бош редакцияси, 1983. 1-жилд – 680 бет, 2-жилд – 672 бет.

⁸⁶ Ўзбек тилининг изоҳли лугати. 5-жилдлик. – Т.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2006. 1-жилд – 680 бет, 2-жилд – 672 бет, 3-жилд – 688 бет, 4-жилд – 608 бет, 5-жилд – 592 бет.

⁸⁷ Большой экономический словарь. – М.: “Институт новой экономики” 1999, 1246 с.

⁸⁸ Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: “Русский язык”, 1982, 816 б.

“Математический энциклопедический словарь”да⁸⁹ ҳам ушбу сўзга изоҳ топа олмадик. Булардан ҳам кўриниб турибдики, иқтисодий ўсишнинг муҳим омилларидан бири бўлган кластер усули олдин ҳам, ҳозир ҳам МДХ мамлакатлари иқтисодий адабиётларида ва тил луғатларида ўз ифодасини топмаган. Москва шаҳрида 2007 йилда нашр қилинган “Большая экономическая энциклопедия”да⁹⁰ ҳам кластер сўзига изоҳ берилмаган.

Тадқиқотларимиз натижасида кластер атамасининг фанга кириб келишида илк таклифлар америкалик олим Майкл Портер томонидан берилгани аниқланади. Унинг кластер назариясининг шаклланишида хизматлари катта. У кластерга қуйидагича таъриф беради. “Кластер – битта географик ҳудудда ўзаро боғлиқ корхона ва ташкилотларни алоҳида бир тармоқ доирасида бирлаштириш”⁹¹, (таржима бизники – О.П.) деб таъкидлайди. Шу жиҳатдан бўлса керак, айрим социалистик тизимни бошидан кечирмаган мамлакатларда ушбу кластер усулидан кенг фойдаланиб келинмоқда.

Таъкидлаш жоизки, кластер сўзи ва у билан боғлиқ тушунчалар халқаро амалиётда, шу жумладан, иқтисодиётга оид фанларда ҳам кенг қўлланилмоқда. Масалан, Финляндияда ўрмон хўжалиги кластери, Норвегияда денгиз технологиялари кластери, Буюк Британияда биотехнологик кластер, Италияда оёқ кийимини ишлаб чиқарувчи кластер, Германия ва Бельгияда кимёвий кластер каби-ларни мисол келтириш мумкин. Булардан келиб чиқиб, таъкидлаш мумкинки, Ўзбекистон иқтисодиётида ҳам кластер усулидан фойдаланиш мумкин. Чунки мамлакатимизда бозор муносабатлари шаклланиб, мулк тизимида хусусий мулкнинг устуворлиги етарли даражада таъминланди. Бундай шароитда турли мулк эгаларининг бошини қовуштирадиган бирорта иқтисодий механизм керак бўлади. Бундай механизм сифатида кластерни олиш мумкин.

Шу туфайли, мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаётини ўнглашга инновацион усулларни, хусусан, кластер усулини ҳам қўллаш мумкинлигини тақозо қилади. Бу борада мазкур масаланинг назарий ва амалий жиҳатлари ҳам шакллантирилмоқда. Буни охириги пайтларда мамлакатимизда фаол янги кўрсатаётган бир канча тадқиқотчиларнинг кластер усулидан фойдаланаётганлигида

⁸⁹ Математический энциклопедический словарь. Советская энциклопедия”, 1988, 847 б.

⁹⁰ Большая экономическая энциклопедия. – М.: ЭКСМО, 2007, 816 б.

⁹¹ Асланова Д.Х., Саттарова З.И. Кластерный механизм развития Миранкульского района. //Туризмни ривожлантиришда халқаро илғор тажриба ва уни Ўзбекистон шароитида қўллаш муаммолари, мавзусида ИАК материаллари. – Самарқанд, 2011, 162 б.

ҳам қўриш мумкин. Булар жумласига М.Т.Алимова⁹², Д.М.Қурбанова⁹³, С.Мирзаев⁹⁴, А.Қ.Ғаппаров ва Б.Р.Пардаев⁹⁵, Д.Х.Асланова, З.И.Саттарова⁹⁶, Б.Х.Тураев, Е.А.Ким⁹⁷ кабиларнинг тавсияларини киритиш мумкин. Мазкур тадқиқотчилар асарларида кластернинг бозор муносабатлари шароитида объектив зарурлиги ва уларнинг амалиётда қўлланилиши қараб чиқилган. Шунингдек, кластернинг бошқаришдаги ўрни, таркибий тузилиши хусусида эътиборга молик тавсиялар ҳам келтирилган. Бироқ, ушбу адабиётларда кластер тушунчасининг мазмуни ва унинг таърифи билан боғлиқ масалалар назарий жиҳатдан тўлиқ очиб берилмаган. Буларни инобатга олиб, кластер тушунчасининг луғавий мазмунини ва таърифини назарий жиҳатдан қараб чиқиш лозим, деган хулосага келдик.

Охириги пайтларда кластер атамаси иқтисодиётга оид айрим луғатларда келтирилмоқда. Жумладан, Ўзбекистонда нашр қилинган “Маркетинг терминлари изоҳли луғати: асосий тушунчалар ва истилоҳлар” номли луғатда⁹⁸ “Кластерли таҳлил” атамасига изоҳ берилган. Унда эътироф этилишича, “Кластерли таҳлил (ингл. Cluster analysis) – ўзаро умумий жиҳатлар максимал миқдорига ва истеъмолчиларнинг бошқа гуруҳларига нисбатан минимал ўхшашликларга эга бўлган истеъмолчилар гуруҳларини аниқлаш методи”. Бунда кластер атамасига эмас, ундан фойдаланган ҳолдаги кластер таҳлиliga изоҳ берилган.

Олимлардан Д.Х.Асланова ва З.И.Саттаровалар кластернинг амалиётда қўлланилишини тавсия қилган ва “Миранкул

⁹² Алимова М.Т. Туристият кластер ҳудудий рақобатбардошликни оширишнинг самарали ташкилий-иқтисодий механизми сифатида. // “Мамлакатни модернизациялаш шароитида иқтисодиётни ривожлантиришнинг долзарб муаммолари” мавзусидаги Республика ИАК материаллари. (2012 йил 17 февраль). – Самарқанд: СамИСи, 2012, 178-182 бетлар. Алимова М.Т. Худуд рақобатбардошлигини оширишда кластерли ёндашув. // “Сервис” журнали. 2-сон, 2013 йил, 49-54 бетлар.

⁹³ Қурбанова Д.М. Вопросы формирования туристического кластера в Узбекистане. // Хизматлар бозори: муаммо, ечимлар ва истиқболлар. Халқаро ИАА материаллари. 2012 йил, 29-30 июнь. – Самарқанд, 2012, 111-113 бетлар.

⁹⁴ Мирзаев С. Кластер усули – туризмини ривожлантириш омили. – “Сервис” журнали, 2013, 3-сон, 76-80 бетлар.

⁹⁵ Ғаппаров А.Қ., Пардаев Б.Р. Жиззах вилоятида экологик туризмини ривожлантириш кластерини тузиш зарурияти. // “Сервис” журнали, 2-сон, 2013 йил, 94-98 бетлар.

⁹⁶ Асланова Д.Х., Саттарова З.И. Кластерный механизм развития Миранкульского района. // Туризмни ривожлантиришда халқаро илгор тажриба ва уни Ўзбекистон шароитида қўллаш муаммолари мавзусида ИАК материаллари. – Самарқанд, 2011, 161-163 бетлар.

⁹⁷ Тураев Б.Х., Ким Е.А. Применение кластерного подхода для развития малого бизнеса в сфере туризма. // Хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиш муаммолари. ИАК материаллари (2013 йил 25-30 апрель). – Самарқанд, 2013, 81-83 бетлар.

⁹⁸ “Маркетинг терминлари изоҳли луғати: асосий тушунчалар ва истилоҳлар”/ Мазмун муҳаррири: Баҳодир Эргашев. – Т.: “Шарк” нашриёти, 2012, 205 б.

агрозкотуристтик кластер”ни ишлаб чиккан⁹⁹. Ушбу кластер Самарканд вилоятининг сўлим тоғ бағрида жойлашганлиги туфайли туризмнинг мазкур шакли учун жуда қулайдир. Тадқиқотчилардан М.Т.Алимованинг таъкидлашича, “Кластер” сўзи инглиз тилидан олинган бўлиб, “бирга ўсмоқ” маъносини англатади¹⁰⁰. Бизнинг фикримизча, “бирга ўсмоқ” тушунчаси бирорта муаммони ҳал қилишда биргалашиб ҳаракат қилмоқ маъносини билдиради. Демак, бирорта муаммони ҳал қилишда кластер ёндашувидан фойдаладиган бўлсак, албатта ушбу жараённинг ёки бирорта фаолиятнинг самарадорлигини ошириш учун шунга дахлдор бўлган кучларни бирлаштириш ҳақида гап бормоғи лозим. Ушбу назарий қарашлар унинг таърифини ишлаб чиқиш учун асос бўлиши мумкин.

Буларни инобатга олиб, кластер тушунчасига қуйидагича таъриф беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. **Кластер деганда, бирорта мақсадга эришиш ёки бирорта жараёни самарали амалга ошириш учун, ўзаро боғлиқ бир қанча хўжалик юритувчи субъектларнинг алоҳида бир тармоқ доирасида бирлашиши тушунилади.**

Буни назарий жиҳатдан исботлаш учун қуйидагиларни таъкидлашни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Биринчидан, кластер деганда, мазкур таърифда бирорта мақсадга эришиш ёки бирорта жараёни самарали амалга ошириш масаласи қўйилган. Чунки кучларни бирлаштириб, бирорта ишга сафарбар қилинса, албатта у тарқоқ ва якка ҳолда бажарилганлигига нисбатан самарали бўлади. Иккинчидан, иктисодийликда бирорта масалани амалга ошириш учун ўзаро боғлиқ бир қанча хўжалик юритувчи субъектларнинг сафарбар қилиниши ҳам таърифда ўз ифодасини топган. Учинчидан, бу сафарбарлик алоҳида бир тармоқ доирасида бирлашишни тақозо қилиши ҳам қайд этилган. Шу йўл билан барча кучлар бир мақсадга йўналтирилишига эришилади. Мазкур таърифдан хизмат кўрсатиш соҳасининг таркибий қисми бўлган сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришда ҳам фойдаланиш мумкин. Бундай замонавий усуллардан фойдаланиш ҳозирги пайтда объектив заруратга айланмоқда. Юқорида синергетик самара усулини ва у билан

⁹⁹ Асламова Д.Х., Саттарова З.И. Кластерный механизм развития Миранкульского района. //Туризмни ривожлантиришда халқаро илғор тажриба ва уни Ўзбекистон шароитида қўллаш муаммолари мавзусида ИАК материаллари. – Самарканд. 2011. 161-163 бетлар.

¹⁰⁰ Алимова М.Т. Худуд рақобатбардорлигини оширишда кластерли ёндашув. // “Сервис” журналы, 2-сон, 2013 йил, 49-54 бетлар.

боғлиқ тушунча ҳамда жараёнларнинг хизмат кўрсатиш соҳасида қўлланилиш имкониятларини қараб чиққан эдик. Энди шунга ўхшаш усуллардан бири кластер усулини ҳам қараб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Мева-сабзавот маҳсулотларини ишлаб чиқариш, сақлаш ва сотиш хизматларини мувофиқлаштириш, ушбу соҳа самарадорлигини ошириш учун барча жараёнларда инновациялардан фойдаланишни тақозо қилади, чунки ҳозирги пайтда хўжалик юритувчи субъектлар ўртасидаги ички рақобат билан бирга мамлакатлар ўртасидаги трансмиллий рақобат ҳам кучайиб бораётганлиги мамлакатимиз миқёсида ва унинг ҳар бир ҳудудида кластерни ташкил қилиш заруратини келтириб чиқаради. Тадқиқотлар натижасида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзимизга хос кластерининг концептуал йўналишларини ва кластерни ташкил қилувчи субъектлар гуруҳлари схемасини ишлаб чиқдик (5.1-расм).

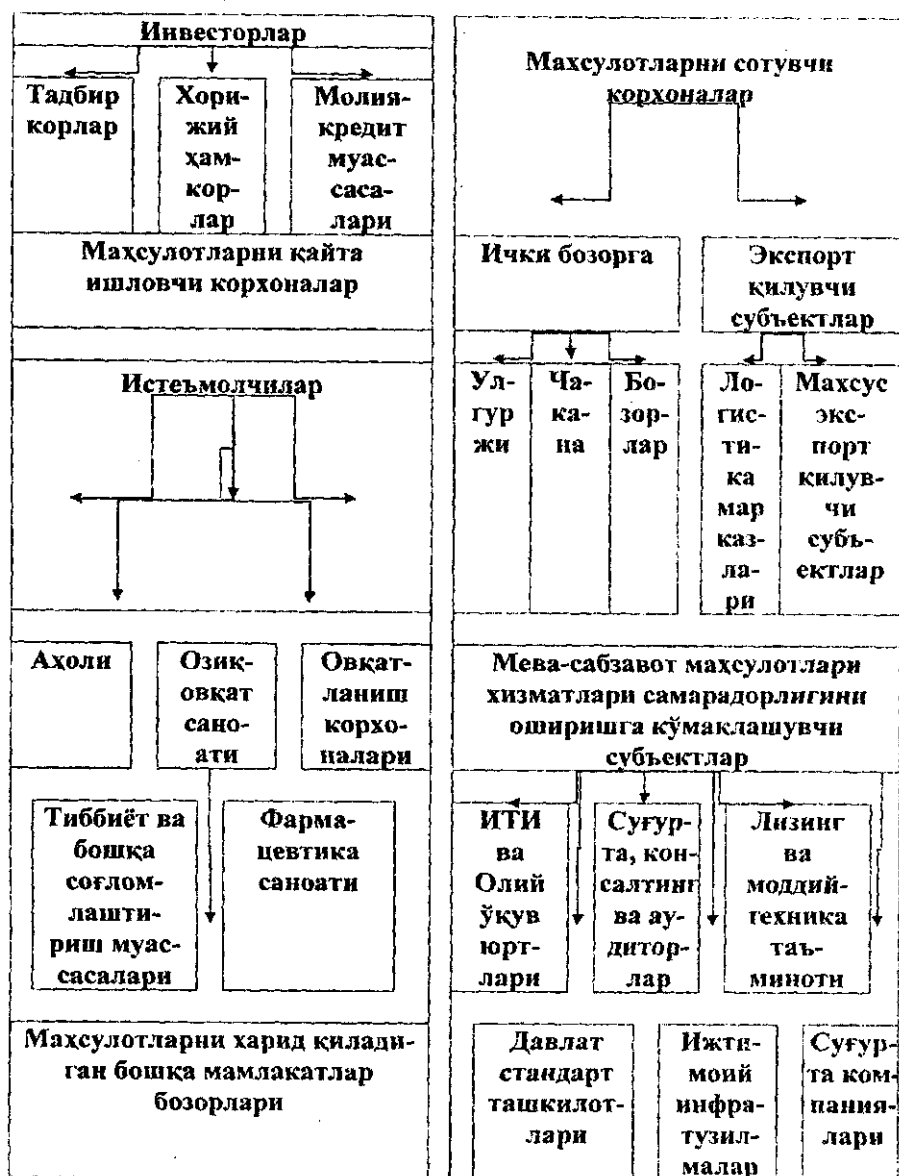


5.1-расм. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерининг концептуал йўналишлари ва уларни ташкил қилувчи субъектлар гуруҳларининг схемаси.

Кластернинг концептуал йўналишлари ушбу жараёнга мансуб барча босқичларни қамраб олишини инобатга олиб, унинг энг бошланишига маҳсулотларни етиштирувчи субъектлар ва навбатдаги босқичда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари жойлаштирилди. Бу жараён ўз ичига тўртта йирик гуруҳни қамраб олганлиги учун, ҳаммасининг фаолиятини мувофиқлаштирадиган бошқарув ташкилотини келтирдик.

Мазкур концептуал йўналиш барча соҳаларда кластерни тузиш учун методик асос бўлиб хизмат қилишини инобатга олиб, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари кластерининг моделини ишлаб чиқишга муваффақ бўлинди (5.2-расм).





5.2-расм. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича тавсия қилинаётган кластер модели¹⁰¹.

¹⁰¹ Тадқиқот натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Мазкур модель соҳага оид барча макро ва микро даражадаги субъектларни ўз ичига олади. Бунга асосланиб, ҳар бир ҳудудлар бўйича, ҳудудларда соҳалар бўйича кластерларни тузиш мумкин.

Юқоридаги концептуал йўналишларга таянган ҳолда Самарқанд ва Жиззах вилоятларида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерини ташкил қилиш учун, унга кирадиган субъектларнинг бир-бири билан боғлиқлигини келтириш мумкин (5.3-расм).



5.3-расм. Самарқанд вилоятида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластери¹⁰².

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ жуда кўп субъектлар бир-бири билан узвий равишда боғлиқ экан. Уларнинг бошини қовуштириш ва барча кучларни бир мақсад сари йўналтиришга қаратилган тадбирларни амалга ошириш учун, вилоятда айнан шу масалани ҳал қилишга мўлжалланган ҳудудий дастурни ишлаб чиқишни тақозо қилади. Бунга фақат маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан шуғулланадиган субъектлар эмас, балки шунга манфаатдор барча корхона, ташкилот ва идоралар кучларини жамлашга тўғри келади. Хулоса қилиб айтганда, вилоятда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерини яратиш лозим бўлади.

¹⁰² Тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

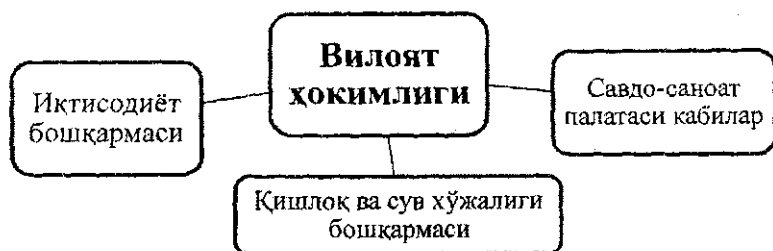
Вилоятдаги вазиятни ўрганиб, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерини ишлаб чиқишга муваффақ бўлдик. Бундан кўриниб турибдики, ушбу соҳани ривожлантириш учун фақат маҳсулотларни сақловчи корхоналарнинг ёки ҳокимиятнинг кучи етмайди. Маҳсулотларни сақловчи корхоналар тегишли инфратузилмани ташкил қилиши учун маблағ етишмаслиги мумкин. Ундан булар бевосита манфаатдор ҳам эмас. Ҳокимиятнинг маҳаллий бюджети ҳам маҳсулотларни сақлашни юқори даражага кўтариши учун зарур бўлган харажатларни кўтара олмайди. Шу туфайли, ушбу тадбирни амалга ошириш учун бир қанча кучларни бирлаштириш лозим бўлмоқда. Бунга эришишнинг замонавий йўлларида бири, унинг кластерини тузишдан иборатдир.

Кластер усулининг моҳияти шундаки, расмда келтирилган барча субъектлар маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришнинг ягона дастурини ишлаб чиқади ва унда ҳар бирининг вазифаси аниқ белгилаб олинади. Масалан, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи субъектлар нима билан шуғулланади, шу маҳсулотларни кимлар етиштиради, ташиш билан ким шуғулланади, йўлни ким таъмирлайди, янги йўлларни ким куради, ички ва ташқи инвесторларнинг вазифалари нималардан иборат бўлади каби масалаларнинг барчаси келишилиб олинади. Шундагина вилоятда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантириш бўйича ягона дастур шаклланиб, уни ривожлантиришга эришилади. Буни мувофиқлаштирувчи ташкилот вилоятда вилоят ҳокимлиги, туман ва шаҳарларда, мос равишда, туман ва шаҳар ҳокимликлари бўлади.

Одатда, кластер нодавлат ташкилот сифатида жамоатчилик асосида ташкил қилиниши лозим. Аммо бизнинг ўзимизга хос хусусиятларимиз шуни тақозо қиладики, давлат бош ислоҳотчи сифатида иқтисодий тараққиётнинг ҳозирги босқичида етакчилик ролини ўйнаши лозим. Келгусида ушбу масала ҳам йўлга қўйилгач, мустақил тарзда нодавлат шаклида фаолият кўрсатиши мумкин.

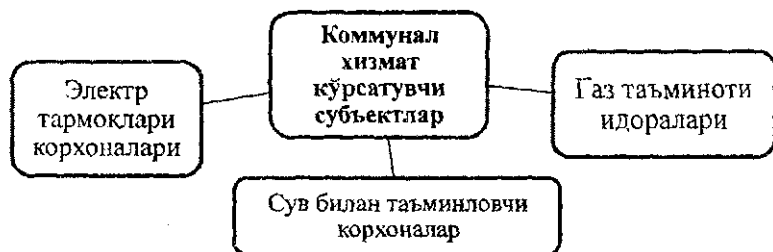
Юқориди кластерга кирган ҳар бир субъект яна ўзининг бўлинмаларини ишга солиши лозим бўлади. Масалан, вилоят ҳокимлиги ўзига қарашли бир қанча бошқармаларни жалб қилиши мумкин. Буларга Иқтисодиёт бошқармаси, Қишлоқ ва сув хўжалиги бошқармаси, Савдо-саноат палатаси кабиларни киритиш мумкин.

Агар буни юқоридаги чизмага киритсак, ушбу чизмага яна бир қанча субъектлар боғланади (5.4-расм).



5.4-расм. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерига вилоят ҳокимлигининг жалб қилиши мумкин бўлган бўлинмалари.

Самарқанд вилоятида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерига кирувчи ҳамма субъектлар, юқорида таъкидланганидек, ўзларига бир қанча субъектларни бирлаштириши мумкин. Буларга мисол қилиб коммунал хизматларни кўрсатувчи субъектларни олиб қараймиз. Мазкур кластерда булар ҳам мос равишда бир қанча йўналишларни (электр энергияси билан таъминловчи корхоналар, газ билан таъминловчи субъектлар, сув билан таъминловчи шахобчалар, уларга хизмат килувчи инфратузилмалар каби) ўзида мужассамлаштирган. Буни куйидаги расмда кўриш мумкин (5.5-расм).



5.5-расм. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерига кирувчи коммунал хизмат кўрсатувчи субъектларнинг жалб қилиши мумкин бўлган йўналишлари.

Худди шундай ҳолатда кластерга кирувчи барча субъектлар бўйича қандай йўналишлар кириши мумкинлигини давом эттириш мумкин. Услубий асос учун ушбу ёндашувлар етарли, деб ўйлаймиз.

Бизнинг фикримизча, Самарқанд вилоятининг Жомбой, Булунғур, Тайлоқ ва Самарқанд каби мева ва сабзавотларга иқтисослашган туманларида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини мувофиқлаштирувчи Кенгаш тузиш мақсадга мувофиқ. Ушбу ташкилотнинг номини “Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришни мувофиқлаштирувчи Кенгаш”, деб аташ мумкин. Айнан шу Кенгаш таркибига кирувчи субъектлар асосида шу йўналиш бўйича кластерни ташкил қилса бўлади. Унинг таркибий қисмлари сифатида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланувчи йирик корхоналар, ундан манфаатдор ва у билан боғлиқ бўлган корхона раҳбарларини киритиш мумкин. Улар бошланишда жамоатчилик асосида, кейинчалик пуллик хизматларни йўлга қўйиб, тижорат асосида фаолият кўрсатишлари мумкин.

Фикримизча, ушбу Кенгаш раиси вазифасига вилоят, туманларда – туман ҳокимлари ёки унинг иқтисодий ва ижтимоий ишлари бўйича ўринбосарлари тайинланишлари мумкин. Унинг аъзолари таркибига ушбу хизматларни ривожлантиришдан манфаатдор бўлган бошқа ташкилотлар ҳамда олимларни ҳам киритиш лозим бўлади. Чунки бу борадаги ишланмалар, илмий тавсиялар учун ушбу кластер тажриба майдони бўлиб ҳисобланади.

Таъкидланганидек, ушбу Кенгаш аъзолари биринчи босқичда жамоатчилик асосида фаолият кўрсатишлари лозим. Кейинчалик маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланувчи субъектлар ва уларга дахлдор ташкилотларнинг ривожланиши оқибатида, ушбу Кенгашнинг фаолиятини таъминлаш учун, маълум миқдордаги пул ажратмалари ҳисобидан унинг маблағини шакллантириш мумкин. Бундан ташқари, ушбу идора назорат қилувчи ташкилот эмас, балки кўмаклашувчи ташкилот бўлиб ҳисобланади. Улар мамлакатимизнинг ва бошқа хорижий мамлакатларнинг турли ҳудудларидан ҳар хил эҳтиёт қисмлар, технологияларни олиб келиш ва уларни таъмирлаш хизматларини амалга ошириши мумкин. Бунинг эвазига улар маълум даражада маблағ ишлаб топади.

Шуни таъкидлаш жоизки, Кенгашга йўналтирилган маблағлар маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланувчи субъектлар ва унга дахлдор бўлган ташкилотларга бир неча баробар кўпроқ фойда келтириши лозим бўлади. Кенгаш тузилишидан мақсад ҳам маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерини ташкил қилиш натижасида юқори синергетик самарадорликка эришишдан иборат бўлади.

Биз тавсия қилаётган ушбу маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластери нафақат вилоятда (туманларда), балки мамлакат иқтисодиётининг бошқа соҳаларини ривожлантириш учун ҳам бемалол қўлланилиши мумкин. Шуни қайд этиш керакки, мазкур масалани ташкил қилиш бўйича тегишли меъёрий ҳужжатлар ишлаб чиқилиши ва бу вазифани биринчи босқичда вилоят ҳокимлиги ўз қўлига олиши лозим. Биз тажриба олиб борган ташкилотлар ушбу усулни қўллаш бўйича тавсияларимизни маъқулладилар. Ишонамизки, келажакда ушбу усуллардан фойдаланиш объектив заруратга айланади. Чунки кучларни бирлаштириш ва ундан оқилона фойдаланиш масаласи кун тартибиде бўладиган ва катта самара берадиган усуллардандир.

5.3. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича амалдаги турли бирлашмалар ва холдингларга нисбатан кластернинг ўзига хос хусусиятлари

Ҳозирги пайтда мамлакатимизда турли мулк шаклига эга бўлган кластерга мазмунан мувофиқ келадиган уюшмалар (холдинглар, Савдо-саноат палатаси ва турли бирлашмалар) мавжуд. Аммо улар кластердан ташкилий-иқтисодий ва маъмурий бошқарув жиҳатлари бўйича фарқ қилади (5.2-жадвал).

Кўриниб турибдики, иккала ҳолатда ҳам жуда кўп қулайликлар мавжудлигига қарамасдан, кластерда манфаатдорлик устуворликни ташкил қилганлиги эвазига фаолият самарадорлиги ва сифатини оширишга қаратилган интилиш анча юқори экан.

Тадқиқотлар натижасида кластерни амалга ошириш бўйича қуйидаги ташкилий-иқтисодий механизмларни тавсия қиламиз:

1) кластерни амалга оширувчи “Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришни мувофиқлаштирувчи Кенгаш – Кластер”ни тузиш;

**Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича амалдаги
турли бирлашмалар ва холдингларга нисбатан кластернинг
ўзига хос хусусиятлари**

Т/р	Бирлашмаларнинг ўзига хос хусусиятлари	Кластернинг ўзига хос хусусиятлари
1.	Маъмурий тобелик мавжуд.	Иштирокчилар мустақил фаолият олиб боради.
2.	Корпоратив ва маъмурий бошқарув.	Асосан корпоратив бошқарув.
3.	Инвестицияни қўядиган инвестор марказлашган ва уни ўзи бошқаради.	Инвесторлар мустақил, ҳар бири ўз заруратидан келиб чиқиб инвестиция қўяди.
4.	Маълум сохада монополистик хусусиятга эга.	Кучларни бирлаштирганлиги эвазига юқори даражадаги рақобатбардошликка эга.
5.	Инновацияни жорий қилишда маъмурий аралашувнинг мавжудлиги.	Инновацияларни жорий қилишда мустақил ҳал қилиш имкониятларининг мавжудлиги.
6.	Бошқарувда маъмурий принциплар иштирок этади.	Бошқарувнинг мувофиқлаштирувчи Кенгаш томонидан амалга оширилиши.
7.	Микдор билан сифат бирлигида микдорга катта аҳамият берилиши.	Микдор билан сифат бирлигида микдор билан сифатга бир хилда қараши.
8.	Ишлаб чиқариш, меҳнат ва технологик интизомни амалга оширишда маъмурий принципларга асосланади.	Барча интизомларни назорат қилишда ва уларни амалга оширишда манфаатдорлик устуворликни ташкил қилади.
9.	Давлат дастурларининг бажарилишида иштирок этади.	Давлат дастурларининг бажарилишида иштирок этади.

2) кластерни амалга ошириш дастурини ишлаб чиқиш ва унда ҳар бир иштирокчининг вазифасини аниқ белгилаш;

3) “Кластерни амалга ошириш Низоми”ни ишлаб чиқиш;

4) кластерни бошқарувчи субъектнинг иқтисодий асосини шакллантириш тартиби кабиларни ишлаб чиқиш ва уларнинг барчасини тегишли тартибда қонуний кучга эга бўлишини таъминлаш лозим, деб ҳисоблаймиз.

Мазкур илмий-назарий ва амалий тавсияларимизни амалиёт ҳамда ўқув жараёнида қўллаш, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматларини такомиллаштириш, уларнинг синергетик самарадорлигини таъминлаш ҳамда ўқув дастурларини такомиллаштириш ва талабаларда корхонани бошқаришда замонавий усуллардан фойдаланиш кўникмасини шакллантириш учун хизмат қилади.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2016 йил 9 ноябрда имзоланган 328-сонли «Сурхондарё вилоятида деҳқон хўжаликларининг имкониятларидан самарали фойдаланишга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Қарорида янгидан ташкил этиладиган агрофирмаларнинг асосий вазифалари ва фаолияти йўналишлари этиб бир қанча вазифалар белгиланган. Улардан бири сифатида бир қанча фаолиятларни бирлаштириш, яъни кластер моделидан фойдаланиш, хусусан, «мева-сабзавот маҳсулотларини тайёрлаш, сақлаш, қайта ишлаш, саралаш, калибрлаш, ўраб-жойлаш, шунингдек, экспортдан олдин тайёрлаш»¹⁰³ масаласига қаратилган. Шунингдек, янги ташкил этиладиган агрофирмалар “деҳқон хўжаликлари билан биргаликда иссиқхоналар ва совитиш камералари ҳамда кишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишловчи қувватларни ташкил этиш” масаласи ҳам уларнинг асосий вазифалари ва фаолият йўналишлари сифатида белгиланган. Бу ҳам бевосита кластер модулига, яъни кучларни бирлаштириш принципига тўғри келади.

Ҳозирги пайтгача маҳсулотларни етиштиришдан тортиб, уларни истеъмолчиларга етказгунча бўлган жараёнлар билан турли корхоналар шуғулланган бўлса, эндиликда янгидан ташкил этиладиган кластер принципига асосланган агрофирмаларнинг фақат битта ўзлари шуғулланишади. Бу ерда кучлар бирлаштирилиши натижасида харажатлар камаяди, жараёнлар тизимлаштирилади ва шулар эвазига мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишга эришилади.

¹⁰³ Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Сурхондарё вилоятида деҳқон хўжаликларининг имкониятларидан самарали фойдаланишга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги 2016 йил 9 ноябрдаги 328-сонли Қарори. (Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами, 2016 й., 45-сон, 524-модда).

Сақлаб сотиш хизматлари кластерини тузишдан асосий мақсад:

- рақобат ўрнига ҳамкорликни ўрнатиш эвазига самарадорликка эришиш;
- битта мақсадга эришиш мақсадида турли йўналишдаги фаолиятларни бирлаштириш;
- технологик жараёнларни бир-бирига мувофиқлаштириш;
- маҳсулотларни “боғдан дастурхонгача” схемаси бўйича етказиш вақтини қисқартириш ва маблағларни тежаш;
- сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишга эришиш;
- соҳага инновацияларни киритишда яхлитликни таъминлаш кабилар.

Кластернинг ўзига хос хусусиятларидан бири, ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларнинг кластер сиёсатини қандай ташкил қилганлиги билан боғлиқдир. Бу қуйидагиларда намоён бўлади:

- мустаҳкам ҳамкорлик бўлганлиги туфайли, ташқи ҳамкорларни жалб қилишда рақобатнинг барҳам топганлиги;
- соҳага инвестицияларнинг кириб келишини бир маромда тақсимланишига эришилиши;
- соҳага инновацияларнинг жорий қилинишида маромийликнинг сақланиб қолиши;
- аста-секинлик билан соҳада кластер ташаббускорларининг кўпайиши;
- турли соҳа ва хўжалик юритувчи субъектларда банд бўлган ходимларнинг ҳамжиҳатлиги кабилар.

6-боб. СИНЕРГЕТИК САМАРА ВА СИНЕРГЕТИК САМАРАДОРЛИК ТУШУНЧАЛАРИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ ВА УЛАРНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАРНИ АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ

6.1. Синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг назарий масалалари

Хизмат кўрсатиш соҳасини, хусусан, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматларни такомиллаштиришнинг бир қанча йўллари ва йўналишлари мавжуд. Улардан бири синергетик самара усулидир. Олиб борилган тадқиқотларимиз ушбу усулдан фойдаланиш имкониятлари катта эканини кўрсатди. Биринчидан, унчалик кўп маблағ сарф қилмасдан, юқори самарадорликка эришиш, иккинчидан, мавжуд кучларни бирлаштириш бўйича фақат ташкилий тадбирларнигина амалга ошириш мумкин. Мавжуд кучлардангина фойдаланиш туфайли бу катта маблағ талаб қилмайди.

Бироқ таъкидлаш жоизки, иқтисодий адабиётларда “синергетика”, “синергетик самара” ва “синергетик самарадорлик” тушунчалари бўйича аниқ тўхтамга келинган эмас. Бу табиий ҳол. Чунки ушбу атама иқтисодиётга яқиндагина кириб келди. Шу туфайли, ушбу атаманинг мазмунини очиш учун илмий ва фундаментал адабиётларга, турли лугат ва энциклопедияларга мурожаат қилдик.

Синергетика масаласи 1999 йилда А.Н.Азрилиян таҳрири остида муаллифлар жамоаси томонидан нашр қилинган “Большой экономический словарь”да¹⁰⁴ келтирилган. Ушбу нашрда “синергетика” сўзининг айнан ўзига изоҳ берилмаган. Аммо “синергия” сўзининг ўзига изоҳ берилган. Ушбу сўз грек тилидаги “sinergeia” сўзидан келиб чикқан бўлиб, “компаниянинг бирлашиши натижасида олдинги тарқоқ ҳолатига нисбатан юқори самарадорликка эришиши натижаси” тушунилади, дейилган. 2007 йилда нашр қилинган “Большая экономическая энциклопедия”да «синергия»

¹⁰⁴Большой экономический словарь. — М.: Институт новой экономики, 1999, 906 с.

сўзига эмас, балки “Синергетический эффект”¹⁰⁵ сўзига изоҳ берилган. Унда қавс ичида “синергия” сўзини келтиради ва унга қуйидагича изоҳ беради: “алоҳида қисмларни умумий тизимга интеграциялаштирган ҳолда тизимли самара таъсирида иш самарадорлигини оширишдир. Бунда биргаликда ҳаракатнинг самарадорлиги алоҳида ҳаракат қилинганига нисбатан юқори”¹⁰⁶ (таржима бизники—О.П.), деб таъкидланади.

Энди “синергия” сўзининг маъносига бевосита луғатларда қандай изоҳ берилганлигига ҳам тўхталишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки айнан “синергетика” сўзи бошқа луғатларда ҳам учрамайди ва уларда ҳам “синергия” атамаси ишлатилган. Ушбу сўзга изоҳни 1988 йилда нашр қилинган “Словарь иностранных слов” китобида кўриш мумкин. Унда эътироф этилишича, “Синергизм, синергия” сўзлари юнон тилидан олинган бўлиб, унинг ўзаги “synergeia”ни ташкил қилади ва унинг маъноси “бирлашиш, ҳамкорлик”¹⁰⁷ деган маъноларни англатади. Ушбу луғатда “синергист” сўзига ҳам изоҳ берилган. Ушбу сўз ҳам юнон тилидан олинган бўлиб, “synergos” сўзидан келиб чиққанлиги эътироф этилган. Ушбу сўзнинг ҳам маъноси “биргаликда ҳаракат қилувчи”¹⁰⁸ деган маънони беради. Аммо кейинги изоҳларда бу атаманинг одам организмидега содир бўладиган ўзгаришлар ҳамда биологияга оид фанларда қўлланилиши эътироф этилган.

Лекин “синергия” сўзи барча луғатларда асосан бирлашиш, ҳамкорлик маъноларини англатиши кўрсатилган.

Ушбу қарашларни луғавий маъноларини тадқиқ қилиб, «синергия» атамасининг таърифини ишлаб чиқиш мумкин. Тадқиқотларимиз натижасида ушбу атамага қуйидагича таъриф беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Синергия деганда, олдинги тарқоқ ҳолатига нисбатан юқори самарадорликка эришиш мақсадида хўжалик юритувчи субъектларнинг бирлашиши натижасида ташкил бўлган бир қанча кучларни бирлаштирган уюшма тушунилади.

Ҳозирги пайтда иқтисодиётда қўлланилаётган, унинг самарадорлигини оширишга қаратилган синергия билан боғлиқ усуллардан бири “Синергетик самара” деб эътироф этилмоқда. Бу

¹⁰⁵ Большая экономическая энциклопедия. – М.: ЭКСМО. 2007. 581 с.

¹⁰⁶ Ўша жойда. – 581 б.

¹⁰⁷ Словарь иностранных слов. 16-е изд., испр. – М.: Рус. яз, 1988, 467 с.

¹⁰⁸ Ўша жойда. – 467 б.

борада айрим тадқиқотларда ҳам айнан шу атама қўлланилмоқда¹⁰⁹. Ушбу атамадан М.Б.Хамидуллиннинг тадқиқот ишида¹¹⁰ иқтисодиётнинг молиявий секторида, хусусан, қимматли қоғозлар бозорида фойдаланиш бўйича тегишли тавсиялар ишлаб чиқилган. Шу сингари Х.Р.Туробованинг ишида¹¹¹ бу атамани қишлоқ хўжалиги соҳасида кооперация муносабатларини такомиллаштиришда қўллаш мумкинлиги кўрсатиб берилган. Аммо юқорида номлари зикр этилган олимларнинг ишларида ушбу тушунчаларнинг таърифи келтирилмаган. Шундай бўлса-да, ушбу тушунчалардан фойдаланишга муваффақ бўлинган. Бизнинг фикримизча, ҳар қандай атама ёки категориядан фойдаланишдан олдин унинг таърифига аниқлик киритиш лозим, деб ўйлаймиз. Чунки, булардан кўриниб турибдики, фандаги ҳар қандай янгиликни бир қанча фанларга ҳам қўллаш мумкин. Ушбу атама ва усуллар биринчи марта аниқ табиий фанларда, тиббиётда ва физикага оид фанларда қўлланилган бўлса, ХХІ асрга келиб иқтисодиётда ҳам қўлланилмоқда. Биз эса, иқтисодиётнинг бир тармоғи бўлган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнларида қўллаш мумкинлиги хусусида айрим фикрларни айтмоқчимиз.

Юқорида эътироф этилганидек, ҳар қандай атамалардан, хусусан, синергетика, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларидан тўғри фойдаланиш учун уларнинг таърифларига таяниш лозим бўлади. Аммо мавжуд иқтисодий адабиётларда уларнинг таърифлари ҳамон етарли даражада ёритилмаган. Булардан келиб чиқиб, ушбу тушунчаларнинг назарий масалаларига алоҳида аҳамият бериш ва таърифларини ишлаб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Тадқиқот натижасида синергетика тушунчасига қуйидагича таъриф берилади. **Синергетика** деганда, маълум бир фаолиятда юқори ижобий натижага эришиш мақсадида манфаатдор

¹⁰⁹Хамидуллин М.Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. –Т.: Банковско-финансовая Академия РУз., 2008, 38 с.; Туробова Х.Р. Фермерлиқни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларини такомиллаштириш. Иқтисод факлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертацияси автореферати. –Т.: УЗР Банк-молия Академияси, 2012, 27 б.

¹¹⁰Хамидуллин М.Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. –Т.: Банковско-финансовая Академия РУз., 2008, 27 с.

¹¹¹Туробова Х.Р. Фермерлиқни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларини такомиллаштириш. Иқтисод факлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертацияси автореферати. –Т.: УЗР Банк-молия Академияси, 2012, 19 б.

субъектларнинг куч ва имкониятларини бирлаштирган ҳолда ўзаро ҳамкорликдаги аниқ тизимли ҳаракати тушунилади.

Мазкур таърифни иқтисодий жиҳатдан асослайдиган бўлсак, шуни эътироф этиш керакки, унда: биринчидан, бирорта аниқ соҳани ривожлантириш ёки самарадорлигини оширишга қаратилган мақсад бўлиши керак; иккинчидан, уни амалга ошириш учун алоҳида-алоҳида фаолият кўрсатадиган субъектлар кучларини бир жойга жамлаш лозим бўлади; учинчидан, биргаликда ҳаракатга келтирилган куч орқали алоҳида ҳаракат қилиб эришилган натижага нисбатан кўпроқ натижага эришилганлигига гувоҳ бўламиз; тўртинчидан, битта куч билан таъсир қилиб самарадорликка эришиш мақсади қўйилса, унда ушбу битта куч билан узлуксиз ҳолда тизимли равишда таъсир қилиш лозим бўлади.

Шуни эътироф этиш лозимки, ушбу ҳолатга эришиш иқтисодиётнинг бозор муносабатлари шароитида бироз мураккаб. Чунки турли соҳаларда турли мулк эгаллиги ҳукм сурмоқда, ҳатто бир соҳада ҳам турли мулк эгаларига асосланган бир-бири билан рақобатда бўлган хўжалик юритувчи субъектлар фаолият кўрсатади. Бугунги кунда юқори самарадорликка эришиш учун кучларни бирлаштириш ва бир-бири билан ҳамкорлик қилиш объектив заруратга айланмоқда. Чунки кучлар бирлашсагина юқори самарадорликка эришиш мумкин.

Мазкур атаманинг ушбу жиҳатларидан кўриниб турибдики, синергетика тушунчаси иқтисодиётнинг барча соҳаларида қўлланилиши мумкин экан. Уни бевосита хизмат кўрсатиш соҳасига, унинг таркибий қисми бўлган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнига қўллайдиган бўлсак, шуни эътироф этиш керакки, соҳани ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш учун синергетикадан фойдаланиш йўлларини икки босқичда амалга ошириш лозим, деган хулосага келдик.

Биринчидан, бир соҳадаги бир қанча бир-бирига ўхшаш хўжалик юритувчи субъектлар кучларини бирлаштириш лозим бўлади. Масалан, бирорта географик ҳудудда маҳсулотларни етиштирувчи ва сақловчи корхоналарни бирлаштириш мумкин. Чунки улар айрим масалаларни биргаликда ҳал қилса, юқори самарадорликка эришади. Жумладан, барча маҳсулот етиштирувчилар ҳар бири биттадан трактор сотиб олмасдан, ўртада кераклигича техника харид қилиб фойдаланиш мумкин. Ёки

хаммаси ўзига биттадан советгич курмасдан, бирлашиб, битта етарли қувватга эга бўлган советгич курса, барчаси фойдаланиши мумкин.

Иккинчидан, ушбу соҳага дахлдор турли соҳада хўжалик юритувчи субъектлар кучларини бирлаштириш мумкин. Бу ҳолда уларнинг бир-бири билан ҳамкорликда фаолият кўрсатишини таъминлаш лозим бўлади. Масалан, маҳсулотни етиштирувчи фермер хўжалиги билан уни ташишда иштирок этадиган транспорт корхонасини, уни сўғоришда иштирок этадиган сувдан фойдаланувчилар уюшмасини, маҳсулотларини сақлаб берадиган советгичларни, уни сотиш билан шуғулланадиган дўкон ва бозорларни бирлаштириш имкони мавжуд. Кўриниб турибдики, у ҳолда ҳам, бу ҳолда ҳам, синергетика билан боғлиқ жараёнларда тарқоқ кучларни бирлаштириш тўғрисида гап кетмоқда.

Ушбу назарий масалаларни асослаш учун айрим фактларни бевосита маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ жараёнлар мисолида қараб чиқиш лозим. Бунда қуйидагиларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ бўлади.

Биринчидан, бирорта аниқ соҳани, мазкур ҳолатда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнини такомиллаштириш орқали уларнинг самарадорлигини оширишга эришиш асосий мақсад қилиб олинади.

Иккинчидан, ушбу мақсадга эришиш учун, алоҳида-алоҳида фаолият кўрсатадиган субъектлар (омбор, уларга хизмат қилувчи коммунал хўжалик субъектлари, транспорт ташкилотлари каби-лар)нинг кучлари бир жойга жамланади. Уларнинг ҳамжиҳатликда фаолият кўрсатиши таъминланади. Бу ерда рақобатдан қўра ҳамкорлик устуворликни эгаллайди.

Учинчидан, биргаликда ҳаракатга келтирилган ҳолатдаги самара, яъни ҳар бир хўжалик юритувчи субъектлар томонидан эришилган фойданинг жамланганига нисбатан, кучни бирлаштириш орқали эришилган фойда кўп бўлади. Бу эса, турли тармок ва соҳаларни бирлаштиришда улар манфаатдорлигининг мувофиқлигини таъминлаш имконини ҳам вужудга келтиради. Ҳар бир корхонанинг ҳамиша алоҳида ҳаракат қилиб, эришилган натижасига (фойдасига) нисбатан, бирлашиб қилинган ҳаракат пайтида олган фойдаси кўпроқ эканлигига гувоҳ бўламиз.

Тўртинчидан, таъкидланганидек, битта куч билан таъсир қилиб, самарадорликка эришиш мақсади қўйилса, унда ушбу битта

куч билан узлуксиз ҳолда тизимли равишда таъсир қилиш лозим бўлади. Бунга табиатдан битта мисол келтирамиз. Сув юмшоқ, аммо уни узлуксиз равишда бир хил томчилатиб қўйилса, қаттиқ тошни ҳам тешиб юбориши мумкин. Иқтисодий соҳадан мисол қилиб, омбордан юкни транспортга ортишни келтириш мумкин. Одам бир идишда 50 килограмм юкни кўтариб ортиши мумкин. Агар уни тизимли равишда давом эттирса, жуда кўп тонналаб юкни ортиб қўяди. Аммо уни бирданига ортиш қийин. Бунинг учун бир қанча кучларни бирлаштиришга тўғри келади.

Бевосита маҳсулотларни сақлаш жараёнига келадиган бўлсак, уни сақлайдиган омбор (совитгич идораси) элект тармоқлари, газ билан таъминлайдиган идоралар каби ташкилотлар билан ҳамкорликда ишлашлари лозим. Совитгичга узлуксиз электр таъминоти керак бўлади. Агар унда узилиш бўлса, маҳсулот сифатининг пасайиши рўй беради. Электр энергиясининг узилиши туфайли, ушбу идора истеъмолчига бир вақт бирлигида кам энергия етказиб бериш орқали сотган қуввати кам бўлади. Омборнинг зарари – маҳсулотнинг бир қисми нобуд бўлиши натижасида содир бўлади. Бунда маҳсулотнинг ҳам, омборнинг ҳам эгаси зарар кўради ва ҳ.к. Кўриниб турибдики, битта электр қувватининг узилиши бир қанча субъектлар манфаатига зид бўлиб келмоқда. Шу туфайли, совитгич корхонаси билан электр таъминоти ва шунга ўхшаш корхоналар ҳамкорлиги таъминланса, ушбу йўқотишлар бўлмаслиги тайин. Булардан келиб чиқиб, таъкидлаш жоизки, ушбу тармоқлар бир-бирларини қўллаб-қувватлаб ишлашлари ва бир-бирининг самарадорлигини таъминлашлари лозим бўлади. Бундай самарадорлик айнан синергетик самарадорлиқни ташкил қилади.

Синергетик самара деганда, маълум бир фаолиятда юқори ижобий натижага эришиш учун ўзаро манфаатдор субъектлар куч ва имкониятларини бирлаштирган ҳолда тизимли равишда аниқ мақсадга йўналтириш эвазига қўлга киритилган самара тушунилади.

Ушбу таърифнинг математик ифодасини келтириш мумкин. Бунда натижа кўрсаткичи (синергетик самара) асосан кучларнинг жамланишида ўз ифодасини топади. Ушбу жараённинг математик моделини ифодалаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$C_c = \sum_{i=1}^n K_i$$

Бунда: C_c – синергетик самара;

i – кучларнинг тартиб рақами;

n – бирлашиши лозим бўлган алоҳида кучларнинг сони;

K_i – i -кучнинг (субъектнинг) номи.

Ушбу таъриф ва математик моделни шу билан асослаш мумкинки, бирорта соҳада ёки бирорта жараёнда юқори самарани, масалан, кўпроқ фойдани қўлга киритиш учун, битта соҳадаги субъектлар ёки бир соҳага дахлдор бўлган турли субъектлар (корхоналар)нинг ҳамкорликда ҳаракат қилишлари лозим бўлади. Бу эса, турли кучларнинг диалектик бирлигини таъминлаган ҳолда тарқоқ кучларни бирлаштиришни йўлга қўйишни такозо қилади. Уларнинг тарқоқ ҳолда эришган натижасига нисбатан, биргаликда қилган ҳаракати кўпроқ натижага эришиш имконини беради. Уларнинг мана шу биргаликда эришган муваффақияти, юқорида таъкидланганидек, айнан синергетик самарани ташкил қилади.

Бунга битта мисол келтирамиз. Маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган корхона бир йилда алоҳида фаолият кўрсатиб, 80,0 млн. сўм фойда олди¹¹². Унга хизмат қиладиган электр энергияси таъминоти билан шуғулланадиган ташкилот 15,0 млн. сўм фойда олди. Ушбу сақловчи корхонага газ етказиб берувчи ташкилот эса, 18,0 млн. сўм фойда олди, деб фараз қиламиз. Барчасининг фойдаси 113,0 млн. сўмни (80,0 + 15,0 + 18,0) ташкил қилмоқда. Аммо улар ҳамкорликда фаолият кўрсатиши натижасида, мос равишда, қуйидаги натижаларга эришди: 90,0 млн. сўм, 18,0 млн сўм ва 22,0 млн. сўм. Уларнинг умумий фойдаси 130,0 млн. сўмни (90,0 + 18,0 + 22,0) ташкил қилди. Синергетик самаранинг фарқи 17,0 млн. сўмни (130,0 – 113,0) ташкил қилади.

6.2. Синергетик самара ва синергетик самарадорликнинг асосий йўналишлари

Синергетик самара ва синергетик самарадорликка эришиш учун синергетиканинг таърифидан келиб чикиб, унинг турли йўналишлари мавжудлигини инобатга олиш лозим. Шу нуқтаи назардан

¹¹² Ушбу ҳолатда методологик асосни кўрсатиш мақсадида маълумотлар тақрибан олинди.

унинг йўналишлари ишлаб чиқилди. Бу йўналишлар: ҳамкорликда таъсир, тизимли таъсир ва келажакнинг бугунга таъсиридан иборатлиги асосланди. Бу тизимни қуйидаги расмда келтирдик (6.1-расм).

Синергетик самаранинг асосий йўналишлари		
Ҳамкорликда таъсир	Тизимли таъсир	Келажакнинг бугунга таъсири

6.1-расм. Синергетик самаранинг асосий йўналишлари¹¹³.

Ушбу йўналишларнинг ҳар бири иқтисодий самарадорликни муттасил ошириб бориш имконини беради. Буларни қуйидагича изоҳлаш мумкин: биринчидан, натижанинг ўзгаришида синергетик самаранинг **ҳамкорликда таъсир** тамойили вужудга келади. Ҳамкорликда қилинган ҳар қандай ишда кучлар бирлаштирилади ва табиий равишда юқори самарага эришиши мумкин бўлади. Бу борада юқорида ҳам етарли далиллар келтирилди. Бундан кўриниб турибдики, бир соҳани ривожлантириш учун уларда мавжуд бўлган ва уларга бевосита дахлдор тарқоқ кучларни бирлаштиришга тўғри келар экан. Бу жараёнда, албатта, мураккабликлар мавжуд. Чунки ҳозирги шароитда турли мулк шаклида фаолият кўрсатаётган турли соҳада хўжалик юритадиган субъектларни бирлаштириш бироз мураккаб. Шу туфайли, уларнинг манфаатдорлиги таъминланган бўлиши лозим. Бу анча ташкилий тадбирларни амалга оширишни тақозо қилади. Шу туфайли, ушбу ишнинг бошида, биринчи босқичда, маҳаллий ҳокимиятларнинг туриши мақсадга мувофиқ. Зеро, мамлакатимиз тараққиётининг ўзига хос хусусиятларидан бири ҳам давлатнинг бош ислохотчи эканлигидадир.

Юқоридагилардан келиб чиқиб, ҳамкорликда таъсир тамойилига таъриф бериш мумкин. **Ҳамкорликда таъсир дейилганда, бирорта соҳа самарадорлигини ошириш ва уни ривожлантириш учун мавжуд бўлган ва уларга бевосита дахлдор тарқоқ кучларни ҳар бирининг манфаатдорлигини таъминлаган ҳолда бирлаштириш тушунилади.**

Синергетик самарага эришишнинг яна бир йўналиши **тизимли таъсирдир.** Тадқиқотимиз давомида ушбу йўналишни ҳам амалга

¹¹³Муаллиф томонидан тадқиқотлар натижасида яна бор ишлаб чиқилди.

ошириш лозимлиги асосланди. Чунки тизимли таъсир натижасида каттиқни юмшоқ билан енгизиш мумкин. Масалан, яна бир бор сувни тошнинг устига тизимли равишда томиздириб турилса, пайти келиб, тошни тешиш мумкинлигини эсга олайлик. Тизимли таъсир асосида ёндашувнинг кучига асаларининг асал тўплаш жараёнини ҳам мисол қилиб келтириш мумкин. Улар минглаб гулларга кўниб, улардаги заррачалардан иборат бўлган асални тизимли равишда бир жойга тўплайдилар ва тонналаб асал йиғиш имконига эга бўладилар.

Буларни иқтисодиётга хос тарзда изоҳлайдиган бўлсак, шуни таъкидлаш жоизки, агар бинони курмоқчи бўлсак, ҳар кунни унга бир мингтадан ғишт қўйиб борилса, маълум кунда ушбу бино битади. Пахта хирмонини ҳам тизимли таъсирга мисол тариқасида келтириш мумкин. Пахта чанокда пишиб етилади. Унинг бир чанокдаги оғирлиги 5-10 граммни ташкил қилади. Уни териш жараёнида тизимли равишда аста-секинлик билан грамmlаб териш натижасида миллион тонналаб хирмон ҳосил бўлади. Худди шундай ҳолатга қадимий мақолларимиздан бири “Тома-тома кўл бўлур, томмай қолса чўл бўлур”, деган мисолни ҳам келтиришимиз мумкин.

Кўриниб турибдики, тизимли таъсир натижасида кичик натижаларнинг жамланиши билан катта муваффақиятга эришиш мумкин экан. Буни бевосита маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнига ҳам қўллаш мумкин. Масалан, юқорида тавсия қилинган “боғдан дастурхонгача” усулини оладиган бўлсак, маҳсулотни тайёрлашдан сақлаш ва сотишга қадар босқичларнинг ҳаммасида советгич бўлиши лозим. Бунда ташиш жараёнида автомобиллар ва бошқа транспорт воситалари ҳам советгичлар билан жиҳозланиши керак бўлади. У ҳолда маҳсулотнинг нобуд бўлиши минимал даражага тушади ва мазкур жараён катта синергетик самара беради.

Юқоридагилардан келиб чиқиб, тизимли таъсир тамойилининг таърифини ишлаб чиқиш мумкин. Тизимли таъсир дейилганда, бирорта объект фаолияти бўйича белгиланган самарага эришиш ва унинг самарадорлигини ошириш учун тизимли равишда таъсир қилиш жараёни тушунилади.

Синергетик самаранинг яна бир йўналиши келажакнинг бугунга таъсири тамойили ҳисобланади. Буни оила ҳаётига қиёс қиладиган бўлсак, ота-она боласининг келажакда саводли ва билимдон бўлиб улғайишини орзу қилади. Бунга эришиш учун,

унинг ўқишига тегишли шароитларни яратишга ҳаракат қилади, ўргатувчи (репетитор-ўргатувчи) ёллайди. Бизнинг мамлакатимизда асосий таълим бепул. Аммо ўз фарзандининг келажагини ўйлаган ота-она, пул тўлаб, унинг қўшимча дарсларга иштирок этишини таъминлашга ҳаракат қилади. Кўриниб турибдики, келажак бугунга таъсир қилмоқда. Агар буни бевосита икти-содиётга қўллайдиган бўлсак, тадбиркорнинг мақсади, ўз фаолияти натижасида, харажатлар қилиш эвазига келажакда катта фойда олиш, сифатли хизмат кўрсатиш, бозорда ўз макенини мустах-камлаш орқали баланд обрўга эришишга қаратилган бўлади.

Буни маҳсулотларни сақлаш ва сотишга татбиқ қиладиган бўлсак, тадбиркор келажакда ушбу соҳада юқори фойда олиш учун маҳсулотни сақлайдиган омборни ва совитгичларни олдиндан мавсумга шай қилиб қўяди. Барча биноларни, ускуна ва жиҳозларни олдиндан таъмирлаб, уларни тайёр ҳолатга келтиради. Кўриниб турибдики, келажак бугунги фаолиятга таъсир қилмоқда. Ушбу мисоллардан фойдаланиб, келажакнинг бугунга таъсири тамойилига қуйидагича таъриф бериш мумкин.

Келажакнинг бугунга таъсири дейилганда, объектнинг келгуси ривожланиш истикболини ва юқори самарадорликка эришишини ўйлаб, бугун қилинадиган ҳаракатлар мажмуи тушунилади.

Юқоридаги келтирилган тавсиялардан маълумки, синергетик самарага эришиш учун, хўжалик юритувчи субъектларнинг бозор муносабатлари шароитидаги индивидуализм тамойилига асос-ланган ҳаракати ва ҳар бирининг якка тартибда рақобат майдонида намоён бўлишига барҳам бериш лозимлигини тақозо қилади. Бу ҳолат бозор муносабатлари тамойилларига бошқачароқ, ўзимизга хос тарзда ёндашиш заруратини туғдиради. Бу борада тегишли ташкилий-ҳуқуқий механизмларни ишлаб чиқиш ва улардан амалиётда кенг фойдаланиш мақсадга мувофиқдир. Бундай ишни мувофиқлаштириш масаласини ҳозирги пайтда тажриба тариқасида маҳаллий ҳокимиятлар амалга ошириши лозим. Агар у ҳақиқий синергетик самара берса, уни мамлакат миқёсида жорий қилишга тўғри келади, деб ҳисоблаймиз.

Барча соҳаларда ҳамкорлик катта муваффақиятларга эришиш омили эканлиги бизнинг миллатимиз учун асл қадрият. Масалан, бизда бирорта ишни тез ва соз битириш учун қадимдан “хашар” деган тадбир қўлланиб келинган. Бу айнан бирор бир мақсадга

эришиш, бирорта ишни ўз вақтида тезлик билан бажариш учун турли кучларни бирлаштириш ва ҳамкорлик қилиш намунасидир. Демак, бизнинг ҳашаримизни англададиган замонавий халқаро ибора синергетик усул, яъни ҳамкорлик, бирлаштириш усули эканлигига гувоҳ бўламиз.

Ҳозирда иқтисодиётимиз жаҳон ҳамжамиятига интеграциялашган ҳолда ривожланишда ва бундай ҳолат келажакда янада кучайиши ва чуқурлашиши тайин. Бу ҳолат маълум даражада иқтисодиётимизда рақобат муҳитининг шаклланишини ва рақобатчилар ўртасида рақобатчиликнинг мавжудлигини тақозо қилади. Бу эса, ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш заруратини вужудга келтиради. Аммо бизнинг иқтисодиётимизда кескин рақобатнинг сақланиб қолиши билан биргаликда, ҳамкорлик ҳам муттасил ривожланиб боравериши лозим. Зеро, бу жараён ҳозирги замон тили билан айтганда, “синергетик самара”га, сўнгра юқори “синергетик самарадорлик”ка эришишнинг асосий йўлларида бирига айланади.

Булардан шундай хулоса чиқариш мумкинки, “синергетика” сўзини ўзимизга мос равишда, унга мазмуни жиҳатидан қарайдиган бўлсак, “ҳамкорлик” ёки “бирлаштириш” деб аташ мумкин. Ҳамкорлик ёки бирлаштиришнинг хусусиятлари турли уюшмалар, кооперациялар, бирлашмалар, ассоциациялар каби шаклларда намоён бўлмоқда. Бирорта самарага эришишда, уни тез ва соз бажаришда кучларни бирлаштиришнинг бир марталик жараёни, бизда қадимдан, юқорида таъкидланганидек, ҳашар шаклида қўлланилиб келинган. Бу ҳозир ҳам сақланиб қолган ва бундай ишлар қадриятларимизнинг тикланишида ҳам катта аҳамиятга эга бўлмоқда.

Кўриниб турибдики, синергетика ижтимоий-иқтисодий ҳаётимизнинг ажралмас қисми сифатида аввал ҳам, ҳозир ҳам биз билан бирга. Келажак истиқболимизда ҳам ҳамкорлик синергетик самарага эришишнинг асосий йўли бўлиб қолади. Чунки барча қадриятларимиз бугун босқичма-босқич тикланмоқда, сақланиб қолганлари такомиллашмоқда, улар келажакда ҳам ҳаётимизнинг таркибий қисми сифатида авлодларимизнинг ҳаётий тарзидан кенг ўрин олиши табиий.

Мамлакатимиз аҳолисини йил бўйи сифатли маҳсулотлар билан таъминлаш, озиқ-овқат хавфсизлигига эришиш мақсадида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларидан кенг фойда-

ланишни тақозо қилади. Бунинг илғор усулларида бири “боғдан дастурхонгача” усулининг самарадорлигини ошириш учун синергетик самарадан фойдаланиш муҳим аҳамиятга эга. Аммо ушбу масала иқтисодий адабиётларда деярли ишлаб чиқилмаганлиги туфайли, мазкур ишда маҳсулотларни етиштириш, сақлаш ва сотиш жараёнини ўзида мужассам этган “боғдан дастурхонгача” усулининг самарадорлигини баҳолаш йўллари синергетик самара орқали кўрсатиб беришга ҳаракат қилинди. Шунингдек, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида синергетик самара ва синергетик самарадорлик усулларида фойдаланиш масалалари ҳам муҳимлигидан келиб чиқиб, бу борада тегишли тажрибалар ўтказилди.

Тадқиқотлар жараёнида интенсив боғда ва маҳаллий боғда етиштирилган ва сараланган олма маҳсулотининг совитгичда сақлашга қўйилганлиги ва у тегишли муддатда сақлангандан кейин сотишгача бўлган жараённинг самарадорлигини аниқлаш усулини қараб чиқиш ва асослаш учун “боғдан дастурхонгача” бўлган жараён қамраб олинди. Мазкур тизим ҳам ўзига хос ва самарали эканлиги исботланди.

Тадқиқотлар натижасида “боғдан дастурхонгача” тизими маҳсулотларнинг нобудгарчилиги кескин камайиши билан ўзига хос ва самарали эканлиги исботланди. Ушбу тизимнинг кетма-кетлиги қуйидаги расмда келтирилган (6.2-расм).



6.2-расм. “Боғдан дастурхонгача” тизимининг кетма-кетлиги¹¹⁴.

Ушбу тизимга кирувчи субъектлар кучларини бирлаштириш эвазига юқори самарадорликка эришиш учун, синергетик самарадорлик масалаларини атрофлича қараб чиқишни тақозо қилади.

¹¹⁴ Тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

6.3. Синергетик самарадорликнинг назарий масалалари ва уларни баҳолаш йўллари

Синергетик самарадорлик тушунчаси амалиёт учун муҳим аҳамиятга эгаллигини инobatга олиб, унинг мазмунини аниқ ёритиб берадиган такомиллашган таъриф ишлаб чиқилди. **Синергетик самарадорлик** деганда, бирорта соҳа ёки фаолиятда юқори натижани қўлга киритиш учун ҳамкорликда, барча дахлдор куч ва имкониятларни бирлаштирган ҳолда қилинган ҳаракатлар харажатларининг алоҳида ҳолатда қилинган харажатларга нисбатан ижобийлиги тушунилади.

Шунингдек, ишда синергетик фаолият самарадорлигини аниқлаш учун қуйидаги математик моделдан фойдаланиш асосланиб, унинг қуйидаги формуласи тавсия этилди:

$$C_{ca} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^n K_i ;$$

Бунда: C_{ca} – синергетик самарадорлик;

t – синергетик натижа учун қилинган харажатлар (фойдаланилган ресурслар);

i – кучларнинг (субъектнинг) тартиб рақами;

n – бирлаштириш лозим бўлган алоҳида кучлар (субъектлар)нинг умумий сони;

K_i – i -кучнинг (субъектнинг) индивидуал миқдори.

Юқорида тадқиқ қилинган синергетика, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг таърифлари билан бирга, уларнинг математик моделларини ҳам ишлаб чиқиш лозим. Бунинг учун, юқорида келтирилган маълумотларга асосланадиган бўлсак, ўша тадқиқ қилинган 3 та хўжалик юритувчи субъектлар алоҳида ҳаракат қилиб, ўрта ҳисобда уларнинг умумий харажати 400,0 млн. сўмни ташкил қилди. Улар кучларини бирлаштириб, биргаликда ҳаракат қилганда, ушбу кўрсаткичнинг миқдори 420,0 млн. сўмни ташкил қилди, деб фараз қиламиз. Кўриниб турибдики, иккинчи ҳолатда хўжалик юритувчи субъектлар биринчи ҳолатга нисбатан кўпроқ харажат қилган. Шунга қарамаздан, синергетик самарадорлик кучлар бирлаштирилган пайтда тарқоқ ҳолатга нисбатан юқори.

Биринчи ҳолатда харажатлар рентабеллиги 28,25 %га ($113,0 : 400 \cdot 100$) тенг. Аммо иккинчи ҳолатда эса, ушбу кўрсаткичнинг

даражаси 30,95 %га ($130,0:420,0 \cdot 100$) тенг, яъни синергетик самарадорлик 2,70 бандга ($30,95 - 28,25$) юқори. Синергетик самарадорлик ҳар бир минг сўм қилинган харажатга нисбатан қанча соф фойда олинганлигини, яъни харажатлар рентабеллигини кўрсатади. Бунинг битта субъектда аниқланиши бўйича математик шаклини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$C_{схр} = \frac{C\phi}{R_{ха}} \cdot 100;$$

Бунда: $C_{схр}$ – битта корхонадаги самарадорлик, яъни харажатлар рентабеллиги;

$C\phi$ – битта субъектда эришилган самаранинг миқдори, яъни олинган фойда суммаси;

$R_{ха}$ – мазкур субъектда қилинган харажатлар.

Ушбу формула битта субъект бўйича самарадорликни ифодалаб турибди. Аммо кучлар бирлаштирилганда унинг кенгайтирилган шакли, яъни синергетик самарадорликни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$C_{схр} = \left(\sum_{i=1}^n C\phi_i : \sum_{i=1}^n R_{xi} \cdot 100 \right)$$

Таҳлил жараёнида навбатдаги босқичда синергетик самарадорликнинг фарқи аниқланди. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\Delta C_{схр} = \left(\sum_{i=1}^n C\phi_{ix} : \sum_{i=1}^n R_{xi} \cdot 100 \right) - \left(\sum_{i=0}^n C\phi_{ip} : \sum_{i=1}^n R_{xip} \cdot 100 \right);$$

Бунда: $\Delta C_{схр}$ – синергетик самарадорликнинг фарқи;

$C\phi_{ix}$ – кучларни бирлаштирган пайтдаги синергетик самаранинг ҳақиқий миқдори;

R_{xi} – кучларни бирлаштирган пайтдаги қилинган харажатларнинг ҳақиқий миқдори;

$C\phi_{ip}$ – кучлар бирлаштирилмаган ҳолатдаги синергетик самаранинг ҳақиқий миқдори;

$R_{\text{пор}}$ – кучлар бирлаштирилмаган ҳолатдаги қилинган харажатларнинг ҳақиқий миқдори;

$(\sum_{i=1}^n C_{\text{fix}} : \sum_{i=1}^n R_{\text{fix}} * 100)$ – кучлар бирлашган пайтдаги синергетик самарадорлик даражаси;

$(\sum_{i=0}^n C_{\text{fix}} : \sum_{i=1}^n R_{\text{fix}} * 100)$ – алоҳида кучлар бирлаштирилмаган пайтдаги синергетик самарадорлик даражаси.

Тадқиқотларимизнинг кўрсатишича, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишда синергетика, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларидан фойдаланиш мумкин экан.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида синергетик самарадорлик миқдорини харажатлар рентабеллиги билан бирга уларнинг натижавийлигини ҳам аниқлаш мумкин. Бунда ҳар бир субъектнинг самарадорлигини аниқлашни тавсия қиламиз. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$C_{\text{са}} = \frac{Q}{S_{\text{ха}}};$$

Бунда: $C_{\text{са}}$ – битта субъектда харажатлар самарадорлиги;

Q – кучлар бирлаштирилмаган пайтдаги алоҳида субъектнинг ҳисобот йилидаги барча тушуми;

$S_{\text{ха}}$ – кучларни бирлаштирилмаган пайтда алоҳида субъектнинг харажатлари.

Ушбу формуладан кўриниб турибдики, синергетик самарадорликни фойданинг харажатларга нисбати билан ҳам, харажатларнинг натижавийлиги билан ҳам баҳолаш мумкин экан. Ушбу формуладан фойдаланиб, синергетик самарадорликни аниқлаш учун, кучларни бирлаштирган ҳолатдаги қуйидаги формулани тавсия қиламиз:

$$C_{\text{са}} = \left(\sum_{i=1}^n Q : \sum_{i=1}^n S_{\text{ха}} \right)$$

Кучларни бирлаштирган ҳолатда синергетик самарадорликни ифодалаш ва уларни таҳлил қилиш учун қуйидаги жадвалдан фойдаланишни тавсия қиламиз (6.1-жадвал).

**“Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасида 2014 йилда
эришилган синергетик самарадорликнинг ҳисоб-китоби¹¹⁵**

Т/р	Фаолиятда иштирок этадиган субъектлар	Эришилган синергетик натижа, минг сўм (1 тонна маҳсулотга олинган даромадлар суммаси)			
		Алоҳи- да бўл- ганда	Бир- лаш- тирил- ганда	Фарқи (+,-)	Ўзга- риш суръ- ати, %
1.	Маҳсулотни (картош- кани) етиштирувчилар харажати	875,6	875,6	-	100,0
2.	Тайёрловчилар харажати	97,8	X	+97,8	X
3.	Ташувчилар харажати	62,3	X	+62,3	X
4.	Сакловчилар харажати	124,7	X	+124,7	X
5.	Сотувчилар харажати	451,8	X	+458,8	X
6.	Кучлар бирлашганда қилинган ташиш ва сақлаш билан боғлиқ харажатлар, минг сўм (2+3+4+5)	736,6	745,9	+9,3	101,3
7.	Жами харажатлар, минг сўм	1612,2	1621,5	+9,3	100,6
8.	Кучларни бирлаштириб сотилган маҳсулот ҳажми, минг сўм	5739,4	6534,6	+795,2	113,9
9.	Синергетик самарадорлик, сўм (8к / 7к)	3,56	4,03	+1,37	110,4

Жадвалдан кўриниб турибдики, маҳсулотларни етиштирувчи фермер хўжалиги 875,6 минг сўм харажат қилган. Уни ишлаб чиқаришдан то сотишгача бўлган жараёнда тўртта мустақил хўжалик юритувчи субъектлар иштирок этган. Буларнинг ҳар бири

¹¹⁵ “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонаси ва бошқа ҳамкор субъектлар маълумотлари асосида муаллифнинг ҳисоб-китоби.

ушбу маҳсулотни етиштирилган жойидан сотилгунча бўлган жараёнда иштирок этиб, тегишли тарзда харажатлар қилишган. Улар алоҳида бўлган пайтда қилинган харажатларнинг умумий суммаси 736,6 минг сўмни ташкил қилган. Биргаликда ҳаракат қилганда харажатлар жами 745,9 минг сўмни ташкил қилган. Бу ҳолатда ҳам харажатлар ўсган. Аммо унинг ўсиш суръати атиги 101,3 %ни ташкил қилган. Мазкур ҳолатда 1 тонна картошкани сотиш учун қилинган жами харажатлар, кучлар бирлаштирилмаганда 1612,2 минг сўмни ташкил қилган. Кучлар бирлаштирилганда унинг миқдори 1621,5 минг сўмга тенг ёки 9,3 минг сўмга кўп бўлган. Ушбу кўрсаткичнинг ўзгариш суръати 100,6 %ни ташкил қилади. Кўриниб турибдики, кучлар бирлаштирилганда ҳам маҳсулотнинг ҳар тоннаси учун қилинган харажатлар, шунингдек, сотилган маҳсулотнинг ҳажми ҳам анча ошган. Унинг ўзгариш суръати 113,9 %ни ташкил қилади. Москвада, синергетик самарадорлик ҳар тонна картошкадан 1,37 минг сўмни, ушбу кўрсаткичнинг ўсиш суръати эса 110,4 %ни ташкил қилган.

Энди савол туғилади, нима учун кучлар бирлаштирилганда, харажатлар кўп бўлиши билан бирга, маҳсулот ҳам кўп сотилган. Албатта, мазкур ҳолатда харажатлар кучлар бирлаштирилганда ҳам бироз кўп бўлган. Аммо унинг ўсиш суръати, сотилган маҳсулотга нисбатан анча паст, бироқ кучлар бирлаштирилгандаги сотилган маҳсулот кўп бўлган. Бунга сабаблар қуйидагилар. Биринчидан, советгичда сақланган маҳсулотнинг нобудгарчилиги жуда кам бўлган. Иккинчидан, ушбу маҳсулотнинг сифати барра ҳолида сақланиб қолинган. Учинчидан, яхши сақланган маҳсулотлар одатдагиларга нисбатан бироз қимматроққа сотилган.

Биз тадқиқот давомида етиштирилган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланадиган соҳани ўргандик. Ўрганиш объекти сифатида Тошкент шаҳрида жойлашган “OSC TARIM GIDA SOGUTMA” Туркия Ваколатхонаси қошидаги қўшма корхонанинг советгичи ва “KONGRESS BARAKA AGRO” масъулияти чекланган жамиятга қарашли советгич корхонасини танладик. Ушбу корхоналарда олма маҳсулотини сақлаш бўйича илмий тадқиқот ишларини олиб бордик.

Мазкур корхоналарда маҳсулотларни етиштириш, ташиш, сақлаш ва сотиш тизимини амалга оширишда “боғдан дастурхонгача” усулини жорий қилиш учун 2013-2014 йилнинг ҳосилини йиғиш ва

сақлаш бўйича 2013-2014 йиллар давомида тажриба ўтказилди. Унинг натижасини 2014 йилнинг март ойида текшириб кўрилди ва самарадорлиги аниқланди.

2013 йил 10 октябрдан 2014 йил 10 мартгача Бахмал туманида жойлашган интенсив боғда етиштирилган 5,0 (беш) тонна олма сақлаш учун “OSC TARIM GIDA SOGUTMA” корхонасининг совитгичига қўйилди. Мазкур омборда ушбу интенсив боғда етиштирилган олма 5 ой муддат давомида сақланди. Шу муддатдан кейин унинг вазни ўлчанди ва самарадорлиги аниқланди. Шу давр давомида интенсив боғда етиштирилган олма ўз вазнини (айрим чириганлари билан бирга) ўрта ҳисобда 1,27 % йўқотганлиги аниқланди.

Мазкур ҳолатни таққослаш учун оддий анъанавий усулда сақланган олма маҳсулоти ҳам олинди. Ҳосил етиштирилган жойда, яъни Бахмал туманида ҳам 5 тонна маҳаллий олма сақлашга қўйилди. 5 ойдан кейин уларнинг ҳажми ўлчанганда 18,56 % (чириганлари билан бирга) вазнининг йўқотилганлиги аниқланди. Шу даврда интенсив боғда етиштирилган олмада нобудгарчиликнинг камайиши бўйича мазкур совитгичда самарадорлик унинг умумий вазнига нисбатан 17,29 %ни ($18,56 - 1,27$) ташкил қилди. Бундан ташқари, сақлашга қўйилган давр билан сақлангандан кейинги даврда олманинг улгуржи нархи 5000 сўмдан 9500 сўмгача ошди. Бу ўрта ҳисобда 1,9 мартага ($9500 : 5000$) ошганлигидан далолат бериб турибди.

Шуни эътиборга олиш жоизки, шу даврда олманинг сақланганлиги учун совитгичга ҳар бир кг га 420 сўмдан ҳақ тўлайди. Бу 1 тонна олма учун 420,0 минг сўмни ташкил қилади.

Шу даврда 1 тонна олманинг самарадорлиги, натурал миқдорда 172,9 кг ни ($185,6 - 12,7$) ташкил қилди. Ушбу кўрсаткич суммада $4379,35$ минг сўмга $\{(1000 - 12,7 * 9500) - (1000 * 5000)\}$ тенг бўлди. Соф самарадорлик 1 тонна олмадан 3959,35 минг сўмга ($4379,35 - 420,0$) тенглигини кўрамиз. Олмани совитгичда сақлаганлиги учун ҳар бир килограммига 3,96 минг сўм ($3959,35 : 1000$) фойда қилинганлигига гувоҳ бўлдик.

Худди шундай тажрибани “KONGRESS BARAKA AGRO” масъулияти чекланган жамиятига қарашли совитгич корхонасида ҳам амалга оширдик. Бунда ҳам юқорида қайд қилинганидек, олма маҳсулотини етиштириш, ташиш, сақлаш ва сотиш тизимини амалга оширишда “боғдан дастурхонгача” усулини жорий қилиш

масаласи синаб кўрилди. Мазкур корхонада 2013-2014 йиллар давомида тажриба олиб борилди. Тажрибага 2013 йил 20 сентябрдан 2014 йил 15 мартгача сақлаш учун 1,0 (бир) тонна маҳаллий боғда етиштирилган сараланган олма қўйилди ва 5 ой 25 кун муддат давомида сақланди. Шу даврда унинг вазни ўлчаниб, сақлаш бўйича соф самарадорлиги аниқланди.

Ушбу даврда маҳаллий олма ўз вазнини 3,4 % йўқотганлиги (бунинг аксарият қисми чириш ҳисобига) аниқланди. Оддий анъанавий усулда ҳосил етиштирилган жойда маҳаллий олма сақланганда, 18,56 % йўқотилганлиги юқорида қайд қилинган эди. Шу даврда нобудгарчиликнинг камайиши бўйича мазкур совитгичда самарадорлик олманинг умумий вазнига нисбатан 15,16 %ни (18,56 – 3,4) ташкил қилди. Бундан ташқари, сақлашга қўйилган давр билан сақлангандан кейинги даврда олманинг улгуржи нархи ўрта ҳисобда 2,2 мартага (2,2 минг сўмдан 4,8 минг сўмга) ошган.

Шу даврда 1 тонна олманинг самарадорлиги натурал миқдорда 151,6 кг ни (185,6 – 34,0) ташкил қилади. Мазкур кўрсаткич суммада 2436,8 минг сўмга $\{(1000 - 34 * 4800) - (1000 * 2200)\}$ тенг бўлди. Ҳар бир кг учун сақлаш харажати 350 минг сўм миқдорда белгиланган. Умумий сақлаш харажати 1 тонна олма учун 350,0 минг сўмни $(1000 * 350)$ ташкил қилади. Соф самарадорлик 2086,8 минг сўмга $(2436,8 - 350,0)$ тенг. Оддий анъанавий усулда етиштирилган маҳаллий олманинг 1 кг нинг совитгичда сақлаш самарадорлиги 2,1 минг сўмга $(2086,8 : 1000)$ тенг экан.

Мазкур тизимнинг моҳияти шундаки, етиштирилган олма маҳсулоти боғда терилган пайтида сараланиб, бирданига транспорт орқали ташилиб, совитгичга қўйилади. Совитгичда тегишли муддатда сақлангач, сотишга чиқариш учун ҳам транспортда ташилади ва сотиш манзилига етказилади. Бунда олмалар 5-8 ой давомида сақланиши мумкин. Айрим ҳолларда интенсив боғда етиштирилган олма 10 ойгача ҳам сақланади. Бизнинг олиб борган тадқиқотимиз ушбу хулосаларга келиш учун асос бўлди.

7-бoб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ БИЛАН БОҒЛИҚ ХИЗМАТЛАРГА КЕТАДИГАН ХАРАЖАТЛАРНИНГ КАМАЙИШИГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР ВА УЛАРНИ ҲИСОБЛАШ ЙЎЛЛАРИ

7.1. Маҳсулотларни сақлаш харажатлари самарадорлиги ва ушнинг ўзгаришига таъсир этувчи омиллар

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматлар самарадорлигига баҳо беришда, уларга кетадиган харажатларнинг камайишига таъсир этувчи омилларни ҳисоблашда иктисодий ва статистик таҳлил усулларидан фойдаланиш, назарий масалаларни амалий маълумотлар билан асослаш имконини беради.

Мева-сабзавот маҳсулотларини истеъмолчиларга етказишнинг тўлақонли тизими яратилган шароитда, уларнинг сифатини сақлаш, сақлаш жараёнини рационал ташкил қилиш ва сарф-харажатларни оптималлаштириш кабиларни эътиборга олган ҳолда маҳсулотларни мавсумий сақлашда табиий йўқотиш нормативлари асосланди. Эндиги вазифа, мазкур жараённинг самарадорлигига ва харажатларнинг даражасига баҳо бериш ҳамда уларнинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлашдан иборат.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатларни камайитириш ва самарадорлигини ошириш мақсадида улар ўзгаришига таъсир этувчи омиллар, уларни баҳолаш ва таъсирини аниқлаш йўлларини ишлаб чиқиш, харажатларни камайитириш имконини беради.

Биринчи галда сақлаш учун кетган харажатлар самарадорлиги аниқланади. Буни аниқлаш учун қуйидаги анъанавий формуладан фойдаланилади:

$$X_c = Q : X_{\Sigma} ;$$

Бунда: X_c – харажатлар самарадорлиги;

Q – сотилган маҳсулотнинг умумий қиймати;

X_{Σ} – сақлаш, ташини ва бошқа сақлаш билан боғлиқ харажатларнинг жами суммаси.

Ушбу кўрсаткич бир сўм харажатга қанча сотилган маҳсулот (иш, хизмат) ҳажми тўғри келишини кўрсатади. Мазкур формулага

аниқлик киритиш ва сақлаш хизматларининг ўзига хос хусу-
сиятларини очиб бериш учун, энг аввало, сотилган маҳсулотнинг
умумий қиймати (Q) нималардан иборат эканлиги аниқланади.
Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$Q = (R - U) * p_1 ;$$

Бунда: R – сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори;

U – сақлаш даври ва жараёнида нобуд бўлган маҳсулотнинг
миқдори;

p_1 – олмани сақлаб сотиш пайтидаги ўртача нархи.

Биринчи навбатда сақлаш учун кетган барча харажатлар
суммаси (Хж) аниқланади. Бунинг учун ҳар бир килограмм олмани
сақлаш, ташиш ва бошқа хизматлар учун кетган ўртача харажат-
ларни аниқлаш лозим бўлади. Шу тарика умумий харажатлар
суммаси аниқланади. Бунинг учун қуйидаги формуладан
фойдаланиш мумкин:

$$Хж = Сбх * (Сх + Тх + Бх) ;$$

Бунда: Хж – сақлаш, ташиш ва бошқа сақлаш билан боғлиқ хара-
жатларнинг жами суммаси;

Сбх – сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори;

Сх – бир килограмм маҳсулотни сақлаш учун кетган харажатлар;

Тх – бир килограмм маҳсулотни ташиш учун кетган харажатлар;

Бх – бир килограмм маҳсулотни сақлаш жараёнидаги бошқа (қа-
доқлаш, навлаш, юклаш каби) харажатлар.

Энди сақлаш харажатлари самарадорлигининг умумий форму-
ласини аниқлаш мумкин. Бунинг учун, юқоридаги формулаларга
асосланган ҳолда, қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия
қиламиз:

$$Хс = \frac{(R - U) * p_1}{Сбх * (Сх + Тх + Бх)} ;$$

Мазкур формуладан кўриниб турибдики, харажатлар самара-
дорлиги ўзгаришига етгита омил таъсир қилади. Ушбу омилларни
иқтисодий таҳлилнинг анъанавий усулларида занжирли алмаш-
тириш усулини қўллаб, аниқлаш мумкин. Буни қуйидаги кетма-
кетликда аниқлашни тавсия қиламиз:

1. Сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига биринчи омил – сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун (ΔX_{cr}) ушбу кўрсаткичнинг ҳақиқий миқдори олинади ва қолган омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади, сўнгра чиққан натижадан унинг режадаги миқдори айрилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta X_{cr} = \left(\frac{(R_x - U_y) * p_{1y}}{C_{bx_y} * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right) - \left(\frac{(R_y - U_y) * p_{1y}}{C_{bx_y} * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right);$$

2. Таҳлил қилинаётган сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига иккинчи омил – сақлаш даври ва жараёнида нобуд бўлган маҳсулотнинг миқдори ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун (ΔX_{cu}) биринчи ва ушбу омилнинг ҳақиқий миқдори олинади ва қолган омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади ва чиққан натижадан унинг биринчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори айрилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta X_{cu} = \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1y}}{C_{bx_y} * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right) - \left(\frac{(R_x - U_y) * p_{1y}}{C_{bx_y} * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right);$$

3. Ўрганилаётган сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига учинчи омил – олмани сақлаб сотиш пайтидаги ўртача нархи ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун (ΔX_{cp}) биринчи, иккинчи ва ушбу омилнинг ҳақиқий миқдори олинади, сўнгра биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори ҳамда қолган омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади ва чиққан натижадан унинг биринчи ва иккинчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори айрилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия этилади:

$$\Delta X_{cp} = \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{C_{bx_y} * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right) - \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1y}}{C_{bx_y} * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right);$$

4. Тадқиқ қилинаётган сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига тўртинчи омил – сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун ($\Delta X_{c_{сбх}}$) биринчи, иккинчи, учинчи ва тўртинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори ҳамда қолган омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади ва чиққан натижадан унинг биринчи, иккинчи ва учинчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори айрилади. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия этилади:

$$\Delta X_{c_{сбх}} = \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{Сбх_x * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right) - \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{Сбх_y * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right);$$

5. Таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига бешинчи омил – бир килограмм маҳсулотни сақлаш учун кетган харажатлар ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун ($\Delta X_{c_{сх}}$) биринчи, иккинчи, учинчи, тўртинчи ва ушбу омилнинг ҳақиқий миқдори олинади ҳамда қолган омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади ва чиққан натижадан унинг биринчи, иккинчи, учинчи ва тўртинчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори айрилади. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия этилади:

$$\Delta X_{c_{сх}} = \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{Сбх_x * (C_{x_x} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right) - \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{Сбх_x * (C_{x_y} + T_{x_y} + B_{x_y})} \right);$$

6. Кузатилаётган натижа кўрсаткичи, яъни сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига олтинчи омил – бир килограмм маҳсулотни ташиш учун кетган харажатлар ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун ($\Delta X_{c_{тх}}$) биринчи, иккинчи, учинчи, тўртинчи, бешинчи ва олтинчи омилнинг ҳақиқий миқдори олинади ва қолган битта омилнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади ва чиққан натижадан унинг биринчи, иккинчи, учинчи, тўртинчи ва бешинчи омил билан қайта ҳисобланган

миқдори айрилади. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия этилади:

$$\Delta X_{c_{rx}} = \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{C_{6x} * (C_{x_1} + T_{x_1} + B_{x_1})} \right) - \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{C_{6x} * (C_{x_2} + T_{x_2} + B_{x_2})} \right);$$

7.Таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни сақлаш харажатлари самарадорлигининг (ΔX_c) ўзгаришига еттинчи омил — бир килограмм маҳсулотни сақлаш жараёнидаги бошқа (қадоклаш, навлаш, юклаш каби) харажатлар ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун ($\Delta X_{c_{6x}}$) биринчи, иккинчи, учинчи, тўртинчи, бешинчи ва олтинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори олинади ва қолган битта омилнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланади ва чиққан натижадан унинг биринчи, иккинчи, учинчи, тўртинчи, бешинчи ва олтинчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори айрилади. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия этилади:

$$\Delta X_{c_{6x}} = \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{C_{6x} * (C_{x_1} + T_{x_1} + B_{x_1})} \right) - \left(\frac{(R_x - U_x) * p_{1x}}{C_{6x} * (C_{x_2} + T_{x_2} + B_{x_2})} \right);$$

Барча омиллар таъсири натижанинг умумий фаркига тенг бўлади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta X_c = \Delta X_{c_R} \pm \Delta X_{c_U} \pm \Delta X_{c_P} \pm \Delta X_{c_{6x}} \pm \Delta X_{c_{cx}} \pm \Delta X_{c_{rx}} \pm \Delta X_{c_{6x}};$$

Ушбу формула натижаларига асосан таҳлил қилинаётган харажатлар суммасига таъсир қилган етти та омил бўйича ички имкониятлар аниқланади ва тегишли бошқарув қарорлари қабул қилинади.

Биз ушбу омилларни сақлаш, ташиш ва бошқа сақлаш билан боғлиқ харажатларнинг ўзгаришига таъсири нуқтаи назаридан қараб чиқдик. Ушбу усулни бошқа соҳа ва кўрсаткичларга ҳам бемалол қўллаш мумкин.

7.2. Маҳсулотларни сақлаш харажатларининг турлари ва улар ўзгаришига таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш йўллари

Сақлаш билан боғлиқ харажатлар турлари ва уларни ҳисоблаш йўллари мазкур ҳолатда ўзига хос хусусиятларга эга. Булар таркибига қуйидагилар киради: маҳсулотларни йиғиштириш, саралаш, ташиш, юклаш, тушириш, сақлаш харажатлари ва маҳсулотларни сақлаш жараёнидаги нобудгарчиликлар билан боғлиқ харажатлар.

Мазкур харажатларнинг (Хар) қиёсланишини таъминлаш мақсадида уларни бир кг маҳсулотга нисбатан аниқлаш мақсадга мувофиқ, деб топилди ва буларни аниқлаш учун иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган аддитив моделдан фойдаланилди:

$$Хар = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n = \sum_{i=1}^n X_i;$$

Бунда: X_i – i – харажатларнинг турлари;

n – барча харажатлар сони;

i – харажатларнинг тартиб рақами;

$\sum X_i$ – барча харажатларнинг жамланган суммаси.

Ушбу ҳолатни Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган бир қанча фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани совитгичда сақлаш жараёнида қилинган харажатларни турлари бўйича ўртача миқдори аниқланди. 2010-2015 йиллар давомида олиб борилган сақлаш билан боғлиқ тажрибалар мазкур кўрсаткичларни харажатларнинг ҳар бир тури бўйича тўлиқ аниқлаш имконини беради. Чунки тадқиқотлар харажатларнинг ҳар бир йўналиши, яъни териш, саралаш, сақлаш, ташиш, ортиш, тушуриш харажатлари ҳамда сақлаш жараёнидаги нобудгарчиликлар бўйича олиб борилди. Бунда боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли усулларда сақлаш билан боғлиқ жараёнларда қилинган харажатларнинг ўртачаси олинди. Бу маълумотлар қуйидаги жадвалда ифодаланган (7.1-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларида сақлаш билан боғлиқ бешта харажат турлари олинган бўлиб, уларнинг тўрттаси бевосита сақлаш хизматлари билан боғлиқ бўлса, биттаси сақлаш жараёнида маҳсулотнинг нобудгарчилиги билан боғлиқ харажатлардир.

Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли усулларда сақлаш жараёнида қилинган харажатларнинг 2010-2015 йиллар давомида ўсиш суръати¹¹⁶

Йил-лар	Те-риш хара-жат-лари, сўм	Сара-лаш хара-жат-лари, сўм	Сақ-лаш хара-жат-лари, сўм	Ташиш, ортиш, туши-риш ха-ражат-лари, сўм	Жами хара-жат-лар, сўм	Сақлаш жараё-нидаги нобуд-гарчи-ликлар, сўм	Ҳамма хара-жатлар, сўм
2010	33,3	6,7	300,0	47,3	287,3	21,5	308,8
2011	42,8	8,2	350,0	53,2	345,2	28,4	373,6
2012	51,3	10,4	350,0	83,5	443,9	34,0	477,9
2013	75,0	14,7	450,0	99,6	589,3	50,6	639,9
2014	81,2	15,9	430,0	102,5	629,6	52,3	681,9
2015	87,0	16,8	420,0	105,7	659,5	55,1	714,6

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ харажатларнинг барча турлари ошиб борган. Аммо уларнинг ўзгариш тенденцияси турлича. Булар бўйича аниқ хулоса қилиш учун уларнинг ўзгариш суръатлари 7.2-жадвалда келтирилди.

Таҳлилларнинг кўрсатишича, барча харажатлар таркибида териш харажатлари бошқаларига нисбатан анча юқори суръат билан ошган ва 2015 йилда 2010 йилга нисбатан 261,3 %га ўсган. Ушбу кўрсаткичнинг ўртача ўсиш суръати жами харажатлар ўсиш суръатига нисбатан анча юқори. Унинг жадаллик коэффициенти 1,129 ни $(261,3 / 231,4)$ ташкил қилади. Навбатдаги иккинчи ўринда сақлаш жараёнидаги нобудгарчилик билан боғлиқ харажатлардир. Уларнинг шу даврдаги ўсиш суръати 256,3 %ни ушбу харажат турининг жадаллик коэффициенти 1,108 ни $(256,3 / 231,4)$

¹¹⁶ Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган “Абдурахим Қаршибоев”, “Субонкул Каттаев” номли фермер хўжаликларида ва шахсий тадбиркор Ж.Норматовнинг боғида етиштирилган 1 кг маҳаллий олмани анъанавий усулда оғборда сақлаб сотиш жараёнида қилинган харажатларнинг 2010-2015 йиллар динамикаси асосида қилинган ҳисоб-китоби.

**Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган
фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли
усулларда сақлаш жараёнида қилинган харажатларнинг
2010-2015 йиллар давомида ўсиш суръати¹¹⁷**

Т/р	Харажатларнинг турлари	2015 йилда 2010 йилга нисбатан ўсиш суръати, %
1.	Териш харажатлари	261,3
2.	Саралаш харажатлари	250,7
3.	Сақлаш харажатлари	140,0
4.	Ташиш, ортиш, тушириш харажатлари	233,5
5.	Сақлаш жараёнидаги нобудгарчиликлар (чириш, табиий камайиш кабилар)	256,3
	Жами харажатлар	231,4

ташқил қилади. Ўсиш суръати бўйича учинчи ўринда саралаш билан боғлиқ харажатлардир. Уларнинг таҳлил давридаги ўсиш суръати 250,7 %ни ташқил қилади. Ушбу харажат турининг жадаллик коэффиценти ҳам юқори ва 1,083 ни ($250,7 / 231,4$) ташқил қилади. Навбатдаги ўринда ташиш, ортиш, тушириш жараёнлари билан боғлиқ харажатлар туради. Уларнинг шу даврдаги ўсиш суръати 233,5 %ни, ушбу харажат турининг жадаллик коэффиценти 1,009 ни ($233,5 / 231,4$) ташқил қилади. Ўсиш суръати бўйича энг охириги ўринда сақлаш билан боғлиқ харажатлар туради ва уларнинг шу даврдаги ўсиш суръати 140,0 %ни ташқил қилади. Ушбу харажат турининг жадаллик коэффиценти ўртачадан анча паст ва 0,605 ни ($140,0 / 231,4$) ташқил қилади.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматлар самарадорлиги ва уларга кетадиган харажатларнинг камайишга таъсир этувчи омилларни ҳисоблашни амалга оширишда асосий эътиборни сақлаш жараёнида эришиладиган фойда суммасига қаратилиши лозим бўлади. Маҳсулотларни совитгичда сақлаш жараёнида олинган ўртача фойдани аниқлаш учун, унинг сотиш баҳосидан барча харажатлар чегириб ташланади. Бунда олмани

¹¹⁷ Юқоридаги 7.1-жадвал маълумотлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган.

етиштирган фермер ёки боғбон оладиган фойдаси, фермердан сотиб олиб, сақлаб сотган тадбиркор фойдасининг қиёсийлигини таъминлаш мақсадида, уларни 1 кг миқдорига тенглаштириб олинди. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

$$\Phi_{\text{ссф}} = \text{ССб} - \sum_{i=1}^n X_i;$$

Бунда: $\Phi_{\text{ссф}}$ – 1 кг олмани совитгичда сақлаш жараёнида фермер томонидан олинган ўртача фойда;

ССб – маҳсулотни сақлаб сотилгандаги охирги баҳоси;

X_i – i -харажатларнинг турлари;

n – барча харажатларнинг сони;

i – харажатларнинг тартиб рақами.

Худду шу тарзда олмани сотиб олиб сақлаш натижасида тадбиркор олган фойдасини ҳам аниқлаш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\Phi_{\text{сст}} = \text{ССб} - (\text{Сбн} + \sum_{i=1}^n X_i);$$

Бунда: $\Phi_{\text{сст}}$ – 1 кг олмани совитгичда сақлаш жараёнида тадбиркор томонидан олинган ўртача фойда;

Сбн – маҳсулотни сақламасдан, йиғиштирган паллада тадбиркорнинг сотиб олган баҳоси.

Ушбу формулаларнинг амалиётда қўлланилишини таъминлаш мақсадида, тадқиқот жараёнида ўрганилаётган Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани совитгичда сақлаш жараёнида олинган ўртача фойданинг 2010-2015 йиллардаги динамикаси ўрганилди ва тадқиқот натижаси қуйидаги жадвалда келтирилди (7.3-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, 1 кг олмани сақлаб сотишдан олинган тадбиркорнинг фойдаси (харажатларга сотиш баҳосини қўшганда олинган фойда) шу даврда 130,9 %га ($2475,4 * 100 : 1891,2$) ўсган. Бошланғич баҳосини инобатга олмаган ҳолда, яъни олмани етиштирган фермернинг сақлашдан олинган фойданинг ўсиш суръати 166,7 %ни ($4485,4 * 100 : 2691,2$) ташкил қилади. Кўриниб турибдики, мазкур ҳолатда олмани сақлашда тадбиркор ҳам, фермер ҳам бевосита фойда қилмоқда.

Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли усулларда сақлаш жараёнида қилинган харажатлар ва фойдасининг 2010-2015 йиллар динамикаси¹¹⁸

Йиллар	Сақланган маҳсулотнинг сотиш баҳоси, сўм	Бошланғич баҳоси, сўм	Сақлаш харажатлари, сўм	Бошланғич баҳоси ва харажатлар жами, сўм	1 кг олмани сақлашдан олинган сакловчининг фойдаси, сўм (сотиш баҳосини қўшганда)	1 кг олмани сақлашдан олинган фермернинг фойдаси, сўм
1	2	3	4	5(3+4)	6 (2-5)	7 (2-4)
2010	3000	800	308,8	1108,8	1891,2	2691,2
2011	3740	1100	373,6	1473,6	2266,4	3366,4
2012	4250	1250	477,9	1727,9	2522,1	3772,1
2013	4845	1800	639,9	2439,9	2405,1	4205,1
2014	4956	1924	684,5	2608,5	2347,5	4271,5
2015	5200	2010	714,6	2724,6	2475,4	4485,4

Тадқиқот жараёнида фермер (боғбон)нинг маҳсулотни йиғиштириб олинган пайтда, уни сақламасдан сотган ҳолатда қанча фойда қилиши мумкинлиги ҳам қараб чиқилди. Ушбу ҳолатда фермер ёки боғбоннинг қилган фойдаси куйидаги жадвалда келтирилган (7.4-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, таҳлил даврида баҳо 251,2 %га ($2010 / 800 * 100$) ўсган. 1 кг олмани сақлаб сотиш учун жами харажатлар 256,6 %га ($113,4 / 44,2 * 100$) ўсган. Мос равишда, 1 кг олмани сақлаб сотишдан олинган фойда шу даврда 250,9 % га ошганлигига гувоҳ бўламиз. Кўриниб турибдики, баҳо, харажатлар ва фойданинг ўзгариш тенденцияси деярли бир хил

¹¹⁸ Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган "Абдурахим Каршибоев", "Субонкул Каттаев" номи фермер хўжаликларида ва шахсий тадбиркор Ж.Норматовнинг боғида етиштирилган 1 кг маҳаллий олмани анъанавий усулда оғирда сақлаб сотиш жараёнида қилинган харажатларнинг 2010-2015 йиллар динамикаси асосида қилинган ҳисоб-китоб.

бўлган. Фақат харажатларнинг бошқа кўрсаткичларга (баҳо ва фойдага) нисбатан ўсиш суръати жадал бўлган. Натижада фойданинг ўсиш суръати барча кўрсаткичларга нисбатан кам бўлган.

7.4-жадвал

Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли усулларда сақлаш жараёнида қилинган харажатларнинг 2010-2015 йиллар динамикаси¹¹⁹

Йил-лар	Бош-лан-гич баҳо-си	Териш хара-жат-лари	Сара-лаш хара-жат-лари	Ортиш хара-жат-лари	Жами хара-жатлар	1 кг олма-ни сақ-лашдан олинган фойда	Ўсиш суръ-ати, %
1	2	3	4	5	6(3+4+5)	7 (2-6)	8
2010	800	33,3	6,7	4,2	44,2	755,8	100,0
2011	1100	42,8	8,2	4,9	55,9	1044,1	134,2
2012	1250	51,3	10,4	7,2	68,9	1198,7	158,6
2013	1800	75,0	14,7	7,7	97,4	1702,6	225,3
2014	1924	81,2	15,9	8,7	105,8	1818,2	240,6
2015	2010	87,0	16,8	9,6	113,4	1896,6	250,9

Бугунги кунда маҳсулотни анъанавий усулда омборда сақлаб сотишдан олинган фойдани ҳисоблаш йўллари ҳам ишлаб чиқилди. Бу ҳолатни Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган бир қанча фермер хўжаликлари мисолида қараб чиқамиз. Юқорида таъкидланганидек, ушбу ҳолатда ҳам харажатлар ўртача олинди. Чунки мазкур ёндашув турли тасодифий ҳолатларнинг кўрсаткичларга таъсир этишига барҳам беради. Мазкур хўжаликларда етиштирилган 1 кг олмани анъанавий усулда омборда сақлаб сотганда олинган ўртача фойдасининг 2010-2015 йиллар динамикаси қуйидаги жадвалда ҳисоб-китоб қилинди (7.5-жадвал).

¹¹⁹ Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган “Абдурахим Қаршибоев”, “Субонқул Каттаев” номли фермер хўжаликларида ва шахсий талбиркор Ж.Норматовнинг боғида етиштирилган 1 кг маҳаллий олмани анъанавий усулда омборда сақлаб сотиш жараёнида қилинган харажатларнинг 2010-2015 йиллар динамикаси асосида қилинган ҳисоб-китоб.

**Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган
фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли
усулларда сақлаш жараёнида қилинган харажатларнинг
2010-2015 йиллар динамикаси¹²⁰**

Йил- лар	Те- риш хара- жат- лари	Сара- лаш хара- жат- лари	Ортиш ташиш ва ту- ши- риш хара- жат- лари	Анъа- навий сақ- лашда нобуд- гарчи- лик- лар, %	Сақ- лаш- даги но- буд- гар- чи- лик, сўмда	Жами хара- жат- лар, сўм	Анъ- анавий сақлан- ганда охирги сотиш баҳоси, сўм	Фойда, сўм
1	2	3	4	5	6	7(2+3+ 4+6)	8	9 (8-7)
2010	33,3	6,7	17,3	18,7	291,7	349,0	1560	1211,0
2011	42,8	8,2	17,6	17,5	332,5	401,1	1900	1498,9
2012	51,3	10,4	28,9	18,2	500,5	591,1	2750	2158,9
2013	75,0	14,7	33,6	17,9	546,0	672,3	3050	2377,7
2014	81,2	15,9	34,7	18,0	621,0	752,8	3200	2447,2
2015	87,0	16,8	35,7	18,1	660,7	800,2	3650	2849,8

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, мазкур усул билан сақланганда харажатларнинг бешта тури олинган. Бунда сақлаш жараёнидаги нобудгарчилик харажатларнинг аксарият қисмини ташкил қилади. Мазкур харажатларнинг ўсиш суръати 226,5 %га ($660,7 / 291,7 * 100$) тенг. Жами харажатлар 2010-2015 йиллар давомида 229,3 %га ($800,2 / 349,0 * 100$) ўсган. Анъанавий сақланганда охирги сотиш баҳоси 234 %га ($3650 / 1560 * 100$) ошган. Натижада фойда суммаси 235,3 %га ($2849,8 / 1211,1 * 100$) тенг бўлган. Кўриниб турибдики, барча харажатлар ва шуларга мос равишда фойда суммаси ҳам деярли бир хил даражадаги ўсиш суръатига эга бўлган. Маҳсулотни анъанавий усулда омборда сақлаб сотишдан олинган фойда ўзгаришига алоҳида харажатлар ва

¹²⁰ Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган "Абдурахим Каршибоев", "Субонкул Каттаев" номи фермер хўжаликларида ва шахсий тадбиркор Ж.Норматовнинг боғида етиштирилган 1 кг маҳаллий олмани анъанавий усулда омборда сақлаб сотиш жараёнида қилинган харажатларнинг 2010-2015 йиллар динамикаси асосида қилинган ҳисоб-ҳитоб.

баҳо ўзгаришининг таъсирини ҳисоблаш йўллари ишлаб чиқиш бугунги кунда муҳим амалий аҳамиятга эга.

Ўрганилаётган объектда фойданинг ўзгаришига, маҳсулотнинг баҳоси билан бирга, бешта харажат турлари таъсир қилмоқда. Бунинг математик ифодаси қуйидаги формулада келтирилган:

$$\Phi = Mcb - \sum_{i=1}^n X_i ; \quad (i=1,5)$$

Бунда: Φ – маҳсулотларни анъанавий усулда сақлаганда олинган фойда суммаси;

Mcb – маҳсулотларни сақлаб сотиш пайтидаги баҳо;

X_i – i -харажатларнинг турлари;

n – барча харажатлар сони (бизнинг мисолимизда уларнинг сони 5 та, яъни $i=1,5$);

i – харажатларнинг тартиб рақами.

Мазкур формулани кенгайтирилган ҳолда қуйидагича ифодалашимиз мумкин:

$$\Phi = Mcb - (X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5) ;$$

Бунда: X_1 – териш харажатлари;

X_2 – саралаш ва ортиш харажатлари;

X_3 – ташиш ва тушириш харажатлари;

X_4 – анъанавий сақлашда нобудгарчиликлар;

X_5 – сақлашдаги нобудгарчилик.

Мазкур формулага асосан, фойда суммасининг ўзгариши, яъни ҳисобот йилидаги фойданинг ўтган йилга нисбатан фарқи ($\Delta\Phi_m$) қуйидагича аниқланади:

$$\Delta\Phi_m = [Mcb_x - (X_{1x} + X_{2x} + X_{3x} + X_{4x})] - [Mcb_{yй} - (X_{1yй} + X_{2yй} + X_{3yй} + X_{4yй})];$$

Бунда: x – ҳисобот йилидаги маълумот;

$yй$ – ўтган йилдаги маълумот.

Ушбу формула асосида натижа ўзгаришига юқоридаги бешта омилнинг таъсирини мувозанат ва занжирли алмаштириш усуллари қўллаб, аниқлаш мумкин. Бунинг учун қуйидаги ҳисоб-китоблар амалга оширилади:

1. Фойда суммасининг ўзгаришига маҳсулотларни сақлаб сотиш пайтидаги баҳо ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta\Phi_{m_{сб}} = [M_{сбx} - (X_1 y_{\bar{u}} + X_2 y_{\bar{u}} + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})] - \\ - [M_{сбy_{\bar{u}}} - (X_1 y_{\bar{u}} + X_2 y_{\bar{u}} + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})];$$

2. Фойда суммасининг ўзгаришига териш харажатлари ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\Delta\Phi_{m_{x1}} = [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 y_{\bar{u}} + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})] - \\ - M_{сбx} - (X_1 y_{\bar{u}} + X_2 y_{\bar{u}} + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})];$$

3. Таҳлил қилинаётган фойда суммасининг ўзгаришига саралаш ва ортиш харажатлари ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta\Phi_{m_{x2}} = [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 x + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})] - \\ - [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 y_{\bar{u}} + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})];$$

4. Тадқиқ қилинаётган фойда суммасининг ўзгаришига ташиш ва тушириш харажатлари ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta\Phi_{m_{x3}} = [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 x + X_3 x + X_4 y_{\bar{u}})] - \\ - [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 x + X_3 y_{\bar{u}} + X_4 y_{\bar{u}})];$$

5. Ўрганилаётган фойда суммасининг ўзгаришига анъанавий сақлашда нобудгарчиликлар билан боғлиқ харажатлар ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta\Phi_{m_{x4}} = [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 x + X_3 x + X_4 x)] - \\ - [M_{сбx} - (X_1 x + X_2 x + X_3 x + X_4 y_{\bar{u}})];$$

Барча омиллар таъсири, одатдагидек, натижанинг умумий фарқига тенг бўлади:

$$\Delta\Phi_m = \Delta\Phi_{m_{сб}} \pm \Delta\Phi_{m_{x1}} \pm \Delta\Phi_{m_{x2}} \pm \Delta\Phi_{m_{x3}} \pm \Delta\Phi_{m_{x4}}.$$

Ушбу формулалар асосида тавсия қилинган ҳисоб-китоб натижалари қуйидаги жадвалда келтирилган (7.6-жадвал).

Ҳисоб-китоб натижалари кўрсатмоқдаки, барча ҳолатларда харажатларнинг камайиши рўй бериши билан бирга, нарх ҳам йилдан-йилга ошиб борган. Шу икки ҳолат натижасида фойда суммаси ҳам кўпайган. Пировардида, барча омиллар таъсири натижа ўзгаришининг умумий қийматига тенг. Масалан, фойда суммаси 2015 йилда 2014 йилга нисбатан 402,4 сўмга ўсган. Ушбу ўзгаришга териш харажатларининг кўпайиши натижасида 5,8 сўмга салбий таъсир қилган. Ҳисобот йилида барча харажатлар ўтган йилга нисбатан кўп бўлган ва мос равишда фойда суммасини

камайтиришга ҳам олиб келган. Аммо ҳисобот йилида фойда суммаси муттасил ошиб борган.

7.6-жадвал

Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли усулларда сақлаш жараёнида олинган ўртача фойда ўзгаришига таъсир этувчи омилларнинг 2010-2015 йиллар динамикаси¹²¹

Йил-лар	Фойда ўзгаришига алоҳида омиллар таъсири						Фойда, сўм
	Териш-хара-жат-лари	Сара-лаш хара-жат-лари	Ортиш, ташиш ва туши-риш хара-жат-лари	Сақ-лаш даги нобуд-гарчи-лик, сўмда	Жами хара-жат-лар, сўм	Анъа-навий сақлан-ганда охирги сотиш баҳоси, сўм	
1	2	3	4	5	6	7	8
2010	0	0	0	0	0	0	0
2011	-9,5	-1,5	-0,3	-40,8	-52,1	+340	+287,9
2012	-8,5	-2,2	-11,3	-168,0	-190,0	+850	+660,0
2013	-23,7	-4,3	-4,7	-45,5	-81,2	+300	+218,8
2014	-6,2	-1,2	-1,1	-75,0	-80,5	+150	+69,5
2015	-5,8	-1,1	-1,0	-39,7	-47,6	+450	+402,4

Бунга сабаб ҳар йили инфляция натижасида олманинг нархи ошиб бориши бўлган. Шунинг эвазига улар фойда олишга эришган. Жумладан, 2011 йилда 2010 йилга нисбатан тадбиркор ҳар бир кг олмадан 287,9 сўм фойда қилган бўлса, 2015 йилга келиб, ушбу кўрсаткичнинг миқдори 402,6 минг сўмин ташкил қилган. Буни куйидаги ҳисоб-китоб орқали асослаш мумкин:

$$450 - (5,8 + 1,1 + 1,0 + 39,7) = +402,4 \text{ сўм.}$$

¹²¹ Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган "Абдурахим Каршибоев", "Субонкул Каттаев" номи фермер хўжаликларида ва Ж.Норматовнинг боғида етиштирилган 1 кг маҳаллий "Кримсон" навли олмани анъанавий усулда оғборда сақлаб сотишдан олинган ўртача фойдасининг ўзгаришига алоҳида омиллар таъсирининг 2010-2015 йиллар динамикаси асосида қилинган ҳисоб-китоб.

Ушбу усул методологик асос сифатида берилди. Чунки бошқа усуллар билан сақланган ҳолатларда ҳам 1 кг маҳсулотни сақлаб сотиш натижасида олинган фойда ўзгаришига алоҳида омиллар таъсирини худди шундай ҳисоб-китобларни қўллаган ҳолда аниқлаш мумкин.

Ҳар қандай иқтисодий жараён барқарор давом этиши учун манфаатлар муштараклигини таъминлаши лозим. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида ҳам бир қанча субъектларнинг манфаатлари мавжуд. Буларга қуйидагилар киради: мулкдор, меҳнат жамоаси, ҳар бир ишловчи ходим, давлат, жамият, инвесторлар каби.

Маҳсулотларни сақлаб сотиш жараёни ҳам ушбу субъектларнинг бирортасини манфаатларига зид бўлмаслиги керак. Биз таҳлил қилаётган ҳолат бўйича сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатиш натижасида эришилган фойда миқдори ва уларнинг қиёсий таҳлили қуйидаги жадвалда келтирилган (7.7-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, анъанавий усулда омборда сақлаб сотишдан олинган фойда 2010-2015 йиллар давомида 235,3 %га ($2849,8 / 1211,1 * 100$) ўсган. Сақламасдан сотганда қилинган фойда суммаси таҳлил даврида 250,9 %га ($1896,6 / 755,8 * 100$) ўсган. Тадбиркор етиштирилган маҳсулотни харид қилиб, ўзи совитгичда сақлаб сотгандаги олинган фойдаси ҳам 130,9 %га ($2475,4 / 1891,2 * 100$) ошганлигига гувоҳ бўлдик. Бевосита фермер (деҳқон)нинг ўзи етиштирган маҳсулотини совитгичда сақлаб сотишдан олинган фойда суммаси 166,7 %га ($4485,4 / 2691,2 * 100$) ошганлигини кўрдик. Булардан кўриниб турибдики, маҳсулотни анъанавий усулда омборда сақлаб сотишдан ва сақламасдан сотганда қилинган фойда суммаси жадаллик билан ўсган. Аммо совитгичда сақлаб сотган маҳсулотдан олинган фойданинг миқдори юқори.

Мазкур таҳлил натижаси фермернинг қилган фойдаси барча усул билан сотгандаги ҳолатларга нисбатан юқори эканлигини кўрсатиб турибди. Фермер (деҳқон)нинг совитгичда сақлашдан олинган фойдасининг қиёсий коэффициентини таҳлил қиладиган бўлсак, 2015 йилда анъанавий усулда омборда сақлаб сотишга нисбатан 1,6 марта, сақламасдан сотгандаги маҳсулотдан олинган фойдага нисбатан 2,4 марта, тадбиркорнинг маҳсулотни харид қилиб ўзи совитгичда сақлаб сотганига нисбатан 1,8 марта кўп фойда қилмоқда. Буларнинг ҳаммаси фермернинг ўз маҳсулотини

совитгичда сақлаб сотиши ўта самарали эканлигидан далолат бериб турибди. Ушбу усулни мамлакатимизда кенг кўламда қўллаш мумкин. Чунки у юқорида келтирилган барча субъектлар манфаатларини ўзида ифода этади.

7.7-жадвал

Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг олмани турли усулларда сақлаш жараёнида олинган ўртача фойданинг 2010-2015 йиллар динамикаси¹²²

Йил-лар	Анъа-навий усулда омбор-да сақлаб сотиш-дан олин-ган фойда, сўм	Сақ-ламас-дан сот-ганда ки-лин-ган фойда, сўм	Тад-биркор-нинг совут-гичда сақлаб сотиш-дан олин-ган фойда-си, сўм	Фермер (дех-қон)-нинг совит-гичда сақлаб сотиш-дан олинган фойдаси, сўм	Фермер (дехқон)нинг совитгичда сақлашдан олинган фойданинг киёсий коэффиценти		
					Анъа-навий усулда омборда сақлаб сотишга нис-батан	Сақ-ламас-дан сот-ганда гига нис-батан	Тадбир-корнинг совит-гичда сақлаб сотга-нига нисбатан
1	2	3	4	5	6	7	8
2010	1211,1	755,8	1891,2	2691,2	2,222	3,561	1,423
2011	1498,9	1044,1	2266,4	3366,4	2,246	3,512	1,485
2012	2158,9	1198,7	2522,1	3772,1	1,747	3,147	1,496
2013	2377,7	1725,0	2405,1	4205,1	1,769	2,438	1,748
2014	2547,4	1825,3	2425,1	4342,8	1,704	2,379	1,790
2015	2849,8	1896,6	2475,4	4485,4	1,574	2,365	1,834

Шу пайтга қадар асосий ёндашув, таққослаш учун қулайликни таъминлаш мақсадида олмани сақлаш ва сотишда харажатларни 1 кг ҳажмидан келиб чиққан ҳолда амалга оширишга қаратилди. Энди диққатимизни сотилган маҳсулот ҳажми, харажатлар ва

¹²² Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган "Абдурахим Қарғибоев", "Субонкул Каттаев" каби фермер хўжаликларида етиштирилган 1 кг маҳаллий "Кримсон" наъли олмани турли усулларда сақлаш жараёнида олинган ўртача фойданинг 2010-2015 йиллар динамикаси.

фойда суммаларини умумий жамланган тарзда аниқлаш йўллариغا қаратамиз.

Эътироф этиш керакки, сақлаш хизматларининг ижтимоий самарадорлигини аниқлаш бўйича тегишли усулларнинг йўқлиги мазкур масалада ҳали ўз ечимини кутаётган муаммолар мавжудлигидан далолат беради.

Ушбу усул, бир қанча қулайликларни туғдириш билан бирга, иктисодий-ижтимоий самарадорликка эришиш имкониятини ҳам яратади. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

Биринчидан, сақлаб сотиш фермер хўжалиги (деҳқон)нинг манфаатига мос келади ва маҳсулотнинг нархи кўтарилиши эвазига фермер фойдасининг ошишига имконият яратилади.

Иккинчидан, маҳсулотнинг ҳажми анча муддат сақланиши билан бирга, қарийб 20 % йўқотишдан сақланиб қолинади. Бу аҳоли дастурхонига ҳар 100 кг дан 20 кг маҳсулот етиб борди, деган маънони англатади.

Учинчидан, маҳсулотнинг сифати сақланиб қолиши натижа-сида, аҳолининг хориждан импорт қилинган маҳсулотларга нисбатан анча арзон ва экологик жиҳатдан тоза маҳсулот истеъмол қилиш имконияти туғилади.

Тўртинчидан, мамлакатимизда озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш билан бирга, аҳолини йил давомида барра маҳсулотлар билан таъминлаш имконияти ҳам яратилади.

Бешинчидан, сақлаш хизматларини ташкил қилиш эвазига янги иш ўринлари яратилади, одамларни мавсумий эмас, балки йил бўйи иш билан таъминлаш шароити яратилади.

Тадқиқот ва таҳлиллар натижаси бир қанча илмий-амалий аҳамиятга молик тавсияларни ишлаб чиқиш имконини берди. Булар:

1. Мамлакатимизда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини совит-гичларда сақлашни ташкил қилиш ва бунинг учун мазкур иншоотларни ҳар бир ҳудуд имкониятидан келиб чиқиб, янада кўпайтириш лозим.

2. Ҳозирги пайтда фермер хўжаликларининг моддий ахволини янада яхшилаш учун етиштирилган маҳсулотларини совитгичларда сақлаб сотишни ташкил қилиш лозим.

3. Сақлаш хизматлари самарадорлигини баҳолаш усулларини ҳар бир фермер хўжалиги раҳбари ва мутахассислари ўзлашти-ришлари лозим.

4. Сақлаш хизматлари самарадорлигини баҳолаш усулларини бевосита ўқув адабиётларига киритилиши, бўлажак мутахассисларни тегишли илм билан қуроллантириш имконини беради.

Ўйлаймизки, агар биз томонимиздан берилган таклиф ва тавсиялар амалга оширилиб, улар амалиётга қўлланилиб, ўз ўрнини топса, маҳсулотларни сақлаб сотиш нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий самара келтирадиган фаолиятга айланади. Шунингдек, ушбу тавсияларимиз амалга ошадиган бўлса, мамлакатимизда озиқ-овқат хавфсизлиги таъминланади, аҳолини сифатли, экологик тоза маҳсулотлар билан йил давомида таъминлаш эвазига уларнинг яшаш даражаси ва сифати муттасил ошиб боришига эришилади. Ўзимизда етиштирилиб, сотилган маҳсулотнинг аҳоли учун қулайлиги, хориждан олиб келинадиган маҳсулотларга нисбатан анча арзонлиги билан ҳам аҳоли фаровонлигининг оширилишига хизмат қилади. Бу мамлакатимиз аҳолисининг ҳаёт даражаси ва сифатининг ошишида ҳамда иқтисодий-ижтимоий ҳаётида, иқтисодиётнинг ривожланишида муҳим аҳамият касб этади.

7.3. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлиги ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар таснифи, уларни таҳлил қилиш йўллари

Маҳсулотларни сақлаш билан бирга уларни тегишли тартибда, ўз вақтида сотиш ҳам катта ижтимоий-иқтисодий аҳамиятга эга. Чунки қишлоқ хўжалик маҳсулотлари мавсумий тарзда етиштирилади, аммо уни истеъмол қилиш йил давомида амалга оширилишини таъминлашни тақозо қилади. Бу жараёни таъминлашда, таъкидланганидек, сақлаш билан бирга, уни сотишни ҳам тўғри таъкил қилиш лозимдир. Бунга эришиш учун маҳсулотларни сотиш хизматлари ҳажмига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблаш йўллари ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Чунки шу йўл билангина ички имкониятлар аниқланади.

Аммо сотиш самарадорлигини ошириш имкониятларини ахтариб топиш, унинг сифатини ошириш учун ушбу кўрсаткичлар ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни таҳлил қилишни тақозо қилади. Таҳлилининг муҳим вазифаларидан бири — ҳар қандай иқтисодий жараёнларнинг содир бўлишига таъсир қилувчи

омилларни имкон қадар ҳисоблашдан иборатдир. Бизнинг фикримизча, маҳсулотни сотиш ҳажмига таъсир қилувчи омилар жуда кўп. Улар ҳисобланиш нуқтаи назаридан ҳисобланадиган ва аниқ ҳисоблаш имкони бўлмайдиган омиларга бўлинади.

Бу эса, иқтисодий таҳлил жараёнида ҳисобланадиган қисмини олишга асосий эътиборни қаратишни тақозо қилади. Маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига таъсир қилувчи ҳисобланадиган омилар ҳам бир қанча гуруҳларга бўлинади. Ушбу гуруҳларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. Меҳнат ресурслари ва моддий-техника базаси билан боғлиқ омилар.

2. Молиявий натижалар ва тежамкорлик билан боғлиқ омилар.

Биз ушбу омиларнинг сотиш самарадорлигига таъсирини бир қанча мисоллар орқали аниқлаш йўлларини ишлаб чиқдик. Биринчи гуруҳ омиларини аниқлашда сотилган маҳсулотларнинг ўзгаришига таъсирини ҳисоблаш йўллари мисолида, иккинчи гуруҳ омиларида корхонанинг соф фойдаси, унинг шаклланиши ва ўзгаришига таъсири қараб чиқилди.

Тадқиқотларимиз натижасида аниқландики, сотилган маҳсулот ўзгаришига таъсир қилувчи омилар иқтисодий адабиётларда етарли даражада ёритилган¹²³. Ушбу масала кўп ҳолларда ишлаб чиқариш соҳаси ҳамда савдо корхоналари мисолида ёритилган. Аммо уларга маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари мисолида комплекс тарзда меҳнат ресурслари ва моддий-техника базаси билан боғлиқ омилар сифатида қаралмаган. Шу туфайли, сотилган маҳсулот ҳажми ўзгаришига таъсир қилувчи ушбу омилар гуруҳига қандай омилар киритилишини қараб чиқамиз. Тадқиқотларимиздан аниқланишича, мазкур гуруҳ омиларига қуйидагиларни киритиш мумкин:

¹²³ Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г., Смагина В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. 2-е изд. – Тамбов: Издательский дом ТГУ, 2008, 667 с., Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик –Т.: Фан, 2005, 288 б., Вахабов А., Иброҳимов А., Ишанкулов Н. Молия ва бошқарув таҳлили. Дарслик. –Т.: Шарқ, 2005, 480 б., Ерғашев Е. Иқтисодий ва молиявий таҳлил. Дарслик. –Т.: "Консудитинформ-Навр" нашриёти, 2005, 346 б., Пардаев М.К. Иқтисодий таҳлил назарияси, Дарслик. – Самарқанд: Зарафшон, 2001, 272 б., Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. 1-қисм. –Т.: Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси нашриёт уйи, 2001, 176 б., Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. 2-қисм. –Т.: Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси нашриёт уйи, 2001, 256 б., Пардаев М.К., Абдукаримов И.Т., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. Ўқув қўлланма.–Т.: Меҳнат, 2004, 556 б.

- омбордан сотиладиган маҳсулотларни сотадиган дўконлар сони (D_c);

- ҳар бир дўконда ишлайдиган сотувчиларнинг ўртача сони (X_c);

- ҳар бир сотувчининг меҳнат унумдорлиги (M_y).

Натижа, яъни сотилган маҳсулот ҳажми (Q) билан ушбу омиллар ўртасидаги боғлиқлик орқали таҳлил қилинаётган кўрсаткичга таъсир этувчи омилларнинг таъсирини аниқлаш учун ушбу формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$Q = D_c * X_c * M_y ;$$

Мазкур омилларнинг таъсирини аниқлаш учун, ушбу кўрсаткичнинг фарқини аниқлаш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги формулани тавсия қиламиз:

$$\Delta Q = (D_c^x * X_c^x * M_y^x) - (D_c^p * X_c^p * M_y^p) ;$$

Натижа кўрсаткичининг, яъни сотилган маҳсулот ҳажмининг мазкур омиллар эвазига ўзгаришини аниқлаш учун, занжирли алмаштириш усулидан фойдаланамиз. Бу ҳолда биринчи омилнинг, яъни омбордан сотиладиган маҳсулотларни сотадиган дўконлар сонининг таъсирини аниқлаш учун, натижа кўрсаткичини шу биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($D_c^x * X_c^p * M_y^p$) ва натижа кўрсаткичининг режадаги миқдори ($D_c^p * X_c^p * M_y^p$) билан солиштирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\Delta Q_{dc} = (D_c^x * X_c^p * M_y^p) - (D_c^p * X_c^p * M_y^p) ;$$

Сотилган маҳсулот ҳамининг ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни ҳар бир дўконда ишлайдиган сотувчиларнинг ўртача сони ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун, натижа кўрсаткичини шу иккинчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($D_c^x * X_c^x * M_y^p$) ва ушбу миқдорни натижа кўрсаткичининг биринчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори ($D_c^x * X_c^p * M_y^p$) билан солиштирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

$$\Delta Q_{xc} = (D_c^x * X_c^x * M_y^p) - (D_c^x * X_c^p * M_y^p) ;$$

Натижа кўрсаткичининг, яъни сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига учинчи омилнинг, яъни ҳар бир сотувчининг меҳнат унумдорлиги ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун, натижа кўрсаткичини шу учинчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($D_c^x * X_c^x * M_y^x$) ва натижа кўрсаткичининг иккинчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори ($D_c^x * X_c^x * M_y^p$) билан солиштирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\Delta Q_{my} = (D_c^x * X_c^x * M_y^x) - (D_c^x * X_c^x * M_y^p) ;$$

Барча омиллар таъсири натижанинг, яъни сотилган маҳсулот ҳажми ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлади. Буни қуйидаги формула билан аниқлаш мумкин:

$$\Delta Q = \Delta Q_{dc} \pm \Delta Q_{xc} \pm \Delta Q_{my} ;$$

Ушбу омилларнинг таъсирини аниқ маълумотларни қўллаб аниқлайдиган бўлсак, сотиладиган маҳсулотнинг ўзгаришига меҳнат ресурслари билан боғлиқ омилларнинг таъсирини аниқлаш билан бирга, у билан боғлиқ ички имкониятларни ҳам ахтариб топиш йўллари белгиланади. Бу эса, шу кўрсаткични яхшилаш бўйича таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилиш учун асос бўлади.

Сотиш билан шуғулланувчи “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонанинг Жиззах вилояти Бахмал туманида жойлашган совитгичида ҳисобот йилидаги маълумотлари асосида сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига ушбу омиллар таъсирини ҳисоблаш ва ички имкониятларни аниқлаш усулини қараб чиқамиз (7.8-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, сотилган маҳсулот ҳажми ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 117,9 %га ёки 2200,8 минг сўмга ошган. Чунки маҳсулотни сотадиغان дўконлар сони ҳам шу йилда биттага кўпайган. Бу ўтган йилга нисбатан 106,3 %ни ташкил қилган. Мос равишда сотув билан банд бўлган ходимлар сони ҳам 4 кишига кўпайган, бу ўтган йилга нисбатан 112,1 %ни ташкил қилган.

Сотиш билан шуғулланувчи “Bahmal Golden Apple” кўшма корхонасида сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига меҳнат ресурслари билан боғлиқ омиллар миқдорини ҳисоблаш усули¹²⁴

T/p	Кўрсаткичлар	Ўтган 2013 йилда	Жорий 2014 йилда	Фарқи (+,-)	Ўсиш суръати, %
1.	Сотилган маҳсулот ҳажми, минг сўм	12325,2	14526,0	+2200,8	117,9
2.	Маҳсулотларни сотадиган дўконлар сони, та	16	17	+1	106,3
3.	Сотув билан банд бўлган ходимлар сони, киши	33	37	+4	112,1
4.	Ҳар бир дўконда ишлайдиган сотувчиларнинг ўртача сони, киши (3к:2к)	2,063	2,176	+0,113	105,8
5.	Сотувчиларнинг меҳнат унумдорлиги, минг сўм (1к:3к)	373,491	392,594	+19,103	105,1

Энг муҳими, ушбу омборхонага тегишли дўконларда ишлайдиган ходимларнинг меҳнат унумдорлиги ҳам ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 105,1 %га ёки 19,1 минг сўмга ошган. Ушбу омиллар эвазига ўрганилаётган кўрсаткичнинг миқдори ошган бўлиши мумкин. Аммо уларнинг қай даражада таъсир қилганлигини билиш ва ички имкониятларни ахтариб топиш учун юқорида келтирилган формулалар асосида омилли таҳлил усулларида фойдаланган ҳолда, тегишли маълумотларни қўллаб, аниқлаш мумкин.

Юқорида келтирилган иқтисодий таҳлилнинг занжирли ал-маштириш усулидан фойдаланиб, омиллар таъсирини аниқлаш мумкин (7.9-жадвал).

¹²⁴ “Bahmal Golden Apple” кўшма корхонаси маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

Сотиш билан шуғулланувчи “Bahmal Golden Apple” кўшма корхонасида сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига меҳнат ресурлари билан боғлиқ омиллар таъсирини аниқлаш ҳисоб-китоби¹²⁵

Т/р	Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Занжирли алмаштиришлар		
				1	2	3
1.	Маҳсулотларни сотадиган дўконлар сони, та	16	17	17	17	17
2.	Ҳар бир дўконда ишлайдиган сотувчиларнинг ўртача сони, киши	2,063	2,176	2,063	2,176	2,176
3.	Сотувчиларнинг меҳнат унумдорлиги, минг сўм	373,491	392,594	373,491	373,491	392,594
4.	Сотилган маҳсулот ҳажми, минг сўм ¹²⁶	12325,2	14526,0	13098,7	13816,2	14526,0

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, ҳисобот йилида таҳлил қилинаётган корхонада сотилган маҳсулот ҳажми +2200,8 минг сўмга кўпайган:

$$14526,0 - 12325,2 = +2200,8 \text{ минг сўм.}$$

Мазкур ўзгаришга бир қанча омиллар таъсир қилган. Улардан биринчиси – маҳсулотларни сотадиган дўконлар сони. Ушбу кўрсаткич ўтган йилда 16 та бўлган, ҳисобот йилида яна биттага кўпайиб, 17 тага етган. Натижада сотилган маҳсулотнинг ҳажми 773,5 минг сўмга кўпайган:

$$13098,7 - 12325,2 = + 773,5 \text{ минг сўм.}$$

Сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига ҳар бир дўконда ишлайдиган сотувчиларнинг ўртача сони ҳам таъсир қилади. Ушбу

¹²⁵ “Bahmal Golden Apple” кўшма корхонаси маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

¹²⁶ Сотилган маҳсулот ҳажмидаги оғина фарқ рақамларни яқлитлаш эвазига содир бўлган.

омилнинг миқдори ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 0,113 кишига камайган. Бу омил эвазига таҳлил қилинаётган кўрсаткичнинг миқдори 717,5 минг сўмга кўпайган:

$$13816,2 - 13098,7 = +717,5 \text{ минг сўм.}$$

Ўрганилаётган кўрсаткичга таъсир қилувчи учинчи омил – ҳар бир сотувчининг меҳнат унумдорлиги бўлиб, унинг миқдори шу даврда 19,103 минг сўмга кўпайган. Ушбу омил ҳисобига сотилган маҳсулот ҳажми 709,8 минг сўмга ошган:

$$14526,0 - 13816,2 = +709,8 \text{ минг сўм.}$$

Барча омиллар таъсири натижа ўзгаришининг жамига тенг бўлса, қилинган ҳисоб-китобнинг тўғрилигидан ва омилларнинг бир-бири ҳамда натижа ўзгариши билан боғлиқлигидан далолат беради. Бизнинг мисолимизда барча омиллар таъсири +2200,8 минг сўмга тенглигини кўраимиз. Демак, бизнинг ёндашувимиз ушбу омиллар тизимини ишлаб чиқишда тўғрилигидан далолат беради.

$$773,5 + 717,5 + 709,8 = +2200,8 \text{ минг сўм.}$$

Ушбу омилли таҳлил сотилган маҳсулотни кўпайтириш учун ички имкониятларни аниқлаш имконини беради. Бизнинг мисолимизда барча омиллар таъсири ижобий бўлган. Шу туфайли, ушбу омилларни шу даражада ушлаб туриш чора-тадбирларини кўриш лозим бўлади. Агар салбий таъсир қилган омиллар бўлса, улар таҳлил қилинаётган кўрсаткични яхшилаш имконияти бўлиб ҳисобланади. Ўрганилаётган ушбу кўрсаткичларнинг кўпайиши нафақат корхона ёки мулк эгаси учун, балки бутун жамият ва давлатнинг ҳам манфаатига мос келар эди.

7.4. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатлар ва улар ўзгаришига таъсир этувчи омиллар

Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатларни камайитириш, тежамкорлик режимига амал қилиш дастурини амалга оширишда муҳим аҳамиятга эга. Шу туфайли, ушбу харажатлар ҳажмига таъсир этувчи ташкилий-иқтисодий омилларни аниқлаш ва уларни баҳолаш йўллариини ишлаб чиқиш ўта муҳимлиги билан бирга, бугунги давр нуқтаи назаридан, долзарб масала сифатида баҳоланмоқда.

Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатларга таъсир қилувчи омиллар иқтисодий адабиётларда

қараб чиқилмаган. Шу туфайли, ушбу омилларни тадқиқотларимиз натижасида қилинган хулосалар асосида кўриб чиқамиз. Мазкур омилларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкинлиги асосланди:

- меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш билан боғлиқ омиллар;

- корхона активларидан фойдаланиш билан боғлиқ омиллар.

Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ўзгаришига (G) таъсир этувчи меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш билан боғлиқ омилларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- сақлашга қўйилган маҳсулотнинг умумий ҳажми (Q);
- сақланадиган кунлар сони (D);
- қўйилган маҳсулотни бир кун сақлаш учун кетган харажатлар (K).

Натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқликни қуйидаги формула орқали ифодалашни тавсия қиламиз:

$$G = Q * D * K;$$

Натижа ўзгаришига ушбу омиллар таъсирини аниқлаш учун, иқтисодий таҳлилнинг фарқи, занжирли алмаштириш, индекс, интеграл каби усулларида фойдаланиш мумкин. Биз уларнинг натижа ўзгаришига таъсирини иқтисодий таҳлилнинг занжирли алмаштириш усулидан фойдаланган ҳолда ечиш йўлини тавсия қиламиз. Чунки омилли таҳлил натижасида ўрганилаётган кўрсаткичларнинг яхшиланиш йўллари топиш имкониятлари туғилади.

Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатларга алоҳида омиллар таъсирини топиш учун, энг аввало ушбу кўрсаткичнинг фарқини аниқлаб олинади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta G = (Q_1 * D_1 * K_1) - (Q_0 * D_0 * K_0);$$

бунда: $(Q_1 * D_1 * K_1)$ – кўрсаткичларнинг (омилларнинг) ҳақиқий миқдори;

$(Q_0 * D_0 * K_0)$ – кўрсаткичларнинг (омилларнинг) режадаги (асос давридаги) миқдори.

Натижа кўрсаткичининг фарқи аниқлангач, унга таъсир қилувчи омилларнинг таъсирини ҳисоблаб олиш лозим бўлади. Бизнинг мисолимизда, формулада кўриниб турганидек, натижанинг ўзгаришига учта омил таъсир қилади. Буларнинг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга оширамиз:

1. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажмининг ўзгаришига сақлашга қўйилган маҳсулотнинг умумий ҳажми ўзгаришининг таъсирини (ΔG_G) аниқлаш учун, натижа кўрсаткичини биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори, қолган омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($Q_1 * D_0 * K_0$) ва чиққан натижадан унинг режадаги миқдори ($Q_0 * D_0 * K_0$) айрилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta G_G = (Q_1 * D_0 * K_0) - (Q_0 * D_0 * K_0);$$

2. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажмининг ўзгаришига маҳсулотларнинг сақланадиган кунлар сони ўзгаришининг таъсирини (ΔG_D) аниқлаш учун, натижа кўрсаткичини биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори, қолган битта омилнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($Q_1 * D_1 * K_0$) ва чиққан натижадан унинг битта омил билан қайта ҳисобланган миқдори ($Q_1 * D_0 * K_0$) айрилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta G_D = (Q_1 * D_1 * K_0) - (Q_1 * D_0 * K_0);$$

3. Натижа кўрсаткичининг, яъни маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажмининг ўзгаришига учинчи омилнинг, яъни қўйилган маҳсулотни бир кун сақлаш учун кетган харажатлар ўзгаришининг таъсирини (ΔG_K) аниқлаш учун, натижа кўрсаткичини биринчи, иккинчи ва учинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($Q_1 * D_1 * K_1$) ва чиққан натижадан унинг биринчи ва иккинчи омил ўзгариши билан қайта ҳисобланган миқдори ($Q_1 * D_1 * K_0$) айрилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta G_K = (Q_1 * D_1 * K_1) - (Q_1 * D_1 * K_0);$$

Барча омиллар таъсири одатдагидек натижа ўзгаришининг умумий фаркига тенг бўлиши керак. Бу ҳолат ўрганилаётган кўрсаткични яхшилаш бўйича ички имкониятларни аниқлаш имконини беради. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\Delta G = \Delta G_G \pm \Delta G_D \pm \Delta G_K;$$

Ушбу формулаларга амалий маълумотларни қўллаб ечиладиган бўлса, маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажмини қисқартириш

йўллари аниқланади ва тежамкорликни амалга ошириш ҳамда уларни ишга солиш учун тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқиш имконияти туғилади.

Ушбу усулдан фойдаланган ҳолда “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасининг маълумотларини қўллаб, унинг амалиётда фойдаланиш йўлларини қараб чиқамиз (7.10-жадвал).

Таҳлилларнинг кўрсатишича, маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажми 2010 йилда 2009 йилга нисбатан 1484963,0 минг сўмга кўпайган:

$$2005939,9 - 520976,9 = +1484963 \text{ минг сўм}$$

Ушбу ўзгаришга қуйидаги омиллар таъсир қилган:

1. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажмига биринчи омилнинг, яъни сақлашга қўйилган маҳсулотнинг умумий ҳажмининг 4159,1 тоннага кўпайиши, харажатлар суммасини 1173258,2 минг сўмга кўпайтирган:

$$1694235,1 - 520976,9 = +1173258,2 \text{ минг сўм}$$

2. Натижанинг ўзгаришига маҳсулотларни ўртача сақланадиган кунлар сонининг 4 кунга кўпайганлиги ҳам ушбу харажатлар ҳажмини 77010,7 минг сўмга оширган:

$$1771245,8 - 1694235,1 = +77010,7 \text{ минг сўм}$$

3. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажмига маҳсулотни бир кун сақлаш учун кетган ўртача харажатлар миқдорининг 0,425 минг сўмга кўпайиши, харажатлар суммасини 234694,1 минг сўмга кўпайтирган:

$$2005939,9 - 1771245,8 = +234694,1 \text{ минг сўм}$$

Барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлганлиги, амалга оширилган ҳисоб-китобларнинг тўғрилигини ва омилларни натижа билан боғлиқлиги функционаллигини кўрсатади.

$$1173258,2 + 77010,7 + 234694,1 = +1484963 \text{ минг сўм}$$

Ушбу таҳлил харажатларни камайтириш имкониятларини аниқлаш учун асос бўлиши мумкин. Биз тадқиқ қилган корхонада ва таҳлил қилган даврда барча омиллар харажатларни кўпайтиришга олиб келган. Аммо уларнинг ҳаммаси объектив заруратдан келиб чиққан. Жумладан, омборда қанча маҳсулот сақланса, шунча харажат кўпаяди, мос равишда сақлаш кунларининг кўпайиши ҳам харажатларни ошишига олиб келади.

**“Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасида маҳсулотларни
сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий
харажатлар ҳажмининг ўзгаришига алоҳида омилларнинг
таъсирини аниқлаш ҳисоб-китоби**

Т/ р	Кўрсаткичлар	Ўтган 2013 йилда	2014 ҳисо- бот йи- лида	Фар қи (+,-)	Занжирли алмаштиришлар		
					1	2	3
1.	Сақлашга қўйил- ган маҳсулотнинг умумий ҳажми (Q), тонна	1846,1	6005,2	+4159,1	6005,2	6005,2	6005,2
2.	Сақланадиган кунлар сони (D), кунлар	88	92	+4	88	92	92
3.	Маҳсулотни бир кун сақлаш учун кетган ўртача харажатлар (K), минг сўм	3,206	3,631	+0,425	3,206	3,206	3,631
4.	Маҳсулотларни сақлаш билан боғ- лиқ хизматларга кетадиган умумий харажатлар ҳажми (G), минг сўм (1к*2к*3к)	520976,9	2005939,9	+1484963	1694235,1	1771245,8	2005939,9

Бироқ, бир кунлик харажатларнинг камайиши, умумий харажатлар миқдорининг камайишига олиб келиши лозим эди. Лекин шу корхонада бир кунлик сақлаш харажатлари эвазига умумий харажатлар суммаси 234694,1 минг сўмга ошган. Ҳисобот даврида ушбу кўрсаткич ошмаганда, мазкур корхонада шунча маблаг тежалиб, ўз навбатида, корхонанинг фойдасини кўпайтирган бўлар эди. Хулоса шуки, келгусида мазкур корхона раҳбарияти имкон қадар кунлик харажатларни кўпайтирмаслик чораларини кўриши лозим.

8-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ БЎЙИЧА МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАР ВА УЛАРНИ ЯХШИЛАШ ЙЎЛЛАРИ

8.1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари бўйича молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг ўзаро алоқадорлиги ва уларни баҳолаш йўллари

Маҳсулотларни сотиш самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар, бизнинг фикримизча, бир қанча гуруҳларга бўлинади. Улардан бири ва бозор муносабатлари шароитида энг муҳими – молиявий натижалар, хусусан, фойда ва рентабелликни ифодаловчи кўрсаткичдир. Ушбу кўрсаткичларнинг ўзига хос хусусияти шундаки, улар бири-бири билан узвий боғлиқ равишда ўзаро бир-бирига таъсир қилган ҳолда шаклланади. Шу туфайли, самарадорлик кўрсаткичларига таъсир қилувчи омилларнинг иккинчи гуруҳи бевосита молиявий натижалар ва тежамкорлик билан боғлиқ омиллардир.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, молиявий натижаларнинг ўзаро таъсирини аниқлаш масаласи ҳамон иқтисодий адабиётларда, хусусан, иқтисодий таҳлилга оид дарслик, ўқув қўлланма ва монографияларда ҳам етарли даражада ўрганилмаган. Бироқ, молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар самарадорлик кўрсаткичлари сифатида барча соҳага оид адабиётларда қараб чиқилган¹²⁷. Лекин уларнинг бир-бирига таъсир этиш масаласини ёритиб берадиган адабиётлар ҳамон етарли эмас. Шу туфайли, ушбу масалани хизмат кўрсатиш соҳасида қараб чиқишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки хизмат кўрсатиш соҳасига доир

¹²⁷Волжин И.О., Эргашбоев В.В. Молиявий таҳлил. –Т.: Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси нашриёт уйи, 1998, 254 б., Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие. – М.: ЭКСМО, 2008, 652 с., Иброҳимов А. Молиявий таҳлил. –Т.: Мехнат, 1995, 60 б., Ваҳабов А., Иброҳимов А. Молиявий таҳлил. Дарслик. –Т.: Шарқ, 2002, 224 б., Аҳмаджонов Х.И., Раҳимов М.Ю. Молиявий таҳлил. Ўқув қўлланма. –Т.: ТМИ, 2004, 160 б., Акрамов Э.А. Анализ финансового состояния предприятия. –Т., 2000, 169 б., Акрамов Э.А. Корпоративный молиявий ҳолати таҳлили. – Т.: Молия, 2003, 224 б., Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 240 с., Бернштейн Л. Анализ финансовой отчетности. Теория и практика. Пер. с англ. –М.: Финансы и статистика, 1996. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие.– М.: КНОРУС, 2009, 264 с., Пардаев М.К. Молиявий таҳлил методологияси. – Самарқанд: СамКИ, 1996, 155 б., Пардаев М.К., Исройлов Б.И. Молиявий таҳлил. –Т.: Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси нашриёт уйи, 1999, 356 б., Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негамев Ф.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2000, 208 с.,

адабиётларда, унинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда, ушбу масала ҳамон етарли даражада ёритилган эмас. Иқтисодий таҳлил ва бошқа иқтисодий адабиётларда ушбу кўрсаткичларнинг бир-бири билан боғлиқлиги, уларнинг бир-бирига ўзаро таъсир этиши мумкинлиги ва уларни аниқлаш йўлларини кўрсатган ҳолда тадқиқ қилиш масаласи – ушбу ишнинг асосий негизини ташкил қилади. Буларни инобатга олиб, мазкур масаланинг назарий жиҳати билан бирга амалий маълумотларни қўллаган ҳолда, муаммонинг ечими бўйича ўзимизнинг ёндашувларимизни ифода этишни лозим кўрдик.

Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар, таъкидланганидек, бир-бири билан боғлиқ равишда ва ўзаро таъсир қилиши натижасида шаклланади. Ушбу ҳолатга тўғри баҳо бериш учун молиявий натижаларни ифодаловчи даромадлар ва фойда билан боғлиқ кўрсаткичлар гуруҳига “Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот” (2-сон шакл) бўйича 8 та кўрсаткични киритишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки ушбу кўрсаткичларнинг бир-бирига боғлиқлиги шу даражадаки, уларни ҳисоблаш жараёнида бирортасини ҳам қолдириб бўлмайди. Бундай боғлиқликнинг молиявий натижаларни таҳлил қилиш учун қулай томонлари ҳам бор. Биринчидан, бир вақтнинг ўзида кўрсаткичларнинг тўғри ифода этилганлигини текшириб бориш мумкин бўлса, иккинчидан, уларнинг таъсири ҳам ўрганиб борилади.

Сотиш билан шуғулланувчи корхоналарнинг молиявий натижаларини таҳлил қилганда, энг аввало, ушбу кўрсаткичларнинг таҳлил давридаги ўзгаришларини аниқлаш лозим бўлади. Бунда фойдани шакллантирадиган барча кўрсаткич ва омиллар, яъни сотилган маҳсулот ҳажмидан тортиб соф фойдагача бўлган кўрсаткичлар киритилади. Буни биз Жиззах вилояти Бахмал туманида жойлашган сотиш билан шуғулланувчи “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонаси мисолида қараб чиқамиз. Мазкур корхонанинг ҳисобот йилида олган даромадлари ва фойда кўрсаткичларининг асосий турлари бўйича 2013-2015 йиллардаги ҳисоб-китобини методологик асос сифатида келтиришни ўринли деб ҳисобладик. Чунки мазкур усулни хизмат кўрсатиш соҳасининг бошқа корхона ва хўжалик юритувчи субъектларида ҳам қўллаш мумкин. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (8.1-жадвал).

**Сотиш билан шуғулланувчи “Bahmal Golden Apple” кўшма
корхонанинг ҳисобот йилида олган даромадлари ва фойда
кўрсаткичларининг асосий турлари бўйича 2014-2015
йиллардаги ҳисоб-китоби¹²⁸(минг сўм)**

Кўрсаткичлар	Ўтган 2014 йилда	2015 ҳисобот йилида	Фарқи (+,-)	Ўсиш суръати, %
1. Маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушум (Ст)	12325,2	14526,0	+2200,8	117,9
2. Сотилган маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларнинг таннари, яъни саклаш билан боғлиқ харажатлар (Тн)	1693,1	1673,0	-20,1	98,8
3. Маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишнинг ялпи фойдаси (Яф) (1к – 2к)	10632,1	12853,0	+2220,9	119,0
4. Давр харажатлари (Дх)	1827,7	2088,9	+261,2	114,3
5. Асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари (Афбд)	85,6	121,9	+36,3	142,4
6. Асосий фаолиятнинг фойдаси (зарари) (Афф) (3к-4к+5к)	8890,0	10886,0	+1996,0	122,2
7. Молиявий фаолиятнинг даромадлари (Мфд)	722,8	807,9	+85,1	111,8
8. Молиявий фаолият бўйича харажатлар (Мфх)	128,0	147,8	+19,8	115,5
9. Умумхўжалик фаолияти фойдаси (Ухф) (6к+7к-8к)	9484,8	11546,1	+2061,3	121,5
10. Фавқулотда (тасодифий) фойда (Тф)	41,4	28,3	-13,1	68,9
11. Даромад (фойда) солигини тўлангунга қадар фойда (Фстк) (9к+10к)	9526,2	11574,4	+2048,2	121,3

¹²⁸“Bahmal Golden Apple” кўшма корхонасининг молиявий ҳисоботлари маълумотлари асосида тузилди ва ҳисоб-китоб қилинди. Методологик асосни таъминлаш мақсадида, айрим кўрсаткичларни қўшган ҳолда тақрибан олишга тўғри келди.

12. Даромад (фойда) солиғи ва бошқа солиқлар ҳамда йиғимлар (Дсй)	212,1	279,2	+67,1	131,6
13. Соф фойда (Сф) (11к-12к)	9314,1	11295,2	+1981,1	121,1

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, маҳсулот (иш, хизмат)ни сотишдан тушган тушум, яъни молиявий натижаларни шакллантирувчи асосий кўрсаткич шу таҳлил қилинаётган йилда 117,9 %га ёки 2200,8 минг сўмга ошган. Бироқ, сотилган маҳсулот (товар, иш, хизмат)лар таннархининг, яъни сотиш билан боғлиқ харажатлар ўсиш суръатида камайиш рўй берган. Унинг ўтган йилга нисбатан 98,8 %га ёки 20,1 минг сўмга камайиши рўй берган. Бу ҳолат корхонанинг харажатлари эришилган натижанинг ўсиш суръатига нисбатан анча паст бўлганини кўрсатади. Демак, ушбу корхонада тежамкорлик режимида қатъий амал қилинган. Бу ҳолат харажатларнинг маҳсулотларни сотиш билан боғлиқ самарадорлигини ошганлигидан далолат беради.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, давр харажатларининг ўсиш суръати сотилган маҳсулот таннархига нисбатан бироз кўп бўлган (114,3 %), аммо сотилган маҳсулот ҳажмига нисбатан (117,9) ушбу кўрсаткичнинг ўсиш суръати бир мунча камроқ эканлигини кўриш мумкин. Мазкур корхонада асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари ошганлиги эвазига асосий фаолиятнинг фойдаси ҳам бироз жадалликда ўсган ва унинг миқдори шу даврда 122,2 %га тенг бўлган.

Корхоналарда молиявий фаолиятнинг фойдаси ва зарари алоҳида ҳисобга олиб борилиши ва ҳисоботларда алоҳида кўрсатилишини инobatга олиб, ушбу кўрсаткичларни ҳам таҳлил қилиш мумкин, деган фикрдамиз. Агар ҳисобот даврида ўтган йилга нисбатан молиявий фаолиятнинг даромадлари 111,8 %га ошган бир паллада молиявий фаолият бўйича харажатлар 115,5 %га ошганини инobatга олсак, бу ерда ҳам харажатларнинг даромадларга нисбатан ўсиш суръати жадалроқ. Жадаллик коэффиценти 1,033 ни ташкил қилади (115,5/111,8). Буларнинг натижасида умумхўжалик фаолиятларининг фойдаси юқори суръатлар билан ўсган ва шу таҳлил даврида унинг жадаллик коэффиценти маҳсулотни сотишдан соф тушумга нисбатан 1,031 ни ташкил қилади (121,5/117,9). Ҳисобот даврида мазкур корхона

фавкулотда фойда олишга эришган, аммо унинг миқдори ўтган йилга нисбатан бир мунча (68,9 %) кам бўлган. Натижада даромад (фойда) солиғи тўлангунга қадар фойданинг ўсиш суръати 121,3 %га тенг бўлган.

Ҳисобот даврида корхона томонидан тўланган даромад (фойда) солиғи ва бошқа йиғимларнинг ўсиш суръати 131,6 %га тенг бўлган. Буларнинг ҳаммаси пировардида соф фойданинг ўзгаришига олиб келган. Унинг ўсиш суръати маҳсулот (иш, хизматнинг) таннархининг ва бошқа бир қанча кўрсаткичларнинг ўсиш суръатига нисбатан бироз юқори бўлган. Натижада соф фойданинг ўсиш суръати 121,1 % ни ташкил қилган. Ушбу кўрсаткичнинг ўсиш суръати маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушумнинг ўсиш суръатига нисбатан юқори бўлганлиги туфайли, унинг жадаллик коэффициенти шу даврда 1,027 га тенг-лигини кўрамиз (121,1/117,9).

Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар ўсиш суръатларининг бир-бирига нисбатан ошиб боришини ва харажатларнинг камайишини ижобий ҳолат сифатида баҳолаш мумкин.

Кўриниб турибдики, корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳам бир-бири билан узвий ва чамбарчас боғлиқ экан. Бу боғлиқлик уларнинг фойдаси ва рентабеллик кўрсаткичларини аниқлаш жараёнида ҳамда омилли таҳлилини ўтказишда ҳам яққол намоён бўлади.

Корхоналар молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларнинг асосийси ва самарадорликни баҳолашда қўлланиладиган натижа кўрсаткичи сифатида қўлланиладиган кўрсаткичлардан бири соф фойда бўлиб ҳисобланади. Юқорида кўрганимиздек, бу барча молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар эвазига шаклланади. Таҳлил жараёнида уларни ҳар бирининг таъсирини аниқлаш лозим бўлади.

Омилли таҳлилни амалга оширишда учун иқтисодий таҳлилнинг мувозанат усулидан фойдаланиш мумкин. Бунда соф фойдага (Сф) таъсир этувчи омилларни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$Сф = Ст - Тн - Дх + Афбд + Мфд - Мфх + Тф - Дсй.$$

Ушбу формуладан кўриниб турибдики, соф фойда ўзгаришига саккизта омил таъсир қилади. Шулардан, тўрттасининг кўпайиши

иҷобий (сотилган маҳсулот – Ст, асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари – Афбд, молиявий фаолият даромадлари – Мфд ва тасодифий фойда – Тф) ва тўрттасининг кўпайиши салбий (сотилган маҳсулот таннарни – Тн, давр харажатлари – Дх, молиявий фаолият харажатлари – Мфх ва даромад (фойда) солиғи ва бошқа йиғимлар – Дсй таъсир қилар экан).

Бунин юқорида келтирилган мисолимиздан ҳам кўришимиз мумкин. Бунинг учун куйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (8.2-жадвал).

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, ҳисобот йилида соф фойда 1981,1 минг сўмга ошган. Бунга 8 та омил таъсир қилган:

1. Маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушумнинг (Ст) ҳисобот йилида +2200,8 минг сўмга (14526,0 – 12325,2) кўпайиши айнан соф фойдани ҳам шу миқдорга кўпайтирган.

2. Сотилган маҳсулот (товар,иш, хизмат)ларнинг таннарни (Тн) -20,1 минг сўмга камайган. Ушбу омил эвазига соф фойда 20,1 минг сўмга (1673,0 –1693,1) ошган.

3. Мазкур корхонада давр харажатлари (Дх) 261,2 минг сўмга кўпайган. Ушбу харажатларнинг кўпайиши соф фойдани айнан шу суммага камайтирган (2088,9 – 1827,7).

4. Асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари (Афбд) ҳисобот йилида 36,3 минг сўмга ошган. Ушбу омил эвазига соф фойда 36,3 минг сўмга кўпайган (121,9 – 85,6).

5. Корхонада молиявий фаолиятнинг даромадлари (Мфд) 85,1 минг сўмга кўпайганлиги ҳам таҳлил қилинаётган кўрсаткични шу миқдорга оширган (807,9 – 722,8).

6. Натижа ўзгаришига таъсир қилувчи навбатдаги омил молиявий фаолият бўйича харажатлар (Мфх) бўлиб, ушбу кўрсаткичининг миқдори ҳисобот даврида 19,8 минг сўмга кўпайган. Ушбу омил эвазига корхонанинг соф фойдаси 19,8 минг сўмга камайган (147,8 - 128,0).

7. Корхона ҳисобот йилида фавкулотда (тасодифий) фойда (Тф) олишга эришган. Аммо у ўтган йилга нисбатан 13,1 минг сўмга кам бўлган. Натижада соф фойда ҳам 13,1 минг сўмга камайган (28,3 – 41,4).

8. Соф фойдага таъсир этувчи навбатдаги омил даромад (фойда) солиғи ва бошқа солиқлар ҳамда йиғимлардир (Дсй). Ушбу

“Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасининг таҳлил даврида эришган соф фойдаси ўзгаришига таъсир этувчи омилларнинг ҳисоб-китоби¹²⁹ (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Ўтган 2014 йилда	2015 ҳисо- бот йилида	Фарқи (+,-)	Соф фой- данинг ўзгари- шига омиллар таъсири
1. Маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушум (Ст)	12325,2	14526,0	+2200,8	+2200,8
2. Сотилган маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларнинг таннархи, яъни сақлаш билан боғлиқ харажатлар (Тн)	1693,1	1673,0	-20,1	+20,1
3. Давр харажатлари (Дх)	1827,7	2088,9	+261,2	-261,2
4. Асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари (Афбд)	85,6	121,9	+36,3	+36,3
5. Молиявий фаолиятнинг даромадлари (Мфд)	722,8	807,9	+85,1	+85,1
6. Молиявий фаолият бўйича харажатлар (Мфх)	128,0	147,8	+19,8	-19,8
7. Фавқулотда (тасодикий) фойда (Тф)	41,4	28,3	-13,1	-13,1
8. Даромад (фойда) солиғи ва бошқа солиқлар ҳамда йигимлар (Дсй)	212,1	279,2	+67,1	-67,1
9. Соф фойда (Сф) (1қ-2қ-3қ+ 4қ+5қ-6қ+7қ-8қ)	9314,1	11295,2	+1981,1	х

кўрсаткич таҳлил даврида 67,1 минг сўмга кўпайган. Бунинг натижасида соф фойда суммаси ҳам шунгача камайган (279,2 – 212,1).

¹²⁹“Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасининг молиявий ҳисоботлари маълумотлари ҳамда 8.1-жадвал маълумотлари асосида тузилди ва муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинди.

Барча омиллар таъсири одатдагидек, натижа ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлиши керак. Буни мазкур мисолда ҳам кўриш мумкин:

$2200,8 + 20,1 - 261,2 + 36,3 + 85,1 - 19,8 - 13,1 - 67,1 = +1981,1$ минг сўм.

Ушбу ҳисоб-китоб натижасида корхонанинг молиявий натижаларини кўпайтириш бўйича ички имкониятларини аниқлаш мумкин. Бизнинг тадқиқотларимиздан кўриниб турибдики, 4 та ҳолда ички имкониятларимиз мавжуд экан. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- корхонанинг давр харажатлари ҳеч бўлмаганда ўтган йилги ҳажмда қолганда, унинг соф фойдаси яна 261,2 минг сўмга ошган бўлар эди;

- молиявий фаолият бўйича харажатлар 19,8 минг сўмга ошмаганда, натижа кўрсаткичи шунча суммага кўпайган бўлар эди;

- фавкулотда (тасодикий) фойданинг 13,1 минг сўмга камайиши, соф фойданинг шу миқдорда камайишига олиб келган;

- даромад (фойда) солиғи ва бошқа солиқлар ҳамда йиғимларнинг 67,1 минг сўмга ошганлиги, соф фойдани шунча сўмга камайишига олиб келган.

Агарда шу имкониятлар ишга солинганда, корхонанинг соф фойдаси шу ҳисобот йилида яна 361,2 минг сўмга ($261,2 + 19,8 + 13,1 + 67,1$) ошган бўлар эди. У ҳолда ҳақиқий соф фойда 11295,2 минг сўм эмас, балки 11656,4 минг сўмни ($11295,2 + 361,2$) ташкил қиларди. Соф фойда режасининг бажарилиши 121,1 % эмас, балки 125,4 %га тенг ($11356,4 * 100 : 9314,1$) бўлган бўларди.

8.2. Маҳсулотларни сақлаш рентабеллиги ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари

Сақлаш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи иккинчи кўрсаткич – унинг рентабеллигидир (P_c). Ушбу кўрсаткични қуйидаги анъанавий формулани қўллаган ҳолда аниқлаш мумкин:

$$P_c = C_f * 100 : Q ;$$

Бунда: P_c – сақлаш хизматлари рентабеллиги;

C_f – сақлаш натижасида эришилган соф фойда суммаси;

Q – сотилган маҳсулотнинг умумий қиймати.

Мазкур формулани сақлаш хизматларининг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб, биринчи галда маҳсулотларни

сақлаш натижасида эришилган фойда суммасини ($C_{\Phi\Phi}$) аниқлаб олишни тақозо қилади.

Ушбу кўрсаткични аниқлашда икки хил йўналишни инобатга олиш лозим. Биринчи йўналиш – маҳсулотни етиштирган фермер (деҳқон)нинг фойдасини аниқлашга қаратилса, иккинчи йўналиш етиштирилган маҳсулотни сотиб олиб, ўзининг совитгичига қўйиб, сақлаб сотган тадбиркор учун аниқланади.

Маҳсулотни етиштирган фермер (деҳқон)нинг сақлаб сотишдан олган фойдасини аниқлаш учун маҳсулотни сақлаш, саралаш, ортиш, тушириш, ташиш каби харажатлар миқдорини қўшиб, маҳсулотни сотиш пайтидаги умумий нархидан (C_n) айрилади. Ушбу миқдорга сақлаш жараёнида йўқотилган, яъни нобуд бўлган маҳсулотлар қийматини (M) ҳам қўшиш лозим бўлади. Чикқан натижани сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори (R) кўпайтирамиз. Бу қуйидагича ҳисобланади:

$$C_{\Phi\Phi} = [C_n - (C_x + T_x + B_x) + M] * R;$$

Бунда: $C_{\Phi\Phi}$ – фермер (деҳқон)нинг олмани сақлаб сотишдан олган соф фойдаси;

C_n – сақлашга қўйилган маҳсулотнинг сотиш пайтидаги нархи;

C_x – маҳсулотларни сақлаш харажатлари;

T_x – маҳсулотларни ташиш харажатлари;

B_x – маҳсулотларни саралаш, ортиш, тушириш каби бошқа харажатлар;

M – сақлаш жараёнида нобуд бўлган маҳсулотлар қиймати;

R – сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори.

Энди деҳқон етиштириб, сакламасдан сотган пайтда тадбиркор харид қилиб, совитгичга сақлашга қўйиб сотгандан кейинги фойдасини аниқлаш усулини қараб чиқамиз.

Тадбиркорнинг сақлашга қўйилган маҳсулотидан олинган фойдасини аниқлаш учун, юқоридаги формуладаги харажатлар тизимига маҳсулотни йиғиштирган пайтидаги нархини ($M_{\text{йпн}}$) қўшиб, ҳисоблаш лозим бўлади. У ҳолда, тадбиркорнинг сақлаш натижасида эришилган соф фойдасининг умумий ҳажминини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$C_{\Phi} = [C_n - (M_{\text{йпн}} + C_x + T_x + B_x) + M] * R;$$

Бунда: Мйпн – маҳсулотни йиғиштирган пайтда сақламасдан сотгандаги нархи.

Ушбу маълумот аниқлангач, маҳсулотни сақлаш самарадорлигининг муҳим кўрсаткичларидан бири рентабелликнинг даражасига баҳо бериш мумкин бўлади. Сақлаш хизматларининг ўзига хос хусусиятларини ифода этган ушбу кўрсаткичнинг умумий формуласи қуйидагича ифодаланади:

Фермер (деҳқон) сақлаб сотган пайтдаги рентабеллик қуйидагича аниқланади:

$$P_c = \frac{[C_n - (C_x + T_x + B_x) + M] * R}{(R - U) * p_1} * 100 ;$$

Етиштирилган маҳсулотни тадбиркорнинг сақлаб сотиш эвазига эришгандаги рентабеллик кўрсаткичи қуйидагича аниқланади:

$$P_c = \frac{[C_n - (M_{йпн} + C_x + T_x + B_x) + M] * R}{(R - U) * p_1} * 100 ;$$

Тадқиқотларимиз натижасида ушбу усулни бемалол амалиётга қўллаш мумкинлигига амин бўлдик. Мисол тариқасида Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган “Абдурахим Каршибоев” номли фермер хўжалиги раҳбари, фермер (деҳқон) Рахматулла Доновоевнинг¹³⁰ 2010-2015 йиллар давомида етиштирган олмасининг бир қисмини совитгичда сақлаш самарадорлигини таҳлил қилиб кўрдик. Ушбу тадбиркорнинг беш йил давомида ўзи етиштирган олма маҳсулотини сақлашини тажриба сифатида кузатиб бордик.

Тажриба натижасида сақлаш самарадорлигига баҳо берилди. Бунинг учун сақлаш жараёнида қилинган харажатлар ва олинган даромадларни ҳамда сақлаш натижасида эришиладиган самарадорлик ва рентабеллик кўрсаткичларининг ҳолатини кўриб чиқишни лозим, деб топдик¹³¹. Бунинг учун юқорида ишлаб чиқилган усулларимизнинг ҳаётийлигини амалиётда синаб кўришни мақсад қилиб қўйдик. Мазкур ҳолатда ҳисоб-китобларнинг қулайлигини таъминлаш мақсадида, бир килограмм олманинг сақланишига кетган харажатларни ва ушбу миқдор доирасида эришилган

¹³⁰ Тадбиркорнинг фамилияси ва исми ўзининг илтимосига бяноан ўзгартириб берилмоқда.

¹³¹ Жиззах вилоятининг Баҳмал туманида боғдорчиликка ихтисослашган “Абдурахим Каршибоев” номли фермер хўжалигида ўтказилган тажриба натижалари.

фойдани аниқлаш усулини ҳам келтирдик. Натижада сақлашга қўйилган ва сотиш давридаги маҳсулотнинг умумий ҳажми ва уларга мос равишда харажатлар ҳамда фойда суммалари ҳам аниқ ҳисоб-китоб қилинди.

Ушбу усулларнинг ҳаётийлигини кўрсатиш учун, уни амалиётда қўллаб кўрдик ва бир қанча ижобий натижаларни қўлга киритдик. Ўтказилган тажрибаларимиз натижаси бўйича қуйидаги таҳлилий жадвални тузишни тавсия қиламиз (8.3-жадвал).

8.3-жадвал

**Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган
“Абдурахим Каршибоев” номли фермер хўжалигида
етиштирилган маҳаллий “Кримсон” навли олмани сақлаш
самарадорлигини аниқлашнинг 2010-2015 йиллар бўйича
ҳисоб-китоби¹³²**

Т/р	Кўрсаткичлар	Йиллар				
		2010	2011	2012	2013	2015
1.	Сақлашга қўйилган олманинг умумий миқдори, кг	6330	6800	6500	5820	5000
2.	Олманинг сақланишга қўйилган пайтидаги ўртача нархи, сўм	800	1100	1250	1800	2010
3.	Сақлаган пайтдаги олманинг умумий суммаси, минг сўм (1к * 2қ)	5064,0	7480,0	8125,0	10476,0	10050,0
4.	Сақлангандан кейин олмани сотиш пайтидаги умумий миқдори, кг	6160	6625	6323	5656	4863
5.	Олмани сотиш пайтидаги ўртача нархи, сўм	3000	3740	4250	4845	5200
6.	Сотилган олманинг умумий қиймати, минг сўм (4қ * 5к)	18480,0	24777,5	26872,8	27403,3	25287,6

¹³² Маълумотлар Жиззах вилоятида жойлашган боғдорчиликка ихтисослашган “Абдурахим Каршибоев” номли фермер хўжалигида етиштирилган маҳаллий “Кримсон” навли олмани сақлаш самарадорлигини аниқлашнинг 2010-2015 йиллар бўйича ҳисоб-китоби асосида шавълантирилди.

7.	Сақлаш жараёнида нобуд бўлган маҳсулотнинг миқдори, кг.	170	175	177	164		137
7а.	Сақлаш жараёнида нобуд бўлган маҳсулотнинг қий- мати, минг сўм (5қ*7қ)	510,0	654,5	752,3	794,6		712,4
8.	Сақлаш жараёнида нобуд бўлган маҳсулотларнинг улуши, %	2,69	2,58	2,72	2,81		2,74
9.	Олмани сақлаш, ташиш ва бошқа сақлаш билан боғлиқ ҳар бир кг. учун қилинган харажатлар, сўм	308,8	373,6	477,9	639,9		714,6
10.	Сақлаш учун кетган умумий харажатлар суммаси, минг сўм (1қ * 9қ)	1954,7	2540,5	3106,4	3724,2		3573,0
11.	Олманинг бошланғич нархи ва барча харажатлар суммаси, минг сўм (2қ+9қ)	1108,8	1473,6	1727,9	2439,9		2724,6
12.	Тадбиркорнинг бир кг олмадан қилган foyдаси, сўм (5қ – (2қ + 10қ) ёки (5қ – 11қ)	1891,2	2266,4	2522,1	2405,1		2475,4
13.	Тадбиркорнинг сақлашга қўйилган жами маҳсулотдан олган fойдаси, сўм (4қ * 12қ)	11649,8	15014,9	15947,2	13603,3		12037,9
14.	Маҳсулотларни сақлаш харажатлари самарадорлиги, минг сўм (6қ : 10қ)	9,45	9,75	8,65	7,36		7,08
15.	Харажатлар	100,0	103,2	91,5	77,9		74,9

	самарадорлигининг ўсиш суръати, %					
16.	Маҳсулотлар рентабеллиги, % (13к : 6к * 100)	63,0	60,6	59,3	49,6	47,6
17	Маҳсулот рентабеллигининг ўсиш суръати, %	100,0	96,2	94,1	78,7	75,5
18.	Фермер (деҳқон)нинг 1 кг олмани сақлашдан олган фойдаси, сўм(5к – 9к)	2691,2	3366,4	3772,1	4205,1	4485,4
19.	Фермер (деҳқон)нинг маҳсулотни сақлашдан олган жами фойдаси, минг сўм(18к * 4к)	16577,8	22302,4	23851,0	23784,0	21812,5
20.	Фермер (деҳқон)нинг маҳсулотни сақлаш жараёнида қилган барча харажатлари самарадорлиги, минг сўм(19к / 10к)	8,48	8,78	7,68	6,39	6,10
21.	Фермер (деҳқон)нинг маҳсулотни сақлаш жараёнида қилган барча харажатлари самарадорлигининг ўзгариш суръати, %	100,0	103,5	90,6	75,4	71,9

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, олма йиғиштирилган куз пайтида (2010 йил сентябрь ойида) бир кгнинг нархи 800 сўм бўлган. Фермер (деҳқон) шу пайтда 6330 кг олмани сақлашга қўйган. Уни сотиш пайтида (2011 йил февраль ойида) унинг нархи 3000 сўмга етган. Сақлашга ва бошқа тадбирларга кетган харажатлар, сақлаш жараёнида нобуд бўлган маҳсулотлар каби йўқотишларнинг умумий суммаси ҳар бир килограмм учун 308,8 сўмни ташкил қилган. Ушбу маълумотлар асосида 1 кг олмадан қилинган деҳқоннинг фойдасини аниқлаб олиш мумкин:

$$3000 - 308,8 = 2691,2 \text{ сўм}$$

Аммо бир қисм олмани совитгичнинг эгаси, шахсий тадбиркор ҳам сотиб олиб, сақлашга қўйган. Унинг шу даврда ушбу нархда сотган ҳолдаги фойдаси 1891,2 сўмни ташкил қилади:

$$3000 - (800 + 308,8) = 1891,2 \text{ сўм}$$

Шу йилнинг февраль ойида олмани кўтара сотган паллада унинг чириши, қуриши эвазига олмани саралаганда, 6160 кг маҳсулот чиқди. Бу ерда олмани узоқ сақлаш натижасида, унинг ҳар бир килограммидан олинадиган фойдаси деҳқон учун 2108,8 сўмни ташкил қилади. Бу ҳолда унинг умумий фойдаси 16577,8 минг сўмга тенг:

$$6160 * 2691,2 = 16577,8 \text{ минг сўм}$$

Шахсий тадбиркор, яъни совитгич эгасининг фойдаси ҳар бир кг олмадан 1891,2 сўмни ташкил қилган ҳолда ҳисоб-китоб қилинганда, 11649,8 минг сўм бўлиши аниқланди:

$$6160 * 1891,2 = 11649,8 \text{ минг сўм}$$

Ушбу ҳолат тадбиркор учун ҳам, фермер учун ҳам фойдали эканлигини кўрсатади. Бу ерда тадбиркор фақат харид қилиб, сақлаш эвазигагина фойда қилмоқда. Деҳқон эса, уни экиб сотгунча бўлган жараёнда меҳнат қилган. Шу туфайли, унинг фойдаси тадбиркорнинг фойдасига нисбатан юқори бўлиши табиий. Ҳақиқатда, фермернинг фойдаси тадбиркор фойдасига нисбатан 142,3 %га кўп бўлган.

$$16577,8 * 100 / 11649,8 = 142,3 \%$$

Энди маҳсулотни сақлашдан қилган фойдаси ва умумий самарадорлигини аниқлаш учун, юқорида таъкидланганидек, икки-та кўрсаткичдан фойдаланилади. Буларга:

- маҳсулотни сақлаш натижасида кетган харажатлар самарадорлиги;

- маҳсулотни сақлаш натижасида эришилган умумий самарадорлик, яъни рентабеллик кўрсаткичлари олинади.

Мавсум давомида шу маҳсулотни сақлаш учун кетган харажатлар самарадорлигини аниқлаш учун, сақлаш натижасида эришилган фойдадан сақлаш давомида қилинган барча харажатларига сақлаш жараёнида йўқотилган маҳсулотлар ҳажми кўшилиши (Сх) лозим бўлади. Ушбу кўрсаткичга янада аниқлик киритиш учун, сақлаш давомида йўқотилган маҳсулотлар ҳажми ҳам аниқланади. Бунинг микдори шу мавсум давомида 170 кг ни (6330 - 6160) ташкил қилади. Сақлаш жараёнида йўқотилган маҳсулотга кетган харажатларнинг микдори 510,0 минг сўмни ташкил қилади:

$$170 * 3000 = 510,0 \text{ минг сўм}$$

Энди деҳқоннинг олмани сақлашга кетган харажатлари самарадорлигини аниқлаш мумкин. Бунда барча сотилган маҳсулот умумий қийматини харажатларнинг умумий суммасига нисбати олинади ва унинг миқдори 9,45 сўмга тенгдир:

$$(18480,0 / (6330 * 308,8)) = 9,45 \text{ сўм.}$$

Мазкур кўрсаткич, бир килограмм олма учун 100 сўм харажат қилинган бўлса, у 9,45 сўм фойда келтирганлигини ифодалайди. Сақламасдан сотганда фермернинг фойдаси ва мос равишда унинг самарадорлиги ҳам паст бўлган бўларди. Кўриниб турибдики, мазкур кўрсаткичнинг ҳажми йилдан-йилга камайиб бормоқда. 2015 йилда маҳсулотларни сақлашга кетган харажатлар самарадорлиги 7,08 сўмни ташкил қилади.

$$25287,6 / (5000 * 714,6) = 7,08 \text{ сўм}$$

Бу 2010 йилга нисбатан 2,37 сўмга (7,08 – 9,45) ёки 25,1 %га $[100 - (7,08 / 9,45) * 100]$ кам демакдир. Таҳлил натижаси шуни кўрсатмоқдаки, келажакда мазкур ҳолатда харажатлар самарадорлигини ошириш борасида тегишли тадбирларни амалга оширишлари ва тежамкорлик режимига амал қилиш билан сотилган маҳсулот ҳажмини муттасил ошириб бориш чораларини кўришлари лозим.

Иккинчи кўрсаткични аниқлашда ҳам самарадорликнинг умумметодологик усулидан фойдаланган ҳолда ёндашиш мумкин, яъни самарадорликни баҳолашда натижани харажатларга ёки ушбу жараёнда фойдаланилган мавжуд ресурсларга бўлиш йўли билан ҳисобланади. Бу ерда натижа сифатида маҳсулотларни сақлаб сотган пайтдаги тушум ва уни сақлаш эвазига олинган фойда ҳажми олинади. Мисолимизда келтирилган маълумотлардан фойдаланиб, маҳсулотни сақлаш натижасида эришилган маҳсулотлар рентабеллиги 63,0 %га тенг бўлади:

$$11649,8 : 18480,0 * 100 = 63,0 \%$$

Бундан шундай хулоса қилиш мумкинки, тадбиркор ҳар 100 сўм сотилган маҳсулотидан 63 сўм фойда олмақда. Унинг бир мавсумда сақлаб сотган маҳсулотининг ҳажми 6160 кг ни, ҳар бир кг олмадан олинган фойдаси 1891,2 сўмни ташкил қилишини инобатга оладиган бўлсак, шу даврда қилган умумий фойдаси 11649,8 минг сўмни ташкил қилади:

$$6160 * 1891,2 = 11649,8 \text{ минг сўм}$$

Кўриниб турибдики, ушбу усул пировардида сақлаш харажатлари самарадорлигига баҳо бериш баробарида, тегишли хулосалар чиқариш билан бирга, бошқарув қарорларини қабул қилиш имконини ҳам яратади.

Бугунги кунда маҳсулотларни сақлаш нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий аҳамиятга эга эканлигини инobatта олинадиган бўлса, унинг самарадорлиги фақат ушбу кўрсаткичлар билангина чекланиб қолмайди, чунки мазкур кўрсаткич фақат масаланинг иқтисодий жиҳатинигина характерлайди.

Маҳсулотларни сақлаш самарадорлигининг ижтимоий жиҳатини инobatта олган ҳолда аниқлаш ва уни иқтисодий самарадорлик билан уйғунлаштиришга ҳам тегишли аҳамият берилиши лозим. Зеро, ушбу тадбирларнинг барчаси аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифатини таъминлашга қаратилганлиги, ўзимизга хос тараққиётнинг асосий негизини ташкил қилади. Шу жиҳатдан ижтимоий самарадорликка қуйидагилар қиради:

- аҳоли кузда етиштирилган маҳсулотини йил бўйи истеъмол қилиш имкониятига эга бўлади;
- шу даврда хориждан олиб келинган маҳсулотга нисбатан 2,0 – 2,5 баробар арзон сотиб олиш имконияти яратилади;
- деҳқонлар ҳам маълум миқдорда фойда олиш ҳамда ўз фаолиятини диверсификация ва модернизация қилиш имконияти туғилади.

Тадқиқот натижалари, фермер маҳсулотни совитгичларда сақлаб сотганда, анъанавий усулда сақлаб сотганига нисбатан анча самарали эканлигини, пировардида аҳолининг яшаш даражаси ва сифатининг ошиб бориши учун моддий асос яратилганлигини кўрсатди.

8.3. Маҳсулотларни сақлаб сотиш ҳажми, фойдаси ва рентабеллигини ўзгариш тенденцияларининг қиёсий таҳлили

Таҳлилнинг вазифаси имкониятларни топиш билан чекланиб қолмайди, балки ҳар бир кўрсаткичнинг ўзгариш тенденциясини аниқлаб, бир қанча йиллар давомида ушбу кўрсаткич қай даражада ўзгарганлигига ҳам баҳо бериш лозим. Бунда сотиш самарадорлигининг динамикасига баҳо бериш орқали, унинг йўналишларига таххис қўйиш мумкин бўлади. Зеро, таҳлилий кўрсаткичларни шакллантирадиган бир қанча умумий кўрсаткичлар динамика-

сининг қийёсий таҳлили айнан шу саволга жавоб топиш учун қўл келади. Буларни инобатга олиб, ўрганилаётган кўрсаткичларнинг ҳолатига ва ўзгариш тенденциясига баҳо бериш учун, унинг динамикасини бир неча йиллар бўйича ҳисоб-китоб қилиш мақсадга мувофиқдир (8.4-жадвал).

8.4-жадвал

**“Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасида маҳсулотларни
сотиш ва соф фойдасининг 2007-2015 йиллардаги
динамикаси¹³³**

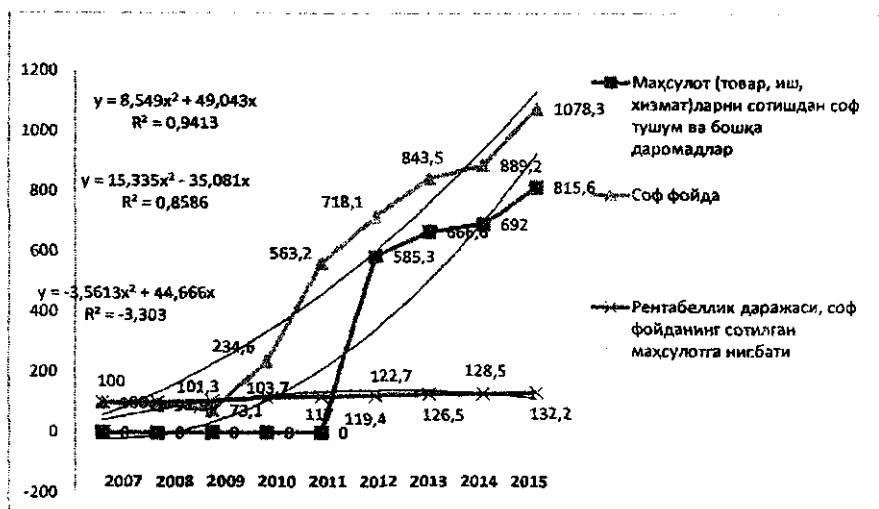
Йил- лар	Маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушум ва бошқа даромадлар		Соф фойда		Рентабеллик даражаси, соф фойданинг сотишган маҳ- сулотга нисбати	
	Сумма- си, млн. сўм	Ўсиш суръа- ти, %	Сумма- си, млн. сўм	Ўсиш суръа- ти, %	Дара- жаси, %	Ўсиш суръа- ти, %
2007	1781,1	100,0	1047,5	100,0	58,81	100,0
2008	1616,0	90,7	962,5	91,9	59,56	101,3
2009	1254,2	70,4	765,2	73,1	61,01	103,7
2010	3572,0	200,0	2457,5	234,6	68,80	117,0
2011	8400,1	471,0	5899,4	563,2	70,23	119,4
2012	10425,2	585,3	7521,8	718,1	72,15	122,7
2013	11872,3	666,6	8835,4	843,5	74,42	126,5
2014	12325,2	692,0	9314,1	889,2	75,57	128,5
2015	14526,0	815,6	11295,2	1078,3	77,75	132,2

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасида маҳсулотларни сотиш ҳажми 2007-2015 йиллар давомида 815,6 %га ошган. Соф фойда суммасининг шу таҳлил давридаги ўсиш суръати жуда юкори, яъни 1078,3 %га тенг бўлган. Соф фойданинг жадаллик коэффиценти сотилган маҳсулот ҳажмига нисбатан 1,32 га тенг ($1078,3 / 815,6$). Шунинг эътиборга олиш лозимки, натижа кўрсаткичининг динамикаси ўрнига унинг жадаллик коэффицентини аниқласа ҳам

¹³³ “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонаси маълумотлари асосида муаллиф ҳисоб-китоби.

етарли бўлади. Чунки амалиётда натижа кўрсаткичининг жадаллик коэффициенти унинг ўзгариш динамикасининг даражасига тенг бўлади. Буни жадвалда ҳам кўриш мумкин. Хуллас, фойда суммасининг сотилган маҳсулот ҳажмига нисбатан тез суръатлар билан ўсиши, рентабеллик даражасининг ошиб боришига сабаб бўлган.

Агарда фойда суммасига нисбатан сотилган маҳсулот суммасининг ўсиш суръати юқори бўлганда, рентабеллик кўрсаткичининг даражаси ҳам, динамикаси ҳам пасайиш тенденциясига эга бўлган бўлар эди. Ҳозирги ҳолатда рентабеллик даражаси 2007 йилда 58,81 %га тенг бўлган бўлса, 2015 йилга келиб, 77,75 %гача кўтарилган ёки шу даврда унинг ўсиш суръати 132,1 %га тенг бўлган. Ушбу ҳолатни мазкур кўрсаткичлар динамикасининг графигида ҳам яққол кўриш мумкин (8.1-расм).



8.1-расм. “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасида сотилган маҳсулотлар соф фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг 2007-2015 йиллардаги динамикаси графиги¹³⁴.

¹³⁴ 8-жадвал маълумотлари асосида тузилди. Мазкур графикда келтирилган 1-қатор – маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушум ва бошқа даромадларнинг ўзгариш чизиги; 2-қатор – соф фойда суммасининг ўзгариш чизиги; 3-қатор – рентабеллик даражаси, соф фойданинг сотилган маҳсулотга нисбатининг ўзгариш чизиги.

Мазкур графикдан кўриниб турибдики, соф фойда суммаси “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонаси очилган ва фаолият кўрсатишни бошлаган 2007 йилдан бошлаб маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушумга нисбатан юқори бўлган. Рентабеллик даражаси ҳам 2007 йилдан 2015 йилгача барқарор равишда ўсиш тенденциясига эга. Ушбу ҳолатга мазкур маълумотлар асосида баҳо бериладиган бўлса, шунини таъкидлаш мумкинки, 2010 йилдан бошлаб барча кўрсаткичларда кескин ўсиш тенденцияси кузатилган. 2007-2015 йилларда сотилган маҳсулотнинг ўсиш даражаси 815,6 %ни ташкил қилган бўлса, соф фойданинг ўсиш даражаси энг юқори, яъни 1078,3 %ни ёки 10,8 баробарни ташкил қилган. Натижада рентабеллик даражаси ҳам ўсиш тенденциясига эга бўлган. Шу даврда мазкур кўрсаткич 132,2 % га ўсган.

Албатта, бунга бир қанча бошқа омиллар ҳам таъсир қилиши мумкин. Буларни аниқлаш учун, мазкур кўрсаткичнинг омилли таҳлилини ўтказиш ва унинг турли омиллар билан боғлиқликларини ўрганиш лозим бўлади.

Ҳозирги шароитда ҳар қандай жараёнинг ёки харажатларнинг самарадорлигини ошириш масаласи ўта долзарб масалалар сирасига кирадиган бўлди. Шу нуқтан назардан, маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларини аниқлаш масаласи ҳам долзарб ва устувор вазифалардан бирига айланди. Чунки ушбу хизматнинг даражаси аҳолининг фаровонлиги, ҳаёт даражаси ва сифати билан бевосита боғлиқ бўлиб бормокда.

9-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ВА УНИНГ ТАШКИЛИЙ ТАДБИРЛАРИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

9.1. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлиги

Мамлакатимиз иқтисодиётини ислоҳ қилиш ва озиқ-овқат дастури ижросини таъминлаш мақсадида қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш, уни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи субъектларнинг улуши йилдан-йилга оширилиши соғайлаштирилмоқда. Мазкур масала юзасидан бир қатор қарорлар қабул қилиниб, соҳани ривожлантиришга оид чора-тадбирлар режаси тасдиқланди. Шу боис, ушбу соҳа корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш алоҳида тадқиқот объекти сифатида назарий ва амалий жиҳатдан ўрганилиши ҳамда тегишли таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишни тақозо этмоқда.

Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини ошириш бугунги кунда объектив заруриятга айланди. Унинг даражасини билиш учун эса, уларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқишни тақозо қилади. Мазкур масалалар билан мамлакатимизда Б.А.Абдукаримов, К.Б.Уразов, А.Н.Жабриев, М.Қ.Пардаев, Н.Р.Зугуров, А.Т.Кудбитдинов, А.Б.Бектемиров, Ш.С.Салимов, Э.Ш.Шавқиев, Ф.Б.Абдукаримов, А.Н.Холикулов, Ж.А.Абиев, И.С.Очилов, Н.Э.Ибодуллаев, Р.А.Исломова, Ҳ.А.Раҳимов, О.М.Пардаева, Ж.Р.Ураков, С.Хусенов, Н.У.Худайбердиев, М.Б.Аннаев, Ё.Ж.Исроилов, Д.Д.Пашаходжаева, М.Ш.Мардонов, Қ.Ж.Мирзаев, Ю.П.Ўринбаева, Ш.А.Султонов, Э.С.Файзиев каби олимлар¹³⁵ шуғулланмоқдалар. Ушбу олимларнинг самарадорлик

¹³⁵ Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. –Т.: “Фан ва технологиялар”, 2007. 61-64 б., Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. 1-қисм. –Т.: “Фан ва технологиялар”, 2008. 134-17 б., Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. –Т.: “Фан”, 2005. 122-141 б. Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. –Т.: “Фан ва технология” нашриёти, 2013. 146-168 б., Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётининг айрим муаммолари. Монография. – Т.: “Наврўз” нашриёти, 2014. 48-61 б., Уразов К.Б. Худайбердиев Н.У., Аннаев М.Б., Исроилов Ё.Ж., Пашаходжаева Д.Д., Мардонов М.Ш. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг дозарб муаммолари. Монография. – Т.: “Иқтисод” нашриёти, 2011. 260 б., Мирзаев Қ.Ж. Агросервис иқтисодиёти. Монография. – Т.: “Иқтисод-молия” нашриёти, 2013. 212 б. Мирзаев Қ.Ж. Агросервис хизматлари самарадорлигини оширишнинг методологик масалалари. Монография. – Т.:

масаласига ташкилий-иқтисодий тадбирлари бўйича қарашлари бир-биридан мазмуни, шакли ва кўрсаткичлар сони билан ҳам фарк қилади. Айрим олимларнинг асарларида самарадорлик кўрсаткичлари билан самарадорлик мезонига бир хил тушунчалар сифатида қаралган. Буларни инobatга олиб, ушбу масалани назарий, методологик ва амалий жиҳатдан тадқиқ қилишни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишни икки босқичда қараб чиқишни тавсия қилмоқдамиз.

Биринчидан, маҳсулотларни сотиш хизматларининг объектив зарурлиги. Чунки етиштирилган ва ишлаб чиқарилган маҳсулотлар, албатта истеъмол қилиниши ва бунинг учун сотилиши кераклиги.

Иккинчидан, маҳсулотларни сотиш жараёни албатта самарали бўлишлиги ҳам объектив заруриятдир. Чунки ушбу жараёнда самарадорлик бўлмаса, у билан шуғулланувчи тадбиркор ҳам ўз фаолиятини тўхтатишга мажбур бўлади. Бу иккала жиҳат ҳам бир-бирига узвий боғлиқ жараёнлардир.

Етиштирилган ва сақланиб турилган маҳсулотларни сотишнинг объектив зарурлиги, аҳолининг озиқ-овқат, унинг таркибий қисми бўлган мева-сабзавот маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини қондиришда, қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг такрор ишлаб чиқарилишини ташкил қилишда, аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифатини оширишда иштирок этиши билан ҳам белгиланади. Маҳсулотни етиштирувчи, сақловчи ва сотиш билан шуғулланувчи субъектларга пул маблағлари ҳам айна шу жараён натижасида келиб тушади ва улар фаолиятининг бардавомлиги учун иқтисодий замин яратилади.

Яна бир жиҳат. Маҳсулотни сотиш жараёнида олинган даромадлар қилинган харажатларни қоплай олмаса, сотиш билан шуғулланадиган субъект фойда кўрмайдиган бўлса, бундай фаолият билан шуғулланадиган субъект касодга учрайди. Бу ҳолат сотиш жараёнининг самарадорлигини ошириш ҳам ҳозирги шароитда объектив заруратга айланганини яна бир бор кўрсатмоқда. Шу туфайли, мамлакатимизда мазкур масала билан бир гуруҳ

“Иқтисод-молла” нашриёти, 2010, 164 б., Ураков Ж.Р. Хизмат кўрсатиш қорқоналари фаолияти самарадорлигини ошириш. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2013, 33 б., Ўринбаева Ю.П. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва аҳоли турмуш даражаси: ўзаро боғлиқлиги ва ривожланиш истискоблари. Монография. – Т.: “Фан” нашриёти, 2013, 144 б., Султонов Ш. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ҳудудли муаммолар ва ечимлари. Монография. – Т.: “Наврўз” нашриёти, 2013, 43-48 б., Файзиев Э.С. Сервис тизими фаолияти асослари. Ўқув қўлланма. – Самарқанд: “Зарафшон” нашриёти, 2010, 73-106 б.

олимлар шуғулланиб келмоқдалар. Зеро, сотиш хизматлари самарадорлиги фақат сотиш жараёнини қамраб олмасдан, балки барча иқтисодий жараёнлар ва фаолиятларнинг пировард мақсадини ўзида ифода этади.

Маҳсулотларни сотиш хизматларининг объектив зарурлиги, уларнинг сотилиши лозимлигидан келиб чиқади. Булар қуйидагилардан иборат:

- етиштирилган ва сақланган маҳсулотларнинг сотилиш зарурати;

- аҳолини қишлоқ хўжалик маҳсулотлари билан йилнинг барча давлари ва мавсумлари давомида узлуксиз таъминлаш зарурати;

- иқтисодий жараёнларнинг узлуксизлиги ва ҳаётийлигини таъминлаш мақсадида етиштирилган маҳсулотларнинг пулга айланиш зарурати;

- маҳсулотларни етиштиришга қўйилган маблағларнинг доиравий айланишида маълум фойда олиб, уларни қўпайтиришни таъминлаш зарурати;

- маҳсулотларни сотиш жараёнида бозор муносабатлари талабларидан бири бўлган тежамкорлик тамойилига амал қилиш лозимлиги;

- ҳар бир иқтисодий жараёндан, шу жумладан, сотишдан ҳам фойда олиш зарурлиги;

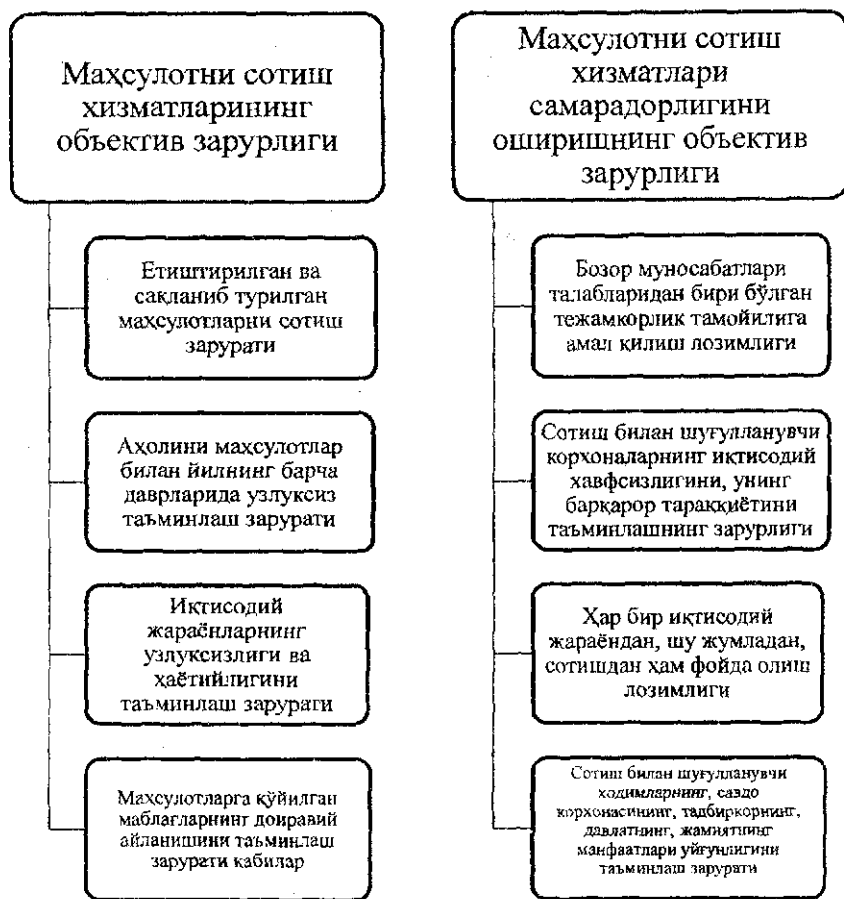
- сотиш билан шуғулланувчи корхоналарнинг иқтисодий хавфсизлигини, унинг барқарор тараққиётини таъминлашнинг зарурлиги;

- ушбу жараёнда сотиш билан шуғулланувчи ходимларнинг, савдо корхонасининг, тадбиркорнинг, давлатнинг, жамиятнинг манфаатлари уйғунлигини таъминлаш зарурати кабилар.

Ушбу объектив заруратлар қуйидаги расмда ўз аксини топган (9.1-расм).

Мазкур расмдан ҳам кўриниб турибдики, маҳсулотларни сотиш хизматлари ва уларнинг самарадорлигини ошириш объектив зарурият эканлигини исботловчи иккита йўналиш мавжуд. Биринчи йўналиш, маҳсулотларни сотиш хизматларининг объектив зарурлиги, уларнинг сотилиши лозимлигидан келиб чиқади. Энг муҳими, маҳсулотларни ўз вақтида истеъмолчиларга етказиб бориш зарурати бўлса, иккинчидан, етиштирилган маҳсулотни сотиб,

тегишли маблағ тўплаб, яна шу жараёни давом эттириш заруратидан иборатдир.



9.1-расм. Маҳсулотларни сотиш хизматлари ва уларнинг самарадорлигини оширишнинг объектив заруриятлари.

Биринчи ҳолат жамият манфаатига мос келса, иккинчи ҳолат бевосита тадбиркор манфаатига мосдир. Бундан давлат ҳам бир қанча йўналишлар бўйича (солиқ тушуми, бозорининг тўйиниши, экспорт имкониятининг мавжудлиги, нақд пул тушумининг кўпайиши кабилар) манфаатдордир.

Жамият ҳаётида аҳолини маҳсулотлар билан йилнинг барча даврларида узлуксиз таъминлаш зарурати ҳам муҳим аҳамиятга эга. Чунки улар мева-сабзавотларни фақат мавсум даврида эмас, балки йилнинг ҳамма даврларида истеъмол қилиш заруратидан келиб чиқади. Таъкидланганидек, ушбу жараён иқтисодий жараёнларнинг узлуксизлиги ва ҳаётийлигини таъминлаш заруратини ҳам келтириб чиқаради. Чунки иқтисодий жараёнларнинг мавсумийлик ҳолатидан барқарор ҳаракатда бўлиши ҳам бутун иқтисодиёт учун аҳамиятлидир.

Иқтисодиётнинг барқарор ривожланишини таъминлашда маҳсулотларга қўйилган маблағларнинг доиравий айланишини таъминлаш зарурати ҳам мавжуд. Ушбу ҳолат маҳсулотларни такрор ишлаб чиқаришнинг узлуксизлигини таъминлаш имконини яратади.

Юқоридаги расмда маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлигини белгиловчи иккинчи йўналишдаги омиллар тизими ҳам келтирилган. Булар бир қанча сабабларга боғлиқ ва улар қуйидагилар билан изоҳланади.

Иқтисодиётда асосий тамойиллардан бири, айниқса бозор муносабатлари шароитида, қатъий тежамкорлик тамойилига амал қилишдан иборатдир. Чунки тегишли миқдорда маҳсулотларни сотишга ва даромад олишга эришиш мумкин, аммо тежамкорлик тамойилига амал қилинмаса, шунча ҳаракат билан ҳам зарарга ишлашга тўғри келиб қолиши табиий. Шу туфайли, самарадорликни оширишнинг муҳим йўлларида бири — бутун фаолият давомида тежамкорлик тамойилига амал қилишдан иборатдир.

Юқоридаги ҳолат бошқа жараёнлар билан ҳам узвий боғлиқдир. Чунки ҳар бир иқтисодий жараёндан, шу жумладан, сотишдан ҳам фойда олишга эришиш учун тежамкорликка амал қилинади. Бу эса, ўз навбатида, тадбиркорнинг манфаатини бевосида ўзида ифодалайди. Ҳар бир хўжалик юритувчи субъектнинг фойда олиб ишлаши жамият ва давлат манфаатларига ҳам мос келади. Барқарор фаолият кўрсатиб келаётган корхоналарда иш ўринлари қисқармасдан, бандлик масаласи таъминланиб бориши билан бирга, бозорнинг барқарорлиги таъминланади ва давлатга шу корхонадан солиқ тушумининг узлуксизлиги таъминланиб туради.

Ҳозирги шароитда сотиш билан шуғулланувчи корхона-ларнинг иқтисодий хавфсизлигини, унинг барқарор тараққиётини таъминлашнинг зарурлиги ҳам ушбу жараёндан давлатнинг, жамиятнинг, тадбиркорнинг ва бевосита аҳолининг манфаатлари мавжудлигидан келиб чиқади. Чунки корхона иқтисодий хавфсизлигининг таъминланганлиги, унинг банкротликка учраб, ночор ҳолатга тушиб қолишидан ҳимояланганлиги билан ўлчанади. Шундай экан, сотиш билан шуғулланувчи субъектлар самарадорлиги ҳам бевосита уларнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш билан боғлиқдир.

Юқорида келтирилган далилларнинг ҳаммаси сотиш билан шуғулланувчи ходимларнинг, савдо корхонасининг, тадбиркорнинг, давлатнинг, жамиятнинг манфаатлари уйғунлигини таъминлашга хизмат қилади. Манфаатлар бир-бири билан уйғунлашган жойда барча иқтисодий жараёнлар барқарор ва самарали ривожланиши учун тегишли шароит яратилади.

9.2. Мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сотишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари ва уларнинг ўзига хос хусусиятлари

Мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сотиш масаласи бугунги кунда муҳим масалалардан биридир. Чунки, советгичлардан олинган мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сақлашнинг оптимал муддатидан ошиб кетадиган бўлса, уларнинг бир қисми яроқсиз ҳолга келиши мумкин. Шу туфайли, ушбу масалага ҳам алоҳида аҳамият берилиши шарт. Бунинг учун маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини оширишга оид ташкилий-иқтисодий тадбирларни ишлаб чиқиш ва уларни мувофиқлаштириш асосида такомиллаштириш керак бўлади.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ихтисослаштирилган мева-сабзавот дўконларида, озиқ-овқат дўконларининг бўлимлари ва секцияларида, шунингдек, мулкчиликнинг барча шаклларидаги павильонларда янги узилган сабзавот, ҳўл мева, узум, резавор мева, субтропик ўсимликлар, ёнғок, полиз маҳсулотлари, қўзикорин, ёввойи ҳолда ўсувчи мевалар, картошка ва уларни қайта ишлашдан олинган маҳсулотлар сотилади. Ушбу савдо шаҳобчалари асосан

мева-сабзавот маҳсулотларини сотишга ихтисослаштирилган ва уларда тегишли шароит яратилган.

Айрим ҳолларда, айниқса байрамлар арафасида, мева-сабзавот маҳсулотлари ва картошка қўплаб келтириладиган мавсумий даврда, уларнинг савдоси туманлар, шаҳарлар ҳокимликлари, давлат солиқ хизмати ва санитария назорати органларининг рухсати билан лотоклар, тележкаларда, шунингдек, гузарлар, ярмаркалар ва ушбу мақсадлар учун ажратилган жойларда махсус ташкил этилган савдо усулларида амалга оширилади. Бунда маҳсулотлар бевосита фермер ва деҳқонлар томонидан сотилади. Ушбу маҳсулотларнинг бир қисми маҳсулотларни сотишга ихтисослашган чакана савдо тармоғи ва уларни сақлаб сотадиган советгич корхоналари ҳамда ташкилотлари томонидан ҳам таъминланади.

Амалдаги тартиб бўйича, мева-сабзавот билан савдо қилувчи корхоналар ва ташкилотлар қўшимча равишда қадокланган бошқа озиқ-овқат маҳсулотлари: зиравор, кетчуплар, дориворлар, асал, ўсимлик мойи, туз, озиқ-овқат маҳсулотларига қўшиладиган 10 фоздан ортиқ бўлмаган концентрацияли сирка кислотаси, мева-сабзавот шарбатлари ва чанқовбосди ичимликлар ҳам сотиши мумкин.

Ҳозирги пайтда, харидорлар учун қулайлик туғдириш мақсадида, мева-сабзавот маҳсулотлари билан савдо қилувчи айрим корхоналар ва ташкилотлар иш шароитларига қараб, хўжалик маҳсулотлари: картошка-сабзавот тозалагич, шарбатсикқич, қопқоклаш машиналари, ҳар хил идишлар, тикиш ва ўраш материаллари, кичик механизация воситалари, боғ-полиз анжомлари, полиэтилен плёнка, мева-сабзавот экинлари ва бошқа қишлоқ хўжалиги экинларининг уруғлари ҳамда қўчатларини сотиш билан шуғулланмоқдалар. Фикримизча, ушбу тадбирни мева-сабзавот маҳсулотлари билан савдо қилувчи барча савдо шаҳобчаларида ташкил қилиш мақсадга мувофиқ.

Ҳозирги пайтда деярли барча мева-сабзавот маҳсулотлари билан савдо қилувчи дўконларда ўз-ўзига хизмат кўрсатиш усули жорий қилинган. Бундай дўконларда савдога тайёрланадиган маҳсулотлар дўконларнинг махсус хонасида боғламланади, қадокланади, овқат тайёрлаш учун тўплам қилиб қўйилади, ип ва полиэтилен тўрхалталарга, қопчаларга ва бошқа ўраш-жойлаш

материалларига жойланади ҳамда маркаланади. Ушбу тайёрланган маҳсулотларнинг вазни ва нархи кўрсатиб қўйилган бўлиши лозим.

Дўконларда тортиб сотиладиган картошка, мева-сабзавот маҳсулотларининг вазни харидорга кўринарли жойда, белгиланган идишда тортишга йўл қўйилади. Шунини таъкидлаш жоизки, тузланган карам, тузланган ва сиркаланган кўзқорин, амалдаги техник регламентлар ёки стандартларга мувофиқ, фоиз нисбатларидаги шарбат, тузли ва сиркали сув билан бирга сотилади. Бундай мева-сабзавот маҳсулотларини сотишда суюқлик маҳсулот тортиб бўлингандан сўнг, харидор илтимосига кўра қўшилиши кўзда тутилган. Юқорида кўрсатилган маҳсулотларни сотишда махсус анжомлар: қошиқ, вилка, куракчалар каби мосламалардан фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

Одатда, сотувчи харидорга картошка, мева-сабзавот маҳсулотларини сотишда савдо жараёнида вужудга келган яроқсиз ва сифати паст маҳсулотларни ажратиб ташлашга мажбур. Агар уларнинг сифати паст бўлиб, истеъмолга яроқсиз бўлса, фақат ташланиши, агар истеъмолга яроқли бўлса, бундай мева-сабзавот маҳсулотларини қайта ишлашни ташкил қилиш лозим.

Тадқиқот жараёнида музлаттичдан олинган мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сақлаш муддатларини оптималлаштириш ва маҳсулотларни йўқолиш даражасини камайтириш билан боғлиқ ташкилий-иқтисодий тадбирларни такомиллаштириш бўйича тегишли таклифлар ишлаб чиқилди.

Савдо шахобчаларида сотиш ишларини ташкил этиш ва сотиш жараёнида турли ташқи омиллар таъсири эвазига маҳсулотлар сифатининг пасайиши ва йўқолиши кузатилади. Маълумки, амалдаги меъёрларга мувофиқ, савдога қўйиладиган мева-сабзавот маҳсулотлари навларга ажратилган, стандартлар талабларига кўра сараланган бўлиши талаб этилади. Маҳсулотларнинг яроқсизлик даражаси ва чикит миқдори олмалар учун 5 фоиздан, данакли мевалар ва узум учун 10 фоиздан ортиқ бўлмаса, ушбу маҳсулотлар навларга ажратилмасдан сотилиши мумкин.

Совитгичлардан олинган олма, нок ва цитрус каби мева-сабзавотларни савдо залларида сақлаш муддати 24 соатни ташкил этади. Белгиланган муддатда сотилмаган маҳсулотлар сифатининг бузилиши эвазига, маҳсулотнинг табиий камайиши ва бир қисмининг истеъмолга яроқсиз ҳолга келиб қолиши, савдо хизмати

субъектлари харажатларининг ошишига ҳамда самарадорлигининг пасайишига сабаб бўлмоқда.

Мазкур савдо хизмати субъектлари самарадорлигига салбий таъсир этувчи омилларни олдини олиш мақсадида, мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо шахобчаларида сақлаш ва сотиш ташкилий тадбирларини жорий этиш мақсадга мувофиқлиги асосланди.

Чунки салбий таъсир этувчи омилларни бартараф қилинмаса, ижобий таъсир килувчи омилларнинг таъсири ҳам сезилмасдан қолади.

Тадқиқотлар натижасида чакана савдо қондаларига савдо шахобчаларида мева-сабзавотларни сотишни ташкил этишда махсус советгичлар билан жиҳозлаш зарурлиги тўғрисидаги куйидаги меъёрларни киритиш асосланди. Мева-сабзавот маҳсулотлари билан савдо қиладиган чакана савдо корхоналарида кунлик савдо ҳажмига мос равишда 1-2,5 тонналик советгич ўрнатилиши тавсия этилди. Советгичнинг ҳажми, мос равишда, сотиш миқдори ўзгаришига қараб, кўпайиши ёки камайиши мумкин (9.1-жадвал).

9.1-жадвал

Сотиш дўконларига советгичларни ўрнатиш ва уларнинг ҳажмини аниқлаш ҳисоб-китоби

Т/р	Маҳсулотларни сотиш ҳажми	Талаб этиладиган советгич ҳажми	
		Мева	Сабзавот ва полиз маҳсулотлари
1.	0,25	0,5	0,5
2.	0,50	0,5	0,5
3.	0,75	1,0	1,0
4.	1,0	1,5	1,5
5.	1,5	2,0	2,0
6.	2,0	2,5	2,5

Мева-сабзавот ва полиз маҳсулотлари билан савдо қиладиган шахобчалар советгич бўлмаган пайтда кунлик сотиш ҳажмидаги маҳсулотларни олиб келади. Советгич ўрнатилгандан сўнг 3

кунлик маҳсулотни олиб келиш имконияти туғилади. Бу савдо корхонасининг транспорт харажатларини тежаш, шу ҳисобдан умумий харажатларини камайтириш имконини беради.

Мева-сабзавот ва полиз маҳсулотлари билан бир вақтнинг ўзида савдо қиладиган дўконлар учун маҳсулотларни алоҳида-алоҳида сақланишини таъминлаш мақсадида, икки камералик совитгичлар ўрнатилиши зарур. Чунки ушбу ташкилий тадбирни амалга ошириш натижсида маҳсулотларни сақлаш муддати 3-3,5 баробарга узайиши ва харажатларнинг 2,0-2,5 % тежалиши аниқланди (9.2-жадвал).

9.2-жадвал

Маҳсулотларни совитгичларда сақлаб сотганда анъанавий усулга нисбатан эришиладиган харажатлар тежамкорлигининг ҳисоб-китоби

Сақлаш усул- лари	Харид қи- лин- ган маҳсу- лот миқ- дори, кг	Со- тиш ҳаж- ми, кг	Йў- қо- тиш меъ- ёри, кг	Со- тил- ган маҳсу- лот- нинг соф миқдо- ри, кг.	Мах- су- лот со- тиш ба- ҳо- си, минг сўм	Ял- пи ту- шум млн. сўм	Мах- сулот та- ша- шиш хара- жат- лари, минг сўм	Сақ- лаш ха- ра- жат- ла- ри, минг сўм	Йў- қо- тиш сум- ма- си, минг сўм (4*6)	Жами хара- жат- лар, минг сўм (8+9+1 0)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Анъа- навий усулда	300	250	5,4	244,6	3,6	880,6	60,0	0	16,2	72,2
Совитгич ўрнати- лганда	300	250	2,4	247,6	3,6	891,4	60,0	4,7	7,2	71,9
Совитгич ўрнати- лгандаги фарқ	-	-	-3,0	+3,0	-	+10,8	-	+4,7	-9,0	-0,3

(жадвал давоми)

Сақлаш усуллари	Олин- ган даро- мад- нинг миқдо- ри, минг сўм (7-11)	Сақлан- ган маҳсу- лотнинг сотиш нархи, минг сўм	Сақлаб сотил- ган маҳ- сулот ҳажми, кг (2-3-4).	Сақлан- гандан кейинги тушум, млн. сўм (13*14)	Сақлаб сотилган маҳсу- лотдан умумий даромад, минг сўм (12+15)	Совит- гич ўрна- тилган ҳолатнинг самара- дорлиги, % (1қ/2қ* 100)
	12	13	14	15	16	17
Анъа- навий усулда	808,4	3,8	44,6	169,5	977,9	100,0
Совит- гич ўрна- тил- ганда	819,5	4,2	47,6	199,9	1019,4	104,2
Совит- гич ўрна- тилганда- ги фарқ	+11,1	+0,4	+3,0	+30,4	+41,5	+4,2

Жадвалда келтирилган маълумотлардан кўриниб турибдики, дўконда соф миқдори 300 кг сотишга мўлжалланган маҳсулотдан 250 кг сотилган. Аммо анъанавий усулда сақлаб сотиш билан совитгичларни ўрнатиб сотгандаги фарқ 3 кг ни ташкил қилади ва тушум 10,8 минг сўмга кўп бўлган. Совитгич ўрнатишганда, сақлашга кетган харажатлар кўп бўлишига қарамасдан, жами харажатлар миқдори 0,3 минг сўмга кам бўлган. Тадқиқотларимиз атиги 50 кг маҳсулотни дўконда сақлаб сотиш эъзига 30,4 минг сўм қўшимча даромад олишга эришилганини кўрсатди. 50 кг маҳсулотни сақлаб сотилганда олинган умумий даромад 41,5 минг сўмни ёки анъанавий усулда сотганга нисбатан 4,2 % ортиқ миқдорни ташкил қилмоқда.

Кўриниб турибдики, ушбу ракамлар атиги 50 кг маҳсулотни сақлаб сотиш асосида қилинган ҳисоб-китоб натижаларидир. Агар 500 кг маҳсулотни дўконда сақлаб сотадиган бўлса, унинг миқдори яна 10 баробарга ошади ва 415,0 минг сўмни (41,5*10) ташкил

қилади. Мос равишда 1,0 тонна маҳсулотни сақлаб сотилса, даромад миқдори яна 2 баробарга қўпаяди ва 830,0 минг сўмни (415,0*2) ташкил қилади.

Булардан ташқари, маҳсулотлар савдо залида ўрнатилган совитгичларда сақлаб сотилганда, уларни сақлаш муддати 72-85 соатгача узайиши сабабли, унинг ҳажми ва сифати ўзгармасдан сақлаш имконини беради. Бу ҳолат белгиланган меъёрга нисбатан 3,0-3,5 баробарга сақлаш муддатини узайтиради.

Мазкур ҳолатда совитгич ўрнатилганда умумий харажатларнинг тежалганлиги 0,3 %ни ташкил қилиши аниқланди. Бироқ, маҳсулотлар ҳажми ва уни етказиб беришдаги транспорт ва энергия харажатлари ҳажмига мос равишда ўзгариб турганлиги туфайли, тежамкорлик яна ошади. Чунки дўконларга совитгич ўрнатилса, бир марта ташиб келтирилиш 300 кг эмас, балки 1,0 тоннани ташкил қилади. У ҳолда транспорт харажатлари бўйича 200,0 минг сўм $[(1000/300)*60,0]$ тежалади ва бу умумий тушумга нисбатан 19,6 %ни (200,0*100/1019,4) ташкил қилади.

Шунингдек, тадқиқотларда совитгичларда сақланган маҳсулотларни сотиш муддатининг узайиши натижасида табиий камайиш 5,4 %дан 2,4 %гача қисқариши аниқланди. Ушбу сақлаб сотиш билан боғлиқ ташкилий-иқтисодий тадбирларни такомиллаштириш эвазига маҳсулотларни сотишдан олинадиган умумий тушумни ошириш мумкинлиги асосланди. Тавсия этилган ташкилий тадбирларни қўллаб, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизмати субъектлари амалий маълумотлари асосида умумий тушумни 4,2 % га ошириш мумкинлиги (жадвалда 17-устун) кўрсатиб берилди. Таҳлиллар натижасида тавсия этилган тадбирлар ҳисобидан ҳар 1,0 тонна маҳсулотдан 30 кг (1000*3), 10 тонна маҳсулотдан 300 кг тежалиши аниқланди. Тежалган маҳсулотлар эвазига, аҳоли жон бошига 100 граммдан бир кунда истеъмол қилинса, жами 300 кишини мева-сабзавотлар билан таъминлаш мумкинлиги ҳисоб-китоб қилинди.

Мева-сабзавотларнинг сақлаш ва сотиш самарадорлигини оширишнинг тавсия этилаётган ташкилий тадбирларидан бири сифатида маҳсулотлар сифати, унинг зарарли нитратлар даражасини текшириб кўриш шароитларини яратиш мақсадида, савдо-залларини махсус ускуналар билан жиҳозлаш мақсадга мувофиқлиги асосланди. Ушбу тадбир натижасида харидорларнинг

маҳсулот сифатига бўлган ишончини ошириш эвазига маҳсулот сотиш ялпи тушуми миқдорини ўсиши таъминланди.

Мазкур ташкилий тадбир Самарақанд шаҳридаги “Саватча” супермаркетини тажриба тариқасида 2014-2015 йил июнь-ноябрь ойлари давомида қўлланилди. Натижада супермаркет харидорларининг маҳсулотларда зарарли нитратлар даражасини тезкор текшириш имконияти туғилиб, уларнинг харид қилинаётган озиқ-овқат маҳсулотлари хавфсизлигига ишончи ортди (9.3-жадвал).

9.3-жадвал

**“Саватча” супермаркетини харидорлар ва ялпи тушум
миқдорини маҳсулот хавфсизлигига оид тадбир
натижасида ўзгариши¹³⁶**

Ойлар	2014 йил		2015 йил		Ўзгариш суръати, %	
	Харидорлар сони, киши	Ялпи тушум, млн. сўм	Харидорлар сони, киши	Ялпи тушум, млн. сўм	Харидорлар сони	Ялпи тушум
Июнь	3646	101,3	4398	128,7	120,6	127,0
Июль	3691	114,8	4471	136,6	211,1	119,0
Август	3846	123,9	4843	141,7	125,9	114,4
Сентябрь	3953	128,9	4952	148,3	125,8	115,1
Октябрь	4283	132,4	5244	158,2	122,4	119,5
Ноябрь	4188	122,5	5223	160,1	124,7	130,7
ЖАМИ	23607	723,8	29131	873,6	123,4	120,7

Мазкур тадбир натижасида харидорлар сони ўртача 23,4 %га, маҳсулотларни сотишдан ялпи тушум 20,7 % ўсганлиги аниқланди.

Юқорида қайд этилган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини такомиллаштиришга қаратилган ташкилий-иқтисодий механизмлар «Ўзбекизоқовқатхолдинг» холдинг компаниясини томонидан қабул қилинган “Ўзбекистон Республикасида мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатиш илмий тавсиялари”да ўз аксини топган (“Ўзбекизоқовқатхолдинг”

¹³⁶“Bakht Golden Apple” қўшма корхонаси маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

ХКнинг 2016 йил 30 августда имзоланган 85-сонли буйруғи ва 2016 йил 7 сентябрда имзоланган ОР/11-1742-сонли маълумотномаси). Мазкур тавсиялар 2017-2019 йиллар давомида холдинг компаниясининг маҳсулотларни сақлаш ҳажмини ҳар йили ўртача 10,3 %га, маҳсулот экспортини 7,4 %га, совитгич корхоналари фойдасини 16,8 %га ошириш чора-тадбирларни белгилашга асос бўлди.

9.3. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий тадбирлари ва уларни амалга ошириш йўллари

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида юқори самарадорликка эришиш учун бир қанча йўналишлар мавжуд. Буларни ҳўжалик юритувчи субъектга дахлдорлиги нуқтаи назаридан иккига бўлиш мумкин: ички ва ташқи имкониятлар. Ҳозирги жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг навбатдаги оқимидан ҳимояланишга қаратилган тадбирлар амалга оширилаётган паллада самарадорликни оширишнинг ички имкониятларини ишга солиш муҳим аҳамиятга эга.

Сотиш хизматлари самарадорлигини оширишга таъсир қилувчи ички имкониятларни ишга солишда қўлланиладиган ташкилий-иқтисодий тадбирлардан бири — унинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблашдан иборат. Тадқиқотларимиз натижасида маҳсулотларни сотиш самарадорлигини оширишга таъсир қилувчи омиллар туркумига қуйидагиларни киритиш лозимлиги асосланди:

- ишни бошқаришда “Ходимнинг шахсий масъуллигини ошириш” (ХШМО) ташкилий тадбиридан фойдаланиш;
- сотувчига қўйиладиган талабларни кўпайтириб, унинг ҳар бир талабга масъуллигини ошириш;
- сотишда асосий учта ўзаро бир-бирига боғлиқ бўлган харидор, маҳсулот (товар), сотувчи муносабатларининг мувофиқлигини таъминлаш;
- буюртмалар асосида “Мобиль савдо” усулини қўллаган ҳолда харидорнинг уйига ёки ишхонасига маҳсулотларни етказиб бериш ишларини йўлга қўйиш.

Бозор муносабатлари шароитида ҳар қандай иқтисодий жараён маълум самарадорлик асосида амалга оширилиши лозим. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш иқтисодий жараён сифатида

юқори самарадорлик асосида содир бўлиши керак. Бунга эришиш учун бир қанча усуллар ва омиллар мавжудки, улардан тўғри фойдаланиш кўзланган мақсаднинг муваффақиятли якунланиши учун етарли даражада имконият яратади. Бу борада бир қанча тадқиқотлар олиб борилди ва асосий эътибор мазкур жараён самарадорлигини оширишнинг ички имкониятларидан фойдаланиш бўйича омиллар таркибини аниқлашга қаратилди. Булардан бири, таъкидланганидек, “Ходимнинг шахсий масъуллигини ошириш” (ХШМО) ташкилий тадбиридир. Бу тадбирга таяниш – ички имкониятларни ишга солган ҳолда юқори самарадорликка эришиш имконини беради.

Ушбу тадбирнинг ўзига хос хусусияти шундаки, меҳнат жамоасидаги ҳар бир ходим ўзининг иш натижаси учун ўзи жавоб беради, яъни ҳар бир ходим ўз функциясини бажариш жараёнида уни миқдор ва сифат жиҳатидан виждонан бажаришга ўзини-ўзи сафарбар қилади. Бунга эришиш учун ҳар бир ходимнинг кўлига ишга қабул қилишда бажарадиган функциясининг рўйхати топширилади. Агар у шу функцияни ҳалол-покиза қилиб рисоладагидай бажарса, унга келишилган иш ҳақи берилади. Агар уни такомиллаштириб, сифати ва самарадорлигини ошириб бажаришга эришса, мос равишда ойлик маоши пропорционал тарзда ошиб боради. Борди-ю, ишнинг миқдори ва сифатини пасайтириб, белгиланган меъёрдан ёки келишилган ҳолатдан паст кўрсаткичларга эришилса, белгиланган маош мос равишда пропорционал тарзда камайиб боради.

Бунга бир мисол келтирамиз. Штат бўйича 4 нафар бухгалтер лавозимида фаолият кўрсатадиган хизматчи керак, деб фараз қиламиз. Ҳаммасининг функционал вазифаси ва уларга тўланадиган иш ҳақлари бир хил, яъни ҳар бирига 550,0 минг сўмдан ойлик маош тўлаш белгилаб қўйилган. Бу олдиндан ишлаб чиқилган ва тегишли тарзда тасдиқланган. Агар шу 4 та белгиланган функцияни 3 киши бўлиб олса ва уни ўз вақтида уддасидан чиқиб, аъло даражада бажарса, шу 4 кишининг ойлик маошини ишни бажараётган 3 кишига бўлиб бериш кўзда тутилиши лозим.

Кўп ҳолларда шундай ҳолатларни ҳам кўрамизки, бирорта ташкилотнинг бир бўлимида, таъкидланганидек, 4 киши ўрнида 3 киши фаолият кўрсатади. Шу 3 киши 4 кишининг ишини бажаради. Аммо маош фақат 3 кишига, фақат бир оклад миқдорида, яъни

ўзларининг иш ҳақлари доирасида тўланади. Уларни рағбатлантириш учун, бўш турган бир окладни шу 3 кишига бўлиб берилиши лозим, деб ўйлаймиз. Чунки шу иш 4 киши билан эмас, балки 3 киши иштирокида бажарилди. Албатта, бундай тартибни ўрнатиш учун, айниқса, бюджет ташкилотларида тегишли меъёрий ҳужжатлар етарли эмас. Шунинг учун, иш ҳақининг рағбатлантирувчи механизмини такомиллаштириш тўғрисида, айнан масаланинг шу жиҳатларини инобатга олган ҳолда, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори қабул қилиниши лозим, деб ўйлаймиз.

Мукофотни қайси иш учун қанча фоиз тўланиши лозимлиги борасида шкала ишлаб чиқилади. Бундай ҳолатда ходим ўз ишининг миқдори ва сифатини яхшилаш учун курашади. Шу тариқа ҳар бир ходимнинг ҳар бир муваффақияти учун рағбатлантирилиши асосида унинг руҳиятида шахсий масъуллиқни ошириш туйғуси шаклланади.

Яна бир жиҳат. Яхши иш учун рағбатлантириладиган ходим, ёмон иши учун, яъни яхши натижани қўлга кирита олмаганлиги учун албатта жазо муқаррарлигини ҳам билиши керак ва худди шундай тартиб мазкур корхонада ўрнатилган бўлиши керак. Бундай ҳолда у айнан оладиган ойлигининг камайиши мумкинлигини ҳис қилиши лозим. Хуллас, ҳар бир функция ўз вақтида сифатли равишда бажарилмаса, албатта ойлик маошнинг миқдори камайиши керак. Бунинг учун олдиандан тегишли низом ишлаб чиқилган ва унинг ҳамма банди билан ходимлар таништирилган бўлиши лозим.

Ҳозирги шароитда маъмурий буйруқбозлик механизми вақтинчалик таъсир қилиши мумкин, лекин унинг умри узокқа бормайди. Бозор иқтисодиётида бозорга мос, ўзининг рағбатлантирувчи ва жазоловчи механизмлари ишга тушиши лозим. Камчиликка йўл қўйилган вазиятларда, иш ҳақини қисқартириш кўпроқ самара беради. Мос равишда катта муваффақиятларга эришилса, моддий рағбатлантиришнинг самарадорлиги юқори бўлади. Ҳамиша юқори самарадорликка эришган ходимларни шкалада белгиланган тарзда моддий рағбатлантириш билан бирга, уни тегишли тарзда эътироф этиб туриш, ходимни янада самаралироқ ишлашга ундайди. Бу самарадорликни оширишнинг ички имкониятларидан фойдаланилади.

Таъкидланган усулнинг афзаллиги шундаки, юқори самарадорликка эришган ходимни рағбатлантиришга кетадиган маблағ унинг корхонага келтирилган даромадининг атиги 15-20 фоизини ташкил қилади. Қолган қисми корхонанинг ўзига ва бир қисми давлат бюджетига солиқ шаклида тўланади. Бундай натижага кўшимча маблағларни сарф қилмаган ҳолда эришилади. Бу усул нафақат корхонага ёки ходимнинг ўзига, балки давлатга ҳам катта наф келтиради.

Самарадорликни оширишда ушбу тадбирнинг қуйидаги хусусиятларини инобатга олиш мақсадга мувофиқ:

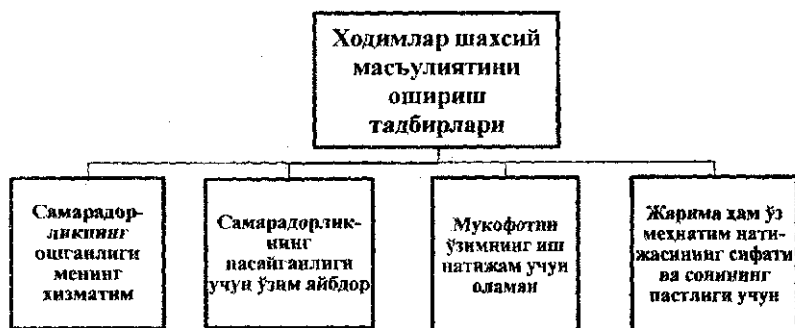
- ҳар бир ишнинг натижаси бўйича (ижобий ёки салбий натижа учун) ҳар бир ходим ўзининг масъуллигини ўзи таъминлайди;

- жамоавий жавобгарлик ходимлардан олиб ташланади (бир ходим иккинчи ходимнинг иш натижаси учун рағбатлантирилмайди ва мос равишда жазоланмайди) ва жавобгарлик шу жамоанинг раҳбарига юклатилади;

- масъулият ҳар бир ходимнинг фақат ўзига юклатилади, яъни ўз муваффақияти учун ўзи рағбатлантирилади (иш ҳақи мос равишда оширилади) ва ўзининг камчилиги учун ўзи жазоланади, жавоб беради (иш ҳақи мос равишда қисқартирилади);

- ҳар бир ходим руҳиятида “бизнинг ишимизнинг натижаси бизникидан, менинг ишимнинг натижаси меники» тамойилига ўтилади.

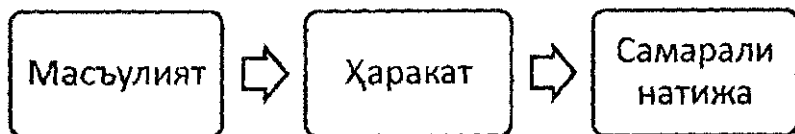
Бундай тадбирларнинг амалга оширилиши аста-секинлик билан ходимлар ўртасида шахсий масъулиятни оширишга олиб келади. Шунининг инобатга олиш лозимки, бизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаётимизда индивидуалликдан кўра жамоавий масъуллик кўпроқ анъана тусига кирган. Аммо бу ҳолат шахсий масъулликни бир мунча сусайтириб юборади. Шу туфайли, биз тақлиф қилган юқори самарадорликка эришиш тамойилларидан бири – ХШМО бозор муносабатларининг чуқурлашиб бориши билан такомиллашиб боради ва яхши натижа бериши муқаррар (9.2-расм).



9.2-расм. Корхона фаолияти самарадорлигини оширишда ходимлар шахсий масъулиятини ошириш тадбирининг йўналишлари¹³⁷.

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, ходим мукофот учун ҳам, жарима учун ҳам ўзи сабабчи эканлигини тан олади. Шундай экан, яхши маош олиш учун самарали ишлаш лозимлигини тушуниб ишлайди. Энг муҳими, ишловчи ходимда ҳам, назоратчида ҳам бефарқликка ўрин қолмайди. Бефарқлик йўқ жойда албатта муваффақиятларнинг бўлиши тайин.

Биз тавсия қилган тадбирда, самарадорликни оширишда ҳар бир ходим ўзининг барча куч ва имкониятларини сафарбар қилиш йўллариини ўзи ахтаради, ишга масъулият билан ёндашади. Биров мажбурлаб қилинган ишдан одам чарчайди, ўз ихтиёри билан амалга оширилган ишдан роҳатланади, дам олади, завқланади. Пировардида самарали натижага эришилади. Буни куйидаги расмда ҳам кўриш мумкин (9.3-расм).



9.3-расм. Ходимнинг масъулияти ва самарали натижасининг ўзаро боғлиқлиги¹³⁸.

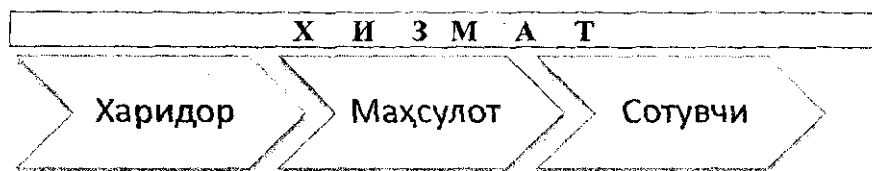
¹³⁷ Тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилди.

¹³⁸ Тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилди.

Буни хизмат кўрсатиш соҳасининг барча тармоқларига, шу жумладан, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатишда ҳам қўллаш мумкин. Масаланинг муҳимлиги ҳамда вазифаларнинг устуворлигига қараб баҳолайдиган (рағбатлантирувчи ва жазоловчи) кўрсаткичларни бир неча баробар кўпайтириш мумкин.

Бундай усуллардан фойдаланиш маҳсулотларни сотиш ва сақлаш жараёнида жуда муҳимдир. Масалан, маҳсулотлар омборларда ёки совитгичларда сақланади. Уларнинг тўлиқ ва сифатли сақланишини таъминлаган ходимларни келишилган шкалада рағбатлантириш лозим бўлади. Аммо сақлаш жараёнида, ходимнинг эътиборсизлиги оқибатида сифатнинг бузилиши ёки камайиши юзага келса, унда ходим жазоланиши керак. Айбнинг миқдорига қараб, мос равишда, иш ҳақининг камайиши ёки камомадни қоплаш масаласи қўйилиши табиий.

Сотишни самарали ташкил қилиш учун, сотувчи асосий эътиборни харидорга қаратиши керак. Самарали сотишга фақат сотиш жараёнини такомиллаштириш орқали эришиб бўлмайди, балки харидорга хизмат қилишни такомиллаштириш лозим бўлади. Сотишда муваффақиятга эришиш учун асосий эътиборни хизматнинг сифатини оширишга қаратмоқ мақсадга мувофиқдир. Таъкидлаганимиздек, маҳсулотларни сотишда асосий учта ўзаро бир-бирига боғлиқ бўлган жиҳатларни: харидор, маҳсулот (товар), сотувчи инobatга олиниши керак. Буни қуйидагича ифодаланади (9.4-расм):



9.4-расм. Маҳсулотларни самарали сотишда ўзаро боғлиқ жиҳатлар¹³⁹.

Кўриниб турибдики, маҳсулотларни сотишда юкори самарадорликка эришиш учун асосий эътибор, сотувчи билан бирга маҳсулотга ҳам қаратилмоғи лозим. Бу ерда хизмат савдонинг

¹³⁹ Ташкилотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилди.

ҳамма жиҳатиға дахлдордир. Харидорға кўрсатиладиган сифатли ва маданиятли хизмат билан бирға маҳсулотнинг ҳам сифатли бўлишини таъминлашни талаб қилади.

Сотувчи дўконға кириб келган харидорни бирор лаҳза ҳам эътибордан қочирмаслиги лозим. Уларни самимият ва хушмуомалалик билан кутиб олиб, барча истакларини ўрганиши, сўраб олиши керак. Нима мақсадда шу дўконға кирди, нимани харид қилишни хоҳлаяпти, ҳамма-ҳаммасини сўраб суриштириб олиш кўзда тутилмаган маҳсулотларни ҳам харид қилишиға олиб келади. Харидор дўконға кириб, эътиборсиз ўзича айланиб, томоша қилиб, ҳеч нарса харид қилмасдан куруқ чикиб кетмаслиги лозим. Унга эътибор берилиб, харидорға тегишли маҳсулотларни шу ернинг ўзида реклама қилиш керак бўлади. Чунки у бирорта нарсани ахтариб келгандир. У сизнинг дўконингизда мавжуд, аммо унинг кўзига ташланмасдан турган маҳсулотни кўрмасдан, йўқ экан, деган тушунча билан дўконни тарк этмаслиги керак.

Сотувчи сотаётган маҳсулотининг (товарининг) бутун хусусиятларини жуда яхши билиши керак. Харидор харид қилаётган маҳсулот хусусида тўлиқ маълумотға эға бўлишлигини таъминлаш мақсадға мувофиқ. Кўп ҳолларда бу маҳсулот қаерда етиштирилган, деган харидорнинг саволиға ҳам сотувчи тўлиқ жавоб бера олмайди. Бу харидорни ранжитади, харид қиламан, деб турган маҳсулотини ҳам олмаслиги мумкин. Буларға барҳам берилиши керак.

Агар сотувчи сотаётган маҳсулотининг қаерда етиштирилганлигини, қандай сақланганлигини, экологик тоза маҳсулот эканлигини, қандай ҳолда истеъмол қилинса фойдали эканлиги кабиларни тўлиқ билса, харидор етарлича маълумот олади ва албатта мазкур маҳсулотни айнан шу дўкондан харид қилиши мумкин.

Ушбу жараёни ташкил қилиш учун сотувчидан жуда катта маҳоратни, билим ва тажрибани талаб қилади. Буларға қуйидагиларни киритиш мумкин:

- ўзига хос маданиятли, ёқимтой ва озода кийинган бўлиши;
- харидорға эътиборли, чаккон ва уддабурон бўлиши, уни қизиқтира олиши;
- харидор билан мулоимлик билан гаплаша олиши, ҳозир-жавоб бўлиши;

- харидорнинг истагини ўргана олиш қобилияти, рухшунос бўлиши;
- харидорнинг истагини амалга оширадиган, унга ёрдамчи бўлиши;
- харидорга маданиятли хурмат кўрсата билиш, уларга нисбатан эътиборли бўлиш;
- сотадиган маҳсулотининг хусусиятларини яхши билиши кабиларни билиш лозим бўлади.

Ушбу талабларнинг кетма-кетлигини қуйидагича ифодалаш мумкин (9.5-расм).



9.5-расм. Сотувчига қўйиладиган талабларнинг ўзаро боғлиқлиги¹⁴⁰.

Замонавий сотувчининг вазифаси кимдандир пулини олиб, эвазига ниманидир бериб юборишдан иборат эмас. Бу ўта нозик ва

¹⁴⁰ Таъкикотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилди.

мураккаб касб. Жамиятда инсонларнинг моддий фаровонлиги, диди ва савияси ошиб борган сари, савдо маданиятига бўлган талаб ҳам ошиб боради. Бу эса, энг аввало савдо ходимларига катта талабларни қўяди ва масъулиятини оширади. Шу жиҳатдан, ушбу касб оддий касб даражасидан санъат даражасига кўтарилади.

Сотувчининг энг катта муваффақиятларидан бири, харидорни ҳеч маҳал, ҳар қандай вазиятда ҳам алдамаслик. Уларни бир марта алдадингизми, иккинчи марта сизнинг дўконингизга кирмай қўяди. Чунки сизга рақобатчи дўконлар кўп эканлигини унутманг. Харидорни кўп гапириб ранжитманг, уларга керак гапни гапиринг ва сўраган барча саволларини жавобсиз қолдирманг.

Инсонларнинг бир-бири билан (бири сотувчи иккинчиси харидор сифатида) ижтимоий, иқтисодий, маънавий, ҳатто сиёсий муносабатлари савдода намоён бўлади. Харидорга маҳсулот (товар) билан биргаликда яхши кайфиятни ҳам бериб юборишга ҳаракат қилинг. У товарингиз учун тўлаган пулига ачинмайдиган, харид қилганлиги учун мамнун бўладиган руҳиятга эга бўлсагина, сизнинг дўконингизга қайта-қайта келаверади. Бунга эришиш осон иш эмас. Демак, замонавий савдо ходими бўлиш ҳам осон иш эмас экан.

Маҳсулотларни сотиш самарадорлигини оширишнинг яна бир йўли, харидорлар аёллар бўлганда катта эътибор бериш лозим. Одатда, “пулни эркаклар топади, аёллар сарфлайди” деган ақида бор. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг асосий харидори аёллар эканлигини ҳам унутмаслигимиз керак. Тадқиқотларимизнинг кўрсатишича, “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасига қарашли бешта дўкондан 2015 йил октябрь-ноябрь ойларида сотилган маҳсулотларнинг 67,4 %ни аёллар харид қилган. 15,7 %ни аёллар эрлари билан бирга келиб, харид қилган. Бунда асосий ташаббускорлар ҳам аёллардир. Улар эрларини машинаси борлиги ва маҳсулотларни катта миқдорда (2-3 коп сабзавотлар ва меваларни қишга сақлаш учун) харид қилганлиги туфайли ушбу савдога жалб қилган. Агарда буларни ҳам қўшиб ҳисобласак, аёл харидорлар зиммасига 83,1 % (67,4+15,7) харид тўғри келади¹⁴¹.

Самарқанд шаҳри ва туманларидаги (Тайлоқ, Ургут, Жомбой, Булунғур) айрим хонадонларда пул топадиган ва сарфлайдиган шахсларни социологик сўров асосида тадқиқ қилганимизда,

¹⁴¹ “Bahmal Golden Apple” қўшма корхонасига қарашли бешта дўкондан 2014 йил октябрь-ноябрь ойларида сотилган маҳсулотларнинг ҳамга сотилганлигини рўйхат қилиш асосида аниқланди.

уларнинг аксариятида пулнинг асосий қисмини (60 %дан ортиқ) эркаклар топади. Лекин рўзгор учун унинг асосий қисмини (80,0-85,0) аёллар сарфлайди¹⁴². Шунини алоҳида эътироф этиш керакки, тадқиқ қилинган оилаларда барча харажатларнинг аксарият қисми, яъни 61,4 % и озиқ-овқат маҳсулотларини харид қилишга сарфланади. Ушбу харажатларнинг ҳам асосий қисми аёллар зиммасига тўғри келади. Лекин ушбу кўрсаткич шаҳарларда 78,4 %ни ташкил қилса, қишлоқ жойларда унинг миқдори 49,5 %ни ташкил қилади холос¹⁴³. Булардан ҳам кўриниб турибдики, маҳсулотларнинг асосий харидори аёллар экан. Шу туфайли, уларни сотиш жараёнида аёл харидорларга алоҳида аҳамият бериш керак бўлади.

Тадқиқотларимиз маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларидан бири буюртмалар асосида харидорнинг уйига ёки ишхонасига маҳсулотларни етказиб беришдан иборат эканини кўрсатди. Харидорлар билан суҳбат чоғида кўплари ушбу ҳолатни эътироф этдилар. Шунини таъкидлаш жоизки, “Bahmal Golden Apple” кўшма корхонасига қарашли бирорта дўконда бундай хизматлар ташкил қилинмаган. Аммо ушбу тажриба Самарқанд шаҳрида жойлашган “Каримбек” ва “Сайёр” ресторанларида аллақачон йўлга қўйилган ва улар яхши самара бермоқда. Бунинг самарадорлиги нафақат иқтисодий, балки ижтимоий томондан ҳам юқоридир. Энг муҳими, аҳолининг истеъмол харажатларини ҳам камайтириш имконини беради. Ушбу тажрибалардан келиб чиқиб, таъкидлаш жоизки, дўкон маъмурияти маҳсулотни етказиб бериш билан боғлиқ йўл ҳақини олмаслик имкониятларини ахтариб топиши керак. Бу харажатлар харид қилинган маҳсулотлар ҳисобидан қопланиб кетади. Фақат бунда сифатли товарларни етказиб бериш лозим бўлади.

Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларидан яна бири ҳар бир сотувчи ёки дўкон ходимлари биргаликда ўзларининг доимий харидорларини шакллантиришга эришишдан иборат. Харидорларнинг сафини узлуксиз кенгайтириб боришга эришилса, муваффақиятнинг асосий омили шу бўлади. Бунга қуйидагилар киради:

¹⁴² Социологик сўровлар натижасида муаллиф томонидан ҳисобланди. Сўровноманинг шакли 5-иловада келтирилган.

¹⁴³ 5-иловада келтирилган сўровнома асосида тадқиқ қилинган оилалар маълумотлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинди.

- хариддорларни таниб олиш ва улар билан яқин кишисидек мулоқотда бўлиш;
- хариддорларнинг характерини ўрганиш ва уларнинг инжиқликларига ҳамиша тайёр туриш;
- барча хариддорлар билан ўзларига мос равишда муомала қила олиш кўникмасини шакллантириш;
- дўкондаги маҳсулотлар нархларини имкон қадар ҳар бир товарнинг кўринадиган жойига жойлаштириш;
- дўкондаги нархларни бошқа субъектлардаги нархлар билан муттасил солиштириб бориш, улардан ошиб кетишига йўл қўймаслик;
- имкон қадар маҳсулотнинг ва дўкон ишининг энг муҳим жиҳатларини хариддорларга реклама орқали ахборотларни етказиш;
- янги хариддорларни излашни сусайтирмаслик;
- дўконда муддати ўтган, яроқсиз ва сифатсиз маҳсулотларнинг пайдо бўлишига йўл қўймаслик;
- дўкон иш тартибини хариддорларнинг бўш вақтига мослаштириш ва белгиланган иш вақтида унинг очиқ туришига эришиш кабилар.

9.4. “Мобиль савдо” усулини йўлга қўйишнинг зарурлиги

Харидорни жалб қилишнинг муҳим йўлларида бири “Мобиль савдо” усулини йўлга қўйишдир. Ҳозирги кунда фуқаролар ўзларининг мобиль телефонларидан коммунал тўловларни амалга оширишда, мобиль телефонларга пул ўтказиш кабиларда фойдаланмоқда. Агар мобиль савдони йўлга қўйилса, харидор дўконга келмасдан, иш ёки уйда туриб, тегишли маҳсулотларга буюртма беради. Нархини келишиб, дўкон ҳисобига пул мобиль телефон орқали ўтказилгандан сўнг, сотувчи товарни дўкондан харидорнинг ишхонасига ёки уйига етказиши мумкин.

Бундай савдонинг қулайлиги шундаки, биринчидан, харидорнинг вақтини тежайди, иккинчидан, маҳсулотнинг ишга ёки уйга олиб келиб берилиши оқибатида жуда катта қулайликка эга бўлади. Учинчидан, дўкон ходимларига ҳам қулайлиги шундаки, уларда хариддорларнинг дўконга ташрифисиз товарини сотиш имконияти туғилади. Бу қўшимча товар айланмасини келтириб чиқаради. Бунинг тузилиши қуйидаги кўринишда бўлади (9.6-расм).

“Мобиль савдо”нинг қулайлигини яна бир жихати шундаки, харидор дўконга бормасдан пулни ўтказиш имкониятига эга бўлади.

Кўриниб турибдики, савдо самарадорлигини оширишнинг бир қанча йўллари мавжуд. Буларнинг рўйхатини яна давом эттириш ва тадбирлар сонини кўпайтириш мумкин. Аммо умумий услубий йўналишни белгилаш учун ушбу ҳолатлар етарли, деб ўйлаймиз.



9.6-расм. Харидорнинг маҳсулотни “Мобиль савдо” орқали дўконга бормасдан харид қилишининг боғлиқлиги.

10-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИНИ ПРОГНОЗЛАШ УСУЛЛАРИ

10.1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларини прогнозилаш усуллари

Ҳозирги кунда аҳолини сифатли озиқ-овқат маҳсулотлари билан йил давомида таъминлаш бир қанча ижобий ҳолатларни юзга келтиради. Хусусан:

- аҳолининг яшаш даражаси ва сифати оширилади;
- озиқ-овқат хавфсизлиги таъминланади;
- бозорларимизнинг йил давомида тўкинлигига эришилади;
- озиқ-овқат маҳсулотларининг нархи унчалик даражада ошиб кетмаслик ҳолатлари эвазига унинг барқарорлиги ҳам таъминланади.

Мазкур ҳолатлар етиштирилган маҳсулотларни сақлаш заруратини туғдиради. Бу объектив зарурият ушбу хизматларнинг самарадорлигини оширишни тақозо қилади. Бунга эришиш учун эса, шу хизматларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш лозим бўлади. Буларнинг барчаси мазкур мавзунинг ўта долзарб масалага бағишланганлигидан далолат беради.

Тадқиқотларимизнинг кўрсатишича, мазкур масала амалиётда етарли даражада қўлланилаётганлигига қарамасдан, иқтисодий адабиётларда уни яхлит ҳолатда қараб чиқилмаган. Шу туфайли, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш учун, боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотиш натижасида эришган сотилган маҳсулот ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларини олишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Мазкур гуруҳ кўрсаткичларда маҳсулотни сақлаб сотишдан тушган соф тушум ҳажми ва фойда натижавий миқдорий кўрсаткичлар бўлиб ҳисобланади. Рентабеллик кўрсаткичи эса, натижавий сифат ва мазкур хизматлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичдир.

Сақлаб сотиш хизматлари рентабеллигини аниқлашда анъанавий усулдан фойдаланамиз, яъни соф фойдани юзга

кўпайтириб, сотилган маҳсулот ҳажмига бўлинади. Бунинг учун қуйидаги анъанавий формуладан фойданиш мумкин:

$$P = \frac{\Phi_c * 100}{Q}$$

бунда: P – сақлаб сотилган маҳсулот рентабеллик кўрсаткичи;

Φ_c – сақлаб сотилган маҳсулот эвазига эришилган соф фойда;

Q – сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми.

Ушбу формула бўйича қараладиган бўлса, рентабеллик кўрсаткичига иккита омил, яъни сақлаб сотилган маҳсулот эвазига эришилган соф фойда ва сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгариши таъсир қилади. Аммо уларнинг таркибида вақт омили билан боғлиқ омиллар мавжудки, улар айнан ушбу омиллар таркибида ўз ифодасини топади. Тадқиқот жараёнида ушбу кўрсаткичларни аниқлаш, таҳлил қилиш ва прогнозлаш бўйича боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотиш натижасида эришган соф тушум ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг 2010-2015 йиллардаги динамикаси қуйидаги жадвалда келтирилган (10.1-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотиш бўйича эришилган соф тушум ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг 2010-2015 йиллардаги динамикаси уларнинг барқарор ўсаётганлигини кўрсатади. Шу таҳлил даврида маҳсулотни сақлаб сотишдан тушган соф тушум ҳажми 125,0 %га ўсган. Фойда суммасида ҳам шу даврда кескин ўсиш рўй берган. Унинг миқдори таҳлил даврида 165,9 %ни ташкил қилади. Ушбу кўрсаткичнинг маҳсулотни сақлаб сотишдан тушган соф тушум ҳажмига нисбатан ўсиш коэффициенти 1,356 ни ташкил қилади (169,5 / 125,0). Ушбу ҳолат мазкур хизматлардан фойдаланиш анча самарали эканлигини кўрсатади. Буни унинг рентабеллик кўрсаткичида ҳам кўриш мумкин. Жумладан, рентабеллик кўрсаткичининг миқдори 2010 йилда 10,95 %ни ташкил қилган эди. Аммо 2015 йилга келиб, 14,61 %гача кўтарилди. Демак, олдин ҳар юз сўмга сотилган маҳсулот учун қарийб 11 сўм фойда олинган бўлса, 2015 йилга келиб, унинг миқдори 14,6 сўмга кўтарилган, яъни ўзгариш суръати 133,4 %ни ташкил қилади. Ушбу кўрсаткичнинг жадаллик

**Богдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани
сақлаб сотилгандаги тушум ҳажми, фойда ва рентабеллик
кўрсаткичларининг 2010-2015 йиллардаги динамикаси¹⁴⁴**

Йиллар	Маҳсулотни сақлаб сотишдан тушган соф тушум ҳажми		Фойда, млн. сўм		Рентабеллик, %	
	Сум- маси, млн сўм	Ўсиш сурати, %	Сум- маси, млн сўм	Ўсиш сурати, %	Сум- маси, млн сўм	Ўсиш сурати, %
2010	4852,3	100,0	531,2	100	10,95	100
2011	5011,5	103,3	641,2	120,7	12,79	116,8
2012	5603,7	115,5	682,3	128,4	12,18	111,2
2013	5781,8	119,2	741,5	139,6	12,82	117,1
2014	5924,7	122,1	794,3	149,5	13,41	122,5
2015	6031,5	125,0	881,2	165,9	14,61	133,4

коэффициенти маҳсулотни сақлаб сотишдан тушган соф тушум ҳажмига нисбатан 1,07 ни (133,4 / 125,0) ташкил қилса, фойдага нисбатан 0,80 ни ташкил қилади. Албатта, рентабеллик кўрсаткичи-нинг ошишига эришиш учун, фойда суммасининг миқдорий – ҳажм кўрсаткичларига нисбатан тез ўсган бўлишligини тақозо қилади.

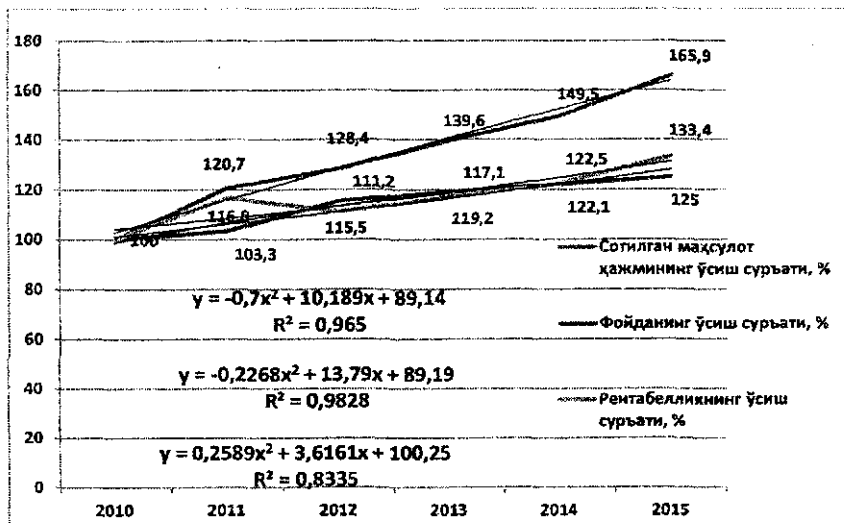
Юқорида келтирилган кўрсаткичлар миқдорининг графикдаги тасвири, ҳар бир мутахассисга хулосани ойдинлаштириши учун қулай дастак бўлиб ҳисобланади. Бунинг учун, компьютернинг дастурий таъминотига таянган ҳолда куйидаги графикни келтиришни мақсадга мувофиқ, деб топдик (10.1-расм).

Мазкур расмда ҳар бир кўрсаткичнинг ўсиш суръати аниқ ифода этилган. Энг юқорида фойда кўрсаткичи келтирилган бўлса, ундан пастда рентабеллик кўрсаткичи ва ниҳоят, энг пастда сотилган маҳсулот ўсиш динамикаси турганлигига гувоҳ бўламиз.

¹⁴⁴ Маълумотлар богдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркор Жалолитдин Хўжаахматович Абдуразақовнинг етиштирилган олмасини 2010-2015 йилларда сақлаб сотилгандаги тушум ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг динамикаси таҳлил қилиниб, муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинди.

Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотишдан тушган соф тушумининг ҳажми вақт омили билан боғлиқ ҳолда компьютер дастуридан фойдаланиб таҳлил қилинганда, олти йил давомидаги ўзгариш натижаси қуйидаги тенгламани келтириб чиқарди:

$$Y = -0,7x^2 + 10,189x + 89,14$$



10.1-расм. Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотилгандаги тушум ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг 2010-2015 йиллардаги динамикаси (10.1-жадвал маълумотлари) асосида тузилган графиги¹⁴⁵.

Ушбу тенглама орқали сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг таҳлил қилинган даврда қанча бўлишлигини назарий жиҳатдан аниқлаш мумкин. Шунингдек, таҳлил қилинаётган кўрсаткич бўйича прогноз миқдорини ҳам аниқлаш мумкин бўлади. Бунинг учун ҳар бир йил бўйича ҳисоблаб чиқилади. Бунда қуйидаги жадвални тузиш мумкин (10.2-жадвал).

¹⁴⁵ Маълумотлар боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркор Жалолитдин Хўжаахматович Абдуразақовнинг етиштирилган олмасини 2010-2015 йилларда сақлаб сотилгандаги ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг динамикаси асосида компьютер дастурлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган маълумотлар асосидаги графиги.

**Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг
маҳсулотни сақлаб сотишда соф тушумнинг 2010-2015
йилларда ўзгариш суръати ва 2016-2019 йилларга
мўлжалланган прогноз кўрсаткичлари¹⁴⁶**

Маҳсулотларни сотишда соф тушумнинг ҳажми бўйича $Y = -0,2268x^2 + 13,79x + 89,19$ тенгламанинг назарий натижалари ¹⁴⁷					
Йиллар	Y	$-0,7x^2$	$10,189x$	89,14	Сотилган маҳсулотнинг ўсиш суръати, %
2010	Y_1	$-0,7*1^2$	$10,189*1$	89,14	98,6
2011	Y_2	$-0,7*2^2$	$10,189*2$	89,14	108,1
2012	Y_3	$-0,7*3^2$	$10,189*3$	89,14	113,4
2013	Y_4	$-0,7*4^2$	$10,189*4$	89,14	118,7
2014	Y_5	$-0,7*5^2$	$10,189*5$	89,14	122,6
2015	Y_6	$-0,7*6^2$	$10,189*6$	89,14	125,1
2016 прогноз	Y_7	$-0,7*7^2$	$10,189*7$	89,14	126,2
2017 прогноз	Y_8	$-0,7*8^2$	$10,189*8$	89,14	125,9
2018 прогноз	Y_9	$-0,7*9^2$	$10,189*9$	89,14	124,1
2019 прогноз	Y_{10}	$-0,7*10^2$	$10,189*10$	89,14	121,0

Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг 2010-2015 йиллардаги ўзгариш суръатини назарий жиҳатдан аниқлаш орқали унинг прогнозини ҳам аниқлаш мумкин. Юқоридаги таҳлилларга таянган ҳолда 2016-2018 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичлари аниқланди. Ушбу ҳисоб-китоб, агар сотилган маҳсулот фақат шу битта омилга боғлиқ бўлганда эди, унинг миқдори 2010 йилда 100 % эмас, балки 98,3 % миқдорида бўлган бўлишини кўрсатмоқда.

¹⁴⁶ Маълумотлар боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркор Жалолитдин Хўжаахматович Абдуразақовнинг етиштирилган олмасини сақлаб сотилгандаги тушум ҳажми бўйича 2010-2015 йиллардаги динамикасини муаллиф томонидан назарий жиҳатдан аниқланган ҳисоб-китоби.

¹⁴⁷ Ушбу жадалнинг тулиқ ҳисоб-китоби 1-иловада келтирилган.

2015 йилда эса 125 % эмас, балки 125,1 %ни ташкил қилган бўлади.

Аммо прогноз кўрсаткичлар шуни ифодаламакдаки, 2016 йилда сотилган маҳсулот ҳажми кўпайган бўлса-да, 2017 йилдан бошлаб унинг миқдори камайиш тенденциясига эга бўлади. **2019 йилга бориб ўсиш суръати 121,0 %ни ташкил қилишини кўрсатмоқда.** Шу туфайли, вақт ўтиши билан унинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни чуқур ўрганишни ва салбий таъсир қилувчи омилларни бартараф қилиш йўлларини ишлаб чиқишни тақозо қилади.

Сотилган маҳсулотнинг ўсиши ҳозирги пайтда вақт ва у билан боғлиқ комплекс омилларни ўзида мужассам этади. Агар улар ўртасидаги корреляцион боғлиқликка назар солсак, ушбу натижанинг таҳлил қилинаётган омил билан бевосита боғлиқ эканлигини кўриш мумкин. Чунки натижа жуда юқори:

$$R^2=0,965$$

Бунинг графигида ҳам кўриш мумкин. Чунки назарий чизик ҳақиқий чизикдан унчалик фарқ қилмайди.

Фойда суммасининг ўсиш динамикаси полинаминал чизиги бўйича тенгламанинг шакли қуйидагича бўлди:

$$Y = -0,2268x^2 + 13,79x + 89,19$$

Ушбу тенглама бўйича фойда кўрсаткичининг динамикасини назарий жиҳатдан аниқлаш мумкин. Бунинг учун қуйидаги ҳисоб-китоб амалга оширилади (10.3-жадвал).

Юқорида қараб чиққанимиздек, боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани сақлаб сотиш эвазига эришган фойдаси 2010-2015 йиллардаги ўзгариш суръатини назарий жиҳатдан аниқлаш орқали, унинг прогнозини ҳам аниқлаш мумкинлиги кўриниб турибди. Агар юқоридаги таҳлилий маълумотларга таянган ҳолда яна ҳисоб-китобни давом эттирадиган бўлсак, бунда қуйидаги ўсиш суръатига эга бўлишимиз мумкин экан.

Мазкур ҳолатда тўрт йилга прогноз қилганимизда, келгуси йилларда ҳам фойда суммасининг барқарор ўсишини кўрамиз. Бу ҳолатни албатта ижобий баҳолаш мумкин.

Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани
 сақлаб сотилган маҳсулот эвазига эришилган фойданинг
 2010-2015 йилларда ўзгариш суръатини назарий жиҳатдан
 аниқланган динамикаси¹⁴⁸

Маҳсулотларни сотишда эришилган соф фойданинг ҳажми бўйича $Y = -0,2268x^2 + 13,79x + 89,19$ тенгламанинг назарий натижалари ¹⁴⁹					
Йиллар	Y	$-0,2268x^2$	$13,79x$	$89,19$	Фойда суммасининг ўсиш суръати, %
2010	Y_1	$-0,2268*1^2$	$13,79*1$	$89,19$	102,75
2011	Y_2	$-0,2268*2^2$	$13,79*2$	$89,19$	115,86
2012	Y_3	$-0,2268*3^2$	$13,79*3$	$89,19$	128,52
2013	Y_4	$-0,2268*4^2$	$13,79*4$	$89,19$	140,99
2014	Y_5	$-0,2268*5^2$	$13,79*5$	$89,19$	152,47
2015	Y_6	$-0,2268*6^2$	$13,79*6$	$89,19$	163,77
2016 прогноз	Y_7	$-0,2268*7^2$	$13,79*7$	$89,19$	174,61
2017 прогноз	Y_8	$-0,2268*8^2$	$13,79*8$	$89,19$	184,99
2018 прогноз	Y_9	$-0,2268*9^2$	$13,79*9$	$89,19$	194,93
2019 прогноз	Y_{10}	$0,2268*10^2$	$13,79*10$	$89,19$	204,41

Таҳлиллар фойда суммасининг ўсиши вақт ва у билан боғлиқ комплекс омилларга боғлиқлигини кўрсатди. Бунда вақт омили билан бирга, сотилган маҳсулотнинг ҳажми ва унга боғлиқ барча омиллар таъсири ётади. Ушбу омиллар ва натижа кўрсаткичи ўртасидаги корреляцион боғлиқликка назар солсак, бу ерда ҳам натижанинг таҳлил қилинаётган омил билан бевосита боғлиқ эканлигига гувоҳ бўламиз. Чунки ушбу ҳолатда улар ўртасидаги боғлиқлик жуда юқори:

¹⁴⁸ Маълумотлар боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркор Жаловитдин Хўжаахматович Абдуразаковнинг етиштирилган олмасини сақлаб сотилгандаги ҳажми бўйича 2010-2015 йиллардаги динамикасини муаллиф томонидан назарий жиҳатдан аниқланган ҳисоб-китоби.

¹⁴⁹ Ушбу жадвалнинг гулик ҳисоб-китоби 2-иловада келтирилган.

$$R^2 = 0,9828$$

Буни унинг графигида ҳам яққол кўришимиз мумкин. Чунки унинг ҳақиқий ва назарий миқдорлари бир-бири билан жуда яқинлиги туфайли, улар деярли бирлашиб кетган.

Таҳлил қилинаётган хизматлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири – унинг рентабеллик даражасидир. Рентабеллик даражасининг ўсиш динамикаси, компьютер дастурига мувофиқ полинаминал чизиғи бўйича тенгламанинг шакли қуйидагича бўлди:

$$Y = 0,2589x^2 + 3,6161x + 100,25$$

Мазкур тенглама бўйича рентабеллик кўрсаткичининг динамикасини назарий жиҳатдан аниқлаб, тегишли хулоса қилиш ва бошқарув қарорларини қабул қилиш мумкин. Буни қуйидаги жадвалда кўришимиз мумкин (10.4-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, рентабеллик даражаси динамикасининг назарий миқдори, унинг ҳақиқий миқдорига мос келади. Аммо барча омиллар таъсир этганда, йил бошидаги ҳолати 100,0 % эмас, балки 104,13 % миқдорида бўлиши мумкин. Мос равишда 2015 йилда 133,4 % эмас, балки 131,24 % бўлиши кутилади. Буни чизмада ҳам яққол кўриш мумкин. Чунки унинг ҳақиқий чизиғига нисбатан назарий чизиғи бироз пастроқда жойлашган. Булардан ҳам кўриниб турибдики, рентабеллик даражасининг ўсиши ҳам вақт ва у билан боғлиқ комплекс омилларга, хусусан, сотилган маҳсулотнинг ҳажми, фойда суммасининг ўзгаришига бевосита боғлиқ ҳолда ўзгарган.

Ушбу кўрсаткичнинг графигига эътиборни қаратадиган бўлсак, унинг жойлашиши ҳам сотилган маҳсулот ҳажми билан фойда суммасининг ўртасига тўғри келади. Натижа кўрсаткичи билан вақт ва юқорида қайд этган омиллар ўртасидаги корреляцион боғлиқлик, бу ерда ҳам жуда юқори эканлигига гувоҳ бўламиз. Чунки ушбу ҳолатда улар ўртасидаги боғлиқликнинг даражаси баланд:

$$R^2 = 0,8335$$

**Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорнинг олмани
сақлаб сотилган маҳсулот эвазига эришилган рентабеллик
даражасининг 2010-2015 йилларда ўзгариш суръатини назарий
жиҳатдан аниқланган динамикаси¹⁵⁰**

Рентабеллик даражаси бўйича $Y = 0,2589x^2 + 3,6161x + 100,25$ тенгламанинг назарий натижалари ¹⁵¹					
Йиллар	Y	$-0,2268x^2$	$13,79x$	89,19	Рентабеллик даражасининг ўсиш суръати, %
2010	Y_1	$0,2589*1^2$	$3,6161*1$	100,25	104,13
2011	Y_2	$0,2589*2^2$	$3,6161*2$	100,25	108,52
2012	Y_3	$0,2589*3^2$	$3,6161*3$	100,25	113,43
2013	Y_4	$0,2589*4^2$	$3,6161*4$	100,25	118,85
2014	Y_5	$0,2589*5^2$	$3,6161*5$	100,25	124,80
2015	Y_6	$0,2589*6^2$	$3,6161*6$	100,25	131,24
2016 прогноз	Y_7	$0,2589*7^2$	$3,6161*7$	100,25	138,25
2017 прогноз	Y_8	$0,2589*8^2$	$3,6161*8$	100,25	145,75
2018 прогноз	Y_9	$0,2589*9^2$	$3,6161*9$	100,25	153,77
2019 прогноз	Y_{10}	$0,2589*10^2$	$3,6161*10$	100,25	162,30

Мазкур таҳлиллардан аниқланишича, олмани сақлаб сотилган маҳсулот эвазига эришилган рентабеллик даражасининг ўзгариши бўйича қилинган ҳисоб-китоблар, ушбу кўрсаткичнинг прогнозини белгилаш имконини беради. Биз таҳлил қилган ҳолатда рентабеллик кўрсаткичи келгусида ошиш тенденциясига эга. Жумладан, унинг миқдори 2016 йилда 138,25 %га ўсиши кўзда тутилаётган бўлса, 2019 йилда 2010 йилга нисбатан 162,30 % ошиши кутилмоқда.

¹⁵⁰ Маълумотлар боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркор Субонқул Каттаевнинг олиштирган олмасини сақлаб сотилгандаги ҳажми бўйича 2010-2015 йиллардаги динамикасини муаллиф томонидан назарий жиҳатдан аниқланган ҳисоб-китоби.

¹⁵¹ Ушбу жадвалнинг тўлиқ ҳисоб-китоби 3-иловада келтирилган.

Булар ҳам вақт билан боғлиқ комплекс омиллар натижасида маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи рентабеллик кўрсаткичи йилдан-йилга ошиб боришини кўрсатмоқда. Бу тенденция келгусида ҳам сақланиб қолаётганлигига гувоҳ бўлмоқдамиз.

Мазкур хулосалар таҳлил натижасида бир қанча илмий-амалий тавсияларни ишлаб чиқишга асос бўлади. Булар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш бўйича ҳозирги ҳолатни ушлаб туриш билан бирга, унинг айрим жиҳатларини кучайтириш лозим. Хусусан, сотилган маҳсулот ҳажминини 2016 йилдан бошлаб барқарор ошириш чораларини кўришга тўғри келмоқда. Чунки прогноз кўрсаткичининг далолат беришича, 2017 йилдан бошлаб ўсиш суръатининг секинлашиш тенденцияси кузатилмоқда.

2. Маҳсулотларни сотиш бўйича сотув каналларини ва бозорларни диверсификация қилинишига эришиш лозим. Бунинг учун маркетинг хизматларини жонлантириш ва тегишли тарзда реклама хизматларини жадаллаштириш лозим бўлмоқда.

3. Боғдорчиликка ихтисослашган шахсий тадбиркорларнинг маҳсулотларини сақлаб сотиш эвазига эришилган самарадорлик кўрсаткичларининг ўзгариш суръатини қатор йиллар давомида назарий жиҳатдан динамикасини аниқлаш орқали реал ҳолатга баҳо бериш кўникмасини шакллантириш ҳам бугунги кунда мутахассисларнинг иқтисодий билим салоҳиятини ошириш имконини беради.

10.2. Мева ва сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш хизматлари самарадорлик кўрсаткичларини прогнозлаш усули

Юкорида таъкидланганидек, аҳолининг яшаш даражаси ва сифатининг оширилиши, озиқ-овқат хавфсизлигининг таъминланиши, бозорларимизнинг йил давомида тўқинлигига эришилиши, озиқ-овқат маҳсулотларининг нархи унчалик даражада ошиб кетмаслик ҳолатлари эвазига унинг барқарорлигини таъминлаш каби масалалар аҳолини сифатли озиқ-овқат маҳсулотлари билан йил давомида таъминлашга қаратилган чора-тадбирлар билан боғлиқ.

Шуларнинг барчасини ҳисобга олган ҳолда, мазкур ишнинг устувор мақсади – мева ва сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш

хизматлари самарадорлик кўрсаткичларини прогнозлаш усулини кўрсатиб беришдан иборат.

Ушбу режалаштирилган мақсаддан келиб чиқиб, бир қанча вазифалар белгиланган. Бу куйидагилардан иборат:

- советгич корхоналарида маҳсулотларни сақлаш бўйича самарадорлик кўрсаткичлари динамикасини аниқлаш;

- кўрсаткичлар прогнозини белгилаш учун тегишли моделларни танлаш;

- маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини ифодаловчи прогноз кўрсаткичларининг ҳақиқий ва назарий ўзгаришларини аниқлаш ҳамда прогноз миқдорини белгилаш.

Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича бир-бири билан боғлиқ бўлган муҳим кўрсаткичларни инobatга олиб, уларнинг динамикаси ва прогноз кўрсаткичларини аниқлаш лозим, деган хулосага келинди. Шу мақсадда куйидаги кўрсаткичлар динамикаси таҳлил қилинди:

- сақлаш корхонасининг фойдаси;
- сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум;
- сақлаш харажатлари;
- сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси;
- сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми.

Ушбу кўрсаткичларнинг динамикаси куйидаги жадвалда келтирилган (10.5-жадвал).

Тадқиқотларимиздан маълум бўлишича, маҳсулотларни сақлаш масаласи амалиётда етарли даражада қўлланилаётганлигига қарамасдан, уни назарий жиҳатдан деярли тадқиқ қилинмаган ва мос равишда иктисодий адабиётларда яхлит ҳолатда қараб чиқилмаган. Шу туфайли, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари билан боғлиқ масалаларни, айниқса, унинг самарадорлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш ҳамда муҳим стратегик кўрсаткичларни прогнозлаштириш тадқиқотимизнинг асосий мақсади қилиб олинди.

Бунда сақланган маҳсулотлар билан боғлиқ кўрсаткичларни ўрганиш билан бирга, унинг динамикаси ва прогноз кўрсаткичларини аниқлаб, улар асосида киёсий таҳлил қилиб, мазкур хизматлар самарадорлиги ҳақида тегишли хулосалар чиқариш учун, ушбу кўрсаткичларнинг динамикасини алоҳида-алоҳида қараб чиқишни лозим, деб топдик.

**Самарқанд вилоятида жойлашган мева-сабзавот
маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича 2005-2015 йиллардаги
кўрсаткичлар динамикаси**

Йил- лар	Сақлаш корхо- наси фой- даси	Сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум	Сақлаш хара- жат- лари	Сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси	Сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми
2005	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2006	88,5	136,7	151,3	128,6	106,3
2007	157,2	208,9	224,5	164,0	127,4
2008	77,0	324,1	401,6	254,6	128,2
2009	71,8	418,8	523,4	321,5	130,3
2010	398,8	555,9	603,2	393,7	141,2
2011	716,5	714,8	714,2	490,8	145,6
2012	607,7	757,9	803,2	557,7	135,9
2013	937,5	928,1	925,3	635,8	146,0
2014	1193,4	1025,0	974,2	650,4	157,6
2015	1203,6	1112,8	1085,4	682,4	163,1

Юқорида келтирилган бешта кўрсаткичнинг динамикаси ва прогноз миқдорларини алоҳида-алоҳида қараб чиқамиз. Сақлаш корхонаси фойдасининг 2005-2015 йиллар динамикаси ва унинг 2016-2019 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичлари ҳамда уларни аниқлаш йўлларининг полинаминал модели бўйича қуйидаги тенглама келтириб чиқарилди:

$$Y = 12,77x^2 - 0,476x ;$$

Ушбу тенгламанинг полинаминал модель бўйича ҳисоб-китоби қуйидаги жадвалда келтирилган (10.6-жадвал).

Тадқиқ қилинган совитгич корхонасида сақлаб сотилган маҳсулотдан олинган фойданинг ўзгариш суръати 2005-2015 йиллар давомида энг юқори эканлиги кузатилди. Унинг графикдаги чизиги ҳам буни тасдиқлаб турибди. Мазкур кўрсаткични прогноз қилиш жараёнида унинг аппроксимациясини аниқлаб олиш лозим бўлди. Бунда экспонциал, чизикли, логорифмик, полинаминал, даражали, чизикли, филтрланадиган ўзгаришларга мослиги синаб кўрилди ва бизнинг мисолимизда полинаминал моделидан

фойдаланиш лозимлиги аниқланди. Ушбу моделни қўллаганда, мазкур кўрсаткич бўйича 2010-2015 йиллар учун қуйидаги тенглама келиб чиқди:

$$Y = 2,065x^2 + 74,62x$$

10.6-жадвал

Сақлаш корхонаси фойдасининг 2005-2015 йиллар динамикаси ва 2016-2019 йилларга мўлжалланган $Y = 12,77x^2 - 0,476x$ полиминал модели бўйича прогноз кўрсаткичлари ($R^2 = 0,935$)

Йил-лар	Сақлаш корхонаси фойдаси	$12,77x^2$	$- 0,476x$	Сақлаш корхонаси фойдасининг назарий жиҳатдан ўсиш суръати, %
2005	100,0	$12,77*1^2$	$- 0,476*1$	$12,77 - 0,476=12,29$
2006	88,5	$12,77*2^2$	$- 0,476*2$	$51,08 - 0,952=50,13$
2007	157,2	$12,77*3^2$	$- 0,476*3$	$114,9 - 1,428=113,47$
2008	77,0	$12,77*4^2$	$- 0,476*4$	$204,32 - 1,904=202,42$
2009	71,8	$12,77*5^2$	$- 0,476*5$	$319,25 - 2,38=316,87$
2010	398,8	$12,77*6^2$	$- 0,476*6$	$459,72 - 3,86=455,88$
2011	716,5	$12,77*7^2$	$- 0,476*7$	$625,73 - 3,33=622,39$
2012	607,7	$12,77*8^2$	$- 0,476*8$	$812,28 - 3,81=808,47$
2013	937,5	$12,77*9^2$	$- 0,476*9$	$1034,37 - 4,28=1030,08$
2014	1193,4	$12,77*10^2$	$- 0,476*10$	$1277,0 - 4,76=1272,24$
2015	1203,6	$12,77*11^2$	$- 0,476*11$	$1545,7 - 5,24=1540,46$
2016	X	$12,77*12^2$	$- 0,476*12$	$1838,9 - 5,715=1833,19$
2017	X	$12,77*13^2$	$- 0,476*13$	$2158,13 - 6,188=2151,94$
2018	X	$12,77*14^2$	$- 0,476*14$	$2502,92 - 6,66=2496,26$
2019	X	$12,77*15^2$	$- 0,476*15$	$2873,25 - 7,14=2866,11$

Натижанинг, яъни сақлаб сотилган маҳсулотдан олинган фойданинг ўзгариши, ушбу комплекс омилнинг ўзгариши билан ўзаро боғлиқлиги юқори эканлиги, яъни $R^2 = 0,992$ га тенглиги аниқланди. Ушбу кўрсаткич мазкур жараёнда аппроксимациянинг ишончлилигини кўрсатади.

Юқоридаги формулалар билан ҳисоб-китоб қилинганда, сақлаб сотилган маҳсулотдан олинган фойданинг прогнози йилма-

йил аниқланиб, 2016 йилда – 119,0 %, 2017 йилда – 117,4 %, 2018 йилда – 116,0 % ва 2019 йилда 114,8 % ошганлигига гувоҳ бўлдик. Уларнинг шу даврдаги ўртача ўсишини қуйидаги формула билан аниқлашни тавсия қиламиз:

$$C_{\text{мф}} = 1/2 \sum_{i=1}^n C_{\text{ф}i}$$

Бунда: $C_{\text{мф}}$ – сақлаб сотилган маҳсулотдан олинган фойданинг ҳажми;

i – ҳар бир ўзгариш суръатини ифодаловчи кўрсаткичнинг тартиб рақами;

n – ўзгариш суръатини ифодаловчи кўрсаткичларнинг сони;

x_i – совитгич корхонаси фойдасининг ўзгариш суръатини ифодаловчи кўрсаткичлар миқдори;

Σ – жамлаш белгиси.

Юқоридаги маълумотлар ва формулаларни қўллаб, сақлаб сотилган маҳсулотдан олинган совитгич корхонасининг фойдаси 2016-2019 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичи 186,1%ни ташкил қилиши аниқланди. 2016-2019 йиллардаги натижавий кўрсаткич ўсиш суръатининг ўртача миқдори 116,8 %ни ташкил қилди. Демак, ушбу кўрсаткичга эришиш учун, тўрт йил мобайнида ҳар йили 116,8 %дан ошириши лозимлиги аниқланди.

Юқоридаги ҳисоб-китобларни совитгич корхонасида сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумнинг 2005-2015 йиллар динамикасини ҳисоб-китоб қилганда ҳам кўриш мумкин (10.7-жадвал).

Сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумни прогноз қилиш жараёнида ҳам аппроксимацияси полиминал моделидан фойдаланиш лозимлигини кўрсатди. Ушбу моделни қўлаганда, мазкур кўрсаткич бўйича 2010-2015 йиллар учун қуйидаги тенглама келиб чиқди:

$$Y = 2,065x^2 + 74,62x$$

Натижанинг, яъни сақлаб сотилган маҳсулот ўзгаришига ушбу комплекс омилнинг ўзгариши билан ўзаро боғлиқлиги юқори эканлиги, яъни $R^2 = 0,992$ га тенглиги аниқланди. Мазкур формулалар билан ҳисоб китоб қилинганда, сақлаб сотилган

Сақлаш корхонасида сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумнинг 2005-2015 йиллар динамикаси ва 2016-2019 йилларга мўлжалланган $Y = 2,065x^2 + 74,62x$ полиноминал модели бўйича прогноз кўрсаткичлари ($R^2 = 0,992$)

Йиллар	Сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум	$2,065x^2$	$74,62x$	Сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумнинг назарий жиҳатдан ўсиш суръати, %
2005	100,0	$2,065 \cdot 1^2$	$74,62 \cdot 1$	$2,065 + 74,62 = 76,68$
2006	136,7	$2,065 \cdot 2^2$	$74,62 \cdot 2$	$8,26 + 149,24 = 157,5$
2007	208,9	$2,065 \cdot 3^2$	$74,62 \cdot 3$	$18,58 + 233,86 = 242,44$
2008	324,1	$2,065 \cdot 4^2$	$74,62 \cdot 4$	$33,04 + 298,48 = 331,52$
2009	418,8	$2,065 \cdot 5^2$	$74,62 \cdot 5$	$51,62 + 373,1 = 424,72$
2010	555,9	$2,065 \cdot 6^2$	$74,62 \cdot 6$	$74,34 + 447,72 = 522,06$
2011	714,8	$2,065 \cdot 7^2$	$74,62 \cdot 7$	$101,8 + 522,34 = 623,52$
2012	757,9	$2,065 \cdot 8^2$	$74,62 \cdot 8$	$132,16 + 596,96 = 729,12$
2013	928,1	$2,065 \cdot 9^2$	$74,62 \cdot 9$	$167,26 + 671,58 = 838,84$
2014	1025,0	$2,065 \cdot 10^2$	$74,62 \cdot 10$	$206,5 + 746,2 = 952,70$
2015	1112,8	$2,065 \cdot 11^2$	$74,62 \cdot 11$	$249,9 + 820,82 = 1070,7$
2016	X	$2,065 \cdot 12^2$	$74,62 \cdot 12$	$297,4 + 895,44 = 1192,4$
2017	X	$2,065 \cdot 13^2$	$74,62 \cdot 13$	$349,0 + 970,06 = 1319,1$
2018	X	$2,065 \cdot 14^2$	$74,62 \cdot 14$	$404,7 + 1044,68 = 1449,4$
2019	X	$2,065 \cdot 15^2$	$74,62 \cdot 15$	$446,6 + 1119,30 = 1565,9$

маҳсулотдан умумий тушумни йилма-йил аниқланиб, 2016 йилда – 111,4 %, 2017 йилда – 110,6 %, 2018 йилда – 109,9 % ва 2019 йилда – 108,0 % ошганлигига гувоҳ бўлдик. Уларнинг шу даврдаги ўртача ўсишини қуйидаги формула билан аниқлашни тавсия қиламиз:

$$C_{\text{мт}} = 1/2 \sum_{i=1}^n C_{\text{м}i}$$

Бунда: $C_{\text{мт}}$ – сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумнинг ҳажми;

i – ҳар бир ўзгариш суръатини ифодаловчи кўрсаткичнинг тартиб рақами;

n – ўзгариш суръатини ифодаловчи кўрсаткичларнинг сони;
 C_{m_i} – сотилган маҳсулот ўзгариш суръатини ифодаловчи кўрсаткичларнинг миқдори;
 Σ – жамлаш белгиси.

Юқоридаги маълумотлар ва формулаларни қўллаб, 2015-2019 йиллардаги натижавий кўрсаткичнинг ўртача миқдори аниқланганда, унинг ҳажми 110,0 %ни ташкил қилди. Демак, сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумнинг 2015-2019 йилларга 146,3 % прогноз кўрсаткичига эришиш учун, тўрт йил мобайнида ҳар йили 110,0 %дан ошириши лозимлиги аниқланди.

Худди шундай ҳолатни сақлаш корхонасида сақлаш харажатларининг 2005-2015 йиллар динамикасини ҳисоб-китоб қилганда ҳам кўриш мумкин (10.8-жадвал).

10.8-жадвал

Сақлаш корхонасида сақлаш харажатларининг 2005-2015 йиллар динамикаси ва 2016-2019 йилларга мўлжалланган $Y = -1,183x^2 + 97,48x$ полиноминал модели бўйича прогноз кўрсаткичлари ($R^2 = 0,991$)

Йиллар	Сақлаш харажатлари	$-1,183x^2$	$97,48x$	Сақлаш харажатларининг назарий жиҳатдан ўсиш суръати, %
2005	100,0	$-1,183*1^2$	$97,48*1$	$-1,18+97,48=95,3$
2006	151,3	$-1,183*2^2$	$97,48*2$	$-4,73+194,96=190,2$
2007	224,5	$-1,183*3^2$	$97,48*3$	$-10,64+292,44=281,8$
2008	401,6	$-1,183*4^2$	$97,48*4$	$-18,92+389,92=371,0$
2009	523,4	$-1,183*5^2$	$97,48*5$	$-29,57+487,4=457,8$
2010	603,2	$-1,183*6^2$	$97,48*6$	$-41,58+584,88=542,3$
2011	714,2	$-1,183*7^2$	$97,48*7$	$-57,96+682,36=624,4$
2012	803,2	$-1,183*8^2$	$97,48*8$	$-75,71+779,84=704,1$
2013	925,3	$-1,183*9^2$	$97,48*9$	$-95,82+877,32=781,5$
2014	974,2	$-1,183*10^2$	$97,48*10$	$-118,3+974,8=856,5$
2015	1085,4	$-1,183*11^2$	$97,48*11$	$-143,14+1072,28=929,2$
2016	X	$-1,183*12^2$	$97,48*12$	$-170,35+1169,76=999,4$
2017	X	$-1,183*13^2$	$97,48*13$	$-999,92+1267,2=1067,3$
2018	X	$-1,183*14^2$	$97,48*14$	$-231,86+1384,72=1132,9$
2019	X	$-1,183*15^2$	$97,48*15$	$-266,17+1462,2=1196,0$

Сақлаш корхонасида сақлаш харажатларининг 2005-2015 йиллар динамикаси ва 2016-2019 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичлари аниқланди. Сақлаб сотилган маҳсулот учун сақлаш харажатларини прогноз қилиш жараёнида тренд чизигининг аппроксимацияси ҳам полиминал моделидан фойдаланиш лозимлигини кўрсатди. Ушбу моделини қўллаганда, мазкур кўрсаткич бўйича 2010-2015 йиллар учун қуйидаги тенглама келиб чикди:

$$Y = -1,183x^2 + 97,48x$$

Натижанинг, яъни сақлаш харажатларининг таҳлил давомида вақт омили билан боғлиқ бўлган ушбу комплекс омилининг ўзгариши билан ўзаро боғлиқлиги юқори эканлиги, яъни $R^2 = 0,991$ га тенглиги аниқланди. Жадвалда келтирилган маълумотлар асосида тегишли формулаларни қўлаб, ҳисоб-китоб қилинганда, сақлаш харажатларининг йилма-йил ўсиш суръати 2016 йилда – 107,5 %, 2017 йилда – 106,7 %, 2018 йилда – 106,1 % ва 2019 йилда – 105,5 % ошганлигига гувоҳ бўлдик. Шу йилларда унинг ўртача ўсиш суръати ҳам юқорида келтирилган формулани қўллаган ҳолда аниқланди ва 106,4 %ни ташкил қилди.

Жадвалда келтирилган маълумотлар ва юқоридаги формулаларни қўлаб, сақлаш харажатларининг 2015-2019 йилларга прогноз кўрсаткичи аниқланди. Прогноз қилинган тўрт йил мобайнида мазкур кўрсаткичнинг миқдори 128,7 %га ўсиши аниқланди. Ушбу 2015-2019 йилларга мўлжалланган кўрсаткичга эришиш учун, харажатларнинг ўртача миқдори ҳар йили 106,4 %дан ўсиши таъминланган бўлиши лозим экан. Кўриниб турибдики, сотилган маҳсулотнинг умумий тушуми харажатларга нисбатан анча юқори. Шу туфайли, совитгич корхонаси фойдасининг юқори ўсиш суръатини таъминлаш имконияти яратилган.

Сақлаб сотилган маҳсулот умумий тушумининг 2015-2019 йиллардаги прогноз кўрсаткичи сақлаш харажатларига нисбатан 1,14 мартага (146,3/128,7) баланд. Бунинг натижасида фойданинг ўсиш суръати шу йиллар давомида сақлаб сотилган маҳсулот умумий тушумининг прогноз кўрсаткичига нисбатан 1,27 марта (186,1/146,3) ва харажатларга нисбатан 1,45 марта (186,1/128,7) кўплиги аниқланди.

Ушбу ўзгаришларда сотилган маҳсулотнинг баҳоси муҳим роль ўйнайди. Шу туфайли, унинг ўзгариш тенденцияси ҳам аниқланди (10.9-жадвал).

10.9-жадвал

Сақлаш корхонасида сақлаб сотилган маҳсулот ўртача баҳосининг 2005-2015 йиллар динамикаси ва 2016-2019 йилларга мўлжалланган $Y = -0,595x^2 + 69,20x$ полиноминал модели бўйича прогноз кўрсаткичлари ($R^2 = 0,984$)

Йил-лар	Сақлаб сотилган маҳсулот-нинг ўртача баҳоси	$-0,595x^2$	$69,20x$	Сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳосининг назарий жиҳатдан ўсиш суръати, %
2005	100,0	$-0,595 \cdot 1^2$	$69,20 \cdot 1$	$-0,60 + 69,2 = 68,6$
2006	128,6	$-0,595 \cdot 2^2$	$69,20 \cdot 2$	$-2,38 + 138,4 = 136,0$
2007	164,0	$-0,595 \cdot 3^2$	$69,20 \cdot 3$	$-5,35 + 207,6 = 202,3$
2008	254,6	$-0,595 \cdot 4^2$	$69,20 \cdot 4$	$-9,52 + 276,8 = 267,3$
2009	321,5	$-0,595 \cdot 5^2$	$69,20 \cdot 5$	$-14,87 + 346,0 = 331,1$
2010	393,7	$-0,595 \cdot 6^2$	$69,20 \cdot 6$	$-21,42 + 415,2 = 393,8$
2011	490,8	$-0,595 \cdot 7^2$	$69,20 \cdot 7$	$-29,15 + 484,4 = 455,3$
2012	557,7	$-0,595 \cdot 8^2$	$69,20 \cdot 8$	$-38,08 + 553,6 = 515,5$
2013	635,8	$-0,595 \cdot 9^2$	$69,20 \cdot 9$	$-48,19 + 622,8 = 574,6$
2014	650,4	$-0,595 \cdot 10^2$	$69,20 \cdot 10$	$-59,5 + 692,0 = 632,5$
2015	682,4	$-0,595 \cdot 11^2$	$69,20 \cdot 11$	$-71,99 + 761,2 = 689,2$
2016	X	$-0,595 \cdot 12^2$	$69,20 \cdot 12$	$-84,88 + 830,4 = 744,7$
2017	X	$-0,595 \cdot 13^2$	$69,20 \cdot 13$	$-100,55 + 899,6 = 799,1$
2018	X	$-0,595 \cdot 14^2$	$69,20 \cdot 14$	$-116,62 + 968,2 = 852,2$
2019	X	$-0,595 \cdot 15^2$	$69,20 \cdot 15$	$-133,8 + 1038,0 = 904,2$

Сақлаш корхонасида сақлаб сотилган маҳсулот ўртача баҳосининг 2005-2015 йиллар динамикаси трендли чизиғи аппроксимациясининг полиноминал модели қуйидагича аниқланди:

$$Y = -0,595x^2 + 69,20x ;$$

Комплекс омилнинг ўзгаришини ўзида мужассам этган вақт омили билан боғлиқликнинг ишончлилик даражаси юқори, яъни $R^2 = 0,984$ га тенглиги аниқланди. 2016-2019 йилларга мўлжал-

ланган полиминал модели бўйича прогноз кўрсаткичлари 131,2 %ни ташкил қилади. Бунинг учун ҳар йили қуйидаги суръатларда ўсиш мумкинлиги аниқланди: 2016 йилда ўсиш суръати 108,0 %ни ташкил қилмоқда, 2017 йилда эса 107,2 %, 2018 йилда 106,6 % ва ниҳоят 2019 йилда 106,1 %га тенг. Шу даврда ўртача ўсиш 106,9 %ни ташкил қилади.

2015-2019 йиллар давомида ўсиши кўзда тутилган сақланган маҳсулотнинг ўсиш суръати, баҳосининг ўсиш суръатига нисбатан ҳам юқори. Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 1,12 мартага (146,3/131,2/) тенг. Бундан кўриниб турибдики, мева-сабзавот маҳсулотларини сақловчи корхоналарнинг фойдаси нархнинг оширилиш эвазига эмас, балки сақлаш ҳажмини кўпайтириш эвазига амалга оширилмоқда. Фойданинг нархга нисбатан 1,42 мартага (186,1/131,2) кўплиги ҳам аниқланди.

Сақлаш корхонасининг молиявий-хўжалик фаолияти кўп ҳолларда нарх ва бошқа пул билан боғлиқ кўрсаткичлар билан бирга, уларнинг натурал ҳажмига ҳам бевосита боғлиқ. Шу туфайли сақлаб сотилган маҳсулотнинг натурал ҳажмининг динамикасини таҳлил қилишни мақсадга мувофиқ, деб топдик (10.10-жадвал).

Сақлаш корхонасида сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг 2005-2015 йиллар динамикасининг кўрсатишича, шу йилларда унинг ўсиш суръати 163,1 %ни ташкил қилган. Шу даврда нархнинг ўсиш суръати – 682,4 %га тенг бўлган. Ушбу кўрсаткичнинг натурал ҳажмга нисбати 4,18 мартани (682,4/163,1) ташкил қилади. Кўриниб турибдики, нархнинг анча кескин ўсиши рўй берган. Агар вақт билан боғлиқ омиллар таъсир қилганда, шу йиллар давомида ушбу кўрсаткичнинг ўсиш суръати назарий жиҳатдан 425,2 %ни ташкил қилган бўлар эди. Аммо сақлаб сотишнинг ўзгаришига бошқа омиллар ҳам таъсир қиладики, уларни инобатга олиш учун тадқиқотни янада чуқурлаштириш лозим бўлади. Мазкур кўрсаткичнинг 2010-2016 йилларга мўлжалланган полиминал модели $Y = -0,260x^2 + 41,51x$ ни, ушбу модель бўйича 2015-2019 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичи 132,7 %ни ташкил қилади. Аммо унинг ишончлилиқ даражаси паст, яъни $R^2 = -1,07$ га тенглиги ҳам бунга жуда кўплаб бошқа омиллар таъсир қилишини кўрсатади.

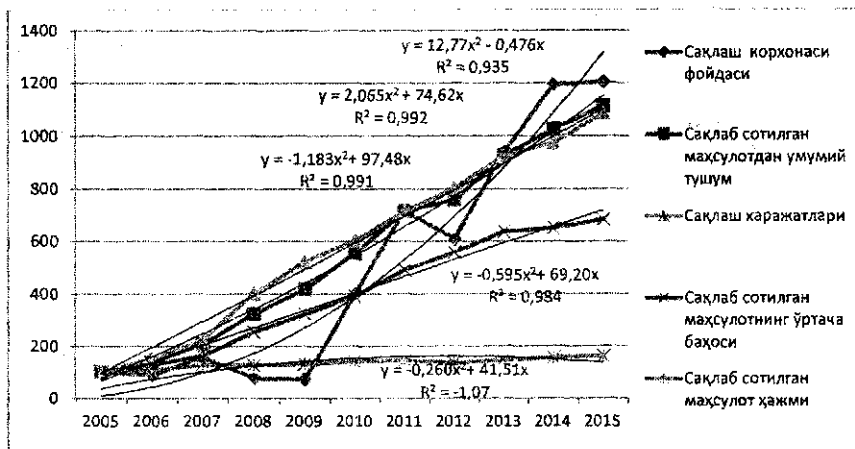
Сақлаш корхонасида сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг
2005-2015 йиллар динамикаси ва 2016-2019 йилларга
мўлжалланган $Y = -0,260x^2 + 41,51x$ полиноминал модели
бўйича прогноз кўрсаткичлари ($R^2 = -1,07$)

Йиллар	Сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми	$-0,260x^2$	$41,51x$	Сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг назарий жиҳатдан ўсиш суръати, %
2005	100,0	$-0,260*1^2$	$41,51*1$	$-0,16+41,51=41,3$
2006	106,3	$-0,260*2^2$	$41,51*2$	$-1,04+83,06=82,0$
2007	127,4	$-0,260*3^2$	$41,51*3$	$-2,34+124,53=122,2$
2008	128,2	$-0,260*4^2$	$41,51*4$	$-4,16+166,04=161,9$
2009	130,3	$-0,260*5^2$	$41,51*5$	$-6,5+907,55=201,1$
2010	141,2	$-0,260*6^2$	$41,51*6$	$-9,36+249,06=246,7$
2011	145,6	$-0,260*7^2$	$41,51*7$	$-12,74+290,57=277,8$
2012	135,9	$-0,260*8^2$	$41,51*8$	$-16,64+392,08=315,4$
2013	146,0	$-0,260*9^2$	$41,51*9$	$-21,06+373,59=352,5$
2014	157,6	$-0,260*10^2$	$41,51*10$	$-26,0+415,1=389,1$
2015	163,1	$-0,260*11^2$	$41,51*11$	$-31,46+456,61=425,2$
2016	X	$-0,260*12^2$	$41,51*12$	$-37,44+498,12=463,7$
2017	X	$-0,260*13^2$	$41,51*13$	$-43,94+539,63=495,7$
2018	X	$-0,260*14^2$	$41,51*14$	$-50,96+581,14=530,2$
2019	X	$-0,260*15^2$	$41,51*15$	$-58,5+622,65=564,2$

Сақлаш корхонасида сақлаб сотилган маҳсулот ҳажмининг 2016-2019 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичи 12,7 %ни ташкил қилади. Унинг йиллар бўйича динамикаси ҳам ўсиш тенденциясига эга. Бу кўрсаткич 2016 йилда 109,1 % ўсган бўлса, 2017 йилда – 106,9 %, 2018 йилда – 107,0 % ва ниҳоят 2019 йилда – 106,4 %га тенг. Шу йилларда ўртача ўсиш 107,4 %ни ташкил қилади.

Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича бир-бири билан боғлиқ бўлган муҳим кўрсаткичларни инобатга олиб, уларнинг динамикаси ва прогноз кўрсаткичлари аниқланди. Бунда қуйидаги кўрсаткичлар динамикаси таҳлил қилинди: сақлаш

корхонаси фойдаси; сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум; сақлаш харажатлари; сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси; сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми. Ушбу кўрсаткичлар динамикасининг графиги қуйидаги расмда келтирилган (10.2-расм).



10.2-расм. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйичи 2005-2015 йиллардаги динамикасининг графиги ва трендли аппроксимациясининг полиномиал моделлари.

Мазкур расмда келтирилган ҳисоб-китобларни ва бошқа тадқиқот маълумотларини жамлаб, қуйидаги комплекс жадвални тузиш тавсия қилинди (10.11-жадвал).

Сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушумнинг 2015-2019 йиллардаги прогноз кўрсаткичи сақлаш харажатларига нисбатан 1,14 мартага (146,3/128,7) юқорилиги мазкур субъектда фойданинг ўсишига олиб келади. Мазкур корхонада фойданинг ўсиш суръати шу йиллар давомида сақлаб сотилган маҳсулот умумий тушумининг прогноз кўрсаткичига нисбатан 1,27 марта (186,1/146,3), харажатларга нисбатан 1,45 марта (186,1/128,7), сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳосига нисбатан 1,42 марта (186,1/131,2) кўплиги аниқланди. Мазкур тавсияларимиз сақлаш корхонаси фойдаси, сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум, сақлаш харажатлари, сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси ва сақлаб сотилган маҳсулот ҳажминин 2005-2015 йиллар динамикасини ва ушбу кўрсаткичларнинг 2016-2019 йилларга мўлжалланган прогноз кўрсаткичларини ишлаб чиқиш учун асос

бўлди. Шу туфайли, улар амалиётда кенг қўлланилмоқда. Жумладан, мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва сотиш самарадорлигини кўрсатиш бўйича олинган тавсиялар услубий кўрсатмалар сифатида «Ўзбекозиқовқатхолдинг» холдинг компанияси акциядорлик жамияти бошқаруви бўйича буйруқ (30.08.2016 й.; №85) билан амалиётга жорий қилинди.

10.11-жадвал

Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ кўрсаткичлар динамикаси ва улар прогнозларининг чизиқли тренд аппроксимациясининг полинаминал модели

Т/р	Кўрсаткичларнинг номи	Чизиқли тренд аппроксимациясининг полинаминал модели	2005-2015 йиллар ўсиш суръати, %	2016-2019 йиллар прогноз кўрсаткичлари		R ²
				Умумий ўсиш суръати, %	Ўртача йиллик ўсиш, %	
1.	Сақлаш корхонаси фойдаси	$y=12,77x^2-0,476x$	1203,6	186,1	116,8	0,991
2.	Сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум	$y=2,065x^2+74,62x$	1112,8	146,3	110,3	0,984
3.	Сақлаш харажатлари	$y=-1,183x^2+97,48x$	1085,4	128,7	106,4	0,935
4.	Сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси	$y=-0,595x^2+69,20x$	682,4	131,2	106,9	0,992
5.	Сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми	$y=-0,260x^2+41,51x$	163,1	132,7	107,2	-1,07

Унда музлаткичдан олинган маҳсулотни чакана савдо корхоналарида сақлашнинг максимал муддати ва яроқсиз ҳолга келиши мумкин бўлган маҳсулотларга оид иқтисодий тадбирлар келтирилган («Ўзбекозиқовқатхолдинг» холдинг компанияси акциядорлик жамиятининг 2016 йил 16 июлдаги ОП/11-1742-сон маълумотномаси). Илмий натижаларнинг норматив ҳужжат даражасида жорий қилиниши, маҳсулот сифатини сақлаш, истеъмолчилар ҳуқуқини ҳимоя қилиш ва тегишли самарадорликни таъминлаш учун уларнинг прогнозларини ишлаб чиқиш имконини беради.

ХУЛОСА

Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматларини кўрсатувчи хўжалик юритувчи корхоналар фаолияти самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини тадқиқ қилиб, бир қанча хулосаларга келинди ва илмий-назарий ҳамда услубий аҳамиятга молик таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқилди.

1. Хизмат кўрсатиш соҳасининг назарий масалалари, унда сақлаш ва сотиш хизматларининг ўрнини тадқиқ қилиб, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг хизматлар тизимидаги ўрни ва ўзига хос хусусиятлари, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини тайёрлаш ва қайта ишлашнинг мамлакат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашдаги ўрни етарли даражада тадқиқ қилинмаганлигини инобатга олиб, уларнинг мазмуни очиб берилди.

2. Тадқиқотда маҳсулотларни “боғдан дастурхонгача” схемаси асосида истеъмолчиларга етказиш хизматлари самарадорлигини ошириш ва табиий йўқотиш меъёрларини асослашга алоҳида аҳамият берилди ҳамда ишда маҳсулотларни “боғдан дастурхонгача” схемаси асосида етказиш хизматларининг турлари ва улар самарадорлигини ошириш имониятлари, маҳсулотларни сақлаш хизматларини кўрсатиш асосида табиий йўқотиш меъёрларини аниқлаш ва уларни аниқлаш бўйича ўтказилган тажриба натижаларига таянган ҳолда бир қанча амалий аҳамиятга молик тавсиялар ишлаб чиқилди.

3. Ишда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлиги, уларнинг мазмуни, кўрсаткичлари, таснифи, аниқлаш йўллари ва ўзига хос хусусиятларига тегишли тарзда аҳамият берилиб, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигининг назарий масалалари, уларнинг ўзига хос хусусиятлари, ушбу хизматларнинг самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими, уларнинг таснифи ва аниқланиш йўллари, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи индивидуал, интеграл ва комплекс кўрсаткичларни аниқлаш йўллари ишлаб чиқилди ва улар ҳам амалиётга жорий қилинди.

4. Монографиянинг асосий мазмуни маҳсулотларни сақлаш ва истеъмолчиларга етказиш билан боғлиқ хизматлар самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш йўллари қаратилганлиги туфайли, унда

ташкилий-иқтисодий механизмларнинг мазмуни ва уларнинг назарий масалалари, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш йўллари, мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш корхоналарининг моддий-техника базасини яратиш бўйича имтиёзли кредитлар бериш тартибини ҳамда мева-сабзавотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг лицензиялаш билан боғлиқ механизмларини такомиллаштириш, маҳсулотларни етиштириш ва сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг илғор инновацион усуллари, улардан бири бўлган тадбиркор инвестициясининг аниқ қопланиш миқдори ва муддатини аниқлаш усуллари ёритилди ва ушбу муаммоларни ҳал қилиш бўйича бир қанча илмий-назарий ва амалий аҳамиятга молик тавсиялар ишлаб чиқилди.

5. Иқтисодий адабиётларда синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг назарий масалалари ва уларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш йўллари етарли даражада ёритилмаганлигини инобатга олиб, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг назарий масалалари, синергетик самара ва синергетик самарадорликнинг асосий йўналишлари, синергетик самарадорликни баҳолашнинг назарий масалаларига ҳам алоҳида аҳамият берилди ва ушбу масалалар амалий маълумотларни қўллаган ҳолда ёритилди ҳамда тегишли илмий-назарий аҳамиятга молик хулосалар қилинди.

6. Маҳсулотларни сақлаб сотиш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатларнинг камайишига таъсир этувчи омиллар ва уларни ҳисоблаш йўллари иқтисодий адабиётларда деярли ёритилмаганлигини инобатга олиб, ишдамаҳсулотларни сақлаш харажатлари самарадорлиги ва унинг ўзгаришига таъсир этувчи омиллар, маҳсулотларни сақлаш харажатларининг турлари ва улар ўзгаришига таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш йўллари, маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлиги ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар таснифи, уларни таҳлил қилиш йўллари, маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатлар ва уларнинг ўзгаришига таъсир этувчи омиллар аниқланди ва омилли таҳлил натижасида тегишли бошқарув қарорларини қабул қилиш усуллари кўрсатиб берилди.

7. Тадқиқотнинг асосий мақсадларидан бири – маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари бўйича молиявий натижалар ва уларни

яхшилаш йўлларини қараб чиқишга қаратилганлиги туфайли, монографияда маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари бўйича молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг ўзаро алоқадорлиги ва уларни баҳолаш, маҳсулотларни сақлаш рентабеллиги ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари, маҳсулотларни сақлаб сотиш ҳажми, фойдаси ва рентабеллигининг ўзгариш тенденцияларининг қиёсий таҳлили амалга оширилди ва молиявий натижаларни яхшилаш бўйича тегишли тавсиялар ишлаб чиқилди.

8. Монографиянинг алоҳида боби маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини ошириш ва унинг ташкилий тадбирларини такомиллаштириш йўлларига бағишланганлигига сабаб ҳам унинг анча қисми иқтисодий адабиётларда қараб чиқилмаганлиги туфайлидир. Шуларни ҳисобга олган ҳолда, маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлиги, мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сотишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари ва уларнинг ўзига хос хусусиятлари, маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг бир қанча замонавий ташкилий тадбирлари ва уларни амалга ошириш йўллари, улардан бири бўлган “Мобиль савдо” усулини йўлга қўйишнинг зарурлиги кўрсатиб берилди.

9. Иқтисодиётнинг ажралмас қисми кўрсаткичларни прогнозлашга қаратилган тадбирларни ишлаб чиқишга қаратилганлиги туфайли, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлик кўрсаткичларини прогнозлаш усулларига ҳам алоҳида аҳамият берилди. Унда маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларини прогнозлаш усуллари, мева ва сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш хизматлари самарадорлик кўрсаткичларини прогнозлаш усулини амалий маълумотларни қўллаган ҳолда кўрсатиб беришга эришилди.

ТАКЛИФ ВА ТАВСИЯЛАР

Юқоридаги илмий-назарий хулосалар билан бирга, бугунги кунда мамлакат ижтимоий-иқтисодий ҳаётида муҳим аҳамиятга эга бўлган бир қанча илмий таклиф ва тавсиялар ҳам ишлаб чиқилди.

1. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини тайёрлаш ва сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини баҳолашда уч поғонали кўрсаткичлардан (индивидуал, интеграл ва комплекс кўрсаткичлар) фойдаланиш асосланди. Самарадорликни баҳолашнинг мавжуд методикаси дастлаб 36 та индивидуал кўрсаткичларни, улар асосида 9 та интеграл кўрсаткичлар гуруҳини ва буларга асосан комплекс кўрсаткични аниқлаш орқали самарадорликни баҳолаш усулларини такомиллаштириш тавсия қилинди.

2. Мева-сабзавот маҳсулотлари сифатини сақлаш, сақлаш жараёнини рационал ташкил қилиш ва сарф-ҳаражатларни оптималлаштириш кабиларни эътиборга олган ҳолда, маҳсулотларни мавсумий сақлашда табиий йўқотиш нормативлари ишлаб чиқилди. Ушбу нормативлар олма бўйича 2,71%ни ташкил қилиши, картошка бўйича – 5,0% ва пиёз бўйича – 12,2% қилиб белгилаш асосланди ва бу амалиётга татбиқ этилди.

3. Мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сотиш ва музлатгичда сақлаш самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш бўйича таклифлар ишлаб чиқилди, жумладан, чакана савдо залларида кичик ҳажмдаги совитгич камераларидан фойдаланиш, харидорларнинг ишончини қозониш ва маҳсулотларнинг хавфсизлигини таъминлаш мақсадида савдо залларига нитратлик даражасини ўлчайдиган асбобдан фойдаланишни жорий қилиш таклиф этилди ва улар ҳам амалиётда ўз исботини топди.

4. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишда синергетик самара ва самарадорлик тушунчалари билан боғлиқ атамаларнинг такомиллаштирилган таърифлари ишлаб чиқилди ва унинг асосий йўналишлари, яъни кучларни бирлаштириш, тизимли таъсир ва келажакнинг бугунга таъсири амалиётга жорий қилинди ва тегишли самарадорликка эришиш мумкинлиги асосланди.

5. Ҳозирги иқтисодиётнинг ривожланишида рақобат муҳитининг мавжудлиги муқаррар эканлиги билан бирга, ўзимизнинг менталитетимиздан келиб чиққан ҳолда самарадорликни ошириш

учун ҳамкорлик тамойилларидан фойдаланиш ҳамда буни амалга ошириш учун халқаро тажрибада амал қилиб келинаётган кластер ёндашувларидан фойдаланиш йўллари асосланди ва бу таклиф ҳам амалиётга қўлланилди.

6. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича бири-бири билан боғлиқ бўлган бир қанча кўрсаткичлар, хусусан, сақлаш корхонаси фойдаси; сақлаб сотилган маҳсулотдан умумий тушум; сақлаш харажатлари; сақлаб сотилган маҳсулотнинг ўртача баҳоси; сақлаб сотилган маҳсулот ҳажми кўрсаткичлар динамикаси маҳсулотларни сақлаш ва сотиш соҳасини ривожлантиришни прогнозлаштиришда қўллашга оид тавсиялар асосида, Самарканд вилоятида 2016-2019 йилларга мўлжалланган маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ кўрсаткичлар динамикаси ва улар прогноз кўрсаткичлари тавсия этилаётган чизикли тренд аппроксимациясининг полинаминал модели асосида ҳисоб-китоб қилинди ҳамда соҳани ривожлантиришни прогнозлаштириш юзасидан таклиф ва тавсиялар асосланди.

7. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатларни камайтириш ва самарадорлигини ошириш мақсадида, улар ўзгаришига таъсир этувчи омиллар тизими, уларнинг таснифи, ҳар бирининг таъсирини баҳолаш ва аниқлаш йўллари иқтисодий таҳлил ва статистика усулларида фойдаланган ҳолда ишлаб чиқилди.

8. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари ишлаб чиқилди, мазкур хизматлар ҳажмининг ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар аниқланди, уларни гуруҳларга бўлган ҳолда ҳисоблаш усуллари таклиф қилинди.

9. Боғдорчилик билан шуғулланадиган фермер (деҳқон)нинг интенсив серхосил боғларни шакллантиришга ва маҳсулотини сақлаб сотишга қўйган инвестицияси самарадорлиги маҳаллий боғларниқига нисбатан юқорилиги аниқланиб, бунинг натижасида совитчи корхоналари самарадорлигини ошириш имконини бериши асосланди ҳамда инвестор инвестициясининг қанча вақтда ва қанча миқдорда қайтишини белгилайдиган усул тавсия қилинди.

10. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларига кетадиган харажатлар самарадорлигини таъминлаш учун инвестор, яъни боғдорчилик билан шуғулланадиган тадбиркорнинг инвестицияси ва оладиган даромадларининг ҳаётийлик ҳалқаси ишлаб чиқилди ва

қўйилган инвестициясини қанча даврда қопланишининг аниқ вақти ва миқдорларини белгилайдиган усули ишлаб чиқилди.

11. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини кўрсатувчи корхоналарда ходимлар шахсий масъулиятини ошириш фаолият самарадорлигини кўтаришнинг ички имконияти эканлиги асосланди ва ушбу омил эвазига натижа кўрсаткичларини яхшилаш йўллари ишлаб чиқилди.

Агар бизнинг тавсияларимиз амалиётга жорий қилинса, маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлиги ошади, мамлакат озиқ-овқат хавфсизлиги таъминланади, маҳсулотларни экспорт қилиш ҳажми ошади, валюта тушумини кўпайтириш эвазига хориждан инновацион илғор замонавий технологияларни олиб келиш имконияти яратилади, маҳсулотларни сақловчи корхоналарни советгичлар билан жиҳозланиш имконияти яратилади, янги боғларни ва қайта ишловчи корхоналарни барпо қилиш эвазига иш ўринлари яратилиб, бандлик масаласи ҳал қилинади, пировардида аҳолининг ҳаёт даражаси ва сифати кўтарилади.

ҲОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

Ўзбекистон Республикасининг қонунлари

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси. –Т.: “Ўзбекистон”, 1993.
2. Ўзбекистон Республикасининг “Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида”ги қонуни. –Т.: “Ўзбекистон”, 1991.
3. Ўзбекистон Республикасининг “Ижара тўғрисида”ги қонуни. –Т.: “Ўзбекистон”, 1991.
4. Ўзбекистон Республикасининг “Монополистик фаолиятдан чиқариш тўғрисида”ги қонуни. –Т.: “Ўзбекистон”, 1991.
5. Ўзбекистон Республикасининг “Табиатни муҳофаза қилиш тўғрисида”ги қонуни. 1992 йил 9 декабрда қабул қилинган. Унга 1993, 1995, 1997, 1999, 2000, 2003, 2004 ва 2006 йилларда қўшимчалар ва ўзгартиришлар киритилган.
6. Ўзбекистон Республикасининг “Аудиторлик фаолияти тўғрисида”ги қонуни. –Т.: Ўзбекистон, 2000. Мазкур қонунга 2000, 2003, 2006, 2007, 2009 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.
7. Ўзбекистон Республикасининг “Гаров тўғрисида”ги қонуни. –Т.: “Ўзбекистон”, 1992.
8. Ўзбекистон Республикасининг “Давлат статистикаси тўғрисида”ги қонуни. –Т.: “Ўзбекистон”, 1993.
9. Ўзбекистон Республикасининг “Стандартлаштириш тўғрисида”ги қонуни. –Т.: “Ўзбекистон”, 1993. Мазкур қонунга 1994, 2000, 2003, 2006, 2009 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.
10. Ўзбекистон Республикаси Хўжалик процессуал кодекси. 1997 йил 30 августда қабул қилинган. Унга 1998, 2001, 2002, 2003, 2006, 2007, 2008, 2010, 2011, 2012 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.
11. Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик процессуал кодекси. 1997 йил 30 августда қабул қилинган. Унга 2001, 2004, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда

ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

12. Ўзбекистон Республикаси Божхона кодекси. 1997 йил 26 декабрда қабул қилинган. Унга 1998, 1999, 2001, 2002, 2003, 2005, 2006, 2008, 2009, 2010, 2012 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

13. Ўзбекистон Республикасининг “Чет эл инвесторлари ва чет эллик инвесторлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида”ги қонуни. – Т.: “Ўзбекистон”, 1995.

14. Ўзбекистон Республикасининг “Банкротлик тўғрисида”ги қонуни. – Т.: “Ўзбекистон”, 1994. Мазкур қонунга 1998 ва 2003 йилларда қўшимчалар ва ўзгартиришлар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинган.

15. Ўзбекистон Республикаси меҳнат кодекси. – Т.: “Ўзбекистон”, 1995. 1995 йил 25 декабрда қабул қилинган. Унга 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2005, 2009, 2010 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

16. Ўзбекистон Республикасининг “Банклар ва банк фаолияти тўғрисида”ги қонуни. 1996 йил 25 апрелда қабул қилинган. Мазкур қонунга 1996, 1997, 1999, 2006, 2008, 2009, 2012 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб янги таҳрири қабул қилинди.

17. Ўзбекистон Республикасининг “Истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини химоя қилиш тўғрисида”ги қонуни. – Т.: “Ўзбекистон”, 1996.

18. Ўзбекистон Республикасининг “Бухгалтерия ҳисоби тўғрисида”ги қонуни. 1996 йил 30 августда қабул қилинган. 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

19. Ўзбекистон Республикасининг “Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида”ги қонуни. – Т.: “Ўзбекистон”, 1996.

20. Ўзбекистон Республикасининг “Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси тўғрисида”ги қонуни. – Т.: “Ўзбекистон”, 1997.

21. Ўзбекистон Республикасининг “Энергиядан оқилона фойдаланиш тўғрисида”ги қонуни. 1997 йил 25 апрелда қабул қилинган. Мазкур қонунга 2003, 2007 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

22. Ўзбекистон Республикасининг “Шаҳар йўловчилар транспорти тўғрисида”ги қонуни. 1997 йил 25 апрелда қабул қилинган. Мазкур қонунга 2006, 2008 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

23. Ўзбекистон Республикасининг “Реклама тўғрисида”ги қонуни. 1998 йил 25 декабрда қабул қилинган. Мазкур қонунга 1999, 2002, 2003, 2005, 2006, 2008, 2010 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

24. Ўзбекистон Республикаси “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги қонуни. (Янги таҳрирда). 2000 йил 25 майда қабул қилинган. Унга киритилган ўзгартириш ва қўшимчалар Қонунчилик Палатаси томонидан 2012 йил 29 февралда қабул қилинган. Сенат томонидан 2012 йил 23 мартда маъқулланган. 2012 йил 2 майда имзоланган. 2013 йил 30 апрелда яна ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

25. Ўзбекистон Республикасининг “Фаолиятнинг айрим турларини лицензиялаш тўғрисида”ги қонуни. 2000 йил 25 майда қабул қилинган. Мазкур қонунга 2003, 2006, 2011, 2012 йилларда ва 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

26. Ўзбекистон Республикасининг “Оилавий тадбиркорлик тўғрисида”ги қонуни. 2012 йил 26 апрелда қабул қилинган. Унга 2013 йил 30 апрелда ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритилиб, янги таҳрири қабул қилинди.

27. Ўзбекистон Республикасининг “Тижорат сири тўғрисида”ги қонуни. Қонунчилик палатаси томонидан 2014 йил 18 июнда қабул қилинган. Сенат томонидан 2014 йил 28 августда маъқулланган.

28. Ўзбекистон Республикасининг “Коррупцияга қарши кураш тўғрисида”ги қонуни. Қонунчилик палатаси томонидан 2016 йил 24

ноябрда қабул қилинган. Сенат томонидан 2016 йил 13 декабрда маъқулланган.

Ўзбекистон Республикаси Президенти фармонлари, қарорлари ва Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари

1. “2012-2016 йилларда Ўзбекистон Республикасида хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш дастури тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 10 майдаги Қарори.

2. “Статистик, солиқ, молиявий ҳисоботларни, лицензияланган фаолият турларини ва рухсат бериш тартиб-тамойилларини тубдан қисқартириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 16 июлдаги Фармони.

3. “Ишбилармонлик муҳитини янада тубдан яхшилаш ва тадбиркорликка янада кенг эркинлик бериш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 18 июлдаги Фармони.

4. “Тадбиркорлик субъектларини Давлат рўйхатига олиш ва ҳисобга қўйишнинг хабардор қилиш тартиби тўғрисидаги низомга ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида” Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 8 августдаги Қарори.

5. “Ўзбекистон Республикасининг хусусийлаштириш, монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш давлат қўмитасини ташкил этиш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 13 ноябрдаги Фармони.

6. “2012 йилда республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2013 йилги иқтисодий дастурнинг асосий устувор вазифалари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг Қарори. 2013 йил 18 январь. “Халқ сўзи” газетаси. 2013 йил 22 январь, 2-бет.

7. “Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 апрелдаги Фармони.

8. “Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги Фармони.

9. “Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2005 йил 14 июнь Фармони.

10. “Тадбиркорлик субъектлари тамонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида”ги 2005 йил 15 июнь Қарори.

11. “Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 2005 йил 20 июнь Фармони.

12. “Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида”ги 2005 йил 24 июнь Фармони.

13. “Ташқи иқтисодий ва савдо алоқалари, хорижий инвестицияларни жалб этиш соҳасида бошқарув тизимини такомиллаштириш тўғрисида”ги 2005 йил 21 июль Фармони.

14. “Банклардаги депозит ҳисоботларидан нақд пул тўловларини узлуксиз таъминлаш кафолатлари тўғрисида”ги 2005 йил 5 август Фармони.

15. “Тадбиркорлик субъектларини текширишни янада қискартириш ва унинг тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2005 йил 20 октябрь Фармони.

16. “2006 йилда қишлоқ хўжалиги кооперативларини (ширкатларни) фермер хўжаликларига айлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2005 йил 6 ноябрь Қарори.

17. “Йирик саноат корхоналари билан касаначиликни ривожлантириш асосидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасида кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2006 йил 5 январь Қарори.

18. “Мева-сабзавотчилик ва узумчилик соҳасида иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2006 йил 9 январь Фармони.

19. “Улгуржи ва чакана савдони либераллаштириш ҳамда уни ривожлантириш учун қулай шарт-шароит яратиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 2006 йил 23 февраль Фармони.

20. “Улгуржи савдо корхоналари уюшмаси фаолиятини ташкил этиш тўғрисида”ги 2006 йил 6 март Қарори.

21. “Автомобиль транспортида йўловчилар ташиш соҳасидаги тадбиркорлик фаолиятининг алоҳида турларини амалга оширишни

тартибга солиш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 9 мартдаги Қарори (ПҚ-303-сонли).

22. “Шахсий ёрдамчи, деҳқон ва фермер хўжаликларида чорва молларини кўпайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 23 мартдаги Қарори.

23. “Ўзбекистон Республикаси Давлат мулки кўмитаси фаолиятини такомиллаштиришга доир чора-тадбирлар тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 26 апрелдаги Қарори.

24. “Ўзбекистон Республикасининг тикланиш ва тараққиёт жамғармасини ташкил этиш тўғрисида”ги 2006 йил 11 май Фармони.

25. “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатига олиш ва ҳисобга қўйишнинг хабардор қилиш тартибини жорий этиш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 24 майдаги Қарори.

26. ““Ургут”, “Ғиждувон”, “Кўкон” ва “Ҳазарасп” эркин иқтисодий зоналарни ташкил этиш тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 12 январдаги Фармони.

27. “Тадбиркорлик субъектларига давлат хизматларини кўрсатиш механизмларини такомиллаштиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 1 февралдаги Фармони.

28. “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралда қабул қилинган ПФ-4947-сонли Фармонининг “2017–2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси”га бағишланган 1-илоvasи. //Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами, 2017 й., 6-сон, 70-модда.

29. “Йўл хўжалигини бошқариш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 14 февралдаги Фармони.

30. “Фанлар академияси фаолияти, илмий-тадқиқот ишларини ташкил этиш, бошқариш ва молиялаштиришни янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 17 февралдаги Қарори.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари

1. Каримов И.А. «Ўзбекистон. Миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мафкура. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т.1. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1996, 364 б.
2. Каримов И.А. Биздан озод ва обод Ватан қолсин. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 2. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1996, 380 б.
3. Каримов И.А. Ватан саждагоҳ каби муқаддасдир. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 3. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1996, 366 б.
4. Каримов И.А. Бунёдкорлик йўлида. 4 - том. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1996, 349 б.
5. Каримов И.А. Янгича фикрлаш ва ишлаш давр талаби./ Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 5. –Т.: “Ўзбекистон”, 1997, 330 б.
6. Каримов И.А. Хавфсизлик ва барқарор тараққиёт йўлида. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 6. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1998, 429 б.
7. Каримов И.А. Биз келажакимизни ўз қўлимиз билан қураимиз. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 7. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1999, 412 б.
8. Каримов И.А. Озод ва обод Ватан, эркин ва фаровон ҳаёт – пировард мақсадимиз. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 8. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2000, 528 б.
9. Каримов И.А. Ватан равнақи учун ҳар биримиз масъулмиз. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 9. - Т.: “Ўзбекистон”, 2001, 432 бет.
10. Каримов И.А. Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 10. Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2002, 432 б.
11. Каримов И.А. Биз танлаган йўл – демократик тараққиёт ва маърифий дунё билан ҳамкорлик йўли. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 11. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2003, 318 б.
12. Каримов И.А. Тинчлик ва хавфсизлигимиз ўз куч-қудратимизга, ҳамжихатлигимиз ва катъий иродаимизга боғлиқ. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 12. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2004, 400 б.

13. Каримов И.А. Ўзбек халқи ҳеч қачон, ҳеч кимга қарам бўлмайди. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 13. –Т.: “Ўзбекистон”, 2005, 448 б.

14. Каримов И.А. Инсон, унинг ҳуқуқ ва эркинликлари – олий қадрият. Т. 14. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2006, 280 б.

15. Каримов И.А. Жамиятимизни эркинлаштириш, ислохотларни чуқурлаштириш, маънавиятимизни юксалтириш ва халқимизнинг ҳаёт даражасини ошириш – барча ишларимизнинг мезони ва мақсадидир./ Ислом Абдуғаниевич Каримов –Т. 15. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2007, 320 б.

16. Каримов И.А. Мамлакатни модернизация қилиш ва иқтисодиётимизни барқарор ривожлантириш йўлида. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 16. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2008, 368 б.

17. Каримов И.А. Ватанимизнинг босқичма-босқич ва барқарор ривожланишини таъминлаш – бизнинг олий мақсадимиз. / Ислом Абдуғаниевич Каримов – Т. 17. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2009, 280 б.

18. Каримов И.А. Жаҳон инкирозининг оқибатларини енгиш, мамлакатимизни модернизация қилиш ва тараққий топган давлатлар даражасига кўтарилиш сари. /И.А.Каримов. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2010, Ж. 18, 280 б.

19. Каримов И.А. Демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини шакллантириш – мамлакатимиз тараққиётининг асосий мезонидир.// И.А.Каримов. –Т.: “Ўзбекистон”, 2011, Ж. 19, 360 б.

20. Каримов И.А. Бизнинг йўлимиз – демократик ислохотларни чуқурлаштириш ва модернизация жараёнларини изчил давом эттириш йўлидир. Т. 20.// И.А.Каримов. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2012, 320 б.

21. Каримов И.А. Мамлакатимизни янада озод этиш ва модернизация қилишни қатъият билан давом эттириш йўлида. Т. 21.// И.А.Каримов. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2013, 384 б.

22. Каримов И.А. Ўзбекистон эришган ютуқ ва марралар – биз танлаган ислохотлар йўлининг тасдиғидир. 22-жилд. // И.А.Каримов. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2014, 368 б.

23. Каримов И.А. Эришган марралар билан чегараланмасдан, бошлаган ислохотларимизни янги босқичга кўтариш – бугунги

кундаги энг долзарб вазифамиздир. 23-жилд.// И.А.Каримов. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2015. –408 б.

24. Каримов И.А. Демократик ислохотларни, иқтисодий-тимизда таркибий ўзгаришларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк, кичик бизнес ва тадбиркорликнинг устуворлигини таъминлашга кенг йўл очиб бериш – Ватанимиз тараққиётининг бугунги боскичида ҳал қилувчи омилдир. 24-жилд.// И.А.Каримов. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2016, 376 б.

25. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1995, 269 б.

26. Каримов И.А. Ўзбекистон ХХI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 1997, 326 б.

27. Каримов И.А. Юксак маънавият – енгилмас куч. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2008, 176 б.

28. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2008, 56 б.

29. Каримов И.А. Ўзбекистон мустақилликка эришиш остонасида./ И.А.Каримов. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2011, 440 б.

30. Каримов И.А. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш – энг олий саодатдир./ И.А.Каримов. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2015, 304 б.

31. Мирзиёев Ш.М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қондаси бўлиши керак. –Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2017. 104 б.

Монография, илмий мақола, патент, илмий тўпламлар

1. Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. Т.: ‘Fan va texnologiya’, 2007, 288 б.

2. Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. Қайта ишланган 2-нашр. – Т.: ‘Fan va texnologiya’, 2013. 368 б.

3. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. 2-нашр. –Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2010, 384 б.

4. Абдукаримов Б.А., Комилова Н.А., Абдукаримов Ф.Б. Актуальные вопросы развития торговли в Узбекистане. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт”, 2010, 96 б.

5. Абдукаримов Б.А. Савдо иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. –Т.: “Ўзбекистон Миллий Энциклопедияси” ДИ нашриёти, 2013, 264 б.

6. Акбарова З. Товар ва хизматлар бозори статистикаси. Ўқув қўлланма. –Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004, 144 б.

7. Абулқосимов Ҳ. ва бош. Эркин иқтисодиёт тамойиллари. –Т.: “Akademiya”, 2005, 52 б.

8. Абдуллаев Ё.А. Бозор иқтисодиёти асослари: 100 савол ва жавоб. –Т.: Мехнат, 1997.

9. Абдуллаев Ё. Макроиктисодий статистика. 100 савол ва жавоб. –Т.: Мехнат, 1998.

10. Абдуллаев Ё., Пардаев М.Қ., Худайбердиев У.Х., Алиев Б.Р. Статистика. – Т.: “Иқтисод-молна”, 2011, 256 б.

11. Амалий иқтисодиёт. Ўқув қўлланма. –Т.: Шарқ, 1996.

12. Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш ва табиатдан фойдаланишга оид норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар тўплами. –Т.: ЎзР Адлия вазирлига, 2007, 660 б.

13. Будко И.И. Транспортное обслуживание туризма: учебное пособие. – М.: Издательский центр «МарТ», 2006, 336 с.

14. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика. Учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н.Даниленко, Т.А.Туренко. – М.: КНОРУС, 2007, 328 с.

15. Бухгалтерский учет в сфере услуг. Учебник. М.А.Вахрушина, Т.П.Карпова, А.М.Петров и др. –М.: Рид Групп, 2011, 576 с.

16. Бычков В.П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте. – СПб.: Питер, 2004, 448 с.

17. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса. Учебное пособие. –Ростов-на-Дону: Феникс, 2005, 380 с.

18. Волков Ю.Ф. Гостиничный и туристический бизнес. –Ростов-на-Дону: Феникс, 2009, 637 с.

19. ВТО: механизм воздействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / под ред. С.Ф.Сутырина. – М.: Эксмо, 2008, 400 с.

20. Дурович А.П. Менеджер турагентства. – Минск: Современная школа, 2010, 320 с.

21. Дубровский Д.А. Прибыльный автосервис. Советы владельцам и управляющим. –СПб.: Питер, 2010, 256 с.

22. Ибрагимов Р. Маркетинг. Дарслик. –Т.: Шарқ, 2002, 256 б.
23. Ибрагимов И.Х. Совершенствование разработки стратегического маркетингового плана в гостиничном хозяйстве. Монография. – Самарканд, СамИСИ, 2013, 100 с.
24. Инсон тараққиёти тўғрисида маъруза. Ўзбекистон, 1996–2007.
25. Информационно-ресурсное обеспечение высшего экономического образования в условиях модернизации экономики: опыт, результаты и перспективы. Сборник докладов международной научно-практической конференции. 2009 г. 5 ноября. –Т.: “Иктисодиёт”, 2009, 305 с.
26. Как торговаться на восточном базаре. / Авт. – сост. А.И.Брестский. –М.: АСТ; Мн.: Харвест, 2006, 96 с.
27. Кэмбел Р. Макконелл, Стенли Л.Бю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. 1-2 книги –М.: Республика, 1993.
28. Кэннов Г. Как начать ресторанный бизнес: пер. с англ. Ю.Бугаровой. –М.: Астрель, 2009, 304 с.
29. Маматкулов Х.М. Хизмат кўрсатиш соҳасига оид атамалар ва иборалар изохли луғати. –Т.: “Iqtisod-moliya”, 2010, 398 б.
30. Маликов Т.С. Молиявий қарор қабул қилиш асослари. –Т.: Шарқ, 1996.
31. Маршалл А. Принципы политической экономии. Пер. с англ. Т. 1-3. –М.: Прогресс, 1984.
32. Менкью Н. Григори. Принципы экономикс. –Санкт-Петербург: Питер, 1999, 784 б.
33. Мирзаев Қ.Ж. Агросервис хизматлари самарадорлигини оширишнинг методологик масалалари. Монография. –Т.: “Iqtisod-moliya” нашриёти, 2010, 164 б.
34. Мирзаев Қ.Ж. Агросервис иқтисодиёти. Монография. – Т.: “Iqtisod-moliya” нашриёти, 2013, 212 б.
35. Мичелли Дж. А. Ritz-Carlton: золотой стандарт гостиничного бизнеса нового тысячелетия / пер с англ. В.С.Иващенко. – М.: Эксмо, 2009, 320 с.
36. Мохова Ю., Мохов Г. Турфирма: с чего начать, как переуспеть. – Спб.: Питер, 2010, 240 с.
37. Носиров Э.И., Хужамкулов Д.Ю., Маматов Б.С. Основы лизинга: учебное пособие. - Т.:” Iqtisod-moliya”, 2009, 144 б.

38. Овчинникова Н.Н. Рекламное дело: курс лекций. –М.: ЭКСМО, 2010, 336 с.

39. Пардаев М.К. Инвестиция лойиҳасининг молиявий таҳлили. (Маъруза матни) –Самарқанд: СамКИ, 2000.

40. Пардаев М.Қ. Бозор иқтисодиёти шароитида меҳнатга оид тушунчалар. – Самарқанд: СамКИ, СББAA, 1997.

41. Пардаев М.Қ. Исроилов Б.И. Молиявий таҳлил. –Т.: “Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси” нашр уйи, 1999, 346 бет.

42. Пардаев М.К. Бозор иқтисодиёти шароитида корхонада фойда ва рентабеллик таҳлили. –Самарқанд: СамКИ, 1998.

43. Пардаев М.Қ., Атабаев Р., Пардаев Б.Р. Туризм соҳасини ривожлантириш имкониятлари. Рисола. –Т.: “Fan va texnologiya”, 2007, 28 б.

44. Пардаев М.К., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорликни ошириш йўллари. Монография. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2011, 172 б.

45. Пардаев М.Қ., Исроилов Ё.Ж. Автомобиль транспорти хизматини кўрсатувчи корхоналар таҳлилининг айрим жиҳатлари. – Т.: “Ноширлик ёғдуси”, 2011, 65 б.

46. Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Ўзбекистон саноати ва хизмат кўрсатиш тармоқлари ривожланиш босқичида: иқтисодий хавфсизлик масалалари. –Самарқанд: СамИСИ, 2008, 20 б.

47. Пардаев М.Қ., Аминов З.Ю. Корхонанинг иқтисодий хавфсизлиги ва уни таъминлаш йўллари. Рисола. –Самарқанд: “Зарафшон”, 2008, 47 б.

48. Пардаев М.Қ., Исроилов Ж.И., Гаппаров А.Қ. Хизмат кўрсатиш соҳасида иқтисодий таҳлилни такомиллаштириш муаммолари. Рисола. –Самарқанд: “Зарафшон”, 2009, 66 б. (Ж.И.Исроилов ва А.Қ.Гаппаровлар билан ҳаммуаллифликда).

49. Пардаев М.Қ., Исроилов Ё.Ж. Автомобиль транспорти хизматини кўрсатувчи корхоналар таҳлилининг айрим жиҳатлари. –Т.: “NOSHIRLIK YOG'DUSI”, 2010, 70 б.

50. Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж., Пардаев О.М.. Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2014, 384 б.

51. Пардаев М.Қ. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётининг айрим муаммолари. Монография. –Т.: “Наврўз” нашриёти, 2014, 264 б.

52. Пардаев О.М. Махсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорлик. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2012, 162 б.

53. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. пер. с англ. Т. 1-2 –М.: Прогресс, 1985.

54. Прикладные исследования в экономике, маркетинге, социологии, психологии и этнографии: последние данные. // Материалы международной научно-практической конференции. 26 августа 2009 г. – Самарканд, 2009, 160 с.

55. Рахимов А.А. Йўловчи ташиш хизматлари самарадорлигини ошириш йўллари. –Т.: “Наврўз” нашриёти, 2012, 188 б.

56. Расулов М. Бозор иқтисодиёти асослари. Дарслик. –Т.: Ўзбекистон, 1998.

57. Ромат Е.В. Реклама. Учебник для вузов. 7-е изд. –СПб.: Питер, 2008, 512 с.

58. Саак А.Э., Якименко М.В. Менеджмент в индустрии гостеприимства. (гостиницы и рестораны). Учебное пособие. –СПб.: Питер, 2007, 432 с.

59. Самуэльсон П.А. Экономика. –М.: МГП. «Алтон», ВНИИСИИ, 1992.

60. Сариков Э., Маматов М. Иқтисодиёт ва бизнес асослари. (Ўқув қўлланма). –Т.: Шарқ, 1997.

61. Сергеев А.Г., Латышев М.В., Терегеря В.В. Метрология, стандартизация, сертификация: учебное пособие. –М.: Логос, 2003, 536 с.

62. Смид А. Исследование о природе и причинах богатства народов. –М.: Соцэкгиз, 1962.

63. Солиева Г.А. Ўзбекистонда китоб наشري, савдоси ва маркетинги. Монография. – Т.: “Iqtisod-moliya” нашриёти, 2013, 128 б.

64. Тадбиркорлик омиллари. (Тўпловчи Ж.Раззаков). –Т.: Меҳнат, 1996.

65. Тулаходжаева М.М. Аудит финансового состояния предприятия. –Т.: Мир экономика и права, 1996.

66. Таълим фаолиятини тартибга солишда норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар тўплами. –Т.: ЎзР Адлия вазирлиги, 2007, 776 б.

67. Тўхлиев Н. Ўзбекистон иқтисодиёти. –Т.: Ўқитувчи, 1994 ва 1998.

68. Тўхлиев Н., Ўлмасов А. Ишбилармонлар луғати. –Т.: Қомуслар Бош таҳририяти, 1993.

69. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Услуги, технологии и продукты в туризме. –Т.: Гос. науч. изд-во “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2009, 624 с.

70. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Формальности в системе туризма Республики Узбекистан. –Т.: Гос. науч. изд-во “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2007, 504 с.

71. Тураев Б.Х. Теоретико - методологические основы развития туризма. –Т.: Изд. «Фан», 2008, 166 с.

72. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Национальные модели развития туризма. –Т.: «O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi», 2006, 424 с.

73. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Менеджмент и организация бизнеса в туризме Узбекистана. –Т.: «O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi». 2006, 368 с.

74. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Экологический туризм: сущность, тенденции и стратегия развития. –Т.: «O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi», 2006, 416 с.

75. Тухлиев Н., Таксанов А. Экономика большого туризма. – Т.: «O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi», 2001, 208 с.

76. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Услуги, технологии и продукты в туризме. –Т.: Гос. науч. изд-во “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2009, 624 с.

77. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Формальности в системе туризма Республики Узбекистан. –Т.: Гос. науч. изд-во “Ўзбекистон миллий энциклопедияси”, 2007, 504 с.

78. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Основы безопасности в туризме.- Т.: Гос. науч. изд-во “O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi”, 2008, 504 с.

79. Уразов К.Б., Худайбердиев Н.У. ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг долзарб муаммолари. Монография. – Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2012, 260 б.

80. Ураков Ж.Р. Хизмат кўрсатиш корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш. Монография. –Т.: “Иқтисодиёт” нашриёти, 2013, 127 б.

81. Урунбаева Ю.П. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва аҳоли турмуш даражаси: ўзаро боғлиқлиги ва ривожланиш истикболлари.. Монография. – Т.: “Фан” нашриёти, 2013.

82. Усманова Д.И. Пути повышения социально-экономической эффективности торгового обслуживания сельского населения. Монография. – Т.: Издательство «Навруз» ГУП, 2014, 160 с.
83. Учебник по основам экономической теории. –М.: ВЛАДОС, 1994.
84. Хайдаров Ш.У. Лизинг: признание, оценка и учет / Хайдаров Ш.У., Ортиқов Х.А., Тухсанов Х.А. – Тошкент: ООО “NORMA”, 2006, 240 с.
85. Хорижий мамлакатлар бозор иқтисодиёти моделлари. –Т.: ТДИУ, 1994.
86. Худайбергенов Д., Бердикулова И. Товарлар ва хизматлар бозори самарадорлигини ошириш масалалари. –Самарқанд: СамИСИ, 2011, 116 б.
87. Шарифхўжаев М. Истиқлол истиқболлари. –Т.: Ўзбекистон, 1994.
88. Шишкин А.Ф. Экономическая теория в двух книгах. –М.: «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 1996.
89. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. –М.: Дело ЛТД, 1993.
90. Файзиев Э.С. Сервис соҳасининг иқтисодиётдаги ўрни. Рисола. –Т.: ‘Fan va texnoloqiya’, 2007, 16 б.
91. Файзиев Э.С. Сервис тизими фаолияти асослари. Маъруза матни. –Самарқанд: 2007, 208 б.
92. Файзиев Э.С. Сервис тизими фаолияти асослари. Ўқув қўлланма. –Самарқанд: “Зарафшон” нашриёти, 2010, 244 б.
93. Эшмухамедов А.Э. ва бошқалар. Бозор муносабатлари шароитида миллий иқтисодиётнинг ривожланиши. –Т.: Ўқитувчи, 1996.
94. Экономическая теория. Учебник для студентов ВУЗ, обучающихся по экономическим специальностям. // Шарк. 1999.
95. Экономика предприятия. Пер. с нем. –М.: ИНФРА-М, 1999, 928 с.
96. Язык бизнеса. Под общей редакцией В.А.Чжена. –Т.: ИПК Шарк, 1995.
97. Ўзбекистон Республикасининг “Реклама тўғрисида”ги қонунига шарҳ. –Т.: “Шарк”, 2008, 256 б.
98. Ўзбекистон: жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, инновацион тараққиёт ва миллий иқтисодиёт рақобатбардошлигини

ошириш. Монография. –Т.: “KONSAUDITINFORM - NASHR” нашриёти, 2011, 408 б.

99. Ўлмасов А., Тўхлиев Н. Бозор иқтисодиёти. Қисқача лугат-маълумотнома. Қомуслар бош таҳририяти, 1991.

100. Ўлмасов А. Иқтисодиёт асослари. –Т.: Меҳнат, 1997, 192 б.

101. Ўлмасов А. Оила иқтисоди. –Т.: Меҳнат, 1998.

102. Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иқтисодиёт назарияси. –Т.: Меҳнат, 1996.

103. Ўзбек тилининг изоҳли лугати. –М.: «Русский язык», 1981, 1- том, 526 б.

104. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти. Тузувчи муаллиф Н.Тўхлиев. –Т.: Ўзбекистон Миллий Энциклопедияси, 1998.

105. Кувондиқов Ш.О., Тухтабоев Ш.Ж. Иқтисодий иборалар лугати. Услубий қўлланма. – Самарқанд: СамДУ, 2011, 96 б.

106. Қудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Абдукаримов Б.А. Сервис ривож – аҳолининг бандлигини таъминлаш ва фаровонлигини ошириш омили. Рисола. –Т.: ‘Fan va texnoloqiya’, 2007, 28 б.

107. Қудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Шодиева Г.М. Касаначилик – аҳолининг бандлиги ва фаровонлигини ошириш омили. Рисола. –Т.: ‘Fan va texnoloqiya’, 2007, 32 б.

108. Қудратов Ғ.Ҳ., Мирзаев Ҳ.Ж., Пардаев М.Қ. Агросервисни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари. Рисола. –Т.: ‘Fan va texnoloqiya’, 2007, 16 б.

109. Қудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Ўзбекистоннинг 18 йиллик тараққиёт йўли: эришилган натижалар ва вазифалар. Рисола. –Самарқанд: СамИСИ, 2009, 39 б.

110. Қудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ. Ўзбекистоннинг 20 йил мобайнида эришган бетакрор ютуқлари. Рисола. –Самарқанд: СамИСИ, 2012, 39 б.

111. Қудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Худайбердиев У.Х., Пардаева О.М. Оилавий корхона иқтисодиёти. Монография. –Т.: Иқтисодиёт, 2012, 232 б.

Диссертация ва авторефератлар

1. Аминов З.Ю. Хизмат кўрсатувчи корхоналарнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш йўллари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2009, 24 б.

2. Комилова Н.А. Состояние и пути совершенствования внутренней торговли Узбекистана (На примере Самаркандской области). 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2008, 24 б.

3. Очиллов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорликни ошириш йўллари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2010, 24 б.

4. Кувондиқов Ш.О. Хизмат соҳаларида оилавий тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2010, 24 б.

5. Шарипов Т.С. Умумий овқатланиш корхоналари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2010, 26 б.

6. Шодиева Г.М. Оила хўжалиги фаровонлигини оширишда ташкилий-иқтисодий омилларни ва сервисни ривожлантириш муаммолари. 08.00.05. И.ф.д. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2008, 42 б.

7. Халикулов А.Н. Меҳмонхоналарда сервис сифати ва самарадорлигини ошириш имкониятлари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2010, 26 б.

8. Худайбергандов Д.Т. Иқтисодиётни ривожлантиришда товарлар ва хизматлар бозори самарадорлигини ошириш имкониятлари (Хоразм вилояти мисолида). 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2010, 24 б.

9. Кувондиқов Ш.О. Хизмат соҳаларида оилавий тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари. 08.00.05. И.ф.н. илмий

даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2008, 24 б.

10. Саидов А.М. Маиший хизмат кўрсатиш корхоналарида меҳнатни ташкил қилишни такомиллаштириш йўллари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2011, 25 б.

11. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштиш. 08.00.05. И.ф.д. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. –Самарқанд: СамИСИ, 2017, 96 б.

МУНДАРИЖА

КИРИШ	3
 1-БОБ. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҶАСИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ, УНДА САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИНИНГ ЎРНИ	
1.1. Хизмат кўрсатиш соҳаси ва уни тадқиқ қилишнинг назарий масалалари.....	7
1.2. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг хизматлар тизимидаги ўрни ва ўзига хос хусусиятлари.....	21
1.3. Мамлакат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш бўйича амалга оширилган тадбирлар ва уларнинг таъминланишида маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматларининг ўрни.....	23
 2-БОБ. МАҲСУЛОТЛАРНИ “БОҒДАН ДАСТУРХОНГАЧА” СХЕМАСИ АСОСИДА ЕТКАЗИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ВА ТАБИЙ ЙЎҚОТИШ МЕЪЁРЛАРИНИ АСОСЛАШ ЙЎЛЛАРИ	
2.1. Маҳсулотларни “боғдан дастурхонга” схемаси асосида етказиш хизматларининг турлари ва улар самарадорлигини ошириш имкониятлари.....	29
2.2. Маҳсулотларни сақлаш хизматларини кўрсатиш асосида табиий йўқотиш меъёрларини аниқлаш йўллари.....	35
2.3. Мева-сабзавот маҳсулотларининг табиий йўқотиш меъёрлари ва уларни аниқлаш бўйича ўтказилган тажриба натижалари.....	45
 3-БОБ. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИ, УЛАРНИНГ МАЗМУНИ, КЎРСАТКИЧЛАРИ, ТАСНИФИ, АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ ВА ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ	
3.1. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигининг назарий масалалари.....	50

3.2. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзига хос хусусиятлари.....	58
3.3. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими, уларнинг таснифи ва аниқланиш йўллари.....	65
3.4. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ инновацион фаолият самарадорлигини ифодаловчи индивидуал, интеграл ва комплекс кўрсаткичларни аниқлаш йўллари	75

4-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАШ ВА ИСТЕЪМОЛЧИЛАРГА ЕТКАЗИШ БИЛАН БОҒЛИҚ ХИЗМАТЛАР САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

4.1. Ташкилий-иқтисодий механизмларнинг мазмуни ва уларнинг назарий масалалари.....	85
4.2. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш йўллари.....	92
4.3. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш моддий-техника базасини яратиш бўйича имтиёзли кредитлар бериш тартибини такомиллаштириш.....	95
4.4. Мева-сабзавотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг лицензиялаш билан боғлиқ механизмларини такомиллаштириш.....	100
4.5. Маҳсулотларни етиштириш ва сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг илғор инновацион усуллари	105
4.6. Тадбиркор инвестициясининг қопланиш миқдори ва муддатини аниқлаш усуллари	111

5-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ КЛАСТЕРИ ВА УНДАН ФОЙДАЛАНИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИ

5.1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш билан боғлиқ хизматларни ривожлантиришда рақобат ва ҳамкорлик

тамойилларидан фойдаланиш имкониятлари	121
5.2. Кластер тушунчаси ва унинг назарий масалалари.....	123
5.3. Мева-сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш бўйича амалдаги турли бирлашмалар ва холдингларга нисбатан кластернинг ўзига хос хусусиятлари.....	135

6-боб. СИНЕРГЕТИК САМАРА ВА СИНЕРГЕТИК САМАРАДОРЛИК ТУШУНЧАЛАРИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ ВА УЛАРНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАРНИ АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ

6.1. Синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг назарий масалалари.....	139
6.2. Синергетик самара ва синергетик самарадорликнинг асосий йўналишлари.....	145
6.3. Синергетик самарадорликнинг назарий масалалари ва уларни баҳолаш йўллари.....	151

7-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ БИЛАН БОҒЛИҚ ХИЗМАТЛАРГА КЕТАДИГАН ХАРАЖАТЛАРНИНГ КАМАЙИШИГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР ВА УЛАРНИ ҲИСОБЛАШ ЙЎЛЛАРИ

7.1. Маҳсулотларни сақлаш харажатлари самарадорлиги ва унинг ўзгаришига таъсир этувчи омиллар.....	158
7.2. Маҳсулотларни сақлаш харажатларининг турлари ва улар ўзгаришига таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш йўллари.....	163
7.3. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлиги ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар таснифи, уларни таҳлил қилиш йўллари	176
7.4. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатлар ва улар ўзгаришига таъсир этувчи омиллар.....	182

8-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ БЎЙИЧА МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАР ВА УЛАРНИ ЯХШИЛАШ ЙЎЛЛАРИ

8.1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари бўйича молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткич-
--

ларнинг ўзаро алоқадорлиги ва уларни баҳолаш йўллари.....	187
8.2. Маҳсулотларни сақлаш рентабеллиги ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари.....	194
8.3. Маҳсулотларни сақлаб сотиш ҳажми, фойдаси ва рентабеллигини ўзгариш тенденцияларининг қиёсий таҳлили.....	202

9-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ВА УНИНГ ТАШКИЛИЙ ТАДБИРЛАРИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

9.1. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлиги.....	206
9.2. Мева-сабзавот маҳсулотларини чакана савдо корхоналарида сотишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари ва уларнинг ўзига хос хусусиятлари.....	211
9.3. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий тадбирлари ва уларни амалга ошириш йўллари.....	219
9.4. “Мобиль савдо” усулини йўлга қўйишнинг зарурлиги.....	229

10-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИК

КЎРСАТКИЧЛАРИНИ ПРОГНОЗЛАШ УСУЛЛАРИ

10.1. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари ҳажми, фойда ва рентабеллик кўрсаткичларини прогнозлаш усуллари.....	231
10.2. Мева ва сабзавот маҳсулотларини сақлаб сотиш хизматлари самарадорлик кўрсаткичларини прогнозлаш усули	240
ХУЛОСА	254
ИЛМий ТАВСИЯЛАР	257
Фойдаланилган адабиётлар	260

[illegible]

О.М.ПАРДАЕВ

**МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАБ СОТИШ
ХИЗМАТЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ
ОШИРИШНИНГ ТАШКИЛИЙ-
ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМЛАРИ**

Тошкент – «Fan va texnologiya» – 2017

Муҳаррир: Ш.Алиева
Тех. муҳаррир: Ф.Тишабаев
Мусаввир: Д.Азизов
Мусахҳиҳа: Н.Ҳасанова
Компьютерда
саҳифаловчи: Н.Рахматуллаева

**Е-mail: tipografiyasnt@mail.ru Тел: 245-57-63, 245-61-61.
Нашр.лиц. АЛ№149, 14.08.09. Босишга рухсат этилди: 31.05.2017.
Бичими 60x84 ¹/₁₆. «Times Uz» гарнитураси.
Офсет усулида босилди.
Шартли босма табағи 17,5. Нашр босма табағи 17,75.
Тиражи 500. Буюртма №90.**

**«Fan va texnologiyalar Markazining bosmaxonasi» da chop etildi.
100066, Toshkent shahri, Olmazor kўchasi, 171-uy.**

8/n

FAN VA 
TEXNOLOGIYALAR

ISBN 978-9943-11-476-0



9 789943 114760