

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

Б.А.Абдукаримов, Ғ.Х.Қудратов, М.Қ.Пардаев, А.Бектемиров,
Ш.А.Султонов, Ф.Б.Абдукаримов, У.Н.Нормуродов, З.С.Артиков.

*5A230102 – Иқтисодиёт (хизматлар соҳаси) мутахассислиги магистратура
талабаларига мўлжалланган*

Савдо иқтисодиёти муаммолари
фанидан
МАЪРУЗАЛАР МАТНИ
(2-қисм)



Самарқанд – 2014 й

Б.А.Абдукаримов, Ғ.Ҳ.Қудратов, М.Қ.Пардаев, А.Бектемиров, Ш.А.Султонов, Ф.Б.Абдукаримов, У.Н.Нормуродов, З.С.Артиков. **“Савдо иқтисодиёти муаммолари”** курсидан маърузалар матни (2 қисм). Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2014. 218 бет.

Маъруза матнининг мақсади магистрларга савдо корхоналари фаолияти бўйича чуқур билимлар бериш; уларнинг кўсаткичларини таҳлил қилиш усулларини чуқур ўрганишни таъминлаш; бозор муносабатлари шаклланаётган шароитда савдо соҳасининг прогнозлаш ва режалаштириш усул-услугларини баён этиш; уларни амалиётда қўллаш йўллари талабаларга тушунтириш, бозор конъюнктурасидаги ўзгаришларни баҳолай билаш; тижорат муаммоларини ҳал қилишга ижодий ёндошиш; ижтимоий-иқтисодий, ҳуқуқий ислохатларни савдо соҳасида амалга оширилиши юзасидан стратегик ва жорий қарорларни ишлаб чиқиш, уларни амалиётда ижросини таъминлаш, савдони ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини ошириш йўллари аниқлаш каби масалалар тўғрисида назарий ва методологик билимларга, кўникмаларга эга бўлишни таъминлашдан иборат.

Маъруза матнидан профессор-ўқитувчилар, катта илмий ходим-изланувчилар, мустақил-изланувчилар, магистрлар, малака ошириш курслари тингловчилари, раҳбарлар, мутахассислар ва талабалар ҳам фойдаланиши мумкин.

Такризчилар:

И.ф.д., профессор **А.С.Солиев**

И.ф.д., профессор **К.Б.Уразов**

СамИСИ “Иқтисодиёт” кафедраси 2014 йил 5 сентябрь 2-сонли баённомаси билан маъруза матнини чоп этиш масаласи мақуланган ва ушбу масалани кўриб чиқиш институт ўқув-услугий кенгашидан сўралган.

СамИСИ ўқув-услугий кенгашининг 2014 йил 26 сентябрь 2-сонли баённомаси билан нашриётда чоп этишга тавсия қилинган.

Самарқанд – 2014

11-Маъруза. ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШИНИНГ ТУШУНЧАСИ ВА МОҲИЯТИ

11.1. Чакана товар айланиши тушунчаси ва моҳияти.

11.2. Чакана товар айланиши иқтисодий-ижтимоий аҳамияти.

11.3. Чакана товар айланиши ривожланиш тенденциялари.

11.1. Чакана товар айланиши тушунчаси ва моҳияти

Чакана товар айланишининг моҳиятини асосида товар муомиласида мавжуд бўлган муносабатлар ётади.

Товар муомиласи тўғрисида фикр юритганда, унинг негизида икки томонли муносабат ётганлигини кўрамиз. Бир томонда – сотувчи, товар эгаси, унинг мақсади товарни сотиш, иккинчи томондан сотиб олувчи, яъни аҳоли, қўлида қандайдир миқдорда товарни сотиб олиш учун эквивалент пул бор, товарни сотиб олиш учун талаби мавжуд субъектга, агар иккала интилиш, товарни сотиш ва сотиб олиш бир – бирига муносиб бўлиб қолса, олди – сотди жараёни амалга ошади ва товар пулга алмашади. Ушбу жараён товар айланиш категориясида ўз ифодасини топади. Бу жараёнда товар билан аҳолини сотиб олиш қобилияти, яъни аҳолини мавжуд даромади товарга алмашиб кетади ва иккала айтилган категориялар йўқолиб, яъни иккита категория вужудга келади.

Улар бир томондан аҳолининг пули – савдогар маҳсулотнинг сотиш натижасига, товар эса айрибошлаш жараёнидан чиқиб, истеъмол жараёнига товарлик хусусиятини йўқотиб истеъмол неъматига айланади. Аҳоли томонидан истеъмол қилиш жараёни бошланади. Товар ижтимоий моҳиятини йўқотиб, истеъмолчининг шахсий мулкига айланади. Ушбу муносабат натижасини статистик кўрсаткичи орқали изҳор қилиш мумкин. Бундай кўрсаткич сифатида чакана товар айланиши каби статистик қиймат кўрсаткич ҳисобланади. Ушбу муносабатлар жараёнида аҳоли товар айрибошлашни ҳам объекти ҳам субъекти сифатида, яъни объект истеъмолчи, субъект сотиб олувчи бўлиб қатнашади.

Чакана товар айланишидек статистик қиймат кўрсаткичининг мазмунини чуқурроқ кўриб чиқамиз.

Аҳолига сотилган товарларнинг қиймати товар айрибошлаш жараёнидан истеъмолга ўтган моддий неъматларнинг қийматини пулдаги ифодаси, чакана товар айланишнинг аҳолига сотилган ҳажмини ифода қилади. У қандайдир товарлар миқдорини (q) тегишли баҳоларда (p) аҳолининг пулига айрибошланишини англатади. Бунда чакана товар айланиши аҳолига сотилган миқдори

$$ЧТА = \sum q p$$

статистик формула билан ифодаланади.

Чакана товар айланиши динамик жараён бўлиб, ўзлуксиз давом этади. У доимо такрорланиб туради ва такрор ишлаб чиқариш жараёнини бир этапи ҳисобланади. Бу жараён аҳоли истеъмолини кенгайтириб ва ортиб боришини ифодалайди.

Аҳолининг шахсий эҳтиёжини қондириш учун зарур бўлган моддий неъматларнинг асосий қисми уларга савдо орқали етказилади.

Аҳоли истеъмол қиладиган товарлар массасининг сон миқдори ва сифат тавсифи чакана товар айрибошлаш кўсаткичлари орқали намоён бўлади.

Истеъмол товарларини ишлаб чиқаришдан аҳолига етказиш жараёни товар муомиласи қонунлари таъсири остида амалга оширилади (қиймат, қўшимча қиймат, талаб ва таклиф қонунлари). Шу сабабли чакана товар айланиши аҳоли пул даромадларини товарга алмаштириш йўли билан товарлар ҳаракатининг охирги боқичи – товар айрибошлашдан шахсий истеъмолгача бўлган жараёндаги иқтисодий муносабатларни англатади. Бу чакана товар айланишининг иқтисодий мазмунини тушунтиради.

Чакана товар айланиши – истеъмол товарларининг аҳолига ва бошқа истеъмолчиларга, уларни эҳтиёжларини қондириш учун сотилиш миқдорини пулдаги ифодасидир.

Чакана товар айланиши товар айрибошлаш жараёнини охирги босқичида намоён бўлиб, унда товарларнинг иқтисодий категория сифатидаги мазмуни ўзгаради.

Товарлар истеъмол фондини реал шаклига айланади, айрибошлаш

жараёнидан чиқиб кетади ва истеъмолчининг мулкига айланади.

Аҳоли ўзининг истеъмол товарларига бўлган эҳтиёжини нафақат якка тартибда, балки жамоа бўлиб истеъмол қилишнинг ҳар хил шакли орқали ҳам қондиради. Бунда товарни сотиб олувчи сифатида ҳар хил корхоналар, ташкилотлар қатнашади (дам олиш масканлари, касалхоналар, болалар боғчалари, бошқа корхона, ташкилот ва муассасалар). Улар товарларга бўлган иккиламчи, жорий хўжалик эҳтиёжларини қондириш учун товарлар сотиб олишади.

Чакана товар айланишининг бундай шаклланган қисми майда улгуржи товар айланиши деб аталади ва чакана товар айланиши миқдорида кўп эмас – 5% атрофида бўлади.

Шундай қилиб, чакана товар айланиши товарларни пулга айлантириш жараёнида вужудга келади. Бу жараёнда товар эгаси товарларни бошқа жисмоний ёки ҳукукий шахсга пулга сотади.

Чакана товар айланиши савдо корхоналарининг асосий кўрсаткичларидан биридир.

Чакана товар айланиши иқтисодий категория ҳисобланади ва товар айрибошлаш жараёнидаги иқтисодий муносабатларни натижасидир.

Чакана товар айланиши бир томондан савдо корхоналари фаолиятининг натижаси, уларни ижтимоий – иқтисодий самарадорлигини, иккинчи томондан аҳолининг сотиб олиш қобилиятини реал моддий неъматларга айланишини кўрсатади, яъни аҳолини моддий фаровонлиги кўрсаткичи сифатида намоён бўлади.

Шундай қилиб, чакана товар айланиши бир томондан сотилган товарлар массаси миқдоридир (пулдаги ифодаси), иккинчи томондан аҳолининг товар сотиб олиш учун пул харажатларининг миқдоридир.

Чакана товар айланиши кўрсаткичи миқдор – сон жиҳатдан ва сифат тавсифига эгадир. Чакана товар айланиши миқдори, яъни сон жиҳати – сотилган товарларни пулдаги миқдори бўлса, сифат жиҳати унинг ассортимент таркибидир, яъни унинг умумий ҳажмида алоҳида товар

гуруҳларининг ҳиссаси (фоизларда) билан белгиланади.

Чакана товар айланиши миқдори (ҳажми) таркибини аниқ ажрата билиш зарур.

Чакана товар айланиши миқдори – бирон бир даврга(кун, ой, квартал, йил) савдо шахобчаларининг (умумий овқатланиш шахобчаларининг) банк ёки кассага топширган нақт пули ва пулсиз- майда улгуржи товар айланиши ҳажмидан иборат.

Чакана товар айланиши таркиби – ҳар ҳил товарларни сотиш турларидан иборат. Чакана товар айланиши таркиби аҳолига, айрим муассаса, корхона ва ташкилотларга расмий ҳисобга олинган савдо (умумий овқатланиш) шахобчалари, нарсалар бозорлари, озиқ – овқат бозорлари (деҳқон) ва универсал бозорлар орқали товарларни сотилиш миқдори билан шаклланади.

Чакана товар айланиши қуйидагича таснифланади.

I. Мулк шакли бўйича:

- 1.1. Давлат савдо корхоналари.
- 1.2. Матлубот корпорацияси.
- 1.3. Хусусий савдо корхоналар.
- 1.4. қўшма мулк корхоналари.
- 1.5. Якка тартибдаги хўжаликлар.
- 1.6. Акционер жамиятлари.

II. Савдо билан шуғулланувчи корхоналари турлари бўйича:

- 2.1. Чакана савдо шахобчалари.
- 2.2. Умумий овқатланиш корхоналари.
- 2.3. Фирма магазинлари.
- 2.4. Деҳқон бозори.
- 2.5. Ташкил қилинмаган бозор.
- 2.6. Комиссион савдо.

III. Чакана товар айланиши таркибидаги ассортиментлар бўйича:

- 3.1. Озиқ – овқатлар.
- 3.2. Ноозиқ – овқатлар.

IV. Олди сотди муносабатлари бўйича:

- 4.1. Нақт пул орқали.
- 4.2. Пулсиз алоқалар.
- 4.3. Банк чеклари орқали.
- 4.4. Кредит ёки электрон карточкалари орқали.
- 4.5. Кредитга сотиш.

11.2. Чакана товар айланиши иқтисодий-ижтимоий аҳамияти

Чакана товар айланиши жамиятининг ижтимоий – иқтисодий ривожланишининг асосий кўрсаткичларидан бири. У орқали ишлаб чиқарилган, келтирилган (махсулотлар) товарлар қийматини ва истеъмол қийматини жамият томонидан тан олинганлиги изҳор қилинади. Олди-сотди жараёнида товар айтибошлашни охирги босқичи бўлиб унда бутун товарларни ишлаб чиқариш ва айрибошлаш билан боғлиқ бўлган харажатлар пул шаклида қайтарилади. Шу сабабли саноат корхоналари қишлоқ хўжалик субъектлари, транспорт ва савдо ташкилотлари ўз фаолиятини такрорлаш имкониятига эга бўлади, яъни такрор ишлаш жараёни доимий жараёнга айланади.

Товарларни 80-90% савдо корхоналари орқали сотилади.

Чакана товар айланиши жамиятнинг пул муомаласи жараёнига таъсир қилади. Жамиятдаги пул тушумининг кўп қисми чакана савдода товарлар олди сотди жараёнида қатнашади.

Чакана товар айланиши жамиятнинг пул муомаласи жараёни билан чамбарчас боғлиқ, нақт пулнинг 70-80% чакана товар айланишида ўз аксини топди. Пул эмиссияси чакана товар айланиши билан боғлиқ, чакана товар айланиши ўсиши ёки камайиши кассаларга пул тушумларига тегишлича таъсир қилади.

Чакана товар айланиши кўрсаткичи жамиятдаги айрим мутоносибликлар (пропорциялар)ни таъминлашга таъсир қилади.

Товар ва пулни айрибошлаш жараёнини нормал ҳолда ташкил қилиш бир томондан бозорга чиқарилган товарларнинг миқдори ва таркибига, иккинчидан, аҳолининг харид фонди миқдорига ва талабнинг таркибига боғлиқдир.

Давлат бюджетига тушумларни кўп қисми чакана товар айланиши орқали рўёбга чиқарилади.

Чакана товар айланиш миқдорида ишлаб чиқариш ва истеъмол, талаб ва таклифни мувофиқланиши ўз аксини топади.

Чакана товар айланиши ҳажми савдо корхоналарининг даромад ва

фойдасининг миқдорига тўғридан – тўғри боғлиқ.

Чакана товар айланишини яна бир томони у аҳоли яшаш даражасини баҳолашга имконият яратади. Чунки чакана товар айланиши аҳолини шахсий истеъмолини асосий қисмини тавсифлайди. Шу билан бир қаторда чакана товар айланиши иқтисодий ривожланишини тавсифлайдиган кўрсаткичлардан бири бўлиб ҳисобланади.

Чакана товар айланиши орқали аҳолининг моддий фаровонлигига, уларни алоҳида товарлар билан таъминланишига баҳо берилади.

Чакана товар айланиши кўрсаткичи иш ҳақи, нафақа, стипендия тўлашни ўз вақтида амалга оширишга таъсир қилади.

11.3. Чакана товар айланиши ривожланиш тенденциялари

Мамлакатимиз аҳолиси даромадларининг кўпайиши, уларнинг турли-туман (ассортимент) ва сифатли товарларга бўлган эҳтиёжларининг ортиши ва савдо фаолиятининг йилдан-йилга ихтисослашиб, универсаллашиб бориши ҳамда ҳукуматимиз томонидан тадбиркорларимизга яратилаётган шарт-шароитлар самараси сифатида истеъмол товарларини ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши натижасида чакана савдо айланма ҳажмининг ўсиши кузатилмоқда. Ўзбекистон Республикасида чакана товар айланиши тенденцияларини аниқлаш учун қуйидаги жадвалдаги маълумотларни таҳлил қиламиз (11.3.1-жадвал).

11.3.1–жадвал

Аҳолига товар сотиш ва пуллик хизмат кўрсатиш ҳажми¹

Йиллар	Аҳолига товар сотиш ва хизматлар кўрсатиш ҳажми		Жумладан			
			Товарлар сотиш		Хизматлар кўрсатиш	
	Млрд. сум	%	Млрд. сум	Улуши, %	Млрд. сум	Улуши, %
1995	123,7	100	106,7	86,3	17,0	13,7
2000	2097,4	100	1787,5	85,2	309,9	14,8
2005	7205,9	100	5577,4	77,4	1628,5	22,6
2010	29730,8	100	21872,8	73,6	7858,0	26,4
2012	50560,5	100	36946,4	73,1	13614,1	26,9

¹ Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари асосида ҳисобланди.

Ушбу маълумотлардан кўришиб турибдики аҳолини товар ва хизматларга харажатларини умумий ҳажмида товарларнинг хиссаси юқори (73-86%), ва хизматлар эса 14,0–27,0 атрофида. Кам миқдорда бўлса ҳам хизматларнинг ҳиссаси йилдан-йилга ортиб бориши кузатилмоқда.

Чакана товар айланиши ҳамда пуллик хизматлар солиштирма баҳоларда йилдан йилга ўсиб бориши кузатилмоқда, (11.3.1-жадвал) жумладан хизматлар ҳажми чакана товар айланишига нисбатан тезроқ суръатларда ортиб бормоқда, худди шундай уларнинг ҳажми ҳақиқий баҳоларда 2000 йилга нисбатан 2012 йилда тез суръатларда ортиб борган. Чунки чакана товар айланиши 20,6 маротаба ортган бўлса, хизматлар – 43,9 маротабага ортган. Ушбу кўрсаткичлар товар баҳоси индексига нисбатан хизматлар баҳоси индекси юқори миқдорда ортиб бораётганлигидан ҳам далолат беради. Шу билан бир қаторда ҳар йили уларни физик миқдори ҳам ортиб бораётганлигини кўриш мумкин.

Чакана товар айланмаси ҳолатига баҳо берганда унинг динамикасига алоҳида эътибор қаратиш лозимдир. Чунки айнан бир неча йиллардаги унинг ҳажми чакана товар айланмаси ҳолатига тўлиқроқ баҳо бериш имконини беради (11.3.2-жадвал).

11.3.2-жадвал маълумотларидан кўришиб турибдики Ўзбекистонда чакана товар айланмаси сўнгги йиллар ичида ўсиб бориш тенденциясини ҳосил қилган.

11.3.2-жадвал

Чакана товар айланиши ва пуллик хизматлар динамикаси²

Йиллар	Чакана товар айланиши			Пуллик хизматлар		
	Жорий баҳоларда, млрд, сўм	Ўзгариш суръати, %		Жорий баҳоларда, млрд. сўм	Ўзгариш суръати, %	
		Ўтган йилга нисбатан таққослама нархларда	1995 йилга нисбатан ҳақиқий баҳоларда, марта		Ўтган йилга нисбатан таққослама нархларда	1995 йилга нисбатан ҳақиқий баҳоларда, марта
1995	106,7	95,7	100,0	17,0	73,0	100,0
2000	1787,5	107,6	16,8	309,9	115,7	18,2
2005	5577,4	105,1	52,3	1628,5	116,3	95,8
2010	21872,8	113,6	205,0	7858,0	112,5	462,2
2012	36946,4	113,9	346,3	13614,1	114,2	800,8

² Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари асосида ҳисобланди.

Ўсиш даражаси турли йилларда 5,1 фоиздан 13,9 фоизгача атрофида тебраниб турган. 1995 йилдаги 106,7 млрд. сўмлик чакана товар айланмага нисбатан 2012 йилдаги 36946,4 млрд. сўмлик чакана товар айланма ҳажми ҳақиқий баҳоларда 346,3 мартага ортган бўлса, пуллик хизматлар ҳажми эса чакан товар айланмасига нисбатан икки баробардан зиёд ошиб 800,8 мартага ўсган.

Мамлакатимизда чакана товар айланмаси ва пуллик хизматларнинг бу тарика ўсиб бориши давлатимиз аҳолиси ва меҳмонларини истеъмол товарларига ва хизматларга бўлган эҳтиёжларини қондириш даражасини кўтарилиб бораётганидан далолат беради.

Чакана товар айланмасининг таркибий таҳлилида унинг ҳудудий тақсимотига ҳам эътибор қаратиш мақсадга мувофиқдир. Чунки таркибий таҳлилнинг муҳим элементи бўлган таркибий тақсимо бизда республиканинг вилоятларида чакана савдо қандай ривожланиб бораётганиги тўғрисида аниқ хулоса чиқариш имконини беради (11.3.3-жадвал).

11.3.3-жадвал

Ўзбекистонда чакана товар айланмасининг ҳудудий таркиби таҳлили³

Ҳудудлар	2005 йил		2011 йил		2012 йил		2012 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши таққослама нархларда
	Млрд. сўм	Улуши %	Млрд. сўм	Улуши %	Млрд. сўм	Улуши %	
Ўзбекистон Республикаси	5577,4	100	28539,0	100	36946,4	100	113,9
Қорақалпоғистон Республикаси	156,8	2,8	897,3	3,1	1155,2	3,1	112,8
Вилоятлар							
Андижон	497,4	8,9	2230,8	7,8	2835,0	7,7	112,8
Бухоро	297,9	5,3	1726,5	6,0	2259,7	6,1	114,5
Жиззах	126,1	2,3	882,5	3,1	1161,9	3,1	116,8
Қашқадарё	365,8	6,6	1867,1	6,5	2567,6	6,9	119,7
Навоий	168,8	3,0	1096,5	3,8	1469,5	4,0	117,5
Наманган	322,8	5,8	1696,3	5,9	2166,2	5,9	111,3
Самарқанд	423,5	7,6	2208,5	7,7	3030,1	8,2	121,0
Сурхондарё	308,8	5,5	1760,9	6,2	2280,0	6,2	112,5
Сирдарё	87,8	1,6	524,1	1,8	672,9	1,8	112,6
Тошкент	593,7	10,6	3137,7	11,0	4060,0	11,0	113,3
Фарғона	594,5	10,7	2501,8	8,8	3270,6	8,9	114,5
Хоразм	216,6	3,9	1265,8	4,4	1566,6	4,2	109,2
Тошкент шаҳри	1416,9	25,4	6743,2	23,6	8451,1	22,9	110,9

³ Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари асосида ҳисобланди.

11.3.3-жадвал маълумотлари асосида айтиш мумкинки, маъмурий ҳудудларнинг мамлакат чакана товар айланмасидаги улушлари турлича. Энг салмоқли – 23,0 ва ундан ортиқ ҳисса Тошкент шаҳрига тўғри келса, Тошкент, Фарғона, Самарқанд ва Андижон вилоятларининг улуши ҳам салмоқли бўлиб, ўртача 8-11 фоиздан тўғри келади. 2012 йилда 2011 йилга нисбатан республика бўйича чакана товар айланмаси ҳажми 13,9 фоизга ўсишга эришган бўлса, ҳудудлар бўйича эса энг юқори Самарқанд вилоятида 21,0 фоизга, Қашқадарё вилоятида 19,7 фоизга ошган, энг паст ўсиш кўрсаткичи эса Хоразм вилоятига тўғри келмоқда. Ушбулардан шундай ҳулоса қилиш мумкинки, чакана товар айланиши вилоятлараро кескин фарқ қилади.

Шуни алоҳида айтиб ўтиш лозимки, Ўзбекистонда 2013 йилда чакана савдо айланмаси кўрсаткичи 2012 йилга нисбатан 114,8 фоизга ўсиб, бу кўрсаткич бўйича МДХ давлатлари орасида Белоруссия (118,2%) дан кейин иккинчи ўринда турибди⁴.

Чакана савдо айланмаси мамлакатимиздаги савдо айланмасининг энг муҳим ва асосий кўрсаткичидир. Чунки, чакана савдо товар айланишининг ҳажми ва таркиби(озик-овқат ва ноозик-овқат товарлари)га қараб, аҳоли истеъмолининг ҳажми ва таркибига, даромадининг ҳолатига, турмуш фаровонлигининг даражасига ва иқтисодиётнинг ривожланишига баҳо бериш мумкин.

Давлатимиз аҳолиси реал даромадлари ошиб бориши таъсирида уларнинг турмуш даражаси юксалиб фаровонлиги йил сайин ошмоқда. Бунинг натижасида эса, озик-овқат товарлариникига нисбатан ноозик-овқат товарларини харид қилиш ҳажми кўпаймоқда.

Мамлакат иқтисодиётининг юқори кўрсаткичлар билан ривожланиши, аҳоли турмуш даражаси ва даромадларининг ошиши натижасида аста секинлик билан уларнинг истеъмоли таркиби ҳам ўзгариб бормоқда. Мамлакатимиз мустақилликни қўлга киритгач иқтисодиёт ривожланишининг дастлабки йилларида аҳоли истеъмолининг асосий қисми биринчи даражали эҳтиёж

⁴ МДХ статистика қўмитаси ва МДХ давлатларининг статистика хизматлари маълумотлари. www.stat.uz

товарлари (асосий озиқ-овқат ва кийим-кечак товарлари) билан қондирилган бўлса, иқтисодий ривожланишнинг кейинги давларида аҳоли истеъмолининг асосий қисмини ноозиқ-овқат товарлари эгаллай бошлади (11.3.4-жадвал).

11.3.4-жадвал

Ўзбекистонда чакана савдо товар айланмаси таркибининг ўзгариш кўрсаткичлари, оммавий овқатланишни қўшган ҳолда⁵

№	Кўрсаткичлар	2000 йил		2005 йил		2012 йил	
		Суммаси, млрд, сўм	Улуши,%	Суммаси, млрд, сўм	Улуши,%	Суммаси, млрд, сўм	Улуши,%
1	Жами ЧТА, шу жумладан;	1787,5	100,0	5577,4	100,0	36946,4	100,0
1.1.	Озиқ-овқат маҳсулотлари	1081,4	60,5	2896,4	51,9	18166,4	49,2
1.2.	Ноозиқ-овқат маҳсулотлари	706,1	39,5	2681,0	48,1	18780,0	50,8

Келтирилган 11.3.4-жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, 2000 йилда чакана савдо айланмаси таркибида ноозиқ-овқат товарларининг улуши 39,5% ни ташкил этган бўлса, бу кўрсаткич 2012 йилда 50,8% га этиб, 2000 йилга нисбатан 11,3 пунктга ошганлиги аҳолининг юқори калорияли озиқ-овқат товарларига, сифатли кийим ва пойафзалларга, маданий-маиший товарларга, уй хўжалиги учун зарур бўлган ва шинамлик (комфорт)ни таъминлайдиган техникаларга ҳамда енгил автомобилларга бўлган эҳтиёжларининг ошганлигидан далолат беради.

Аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланиши (11.3.5-жадвал) Республика ва вилоятлар (Қорақолпоғистон Республикаси шу жумладан) бўйича ҳамда товар айланишини макротартиби бўйича 2005-2012 йилларга солиштира кўрсаткичларни таҳлилдан қуйидаги хулосаларни қилиш мумкин:

⁵ Йиллик статистик тўплам.-Т.: Ўзбекистон Республикаси Давлат Статистика Қўмитаси, 2013, 138 бет.

11.3.5-жадвал

Аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши⁶

Худудлар	Аҳоли жон бошига чакана савдо товар айрибошлаш, минг сўм		Жорий баҳо ларда, ўсиш суръати, мартада	Жумладан, умумий хажмга нисбатан % да					
	2005 йил	2012 йил		Озик-овқатлар			Ноозик-овқатлар		
				2005 йил	2012 йил	Ўзга риши (+; -)	2005 йил	2012 йил	Ўзга риши (+; -)
Ўзбекистон Республикаси	213,1	1240,9	5,8	51,9	49,2	-2,8	48,1	50,8	+2,8
Қорақалпоғистон Республикаси	99,8	678,6	6,8	54,9	48,0	-6,9	45,1	52,0	+6,9
Андижон	210,8	1036,5	4,9	39,9	38,8	-1,1	60,1	61,2	+1,1
Бухоро	196,4	1314,9	6,7	58,3	49,5	-8,8	41,7	50,5	+8,8
Жиззах	120,4	971,6	8,1	49,9	51,6	+1,6	50,1	48,4	-1,6
Қашқадарё	152,4	915,5	6,0	58,0	47,3	-10,6	42,0	52,7	+10,6
Навоий	208,0	1660,9	8,0	54,9	56,5	+1,7	45,1	43,5	-1,7
Наманган	154,6	897,9	5,8	39,9	38,5	-1,5	60,1	60,4	+0,3
Самарқанд	146,7	903,5	6,2	57,8	48,6	-9,2	42,2	51,4	+9,2
Сурхондарё	161,7	1018,0	6,3	57,0	55,6	-1,5	43,0	44,4	+1,5
Сирдарё	130,1	903,1	6,9	48,5	42,7	-5,7	51,5	57,3	+5,7
Тошкент	241,3	1513,0	6,3	53,6	48,5	-5,1	46,4	51,5	+5,1
Фарғона	207,9	989,5	4,8	48,8	44,6	-4,2	51,2	55,4	+4,2
Хоразм	150,1	954,4	6,4	53,6	49,3	-4,3	46,4	50,7	+4,3
Тошкент шаҳри	662,7	3634,7	5,5	53,2	55,3	+2,1	46,8	44,7	-2,1

биринчидан, аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланиши вилоятлараро кескин фарқ қилади. Бу кўрсаткич Республика бўйича ўртача 2012 йилда 1240,9 минг сўмни ташкил қилган ҳолда тебраниш миқдори 678,6 – 3634,7 минг сўмгача. Ушбу маълумотлар Республика вилоятларида аҳолининг яшаш даражаси ва даромадларини ҳар хил эканлигидан дарак беради;

иккинчидан, аҳоли жон бошига чакана товар айланиши бир текисда бўлмаса ҳам барча вилоятларда ортиб бораётгани кузатилмоқда;

учинчидан, 2005 йилга солиштирганда 2012 йилда Жиззах ва Навоий вилоятлари ҳамда Тошкент шаҳрида умумий товар айрибошлаш таркибида озиқ-овқат маҳсулотларини ҳиссаси юқори даражада сақланиб турибди;

тўртинчидан, умумий товар айланишида 2012 йилда 2005 йилга нисбатан ноозиқ-овқат товарларини ҳиссаси ортиб бораётганлиги (Жиззах ва

⁶ Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари асосида ҳисобланди.

Навоий вилоятлари ҳамда Тошкент шаҳридан ташқари) кузатилмоқда.

Ўзбекистонда 2013 йилда 2000 йилдаги нисбатан аҳолимизнинг истеъмол харажатлари 9,5 баробар ошганининг ўзи кўп нарсадан далолат беради. Сўнгги йилларда жон бошига тўғри келадиган энг муҳим озиқ-овқат товарлари бўйича истеъмол ҳажми муттасил ўсиб бормоқда, айтилиши вақтда ноозиқ-овқат маҳсулотларни харид қилиш ва хизматлар учун тўланадиган сарф-харажатлар миқдори ҳам сезиларли равишда кўпаймоқда. Мисол учун, мустақиллик йилларида гўшт истеъмоли - 1,4 марта, сут - 1,3 баробар, сбазавот ва полиз маҳсулотлари - 2,6 марта, картошка – 2 баробар, мевалар истеъмоли - 6,4 карра ошди.

Юртимиздаги оилаларни узоқ муддат фойдаланишга мўлжалланган товарлар билан таъминлаш борасидаги аҳвол ҳам тубдан ўзгарди. Хонадонларни холодильник, кондиционер, шахсий компьютер, телевизор, мобиль телефон ва бошқа замонвий маиший техника воситалари билан таъминлаш даражаси ошмоқда.

Айниқса, сўнгги йилларда аҳолининг ўзимизда ишлаб чиқарилган енгил автомобиллар билан таъминланиш даражаси ўсгани эътиборлидир. Агар 2000 йилда ҳар 100 та оилага ўртача 20 та енгил автомобиль тўғри келган бўлса, бугунги кунда бу рақам 41,4 тага етди. Тадқиқотлар натижаси шуни кўрсатмоқдаки, мамлакатимиздаги оилаларнинг 11 фоиздан ортиғи иккитадан енгил автомобилга эга. Бу кўрсаткичларнинг барчаси, аввало, нимадан далолат беради?

Бу кўрсаткичлар, энг аввало, бизнинг ўз олдимизга қўйган юксак мақсад - дунёдаги ривожланган демократик давлатлар қаторига кириш йўлидан изчил ва босқичма-босқич илгарилаб бораётганимизнинг исботи бўлиб, ана шу мамлакатлар эришган марраларга биз ҳам албатта етамиз, деган ишончни туғдиради⁷.

Юқорида келтирилган маълумотлар шуни кўрсатадики,

⁷ Каримов И.А. 2014 йил юқори ўсиш суръатлари билан ривожланиш, барча мавжуд имкониятларни сафарбар этиш, ўзини оқлаган ислохотлар стратегиясини изчил давом эттириш йили бўлади. Халқ сўзи. 2014 йил 18 январь.

ривожланишнинг ҳозирги босқичида мамлакатимиз чакана товар айланишида қуйидаги тенденциялар намоён бўлмоқда.

1. Умумий ҳажми ортиб бормоқда, жумладан вилоятлар бўйича ҳам.
2. Аҳолига товар сотиш ва хизматлар ҳажмида чакана товар айланишининг ҳиссаси камайиб бормоқда.
3. Чакана товар айланиши таркибида озиқ – овқатлар ҳиссаси камайиб, ноозиқ - овқатлар ҳиссаси ортиб бормоқда.
4. Аҳолини узоқ муддатли фойдаланиш товарлари билан таъминланиш яхши даражада, айрим товарлар бўйича ортиб бориш кузатилмоқда.
5. Чакана товар айланишини вилоятлараро тақсимоотида сезиларли даражада тафовут сақланиб қолмоқда.

Таянч иборалар: чакана товар айланиши, чакана товар айланиши ҳажми (миқдори), чакана товар айланиш таркиби, майда улгуржи товар айланиши, товар захиралари, товар таъминоти, товарларнинг келиши.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Чакана товар айланиши таърифини айтинг?
2. Чакана товар айланиши таркибини айтинг?
3. Чакана товар айланиши қандай жараён?
4. Чакана товар айланиши ҳажми нимани англатади ва қандай формула билан ифодаланади?
5. Майда улгуржи товар айланиши нималардан иборат бўлади?
6. Чакана товар айланиши аҳамиятини ёритинг?
7. Чакана товар айланиши ривожланиш тенденцияларини айтиб беринг?
8. Чакана товар айланиши таркибига қандай сотишлар киритилмайди?

12-Маъруза. ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШИНИ ТАҲЛИЛИ ВА РЕЖАЛАШТИРИШНИНГ ВАЗИФАЛАРИ ВА УСУЛЛАРИ

12.1.Чакана товар айланишининг кўсаткичлари ва уларни баланс боғлиқлиги.

12.2.Чакана товар айланишини таҳлили ва режалоштиришнинг вазифалари ва усуллари.

12.3.Чакана товар айланишига таъсир қилувчи омиллар.

12.1. Чакана товар айланишининг кўсаткичлари ва уларни баланс боғлиқлиги

Чакана товар айланиши қуйидаги кўрсаткичлар билан тифиз балансли боғлиқликда намоён бўлиб туради.

Уларга:

Биринчидан, товарлани сотилиш ҳажми, бу кўрсаткич чакана товар айланиши деб юритилади чакана савдо ва умумий овқатланиш шахобчаларидан сотилган товарлар ҳажмидан иборат бўлади. Ушбу кўрсаткич савдо ва умумий овқатланиш унинг туман, вилоят, республика миқёсида ишлатилади.

Алоҳида олинган савдо шахобчасида ушбу кўрсаткич унинг чакана товар айланиши кўрсаткичига тенг бўлади;

Иккинчидан, товар заҳиралари, улар давр бошига ва давр охирига ҳисобга олинади;

Учинчидан, товарларни келиши, яъни товар таклифи;

Тўртинчидан, товарларни табиий емирилиши ва товарларни бошқа савдо шахобчаларига бериб юбориш кабилар киради.

Ушбу кўрсаткичлар товарларнинг умумий ҳажми бўйича ва уларни ассортименти бўйича ҳисоб – китоб қилинади, таҳлил қилинади, прогноз қилинади ва ривожлантирилади.

Бу кўрсаткичлар баланс боғлиқликда бўлиб, унинг бир қисми талаб миқдорини, иккинчи қисми таклиф, яъни товарлар билан таъминланганлик даражасини англатади.

Ушбу боғлиқликни қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$З_2 + ЧТА + Т_{\text{й}} + X_x = T_k + З_1;$$

Бу ерда:

$З_1$ – давр бошидаги товар захиралари;

$ЧТА$ – чакана товар айланиши;

$T_{\text{й}}$ – товарларни табиий емирилиши;

X_x – хужжатлаштирилган харажатлар;

T_k – товарларни келиши;

$З_2$ - давр охиридаги товар захиралари.

12.2. Чакана товар айланишини таҳлили ва режалаштиришнинг вазифалари ва усуллари

Чакана товар айланишини таҳлил қилишда кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади. Уларни айримларини қуйида келтирамиз:

- ❖ чакана товар айланиши миқдорини ёки ҳажмини жорий баҳоларда тавсифловчи, сўм;
- ❖ чакана товар айланиши миқдорини (ҳажмини) солиштира баҳоларда тавсифловчи, сўм;
- ❖ чакана товар айланиши ассортимент таркибини тавсифловчи натурал кўрсаткичлар, сўм ва фоизда;
- ❖ аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланиши, сўм;
- ❖ 1 ойлигига тўғри келадиган чакана товар айланиши сўм;
- ❖ 1 кунлик чакана товар айланиши, сўм;
- ❖ 1 ишчига тўғри келадиган чакана товар айланиши, сўм;
- ❖ савдо шахобчаларини 1 кв.м, жумладан савдо майдони 1 кв.м тўғри келадиган чакана товар айланиши, сўм;
- ❖ чакана товар айланиши нисбий кўрсаткичлари (% бажарилиши, динамикаси, индекслари, мавсумийлик, маромийлик коэффицентлари, товар айланиш тезлиги кун ва маротаба) ва ҳ.к.

Чакана товар айланиши таҳлилининг вазифалари:

- ❖ чакана товар айланиши режаси ва прогнозларини бажарилишига баҳо бериш;
- ❖ чакана товар айланиши динамикасини ўрганиш;
- ❖ чакана товар айланиши ассортиментти ва турлари бўйича таркибини таҳлил қилиш ва баҳолаш;
- ❖ чакана товар айланиши миқдори ва асортиментига таъсир қилувчи омилларни ўрганиш, баҳолаш;
- ❖ чакана товар айланиши кўрсаткичларини (чакана товар айланиши, товар захиралари ва товарларнинг келишини) ўзаро ўзвий боғлиқлигини ўрганиш.

Чакана товар айланиши таҳлилининг усуллари:

- ❖ динамик қаторлар тузиш;
- ❖ нисбий ва ўртача кўрсаткичлар;
- ❖ солиштириш;
- ❖ индекс усули;
- ❖ трендлар ва регрессив моделларини тузиш;
- ❖ занжирли боғлаш;
- ❖ баланс усули;
- ❖ графиклар ва бошқа чизмалар.

Чакана товар айланиши таҳлили ҳар хил ахборотлардан фойдаланишни тақазо қилади. Уларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- ❖ прогноз ва режага алоқадор маълумотлар. Чакана товар айланиши прогнози ёки режаси – умумий хажми, ассортимент, товар захиралари нормалари, товарларни келтириш, ҳисоб китоблар ва бошқалар;
- ❖ ҳудуднинг ижтимоий – иқтисодий кўрсаткичлари;
- ❖ статистик ва бухгалтерия ҳисобидаги ҳақиқий кўрсаткичлар;
- ❖ бошқа маълумотлар (савдога алоқадор, унга таъсир қиладиган омиллар тўғрисидаги маълумотлар).

Чакана товар айланиши кўрсаткичларини таҳлил қилишда таҳлилда ишлатиладиган маълумотларни тайёрлаш алоҳида ўрин тутати.

Бундай ишларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- ❖ прогнозлаш ва режаларни коррективировка қилиш;
- ❖ статистик, бухгалтерия ҳисоботларидаги маълумотларни ҳақиқийлиги, бир – бирига мослигини текшириш;
- ❖ савдо шахобчалари ва корхоналарни алоҳида аломатлари бўйича гуруҳлаш. Чакана товар айланишига таъсир қилувчи омиллар тўғрисида маълумотларни аниқлаш;
- ❖ ҳар хил аналитик жадваллар тузиш;
- ❖ кўрсаткичларни солиштирма юзага келтириш ва ҳ.к.

12.3. Чакана товар айланишига таъсир қилувчи омиллар

Чакана товар айланиши микро ва макро даражадаги омиллар таъсир қилади. Уларга умумлаштириб, қуйидагиларни крититиш мумкин.

- I.** Давлатнинг ҳалқаро аҳволи, ҳалқаро муносабатлар.
- II.** Давлатларни иқтисодий интеграцияси.
- III.** Ташқи савдо, экспорт ва импорт.
- IV.** Халқ хўжалиги прогнозлари (ижтимоий маҳсулот ишлаб чиқариш, миллий даромад (истеъмол ва жамғарма фондлари, эластиклик коэффициент – 1-1,06 % тенг) Истеъмол товарларини ишлаб чиқариш (эластиклик коэффициенти 1 – 0,98 %тенг).
- V.** Илмий – техник ривожланиш (электрлаштириш, газлаш, телевид, йўллар). Бу биринчидан, истеъмол қилиш шарт – шароитини ўзгартиради, иккинчидан – янги товарлар бунёдга келтирилади.
- VI.** Аҳолининг даромадларини ўзгартириш (1 – 0,94 %).
- VII.** Ижтимоий фонднинг миқдори.
- VIII.** Баҳо.
- IX.** Демографик ҳолат.
- X.** Урбанизация (шаҳар ва қишлоқ аҳолисини ўзгариши).

XI. Шахсий таморқа хўжалиги.

XII. Уй – жой қуриш.

XIII. Шахсий транспорт.

XIV. Дача (иккинчи, шаҳардан ташқари яшайдиган жойлар).

XV. Хизмат даражаси (тарифлари).

XVI. Туризм, спорт.

XVII. Аҳолининг маданий билим даражаси.

XVIII. Аҳолини бўш вақти.

Таянч иборалар: Чакана товар айланиши, омиллар, кўрсаткичлар.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Чакана товар айланиши кўрсаткичларини айтинг?
2. Чакана товар айланиши кўрсаткичларини баланс боғлиқлигини тушинтиринг.
3. Чакана товар айланиши таҳлилинини вазифаларини айтинг?
4. Чакана товар айланиши таҳлилида ишлатиладиган кўрсаткичларни сананг ва уларни мазмунини ёритинг.
5. Чакана товар айланишинини таҳлил қилишда қандай усуллардан фойдаланамиз?
6. Чакана товар айланишига қандай омиллар таъсир қилади?

13-Маъруза. ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШНИ ТАҲЛИЛИ ВА РЕЖАЛАШТИРИШ

13.1. Чакана товар айланишини умумий ҳажмини таҳлили ва режалаштириш.

13.2. Чакана товар айланишини микро таркибини таҳлили ва режалаштириш.

13.3. Чакана товар айланишини таркибини режалаштириш

13.1. Чакана товар айланишини умумий ҳажмини таҳлили ва режалаштириш

Чакана товар айланиши умумий ҳажмини таҳлил қилганда қуйидаги кўрсаткичлар аниқланишини тавсия қиламиз:

- I. Прогнозларни ёки ражани чакана товар айланишини умумий ҳажми, турлари ва савдо шаҳобчалари бўйича бажарилишини аниқлаш;
- II. Режаларни кварталлар ва ойлар бўйича бажарилишининг маромийлигини аниқлаш. Унинг учун маромийлик коэффиценти ҳисобланади. Ушбу кўрсаткич ўртача квадрат фарқ (σ) ва вариация коэффицентини (V) аниқлаш орқали амалга оширилади.

$$\sigma = \frac{\sqrt{(\sum x - \bar{x})^2}}{n};$$

$$V = \frac{\sigma \cdot 100}{\bar{x}};$$

Бу ерда:

σ - ўртача квадрат фарқ;

v – вариация коэффиценти;

x – ҳар ойда (квартларда) товар айланиш режасини бажарилиш фоизи;

$\bar{x}$ - ўртача йиллик товар айланиш режасини бажарилиш фоизи;

n – ойлар (квартал) сони.

Маромийлик коэффиценти (K_m) = $100 - V$;

III. Чакана товар айланиши динамикасини ўрганиш, бир неча йилларда

ўртача ўсиш темпасини ҳисоблаш. Чакана товар айланиши ўсиш темпасини ўртача геометрик формуласи орқали аниқлаш тавсия қилинади.

$$\bar{T} = \sqrt[n]{\frac{Y_n}{Y_0}}$$

Бу ерда

T –ўртача геометрик ўсиш даражаси

Y_n – динамик қаторни охирги кўрсаткичи;

Y_0 –динамик қаторни бошланғич кўрсаткичи;

n –динамик қатордаги кўрсаткичлар сони

IV. Чакана товар айланиши билан аҳолининг харид фондини қамраб олиш кўрсаткичини аниқлаш. Ушбу кўрсаткични алоҳида савдо корхоналари ёки савдо шахобчалари даражасида ҳисоблашни иқтисодий нуқтаи назардан имконияти йўқ, шу сабабли уни туман, вилоят ва республика миқёсида ҳисоблаш тавсия қилинади. Уни ҳисоблаш учун аҳолининг харид фонди олинади ва у чакана товар айланиши аҳолига сотилган қисми билан солиштирилади. Масалан, чакана товар айланиши умумий ҳажми 573,1 млн.сўм, жумладан, корхоналар, ташкилотларга (майда улгуржи) сотилиши 29,2 млн.сўм. аҳолининг харид фонди 812,1 млн.сўм. ҳисобласак. Ундан аҳолига сотилган товарлар суммаси $573,1 - 29,2 = 543,9$ млн. сўмни ташкил қилади. Чакана товар айланиши билан аҳолини харид фондини қамраб олиш фоизи= $\frac{543,9 \cdot 100}{812,1} = 66,97 \approx 67,0 \%$

ташкил қилади ва аҳолини товар сотиб олиш ўзини ажратган пул маблағини 67,0 % товарлар билан таъминланганлигини англатади

V. Савдо корхоналари, шахобчаларини туман, вилоят чакана товар айланишидаги ҳиссаси фоиз ҳисобида таҳлил қилиниши зарур, бу кўрсаткични динамикасини ўрганиш керак.

VI. қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан савдо қилувчи корхоналарда чакана товар айланиши кўрсаткичини мавсумийлик коэффицентини аниқлаш зарур бўлади (13.1.1-жадвал).

13.1.1-жадвал

Магазинда сотилган сабзавотларни мавсумийлик кўрсаткичи

Кварталлар	Сотув хажми, млн. сўм				Мавсумийлик кўрсаткичи, %
	2011	2012	2013	Уч йилни ўртача миқдори	
1	137	191	163	164	77,7
2	121	175	154	150	71,1
3	288	258	352	299	141,7
4	213	208	271	231	109,5
Кварталлараро ўртача миқдори	190	208	235	211	100,0

Кварталларни ўртача мавсумийлик кўрсаткичи кварталнинг ўртача уч йиллик кўрсаткичларни йиллик ўртача кўрсаткичига нисбатан аниқланади.

$$\text{Масалан, I кварталдани мавсумийлик кўрсаткичи} = \frac{164 * 100}{211} = 77,7\%$$

Мавсумий ўзгаришлар даражаси йиллар давомида ўртача квадрат фарқи кўрсаткичи орқали аниқланади.

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}$$

Бизнинг мисолда:

$$\sigma = \sqrt{\frac{(164 - 211)^2 + (150 - 211)^2 + (299 - 211)^2 + (231 - 211)^2}{4}} = 45,1 \text{ млн. сўм}$$

Вариация коэффиценти(V)

$$V = \frac{\sigma * 100}{\bar{x}} = \frac{45,1 * 100}{211} = 21,4 \% \text{ яъни (фарқи) } 21,4\% \text{ ни ташкил}$$

қилган. Маъромийлик коэффиценти = 100- 21,4=78,6%

VII. Кейинги босқич кетма – кет чакана товар айланиши ҳажмига алоҳида омилларни таъсирини ўрганишдан иборат бўлади. Уларни айримларини кўриб чиқамиз.

Чакана товар айланиши таҳлил қилинганда уни ҳажмига баҳолар ва

товарларни миқдори қандай таъсир қилганлигини аниқлаш катта аҳамиятга эга. Бунинг учун индекс усулларида фойдаланилади.

Чакана товар айланиши – физик ҳажми индекси(J_{ϕ}), ҳақиқий баҳолардаги индекс($J_{x\phi}$)и ва баҳо индекслари(J_{ϕ}) ҳисобланади.

$$J_{\phi} = \frac{\sum_{i=1}^{\pi} P_{i0} q_{i1}}{\sum_{i=1}^{\pi} P_{i0} q_{i0}}$$

$$J_{x\phi} = \frac{\sum_{i=1}^{\pi} P_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^{\pi} P_{i0} q_{i0}}$$

$$J_{\phi} = \frac{\sum_{i=1}^{\pi} P_{i1} q_{i1}}{\sum_{i=1}^{\pi} P_{i0} q_{i1}}$$

Бу ерда:

P_{i0} – базис давридаги i – товар баҳоси;

P_{i1} – ҳисобот давридаги i - товар баҳоси:

q_{i0} – базис давридаги i – товар физик ҳажми:

q_{i1} – ҳисобот давридаги i - товар физик ҳажми:

π – товарлар ассортименти сони;

i – товар тури.

Бу индекслар ўртасида математик боғлиқлик мавжуд.

М: $J_{\phi} = J_{x\phi} : J_{\phi}$ ёки $J_{x\phi} = J_{\phi} * J_{\phi}$; $J_{\phi} = J_{x\phi} : J_{\phi}$

Мисол: 13.1.2-жадвалда товарларни сотилиш миқдори ва баҳолари келтирилган)

13.1.2 - жадвал

Товарларни сотилиш миқдори ва баҳолари.

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Базис йили	ҳисобот йили
1. «А» товарларни сотиш миқдори	Дона	200	300
2. «Б» товарларни сотиш миқдори	Дона	100	50
3. «А» товар баҳоси	Минг сўм	5	6
4. «Б» товар баҳоси	Минг сўм	8	12

$$J_{\phi} = (5 * 300 + 8 * 50) : (5 * 200 + 8 * 100) = (1900 : 1800) = 1,055$$

$$J_{\text{хб}} = (6 * 300 + 12 * 50) : (5 * 200 + 8 * 100) = (2400 : 1800) = 1,333$$

$$J_{\text{б}} = (6 * 300 + 12 * 50) : (5 * 300 + 8 * 50) = (2400 : 1900) = 1,263$$

$$J_{\phi} = 1,333 : 1,263 = 1,055$$

Мисолда чакана товар айланиши ўсиш суммаси = 2400 – 1800 = =600 минг сўм.

Жумладан:

а) товарларни физик ҳажмини ўзгариш натижасида =

$$= (P_{\text{ю}} q_{\text{II}} - P_{\text{ю}} q_{\text{I}}) 1900 - 1800 = +100 \text{ минг сўм.}$$

б) баҳони ўзгариши натижасида = $(P_{\text{II}} q_{\text{II}} - P_{\text{ю}} q_{\text{II}}) = 2400 - 1900 = 500$ минг сўм.

Чакана товар айланишини таҳлил қилганда унинг ҳажмига аҳолининг сони (С) ва аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланишини (Q) таъсирини ўрганиш алоҳида аҳамиятга эга. Бунда чакана товар айланиши (ЧТА) = С · Q статистик боғлиқликдан келиб чиқиш керак.

Чакана товар айланишини ҳисоб ва базис давридаги фарқи (Δ ЧТА) қуйидагича аниқланади.

$$\Delta \text{ ЧТА} = C_1 Q_1 - C_0 Q_0; \text{ жумладан}$$

аҳоли сонини ўзгариш ҳисобидан;

$$\Delta \text{ ЧТА}_c = C_1 Q_1 - C_0 Q_0$$

ва аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланишини ўзгариши

ҳисобидан;

$$\Delta \text{ЧТА}_Q = C_1 Q_1 - C_1 Q_0,$$

чакана товар айланишини ўзгарган миқдори келиб чиқади. Бунда умумий чакана товар айланишини ўзгариш миқдори юқоридаги омиллар ҳисобидан ўзгарган миқдорлар йиғиндисига тенг бўлади.

$$\text{Яъни, } \Delta \text{ЧТА} = \Delta \text{ЧТА}_c + \Delta \text{ЧТА}_Q, \text{ ёки } (C_1 Q_0 - C_0 Q_0) + (C_1 Q_1 - C_1 Q_0).$$

Чакана товар айланишининг ҳажмига оилалари сони ва 1 оилагача тўғри келадиган чакана товар айланиши ҳам таъсир қилади. Оила хўжалик субъекти сифатида ўз аъзоларининг даромадлари ва истеъмол қилиш миқдорини умумлаштиради. Масалан, овқат тайёрлаш, айрим товарларни сотиб олишни оиланинг ҳар бир аъзоси алоҳида амалга оширганига нисбатан оила бўйича қилинса аллақанча тежамлироқ бўлади, ёки катта оила кичик оилага ҳамда яқка ҳолдагига нисбатан тежамлироқдир. Оилани даромади қанча катта бўлса, уни товар сотиб олиш имконияти ҳам юқори бўлиши мумкин. Шу билан бир қаторда оила аъзолари сони ва 1 аъзога товар сотиб олиш миқдори товар айланишига тескари таъсир қилиши ҳам мумкин. Чунки оила аъзолари қанча кўп бўлса, болалар ва бошқа боқимадорлар кўп бўлади, ундай оиланинг товар сотиб олиш қобилияти ҳам тегишлича қисқаради.

Бу ҳоллардан келиб чиқиб чакана товар айланишини таҳлил қилганда, унга оилалар сони, 1 оила аъзосига тўғри келадиган товар айланишини таъсирини ўрганиш иқтисодий, ижтимоий ва демографик сиёсатни аниқлашга катта таъсир қилади.

Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз.

Агар оилалар сонини «Н» деб, 1 оилага тўғри келадиган товар айланишини «К» белгиласак, умумий чакана товар айланиши (ЧТА) баробар бўлади:

$$\text{ЧТА} = Н * К; \quad \text{бунда, } Н = \frac{\text{ЧТА}}{К}$$

Ушбу формуладан фойдаланиб келтирилган омилларни таъсир

миқдорини ҳисоб – китоб қилиш мумкин.

$$\Delta \text{ЧТА} = H_1 K_1 - H_0 K_0$$

$$\Delta \text{ЧТА}_H = H_1 K_0 - H_0 K_0; \quad \text{оилалар сонини таъсири.}$$

$\Delta \text{ЧТА}_K = H_1 K_1 - H_1 K_0;$ 1 оилага тўғри келган товар айланишини таъсири.

Бир оилага тўғри келган товар айланишининг миқдори ўртача оила аъзолари сонига ва 1 кишига тўғри келган товар айланиш миқдорига боғлиқ бўлади. Бу кўрсаткичлар ҳам ўзгарувчан кўрсаткичлардир.

Шу сабабли 1 оилага тўғри келган товар айланишини қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K = Q * P;$$

Бу ерда, Q – 1 кишига тўғри келадиган товар айланиш

P – ўртача оила аъзолари сони.

Ушбу боғлиқликдан келиб чиқиб чакана товар айланиш таъсирини иккига ажратиб қуйидагича ёзиш мумкин;

$$\Delta \text{ЧТА}_K = H_1 K_1 - H_1 K_0 = H_1 (K_1 - K_0) = H_1 (Q_1 P_1 - Q_0 P_0);$$

Бундан келиб чиқиб, оилага тўғри келган товар айланишини ўзгариш миқдорига оила аъзоларининг ўртача сони ўзгаришини таъсири:

$$\Delta K_P = Q_0 P_1 - Q_0 P_0 \quad \text{ва}$$

аҳоли жон бошига тўғри келган товар айланиш таъсирини ҳисоб китоб қилиш мумкин:

$$\Delta K_Q = - Q_0 P_1 - Q_0 P_0$$

Ушбу ҳисоб китоблардан келиб чиқиб, қуйидагиларга

$$\Delta \text{ЧТА}_Q = H_1 (\Delta K_P + \Delta K_Q);$$

$$\Delta \text{ЧТА} = \Delta \text{ЧТА}_c + H_1 (\Delta K_P + \Delta K_Q) \text{ тенг бўлади.}$$

Чакана товар айланиши ҳажмига товар захиралари товарларни келиши ва товарсиз чиқимлар таъсир қилади. Буни мисолда кўриб чиқамиз.

13.1.3-жадвал

Чакана товар айланишига таъсир қилувчи омилларни баланс боғлиқлиги
(минг сўм)

Кўрсаткичлар	Режа (0)	ҳақиқатда (1)
1. Йил бошидаги заҳира ($З_1$)	9779	9771
2. Товарларни келиши (ТК)	45040	47020
3. Чакана товар айланиши (ЧТА)	45950	46541
4. Товарсиз чиқимлар (В)	152	235
5. Йил охиридаги заҳира ($З_2$)	8717	10015

Таъсир қилувчи омилларни ҳисоби:

$$ЧТА_1^0 = З_1^0 + ТК^0 - В^0 - З_2^0 = 45950$$

$$ЧТА_2 = З_1^1 + ТК^0 - В^0 - З_2^0 = 45942$$

$$ЧТА_3 = З_1^1 + ТК^1 - В^0 - З_2^0 = 47922$$

$$ЧТА_4 = З_1^1 + ТК^1 - В^1 - З_2^0 = 47839$$

$$ЧТА_5 = З_1^1 + ТК^1 - В^1 - З_2^1 = 46541$$

13.1.4 жадвал**Омилларни таъсир қилиш миқдори**

Омиллар	Аниқлаш усули	Миқдори
$З_1$	$ЧТА_2 - ЧТА_1^0$	$45942 - 45950 = - 8$
ТК	$ЧТА_3 - ЧТА_2$	$47922 - 45922 = + 1980$
В	$ЧТА_4 - ЧТА_3$	$47839 - 47922 = - 83$
$З_2$	$ЧТА_5 - ЧТА_4$	$46541 - 47839 = - 1298$
Жами	$ЧТА^1 - ЧТА^0$	$46541 - 45950 = + 591$

**13.2. Чакана товар айланишини микро таркибини таҳлили ва
режалаштириш**

Чакана товар айланишини таркибини, яъни ассортиментини таҳлили унинг умумий ҳажмини таҳлилини давоми бўлиб ҳисобланади. Бунда чакана товар айланиши таҳлили янада чуқурлаштирилади, аниқлаштирилади. Ушбу таҳлил натижасида аҳоли талабини қондиришни, уларни моддий ва маданий

эҳтиёжларини қондириш даражаси баҳоланади.

Чакана товар айланишини таркиби савдо корхоналарининг сон ва сифат кўрсаткичларини шакллантиришга катта таъсир кўрсатади. Ушбу кўрсаткич савдонинг даромадлари, муомала (давр) харажатлари, фойдаси, рентабеллик даражасига, ресурсларни ишлатиш самарадорлигига таъсир қилади.

Чакана товар айланишини таркибини макротартиб ва макротартиб даражаларида ўрганиш зарур. Чакана товар айланишини макротартиби деганда, уни озиқ-овқат махсулотлари ва ноозиқ-овқат товарларига бўлиб ўрганишни ва макротартиб деганда чакана товар айланишини барча ассортиментларини ўрганиш назарда тутилмоқда.

Чакана товар айланишини (ассортиментини) таҳлил қилишда қуйидаги кўрсаткичларни аниқлаш тавсия қилинади:

- алоҳида товар гуруҳлари бўйича (макро – макротартиб) режа ёки прогнозларни бажарилиши;
- алоҳида товар гуруҳлари бўйича аҳолининг талабини қондирилиши даражасини баҳолаш. Бундай таҳлил учун ҳақиқатда сотилган товарларни аҳоли жон бошига ҳисоблаб, уларни физиологик ва рационал истеъмол нормалари билан солиштириш, фарқини аниқлаш (мутлоқ миқдорда ва фоизларда) ва баҳолаш зарур бўлади;
- чакана товар айланишини таркибини бир неча йилларга динамикасини аниқлаш, йиллар ичида кварталлар бўйича, кварталлар ичида ойлар бўйича, унинг ривожланиш тенденцияларига баҳо бериш. Чакана товар айланиши динамик қаторларни ҳақиқий ва солиштирма баҳоларда ҳисоб-китоб қилиш керак;
- алоҳида товар гуруҳларининг умумий чакана товар айланишидаги ҳиссасини аниқлаш, бир неча йилларга уни ўзгариш тенденцияларига баҳо бериш;
- савдо шаҳобчаси ёки фирма корхонасини айрим товар гуруҳлари бозоридаги ҳиссасини таҳлил қилиш ва баҳолаш;

- чакана товар айланишининг таркибига таъсир қилувчи омилларни ўрганиш ва баҳолаш (баҳони, аҳолининг даромадлари (харид фонди)- талабни, таклифни, товар ресурслари ёки бозор фонди ва ҳ.к.). Бундай таҳлил учун эластиклик коэффициентидан фойдаланиш талаб қилинади.
- эластиклик коэффициенти (K_y) аҳоли талабини қондирилиш даражаси қайси омиллар таъсири остида қандай миқдорда ўзгарганлигини кўрсатади, яъни аҳоли жон бошига сотилган товарлар (y) ҳисобга олинган омил (x) таъсири натижасида қанча фоизга ўзгарганлигини кўрсатади.

Эластиклик коэффициенти қуйидагича ҳисобланади.

$$K_y = \frac{\Delta y * 100}{y} : \frac{\Delta x * 100}{x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} * \frac{x}{y};$$

Бу ерда: $\Delta y = y_1 - y_0$

$$\Delta x = x_1 - x_0$$

Динамик қаторда Δx ва Δy кўрсаткичлари тўғри чизикли боғлиқликда бўлганда $y = a + bx$ корреляция тенгламасини ечиш орқали K_y аниқланиши мумкин. Бунда

$$K_y = b \frac{\frac{x}{y}}{\frac{x}{y}} \text{ тенг бўлади.}$$

Эластиклик коэффициентини тўғри чизикли боғлиқлик бўлмаган ҳода қуйидаги тенгламалар орқали ҳам аниқлаш мумкин.

1. Парабolik тенгламадан:

$$K_y = (b + 2cx) * \frac{\frac{x}{y}}{\frac{x}{y}};$$

2. Гиперболо тенгламада:

$$K_y = \frac{-b}{x} * \frac{1}{y};$$

3. Логарифмик тенгламада:

$$K_3 = \frac{b}{y}$$

Бизлар аҳолини жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши унга таъсир қиладиган асосий омиллар тўғри чизиқли боғлиқликка мос келишини ҳисобга олиб,

$$y = a + bx$$

тенгламасини ечиш усулига тўхталиб ўтамиз.

Келтирилган ($y = a + bx$) тенгламада «a» ва «b» тенгламани параметрлари ва қуйидаги тенгламалар тизимини ечиш орқали аниқланади:

$$\begin{cases} \sum y = n a + b \sum x \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum xy \end{cases}$$

Ушбу тенгламадан номаълум «a» ва «b» параметрларини қуйидаги формула орқали аниқлаш мумкин.

$$a = \frac{\sum y * \sum x^2 - \sum x * \sum xy}{n \sum x^2 - \sum x * \sum x}$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum x}$$

Ушбу усул билан аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланишига аҳолини жон бошига тўғри келган даромадни таъсир даражасини шартли маълумотлар мисолида кўриб чиқамиз.

13.2.1-жадвал

Аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши ва даромадлар
(минг сўм)

Йилар	Аҳоли жон бошига	
	Даромад	ЧТА
2009	210,9	139,2
2010	224,9	147,5
2011	232,8	153,4
2012	253,8	167,2
2013	295,3	183,6

Ушбу маълумотлар асосида аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши аҳолининг харид фонди ўзгариши ҳисобига қандай даражада ўзгарганлигини аниқлаймиз. Унинг учун қуйидаги жадвални тузамиз:

13.2.3-жадвал

Эластиклик коэффицентини ҳисоблаш учун маълумотлар.

Йиллар	X	y	X ²	Xy
2009	210,9	139,2	44478,8	29357,3
2010	224,9	147,5	50580,0	33172,8
2011	232,8	153,4	54195,8	35711,5
2012	253,8	167,2	64414,4	42435,4
2013	295,3	183,6	87202,1	54217,1
Жами	1217,7	790,9	300871,1	194894,1

Бу маълумотларни юқорида келтирилган тенгламага қўйсак қуйидагига эришамиз:

$$\begin{cases} 5a + 1217,7 b = 790,9 \\ 1217,7 a + 300871,1 b = 194894,1 \end{cases}$$

Ушбу тенгламадан унинг параметрларини аниқлаймиз.

$$a = \frac{790,9 * 300871,1 - 1217,7 * 194894,1}{5 * 194894,1 - 1217,7 * 1217,7} = \frac{2379589530 - 2373225456}{9744705 - 14827933} = \frac{636407,4}{-5083228} = -1,252$$

$$a = -1,252$$

$$b = \frac{5 * 194894,1 - 1217,7 * 790,9}{5 * 300871,1 - 1217,7 * 1217,7} = \frac{9744705 - 9630789}{15043555 - 14827933} = \frac{113916}{215622} = 0,528$$

$$b = 0,528$$

$y = -1,252 + 0,528 x$; Тенгламанинг «b» параметри миқдори 0,528 аҳоли даромадини минг сўмга ортиши натижасида аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши 528 сўмга ўсишини таъминлайди деган маънони англатади.

Энди эластиклик коэффицентини аниқлашимиз мумкин.

$$K_3 = b \frac{\bar{X}}{\bar{y}} : \text{юқорида келтирилган маълумотлар орқали « } \bar{x} \text{ » ва « } \bar{y} \text{ »}$$

миқдорини аниқлаймиз:

$$\bar{x} = \frac{1217,7}{5} = 243,54 \text{ минг сўм}$$

$$\bar{y} = \frac{790,9}{5} = 158,18 \text{ минг сўм}$$

$$K_3 = 0,528 \frac{243,54}{158,18} = 0,528 * 1,5396 = 0,8129$$

Ушбу кўрсаткичдан маълум бўляпдики, аҳоли жон бошига тўғри келадиган даромадни 1% га ортиши натижасида аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши 0,8129%га ўсган.

Худди шу тартибда аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланишига бошқа омиллар таъсирини ҳам ҳисоблаш мумкин. Аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланиши ҳажмига бир даврда кўп омиллар ўзаро боғлиқликда таъсир қилиши амалиётда синалган.

Шу сабабли чакана товар айланишини таҳлил қилишда кўп омилли математик регрессия усулларида ҳам фойдаланишни тавсия қиламиз.

Эластиклик коэффиценти кўрсаткичини чакана товар айланиши ассортиментини режалаштиришда кенг қўллаш мумкин.

13.3. Чакана товар айланишини таркибини режалаштириш

Чакана товар айланиши ассортиментини режалаштириш савдо корхоналарининг асосий мақсадини амалга оширишга йўналтирилган бўлиши лозим.

Чакана товар айланиши ассортиментини прогнозлаштириш ва режалаштириш жуда мураккаб иқтисодий жараён бўлиб, у ҳаётдаги барча ижтимоий-иқтисодий ўзгаришлар билан чамбарчас боғлиқ, аҳолининг

талабини қондириш жараёнини англлатувчи кўрсаткич ҳисобланади. Уни иқтисодий асосланган миқдори аҳолига истеъмол товарларини ишлаб чиқариш учун буюртмалар бериш, ишлаб чиқаришни ривожланишини рағбатлантириш, янги товарларни ишлаб чиқариш, талабга жавоб бермайдиганларни янгиси билан алмаштириш каби муаммоларни ҳал қилиш учун асос бўлиб ҳисобланади.

Ушбу кўрсаткич истеъмол товарларини ишлаб чиқариш ва истеъмол қилиш жараёнлари билан боғлиқ бўлган илмий-техник ихтиролар, мода каби мураккаб жараёнларда намоён қилади.

Чакана товар айланиши ассортиментини режалаштиришда алоҳида товар гуруҳларини хусусиятларидан келиб чиқиб, ҳар хил усуллардан фойдаланиш тавсия қилинади.

Товарларни ишлаб чиқариш, бозорга кириш ва кирмаслиги, истеъмол қилиниши хусусиятларидан келиб чиқиб, уларни қуйидаги макрогуруҳларга ажратиш мумкин:

1. аҳоли талабини бир қисми шахсий хўжалик ҳисобидан қондириладиган озиқ-овқатлар (нотовар маҳсулотлар яъни қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари-гўшт, сут, тухум, сабзавотлар, мевалар);

2. аҳоли талаби тўла савдо корхоналаридан сотиб олиш ҳисобидан қондириладиган озиқ-овқатлар;

3. аҳоли талабини товар ресурслари ҳисобидан тўла қондириш мумкин бўлган ноозиқ-овқатлар;

4. қисман ишлаб чиқарилиши чегараланган ноозиқ-овқатлар;

5. узоқ муддатда истеъмол қилинадиган ноозиқ-овқатлар. Уларни сотилиш миқдори аҳолини пул билан таъминланганлик даражасига боғлиқ.

Чакана товар айланиши ассортиментини режалаштиришда бир қатор омиллар эътиборга олинishi зарур. Уларни асосийларига қуйидагиларни киритиш мумкин:

➤ аҳолининг харид фонди миқдори;

- айрим товарлар билан аҳолини таъминланганлиги (узок муддатда истеъмол қилинадиган ноозик-овқат товарлари), яъни ушбу товарларни 100 оилага тўғри келиши;
- алоҳида товар гуруҳлари бўйича аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланиши, охириги 3-5 йилларда шаклланган истеъмол миқдори;
- охириги 3-5 йилларда шаклланган чакана товар айланиши таркиби, яъни умумий чакана товар айланишида алоҳида товар гуруҳларини ҳиссаси, фоиз ҳисобида;
- алоҳида товарларни ҳудудга (туман, шаҳар, вилоят) ишлаб чиқариш миқдори ёки бошқа ҳудудларда ишлаб чиқарилиши, чет-элдан келтириладиган товарларга бўлиб таҳлил қилиш натижалари;
- озик-овқатларни истеъмол қилишни физиологик нормалари ва ноозик-овқатларни рационал ишлатиш нормалари, уларни ҳақиқий истеъмол миқдори билан солиштира кўрсаткичлари;
- аҳолини уй-жой билан таъминланганлик даражаси ва уни келажакда ривожланиш кўрсаткичлари;
- аҳолига хизмат қилувчи корхоналарни ривожланиши. Масалан, ательелар, устахоналар ва ҳоказолар.

Чакана товар айланиши ассортиментини режалаштиришда ишлатиладиган айрим усулларни келтирамиз:

I. Физиологик ва рационал ишлатиш нормалари орқали келажакда истеъмол қилиш миқдори қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$\Pi = \Pi_f \cdot J_n^k \cdot \sqrt[k]{\left(\frac{N_{\Pi}}{N_f}\right)^K}$$

Бунда:

Π_k – к-йилига истеъмол қилинадиган товарларнинг умумий ҳажми.

Π_f – базис йилида истеъмол қилинган товарлар ҳажми;

J_n^k - аҳоли сонининг ўзгариш индекси;

N_n – 1 кишига тўғри келадиган истеъмол нормаси;

N_f – 1 кишига тўғри келадиган ҳақиқий истеъмол;

Π - истеъмол нормасига етиш муддати;

K – прогноз (режа) лаштирилаётган йил.

II. Узоқ муддат истеъмол қилинадиган товарлар бўйича:

$$\text{ЧТА}_k = (H_o \cdot O_p - T_a + U) \cdot B$$

Бунда:

ЧТА_k – k -йилга товар айланиши;

H_o – оиланинг таъминланиш нормаси;

O_p – режалаштирилган йилга оилалар сони;

T_a – режалаштирилган йил бошига оиладаги мавжуд товарлар;

U – режалаштирилган йилга товарларнинг тўзиши, эскириши.

B – баҳо (режалаштирилаётган йилга).

III. Товар ассортименттини режалаштириш учун иқтисодий математик усуллардан ҳам фойдаланиш мумкин.

IV. Эластиклик коэффиценти кўрсаткичидан фойдаланиш усули. Ушбу усул орқали товар айланиши ассортименттини аҳолининг даромади ёки харид фондининг ўсиш суръати билан солиштириш орқали, ёки товар ресурсларининг ўсиш суръати билан солиштириш орқали аниқлаш мумкин.

Бунда эластиклик коэффиценти (Θ)

$$\Theta = \frac{\Delta y \cdot 100}{y} \div \frac{\Delta x \cdot 100}{x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y};$$

Бу ерда: “ x ” – аҳолининг даромади ёки харид фонди ёки товар ресурслари аҳоли жон бошига;

“ y ” – Чакана товар айланиши алоҳида олинган товар гуруҳи бўйича, аҳоли жон бошига;

“ Δ ” – кўрсаткичнинг ўзгариш миқдори.

Ушбу кўрсаткич $y = a + bx$ карроляцион тенгламани ечиш йўли билан аниқланиши мумкин.

$$\text{Бунда: } \bar{\Delta} = b \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}};$$

“b” – регрессия коэффициенти.

Масалан, айтилик бирор бир товар гуруҳи бўйича эластиклик коэффициенти аҳоли даромадига нисбатан 1,5 чикди. Ушбу курсаткич аҳолининг даромади 1% га ошса, ҳисобга олинган товар гуруҳи бўйича аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши 1,5 % ўсиши мумкинлиги англатади.

Агарда аҳолининг жон бошига тўғри келган даромади режалаштирилган йилга 10 % ўсиши мўлжалланган бўлса, аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши (товар гуруҳи бўйича)

$$10 \cdot 1,5 = 15 \% \text{ га ошиши мумкин.}$$

Бу ҳолда аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши режалаштирилган йилга (Y_p)

$$Y_p = \frac{Y_{\text{ж}} \cdot (100 + 15)}{100}$$

тенг бўлади.

Бу ерда: “ $Y_{\text{ж}}$ ” – жорий йилдаги аҳоли жон бошига тўғри келган чакана товар айланиши суммаси.

Мисолда олинган товар гуруҳи бўйича чакана товар айланиши умумий ҳажми қуйидагича аниқланади:

$$\text{ЧТА}_p = Y_p \cdot A_{\text{с.р}};$$

Бу ерда: ЧТА_p – мисолда олинган товар гуруҳи бўйича режалаштирилган йилга чакана товар айланиши суммаси;

$A_{\text{с.р}}$ – режалаштирилган йилга аҳолининг сони.

V. Чакана товар айланиши ассортименти режалаштиришда реал кўрсаткичга яқин натижага эришиш учун (бу усул чет эллар амалиётида ҳам ишлатилади) “ўртача силжиш” усулидан фойдаланишни тавсия қиламиз. Бунда

охирги беш йил муддатда чакана товар айланиши ҳажмида олдин унинг макротартиби (озик-овқатлар ва ноозик-овқатлар) бўйича ҳисоб китоб қилинади, сўнг товар гуруҳларини озик-овқат товарлари ҳажмидаги ҳиссаси алоҳида ва ноозик-овқатлар ҳажмидаги ҳиссаси алоҳида ҳисоб китоб қилиниши тавсия қилинади.

Ушбу усул билан чакана товар айланиши таркиби (товар гуруҳларини чакана товар айланишидаги ҳиссаси) режалаштирилган йилга аниқланади ва сўнг режалаштирилган чакана товар айланиши ҳажмидан келиб чиққан ҳолда алоҳида товар гуруҳлари бўйича чакана товар айланиш суммаси аниқланади.

Таянч иборалар: таҳлил, режалаштириш, эластиклик коэффициент, микро таркиби таҳлили, макро таркиби таҳлили, математик регрессия, омил.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Чакана товар айланишини режалаштиришда қандай усуллардан фойдаланилади?
2. Чакана товар айланишини жорий режалаштиришда қандай масалаларни ҳал қилиш зарур бўлади?
3. Чакана товар айланишини ўртача силжиш усули билан режалаштиришни мазмунини тушинтириб беринг?
4. Чакана товар айланиши таркибини режалаштиришда улар қандай гуруҳларга ажратилади?
5. Чакана товар айланиши таркибини режалаштиришда қандай омиллар ҳисобга олинади?

14-Маъруза. ТОВАР ЗАҲИРАЛАРИНИ ТУШУНЧАСИ, КЎРСАТКИЧЛАРИ, УЛАРНИ ТАҲЛИЛИ ВА НОРМАЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ.

1.1. Товар заҳираларини тушунчаси, кўрсаткичлари, таҳлили ва режалаштириш масалалари.

14.2.Товарлар келиши, уларни таҳлили ва режалаштириши масалалари.

14.3.Товар заҳираларини нормалаштириш ва режалаштириш масалалари.

14.1.Товар заҳираларини тушунчаси, кўрсаткичлари, таҳлили ва режалаштириш масалалари

Заҳиралар инсоният тараққиётининг барча босқичларида яратилиб келинган. Ибтидоий жамиятда заҳиралар асосан истеъмол фонди шаклида пайдо бўлган. Уларни таркиби жуда қисқа бўлиб, асосан бирламчи эҳтиёжни қондирувчи маҳсулотлардан ташкил топган. Умуман заҳиралар ишлаб чиқариш жамоа ва индивидуал истеъмол учун жамғариладиган ишлаб чиқариш воситалари ва истеъмол маҳсулотлардан ташкил топади. Шу сабабли заҳираларни уч турга ажратиш мумкин: Уларга қуйидагилар киради:

1. Ишлаб чиқаришдаги (хом ашё, жиҳозлар);
2. Шахсий истеъмолдаги(оила хўжалигида);
3. Товар шаклида.

Булар бир бири билан функционал боғлиқликда бирининг ўзгариши қолганларининг ўзгаришига олиб келади.

Бу заҳиралар бир биридан шакли, натурал таркиби, миқдори, жойланиши, тўпланиши билан фарқ қилади.

Ишлаб чиқариш заҳиралари ишлаб чиқариш воситаларидан ташкил топади ва ишлаб чиқариш жараёнини ўзликсизлигини таъминлайди. Улар қаторига ишлаб чиқариш учун зарур бўлган хом ашё, ёқилғи материаллар киради.

Шахсий истеъмолдаги заҳиралар товарларни айрибошлаш жараёнидан чиқиб истеъмолчилар мулкига айланган вақтидан вужудга келади. Яъни улар аҳоли ихтиёридаги озиқ – овқатлар ва ноозик – овқатлардан ташкил топади.

Бозорга чиқарилган ёки сотишга мўлжалланган маҳсулот товар деб ҳисоланади.

Товарлар бозорда, яъни товар муомиласи бўғинларида, шахобчаларида, йўлда тўрган даврда товар захираларини ташкил қилади. Товар захиралари ишлаб чиқаришдан истеъмолгача етказгунча бўлган вақтдаги товарлар миқдоридан иборат.

Товар захиралари тарихий категория бўлиб, у меҳнат маҳсулини товар шаклига айланиши, яъни товар ишлаб чиқариш ва товар айирбошлаш жараёнини вужудга келиши билан шакллана бошлаган.

Ҳар қандай нарса ёки маҳсулот товар шаклида ҳар доим бўла олмайди. Шу сабабли ҳар қандай захира товар захираси сифатида намоён бўлмайди.

Биз юқорида айтганимиздек, товар захиралари бозорга чиқарилган ёки сотишга мўлжалланган маҳсулотлар, яъни айирбошлаш бўғинларида тўрган товарлар миқдоридан иборат бўлади. Товар захиралари товарда мужассамлашган истеъмол қиймати ва қийматига эга бўлиши керак. Бундай сифатлар нарса ёки маҳсулот айирбошлаш ёки сотишга мўлжалланган бўлсагина вужудга келади.

Товар захиралари меҳнат воситалари ҳамда истеъмол товарларидан ташкил топади. Товар захираларининг шаклланиши объектив заруриятлардан вужудга келади.

Биринчидан, бу ишлаб чиқариш ва истеъмол жараёнларининг бир бири билан боғлиқлиги ҳамда бирлигига қарамасдан замон ва маконда тўғри келмаслиги. Айрим даврларда ишлаб чиқариш ҳажми ва истеъмол миқдори бир бирига тўғри келмайди. Бу тафовут уларни умумий миқдори тенг бўлган ҳолда ҳам доимо ортиб бориши мумкин. Бунга ишлаб чиқаришни ихтисослашиши, кенгайиши, талабни динамик ўсиши таъсир қилади. Бундай тафовут талаб ва таклифни мавсумий ҳаракатларидан ҳам келиб чиқади. Бундай ҳолларда кенгайтирилган ишлаб чиқаришнинг ўзлуксизлиги товар захиралари ҳисобидан таъминланади.

Иккинчидан, товар захираларини зарурияти товарларни ташиш,

сақлаш, сотиш ва товарларни истеъмол қилиш каби хусусиятларидан келиб чиқади. Товарларни ташиш, катта миқдордаги партияларда (вагон, контейнерларда) амалга оширилса самарали бўлади. Савдо шаҳобчалари майда партияларда товарларни қабул қилишга интилади. Бундан ташқари товарларни ишлаб чиқариш ассортиментини савдо ассортиментига келтириш зарурати ҳам мавжуд.

Учинчидан, талаб ва таклифни тасодифий ўзгаришига боғлиқ. Масалан, кўзда тутилмаган истеъмол миқдорини у ёки бу томонга ўзгариши. Товар заҳиралари айрим даврларда шу тур товарлар танқислик каби ҳолатларни олдини олиш учун ташкил қилинади.

Тўртинчидан, товар заҳиралари жамғариш элементи сифатида ҳам зарур бўлади. Бу ҳол миллий бойликни ортиб боришини англатиб, ишлаб чиқариш ва айирбошлашда товар заҳираларини ўсишида ўз аксини топади.

Бешинчидан, товар заҳиралари фавқулотда ҳолатларни олдини олиш мақсадида жамғарилади. Бунга давлат резервларини киритиш мумкин.

Олтинчидан, баҳо омилини таъсири натижасида вужудга келади. Масалан, кўп миқдорда ишлаб чиқарувчилардан товарларни сотиб олиш, уларни улгуржи баҳоларини пасайтиришга олиб келади. Бу эса улгуржи олиб сотувчилар учун фойдали бўлади ва улар ушбу заруриятдан келиб чиқиб товар заҳираларини кўпайтиришга интилади.

Ва ниҳоят, товар заҳиралари субъектив омиларга ҳам боғлиқ. Улар чайқовчилик мақсадларидан келиб чиқади. Арзон баҳода сотиб олиб қиммат сотиш билан боғлиқ. Бу масала олтинчи омилдан мақсади ва мазмуни бўйича фарқланади.

Юқорилардан келиб чиқиб, товар заҳираларини вужудга келиши кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнининг хусусиятларидан келиб чиқишини таъкидлаш мумкин. Товар заҳиралари ҳисоботда, таҳлил ва режалаштиришда бир неча хил аломатлари бўйича тавсифланади.

Товар заҳиралари ташкил топиши ва ишлатилиши нуқтаи назаридан (сақланиш муддати, ташкил топиши ва йўналтириш мақсадига қараб)

тавсифланади. Сақлаш муддатига қараб, қисқа муддатли ва ўзоқ муддатли товар заҳираларига ажратилади.

Ташкил топиши ва йўналтириш мақсадига биноан товар заҳиралари жорий, мавсумий ва сотиш муддатида илгари ташиладиган заҳиралар ҳамда кафолатли заҳираларга бўлинади. Жорий заҳиралар қисқа муддатли заҳираларни, қолганлари ўзоқ муддатли заҳиралар гуруҳини ташкил қилади.

Жорий заҳиралар яқин муддат ичида товарларни жорий сотилишини таъминлаш учун ташкил қилинади ва йўналтирилади. Улар ҳар куни ишлатилади ва мунтазам тўлдириб борилади.

Мавсумий заҳиралар ишлаб чиқарилиши ўзлуксиз бўлган ва истеъмол қилиниши йил мавсумига боғлиқ бўлган товарлардан ташкил топади. Масалан, ёзги товарлар қиш ва баҳор мавсумларида сақланса, қишки товарлар ёз ва кўз мавсумларида сақланади.

Мавсумий товар заҳиралари таркибида ўзоқ муддатга сақланадиган қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ҳам ҳисоботга олинади. Бундай товарлар мавсумий ишлаб чиқариш характерида эга бўлиб, йил давомида истеъмол қилинади. Булар қаторига картошка, мева ва сабзовотлар киради.

Сотиш муддатида илгари ташкил қилинадиган товар заҳиралари табиий шарт шароити бўйича қиш даврида товарларни ташиш имконияти бўлмайдиган ҳудудларга, транспорт қатнаш имконияти бўлган (асосан ёз даврида) вақтида товарларни олдиндан етказиб қўйиш ва қиш даврида сотишни таъминлаш билан боғлиқ бўлган товардан иборат бўлади.

Товар айирбошлаш жараёнида кафолатли товар заҳиралари алоҳида ўрин тутди. Бундай заҳиралар товар айланишини таъминлаш учун бошқа турдаги заҳиралар тугаб қолган даврда, уни ўзлуксизлигини таъминлаш учун ташкил қилинади. Бундай товарлар ҳам сотилиши муддатида илгари ташкил қилинади (ташиб қўйилади).

Кафолатли товар заҳираларини назарий нуқтаи назардан икки хил гуруҳга бўлиш мумкин: биринчидан, товарларни ташиш муддати режага нисбатан бўзилса, ташиш секинлашса ёки тўхтаб қолса, келтирилган товарлар

партияси буюртмадан кам бўлиб қолган вақтларда товар айланишини ўзлуксизлигини таъминлаш учун ташлил қилинадиган;

Иккинчидан, талабни жиддий ўзгариши муносабати билан (товар айланишини кўзда тутилмаган миқдорда ўзгариш, аҳоли сонини жиддий ўзгариши кабилар) товарларга бўлган талабни қондириш учун кўзда тутилган захирага.

Кафолатли захира алоҳида ҳисобга олинмайди, у товар захираларини нормалаштириш жараёнида жорий, мавсумий ва сотилиш муддатидан илгари ташкил қилинадиган захиралари таркибида ҳисобга олинади. (Масалан, тегишли товар захиралари суммасига нисбатан фоиз ҳисобида).

Махсус захираларга давлат резервлари киритилади. Ушбу захиралар фавқулотда вужудга келадиган кўзда тутилмаган ҳодиса ва жараёнлар даврида аҳолини зарур товарлар билан таъминлашга мўлжалланади.

Бундай захиралар учун махсус моддий-техник база ва ташкилий тузилмалар ташкил қилинади.

Товар захиралари статистик ва бухгалтерия ҳисобида уларни жойлашиш нуқтаи назаридан турлаб ҳисобга олинади.

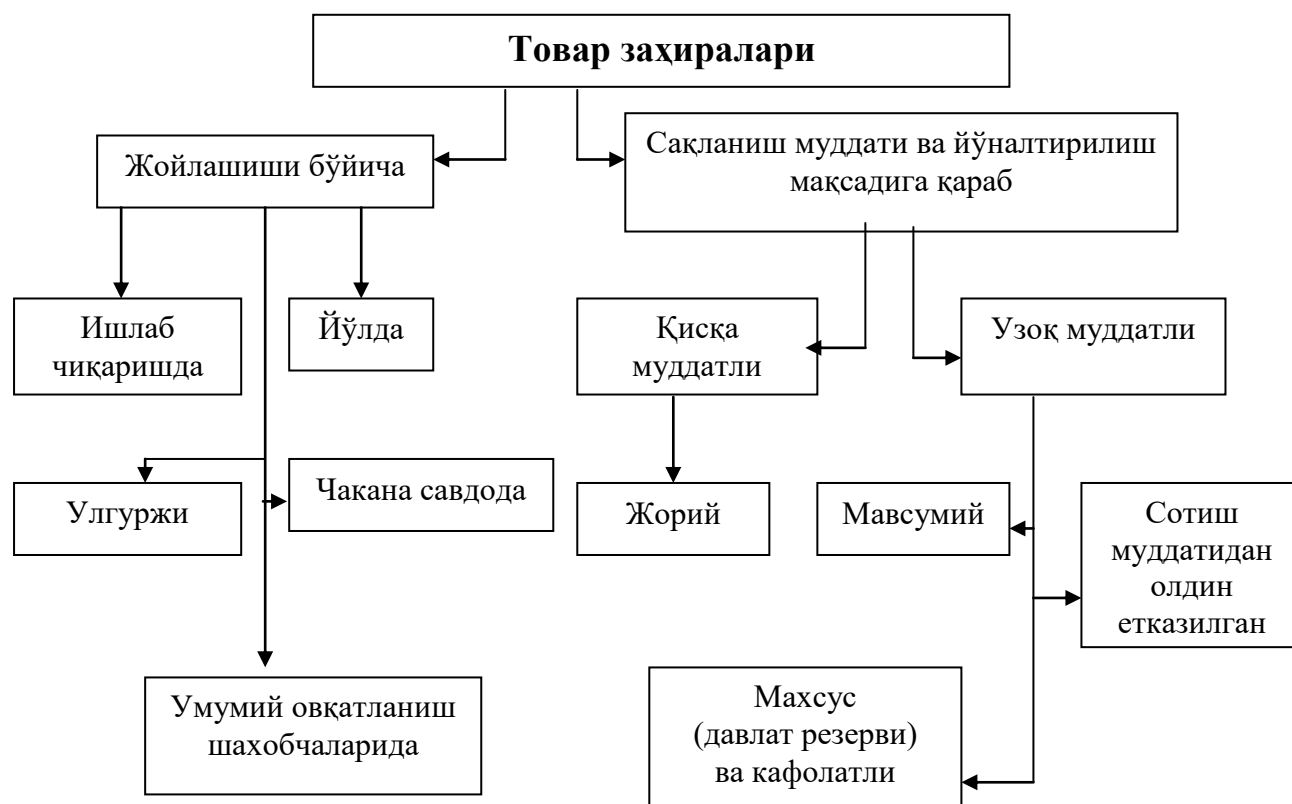
Бу аломати бўйича товар захиралари чакана савдода, умумий овқатлашиш шаҳобчаларида, улгуржи савдода ва йўлдаги товарларга бўлинади.

Товар захиралари таркибий қисмлаш бўйича ҳам тавсифланади. Масалан, озиқ-овқат маҳсулотлари ва ноозиқ-овқат товарлари (макротаркиби), алоҳида товар гуруҳлари ва ассортиментлари (микротаркиби) бўйича.

Товар захиралари давр нуқтаи назаридан режа, кутилаётган ва ҳисобот даврига (ҳақиқий), ушбулар ўз йўлида давр бошига ва давр охирига ҳисобга олинади.

Шу билан бир қаторда товар захираларини минимал ва максимал миқдорлари уларни таҳлил қилишда ва режалаштиришда ишлатилади.

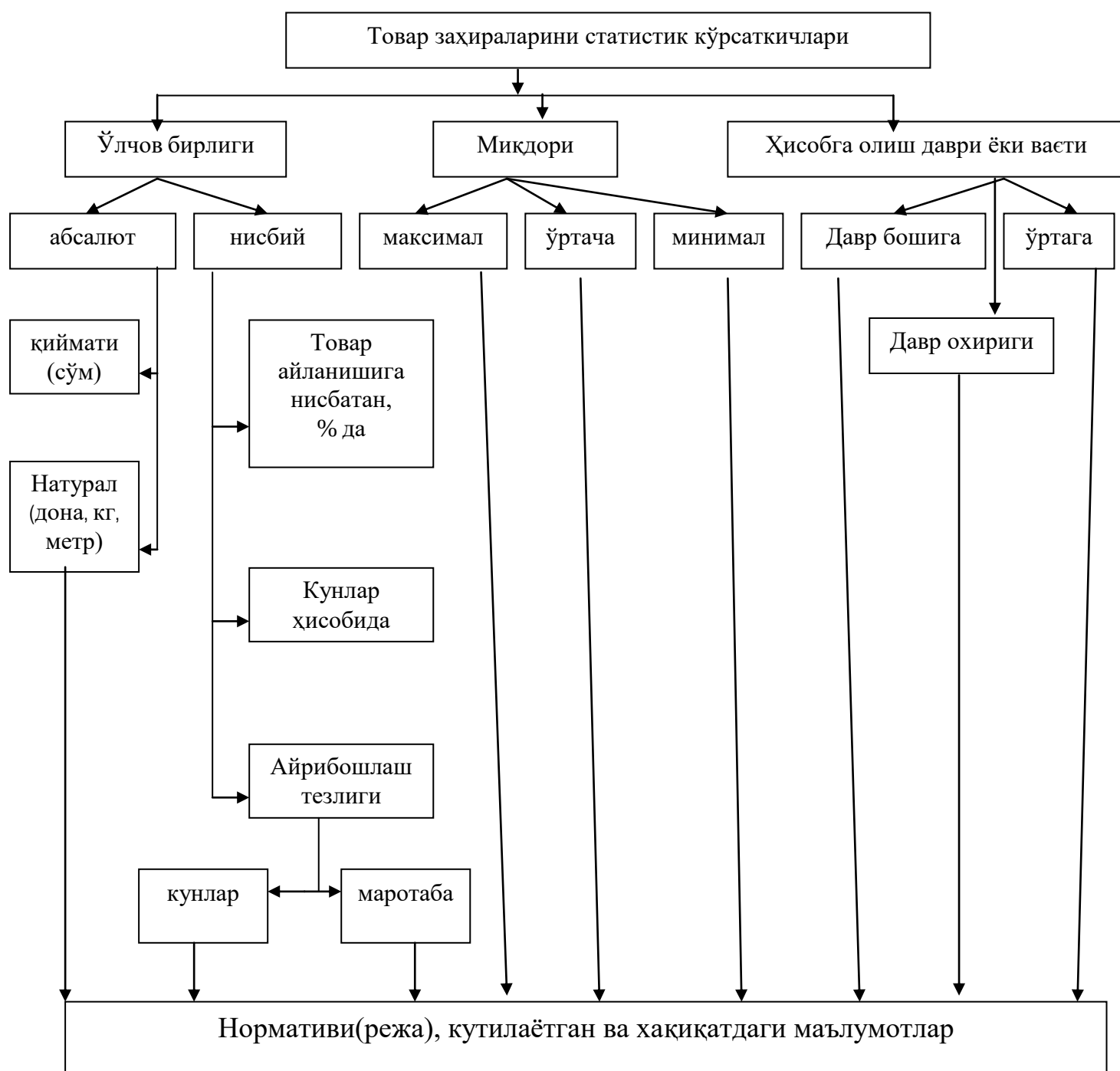
Товар заҳиралари таснифи



Умуман, товар заҳиралари статистикада, бухгалтерия ҳисобида бир муддатга ҳисобга олинади, ўрганиш, таҳлил қилиш жараёнида ўртача кўрсаткичлар ҳам ишлатилади. (14.1.2-чизмада товар заҳираларини статистик кўрсаткичлари келтирилган)

Ўртача товар заҳираси икки хил усул билан ҳисобланади. Биринчиси, агар товар заҳиралари ойларга ёки кварталларга ўртача ҳисобланган ҳолда берилган бўлса йиллик ўртача товар заҳираси ўртача арифметик усул билан ҳисобланади.

**Товар заҳираларининг статистик кўрсаткичлари қуйидагича
тавсифланади**



$$\bar{X} = \frac{\sum x}{\Pi}; \text{бу ерда «X» - ўртача йиллик товар заҳираси.}$$

X – ҳар ой (ёки квартал) учун ўртача товар заҳираси суммаси;

Π – ойлар (12 ой) ёки квартал бўлса, 4 га тенг бўлади.

Агар товар заҳиралар давр бошига ва охирига берилган бўлса, йиллик ўртача товар заҳираси ўртача хронологик усул билан аниқланади. ўртача хронологик формуласи қуйидагича ифодаланади:

$$\bar{X} = \frac{\frac{x_1}{2} + x_2 + \dots + x_{n-1} + \frac{x_n}{2}}{n-1};$$

Товар заҳираларини шаклан намоён бўлиши ҳар хил бўлиб, биз юқорида келтирганимиздек у қиймат, натурал, кунлар ҳисобида ва товар айланишига нисбатан фоизларда ўлчанади.

Товар айланишини таъминотини товар заҳиралари товар айланишига нисбатан кунлар ҳисобидаги кўрсаткич орқали баҳоланади.

Товар заҳиралари кунлар ҳисобидаги кўрсаткич нисбийдир. У мавжуд товар заҳиралари неча кунлик товар айланишини таъминлаши мумкинлигини кўрсатади. Ушбу кўрсаткич (ТЗ х.к) амалиётда аксарият товар заҳираларини квартал бошидаги суммасини ($З_1$) тегишли кварталнинг бир кунлик товар айланишига бўлиш орқали аниқланади.

$$1 \text{ кунлик товарлар айланиши} = \frac{ЧТА}{90}$$

Худди шунга ўхшаш йилга нисбатан (ТЗ к.й) аниқланадиган бўлса йил бошидаги товар заҳираси ($З_1$) ушбу йилнинг бир кунлик товар айланишига бўлиш билан аниқланади.

$$1 \text{ кунлик товар айланиши} = \frac{ЧТА}{360}$$

яъни:

$$ТЗ_{к.к} = \frac{З_1}{ЧТА:90} = \frac{З_1 \cdot 90}{ЧТА};$$

$$ТЗ_{к.й} = \frac{З_1}{ЧТА:360} = \frac{З_1 \cdot 360}{ЧТА}$$

Ушбу кўрсаткич билан бир қаторда товар заҳираларининг ҳолатини баҳолашда, таҳлил қилишда, нормаллаштиришда товар заҳираларини айланиш тезлигини кунлар ва мартаба кўрсаткичлари ишлатилади.

Товар заҳираларини айланиш тезлиги, бундан кейин бизлар ушбу кўрсаткични «товар айирбошлаш тезлиги» деб ишлатамиз. Биз юқорида айтганимиздек кунлар ҳисобида ва мартабада аниқланади.

Товар айирбошлаш тезлиги кунлар ҳисобида (TAT_k) ўртача товар заҳирасини ($\bar{З}$) Ушбу даврнинг бир кунлик товар айланишига ($ЧТА:90$ ёки $ЧТА:360$) бўлиш орқали аниқланади.

Товар айирбошлаш тезлиги кунлар ҳисобида квартал бўйича аниқланса ($TAT_{к.к}$) қуйидаги формула ишлатилади:

$$TAT_{к.к} = \frac{\bar{З}}{ЧТА:90} = \frac{\bar{З} \cdot 90}{ЧТА};$$

Йил даврига аниқланса:

$$TAT_{к.й} = \frac{\bar{З}}{ЧТА:360} = \frac{\bar{З} \cdot 360}{ЧТА}$$

Ушбу кўрсаткич ўртача товар заҳиралари неча кунда айирбошланганлигини ёки янгиланганлигини, яъни товарлар келган кундан сотилгунча неча кун ўтганлигини кўрсатади.

Бу кўрсаткични товар заҳираси миқдори бир сўм товар айланишига қанча тўғри келади деб ҳам баҳолаш мумкин.

Масалан, i-товар гуруҳи бўйича ўртача йиллик товар заҳираси 5000,0 минг сўм, йиллик товар айланиши 9629,0 минг сўм. Ушбулардан бир кунлик товар айланиши $9629,0:360=26,747$ минг сўм.

Товар айирбошлаш тезлиги ($TAT_{к.й}$) тенг бўлади $=5000,0:26,747=186,9$ кун, ёки бир сўм товар айланишига 186,9 тийинлик товар заҳирасини тўплаш керак бўлган. 186,9 кун ўртача товар заҳирасини қайта тиклаш учун зарур бўлган даврни англатади.

Товар айирбошлаш тезлиги маротаба ҳисобида (TAT_M) ҳисобот даврида ўртача товар заҳираси неча маротаба айланганлигини кўрсатади. Ушбу кўрсаткич икки хил усулда аниқланиши мумкин:

1. Даврдаги кунлар сонини ($t=360$ ёки 90), товар айирбошлаш тезлигини кунлар ҳисобига бўлиш орқали ($TAT_{к.к}$ ёки $TAT_{к.й}$) аниқлаймиз:

$$TAT_M = \frac{t}{TAT_{к}} = \frac{360}{TAT_{к.й}} \text{ ёки } \frac{90}{TAT_{к.к}};$$

2. Ҳисобот давр товар айланишини ўртача товар заҳираларига бўлиш орқали аниқлаймиз:

$$TAT_M = \frac{ЧТА}{3}$$

Ушбу кўрсаткич бир томондан товар айланишини таъминлаш учун ўртача товар заҳираси неча маротаба айланганлигини кўрсатса, иккинчи томондан бир сўм ўртача товар заҳираларига қанча товар айланиши тўғри келишини англатади, яъни товар заҳираси самарадорлигини кўрсатади деб ҳисоблаш мумкин.

Товар заҳиралари савдо кархоналарида умумий ҳажми ва товар гуруҳлари бўйича ҳар хил миқдорда шаклланади. Чунки унинг миқдорида ҳар хил омиллар таъсир қилади.

Улар объектив ва субъектив омилларга бўлинади.

Объектив омиллар, бу реал мавжуд шарт шароитлардан келиб чиқади ва инсон фаолиятига боғлиқлиги кам.

Субъектив омиллар, бу тўғридан тўғри инсон фаолияти билан боғлиқ бўлиб улар қабул қилган бошқарув қарорларини объектив ва реаллигидан келиб чиқади.

Асосий объектив омилларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

Талаб ва таклифни умумий ҳажми асортиментлари бўйича мувофиқлиги.

1. Мавсумий хусусиятлари;

2. Ишлаб чиқаришни ҳудудий жойлашиши;

- 3.Транспорт алоқалари, йўллари ҳолати ва ташкиллаштириш;
- 4.Чакана товар айланиш таркиби – товар ассортиментларини мураккаблик даражаси;
- 5.Товарларни физик химик хусусияти;
- 6.Савдони моддий техник баъзаси ҳолати;
- 7.Савдони ташкил қилиш даражаси, технологияси ташкил қилиш шакллари;
- 8.Товарлар силжишини ахборот таъминоти;
- 9.Товарларни келтиришни ташкил қилиш ва ташиш тезлиги;
- 10.Савдо кархонасини товар айланиш ҳажми ва хоқозолар.

Савдо кархоналари ва шаҳобчаларининг асосий вазифаларидан бири унинг самарадорлигини оқилона товар захираларини шакллантириш ва уларни бошқариш орқали амалга оширишдан иборатдир.

Товар захираларини шакллантириш ва бошқариш савдо кархоналари ва шаҳобчалари ҳўжалик фаолиятини барча қирраларига таъсир қилади. Масалан: товар айланишининг ҳажмига ва таркибига даромад миқдорига, муомала (давр) харажатлари суммасига ва даражасига; фойда ва рентабелликка ва хоқозоларга.

Шу сабабли товар захираларини ҳолатини ва самарадорлигини мунтазам таҳлил қилиб бориш зарурияти туғилади.

Товар захираларини оптимал бошқаришни асосий мақсади минимал харажатлар билан товар захираларини шакллантириш орқали товар айланиш ҳажминини оширишдан иборат бўлмоғи лозим.

Товар захираларини бошқариш жараёнининг асосий усулларида бири уларни таҳлил қилишдир.

Товар захираларини таҳлил қилишнинг мақсади, уларни белгиланган талабларга жавоб беришини ва савдо кархонаси ёки шаҳобчасини ҳўжалик фаолияти натижасига таъсирини баҳолашдан иборатдир.

Товар захираларини таҳлил қилишда қуйидаги вазифаларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ:

- таҳлил учун зарур бўлган маълумотларни тўплаш, тизимлаштириш ва солиштирама юзага келтириш;
- товар заҳиралари суммаси ва нисбий кўрсаткичларини декада, ой, квартал ва йил боши ва охирига умуман ҳамда товар ассортиментлари бўйича таҳлил қилинаётган кархона ёки шахобчада (магазин назарда тутилаяпти) аниқлаш;
- ҳақиқий товар заҳиралари абсолют ва нисбий кўрсаткичларини белгиланган нормативлар (режалаштирилган кўрсаткичлар) билан солиштириш ва фарқини аниқлаш;
- товар заҳиралари кўрсаткичларини динамикасини ўрганиш, уни бошқа савдо шахобчалари, кархоналари (рақобатчилар), туман, вилоят, республиканинг кўрсаткичлари билан солиштириш ва баҳо бериш;
- товар заҳиралари ҳажми, таркиби ва унинг нисбий кўрсаткичларига таъсир қилувчи омилларни ўрганиш ва баҳолаш;
- аниқланган ва баҳоланган ҳолатни такомиллаштириш бўйича, ҳулосалар, таклифлар тайёрлаш ва чора тадбирлар ишлаб чиқариш.

Товар заҳиралари динамикасини ўрганиш учун қуйидагича жадвал тузиш мумкин.

14.1.1-жадвал

Товар айланиш ва товар заҳираларининг динамикаси

Кўрсаткичлар	Й и л л а р				
	1	2	3	4	5
1. Товар айланиши суммаси.					
2. Ўзгартириш сурати					
2.1. Ўтган йилга нисбатан, %	100,0				
2.2. Базис йилга нисбатан, %	100,0				
3. Товар заҳираси суммаси					
4. Ўзгариш сурати					
4.1. Ўтган йилга нисбатан, %	100,0				
4.2. Базис йилга нисбатан, %	100,0				

Ушбу жадвални ҳақиқий баҳоларда ва солиштирма баҳоларда таҳлил қилиш тавсия қилинади.

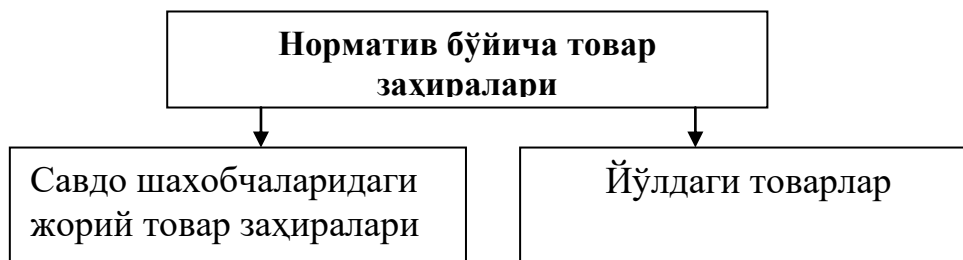
Таҳлил қилишни вазифаси ва объектига қараб товар захиралари динамикаси савдо шахобчаси, кархонаси, туман, шаҳар, вилоят ва республика миқёсида товар захираларининг умумий ҳажми ва алоҳида товар гуруҳлари бўйича ўрганилади.

Худди шундай туман, вилоят ва республика миқёсида товар захираларини жойланиши бўйича, чакана, улгуржи савдода, умумий овқатланиш шахобчаларида, йўлдаги алоҳида ишлаб чиқаришдаги динамикасини ўрганишни тавсия қиламиз.

Товар захиралари алоҳида савдо шахобчаси миқёсида таҳлил қилиш жараёнида, унинг умумий ҳажмини ва товар гуруҳлари бўйича суммасини белгиланган норматив билан солиштириш ва четланишини аниқлаш зарур.

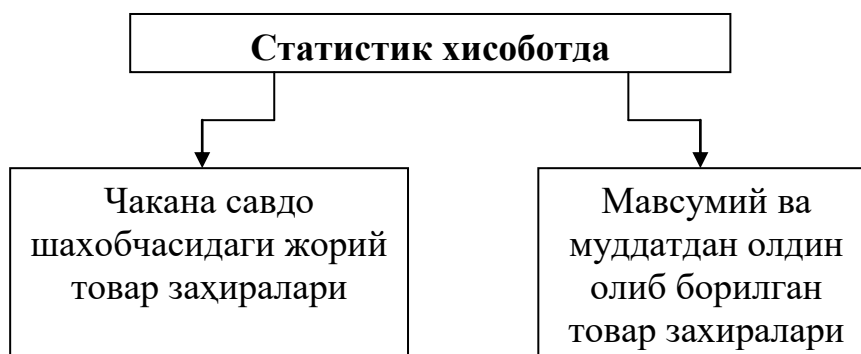
Товар захираларини таҳлил қилишда уларни статистик ҳисоботдаги таркиби, норматив билан солиштирма таркиби юзага келтирилиши зарур, чунки

14.1.4-чизма



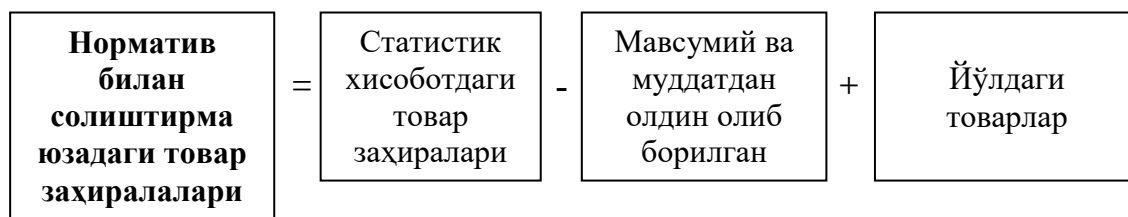
дан ташкил топади.

14.1.5- чизма



Умумий товар заҳиралари таркибида ҳисобга олинади.

14.1.6- чизма



Товар заҳираларинг таҳлил учун қуйидаги жадвални тавсия қиламиз

14.1.2 - жадвал

Товар заҳираларини савдо шахобчалари бўйича норматив билан солиштира таҳлили

(суммаси ... сўм)

Магазинлар	Ҳақиқий заҳира, жами	Жумладан мавсумий заҳира	Йўлдаги заҳира	Жорий заҳира суммаси	Норматив суммаси	Нормативдан фарқи (+; -)		Режадаги бир кунлик товар айланиши
						Суммаси	Кунлар хисобида	
1	2	3	4	5=2-3+4	6	7=5-6	8=7: 9	9
Супермаркет Маркет Универмаг ва ҳакозо №1 №2, №3 ...								

Жадвални 9 хонаси келгуси кварталнинг режасидаги товар айланиши бўйича аниқланади. Ушбу жадвал шаклида товар заҳираларини ҳар квартал бўйича таҳлил қилиш мақсадга мувофиқ.

Худди шундай жадвал алоҳида савдо шахобчаси ёки корхонасининг алоҳида товар гуруҳлари (макро – микро таркиби) бўйича чакана ва улгуржи савдода, умумий овқатланиш шахобчаси кабиларда ҳам ишлатилади.

Товар заҳираларининг таҳлили товар айрибошлаш кўрсаткичларни (кун, маротаба) таҳлил қилиш билан тўлдирилади. Товар айрибошлашни

ўрганиш бирон бир даврга, яъни квартал ва йил даврига амалга оширилади. Бу кўрсаткич аҳолига товарлар сотиш тезлигини ўрганишга имконият яратади.

Бундай таҳлилни ўтказиш учун қуйидаги жадвалдан фойдаланиш тавсия қилинади.

14.1.3 жадвал

Товар айрибошлашнинг кунлар ҳисобида ҳолати
(суммаси ... сўм)

Магазинлар	Ўтган йилга товар айрибошлаш, кун	Ҳисобот йилига ҳақиқий ўртача товар захиралари	Товар айланиши		Товар айтибошлаш		Фарқи (+; -)	
			Йилга	Бир кунлиги	Ҳисобот йилига	Норматив, кунлар ҳисобида	Норма тивдан	Ўтган йилдан
1	2	3	4	5=4:360	6 = 3 : 5	7	8=6 – 7	9 = 6 – 2

Товар айрибошлашни ўрганишда унинг миқдорига товар айланиш ҳажми ва ўртача товар захиралари миқдорини ҳамда товар айланишининг таркибини ўзгариши қандай таъсир қилганини аниқлаш катта амалий аҳамиятга эга. Бундай ҳисоботларни ўтказиш учун 14.1.4 ва 14.1.5 жадваллардан фойдаланишни тавсия қиламиз.

14.1.4-жадвал

Товар айрибошлаш тезлигига товар айланиш ҳажми ва ўртача товар заҳираларини ўзгариш таъсирининг ҳисоб китоби.

Магазинлар	Чакана товар айланиши		Ўртача товар заҳиралари		Товар айрибошлаш, кунлар		Товар айрибошлаш ҳақиқий товар айланиш режадаги заҳиралар ҳисобида	Фарқи (+; -)		
	Режа	Ҳақиқий	Режа	Ҳақиқий	Норматив	Ҳақиқий		Жами	Жумладан	
									Товар айланиши	Ўртача заҳиаси товар
1	2	3	4	5	6=4·360:2	7=5·360:3	8=4·360:3	9=7-6	10=8-6	11=8-7

14.1.5 - жадвал

Товар айланиш таркибини (макро ва микро таркиби) товар айрибошлаш тезлигига таъсирини ҳисоб китоби

Товар гуруҳлари	1 кунлик товар айланиш (...сўм)		Товар айланиш таркиби, %		Ўртача товар захираси, (...сўм)		Товар айрибошлаш, кун		Товар захираси ўтган йилги товар айрибошлаш ва ҳисобот йилидаги товар айланиш таркиби ҳисобида	Жами товар айрибошлаш 10 қатор кўрсаткичлари ҳисобида	Фарқи (+; -), кун		
											Жами	Жумладан	
	Ўтган йил	Ҳисобот йил	Ўтган йил	Ҳисобот йил	Ўтган йил	Ҳисобот йил	Ўтган йил	Ҳисобот йил				Товар айланиш таркиби ҳисобидан	Товар айрибошлаш тезлиги ҳисобида
1	2	3	4	5	6	7	8=6:2	9=7:3	10=5·8	11	12=9-8	13=11-8	14=11-9
1. Озиқ-овқатлар										-	-	-	-
2.Нооziқ-овқатлар										-	-	-	-
жами										10 жами:100			

Мавсумий ва сотиш муддатида олдин етказиладиган товар захираларининг таҳлили ўз хусусиятига эга, чунки улар жорий сотишга мўлжалланмаган. Уларнинг миқдори (нормативи) ҳар квартал охирига келтириш муддати ва кварталда сотилиш ҳажмидан келиб чиқиб сўм ҳисобида аниқланади, таҳлил қилиш усули эса ушбу хусусиятлардан келиб чиқади.

Таҳлил қилишда уларнинг ҳар квартал охиридаги миқдори белгиланган норматив билан солиштирилади, фарқи аниқланади ва уларни нормал ҳолатга келтириш учун чора тадбирлар ишлаб чиқилади.

Масалан: мавсумий товар захираларини таҳлил қилишда тўпланган товарлар миқдори норматив билан солиштирилиб, келаётган мавсумга аҳолини талабини қондира оладими ёки йўқлиги аниқланади. Сотиш муддатида олдин етказиладиган товар захиралари бўйича келаси товар келтирилгунча савдо шаҳобчаси товарлар билан таъминланганми ёки йўқлиги аниқланади.

14.2. Товарлар келиши, уларни таҳлили ва режалаштириш масалалари

Савдо звенолари (чакана, улгуржи) ва умумий овқатланиш шаҳобчалари хўжалик фаолиятининг натижаси кўп томонлама уларни товарлар билан таъминлашга, яъни товарлар таъминотида боғлиқ.

Товарлар таъминотининг кўрсаткичи сифатида товарларни келиши тушинилади. Товарларнинг келиши абсолют кўрсаткичлар орқали, яъни қиймат (сўм) ҳисобида ва натурал (дона, кг, метр, банка) кўрсаткичларда ҳисоб–китоб, таҳлил қилинади ва режалаштирилади. Уларни умумий ҳажми макротаркиби (озик–овқатлар ва ноозик–овқатлар) фақат қиймат (сўмда) кўрсаткичида ифодаланади, ассортимент таркиби (товар гуруҳлари) қиймат (сўм) ва натурал кўрсаткичларда ўз ифодасини топади.

Шундай қилиб, товарларни келиши деганда қиймат ва натурал

кўрсаткичларда ифодаланган чакана ва улгуржи савдо, умумий овқатланиш шаҳобчаларини товарлар билан таъминлаш, уларни товарлар таъминотини тушунамиз.

Товарлар келиши кўрсаткичи истеъмол товарлари таклифини бир қисмини ифодалайди. Чунки истеъмол товарлари таклифи деганда бизлар сотишга мўлжалланган, бозорга келтирилган, у ерда тўрган ва келтирилиши мумкин бўлган товарлар массасини тушинамиз.

Шундай қилиб товарларни келиши деганда истеъмол товарлари таклифини бозорга келтирилган қисми сифатида қараш мумкин. Яъни унинг қиймати, миқдори ва ассортименти кўз олдимизга келтиришимиз керак.

Товарлар келишини манбаларини чакана ва улгуржи савдода, умумий овқатланиш шаҳобчаларида ҳисоб – китоб, таҳлил қилиш, режалаштириш нуқтаи назаридан қаралса юқорида келтирилган манбалар асос бўлибгина қолмай, ҳақиқатда уларни келтирувчи ёки етказувчи сифатида бошқа манбалар вужудга келади.

Бозор иқтисодиёти шароитида улгуржи савдо билан шуғулланувчи майда ва кўп сонли ҳар хил турдаги воситачилар вужудга келган. Ана шулар чакана савдо ва умумий овқатланиш шаҳобчаларини товарлар билан таъминловчи манба сифатида хизмат қилмоқда. Улгуржи савдо корхоналарини ҳам товарлар билан таъминлашда товар таклифи манбалари билан бир қаторда янгидан вужудга келган, катта миқдорда товар сотувчи воситачилар вужудга келган.

Умумий овқатланиш шаҳобчаларини биз юқорида келтирилган воситачилар билан бир қаторда, йирик чакана савдо шаҳобчалари ва деҳқон бозорлари товарлар билан таъминламоқда.

Айрим чакана савдо шаҳобчалари учун товарлар келтириш манбаси сифатида деҳқон бозорлари хизмат қилади. Улар асосан қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан таъминланмайди.

Амалиётда товар айланиш режасини бажариш, зарурий товар заҳираларини шакллантиришни таъминлашни асосий омилларидан бири бўлиб, белгиланган вақтида ва миқдорда товарларни етказиш ҳисобланади.

Ўз вақтида келтирилган вазифа бажарилмаса ёки режадан чекланса савдо ва умумий овқатланиш корхоналари ва шаҳобчаларини натижавий

кўрсаткичларига салбий таъсир қилиш эҳтимолдан йироқ эмас. Шу сабабли товарлар келиши таҳлили долзарб масала ҳисобланади.

Товарлар келишини таҳлил қилиш ҳар куни, ҳафта, декада, ой, квартал ва йил натижалари бўйича мунтазам ўтказилиб, четланишлар аниқланса зарурий чоралар кўриш мақсадга мувофиқдир.

Товарларни келишини таҳлил қилишда қуйидагиларни аниқлаш тавсия қилинади:

- товар юбуровчилар томонидан шартномаларни бажарилиши, келтирилган товарларни миқдори, ассортименти, сифати ва келтириш муддатини шартномага, буюртмага мослигини таҳлил қилиш. Бундай таҳлил тезкор характерга эга бўлиши ва ҳар куни, ҳафта, декада ва ой натижалари кейинчалик ҳар квартал ва йил бўйича умумлаштирилиб берилиши зарур;
- товарлар келиши режасини товар гуруҳлари ва умумий ҳажми бўйича бажарилишини (ой, квартал, йил);
- товарлар келишини даврлар бўйича бир хил меъёрга бўлишини ўрганиш;
- товарлар келишини манбалари бўйича баҳолаш, умумий товарлар ҳажмида алоҳида манбалар ҳиссасини аниқлаш, динамикасини баҳолаш;
- импорт товарлари ва республикада ишлаб чиқарилган товарлар ҳиссасини ўзгаришини алоҳида таҳлил қилиш, уни динамикасига баҳо бериш.

Бундай таҳлилда ўхшаш, бир – бирини алмаштириш мумкин бўлган товарларга алоҳида эътибор қаратиш зарур. Бундай таҳлил асосан вилоят, республика миқёсида статистик органлар томонидан чуқур таҳлил қилиниши зарурлигини алоҳида такидлаймиз.

Товар келишини таҳлили товар айланиши кўрсаткичларини баланс боғлиқлигини таҳлил қилиш билан ўз ниҳоясига етади.

Чакана товар айланиши кўрсаткичларини режалаштиришни охириги этапи чакана товар айланишини товарлар билан таъминланишини (товарларини келишини) режалаштиришдан иборат. Чунки товар таъминоти чакана товар айланишини моддий асосини ташкил қилади. Чакана товар айланиши режасини бажарилиши(умумий ҳажми ва таркиби бўйича) асосан товарларни

келтирилиши ва товар захираларини ҳолатига боғлиқ.

Бозор иқтисодиёти шароитида чакана савдо, умумий овқатланиш шахобчаларининг сони ва уларни товарлар билан таъминловчиларни сони ва доираси жуда кенгайиб кетди. Ушбу ҳолат чакана товар айланишини товар таъминотини режалаштиришни мураккаблаштириб юборади.

Чакана товар айланишини товарлар билан таъминлаш режаси чакана товар айланиши ҳажми ва ассортименти бўйича режалар, товар захиралари ҳолати ва нормативлари, истеъмол товарлари таклифи режаси каби кўрсаткичларга асосланган ҳолда аниқланиши зарур.

Товарлар таъминоти(товарларни келтириш) режасини ишлаб чиқишда савдо ва умумий овқатланиш шахобчаларини товар таъминотчилари билан тузилган шартнома (кантракт) ларини ҳисобга олиш катта аҳамиятга эга. Шу сабабли, товар таъминоти режасининг умумий ҳажми, айниқса унинг ассортименти товарлар манбалари бўйича тузилиши зарур.

Товарларни келтириш режаси натурал ва қиймат кўрсаткичларида аниқланади.

Методологик нуқтаи назардан чакана товар айланишини товар таъминоти режаси уни ассортиментлар бўйича олдин натурал кўрсаткичларда ҳисоб китоб қилиш, иккинчи босқичда товар гуруҳлари бўйича прогноз қилинган ўртача баҳолар орқали қийматини аниқлаш ва учинчи босқичда товар таъминотини умумий ҳажми товар гуруҳлари бўйича аниқланган суммаларини жамлаш орқали ниҳоясига етиш зарур.

Товар таъминотининг ассортиментлар бўйича режалаштиришда товарларни табиий ёки бошқа омиллар таъсири остида емирилиши, йўқолиши кабилар ҳам ҳисобга олиниши зарур. Шу билан бир қаторда савдо шахобчалари орқали овқатланиш корхоналари ва бошқа савдо шахобчалари, маиший хизмат корхоналарига товарларни сотиш ёки қайта ишлаш учун жўнатилиши режалаштирилган бўлса, ушбу кўрсаткичлар ҳам эътиборга олиниши зарур.

Товар келтирилиши режаси аниқ ҳисоб-китобларга асосланган бўлиши керак. Ушбу кўрсаткичларни режалаштиришда техник-иқтисодий ҳисоблаш ва

баланс усулларидадан фойдаланилади.

Товарлар таъминоти вилоят, Республика миққиёсида прогнозлаштириш ва режалаштиришда иқтисодий математик усуллардан фойдаланиш яхши натижалар бериши мумкин.

14.3. Товар заҳираларини нормалаштириш ва режалаштириш масалалари

Товар заҳираларини нормаллаштириш алоҳида савдо шахобчалари учун товар гуруҳлари бўйича амалга оширилади. Амалиётда асосан икки хил усул, яъни тажриба – статистик ва техник – иқтисодий ҳисоблаш усуллари қўлланилади.

Тажриба – статистик усул кўп тарқалган ва ишлатилиши оддийроқ усул ҳисобланиб, ушбу усул орқали товар заҳиралари нормативи уни бор маълумотларни таҳлил қилиш асосида аниқланади.

Техник – иқтисодий ҳисоблаш усули орқали товар заҳиралари нормативи, уни элементларга ажратиш орқали биринчи усулга нисбатан асосланганроқ ҳисобланади

Товар заҳиралари нормативи жорий товар заҳиралари чакана савдо шахобчалари, улгуржи савдо омборлари, умумий овқатланиш қархоналари ва йўлдаги товарлар учун алоҳида ҳисоб – китоб қилинади.

Жорий товар заҳираларига савдо шахобчаларида (магазин, киоск, ларёк, уларни ёрдамчи хоналарида), улгуржи база омборларида, умумий овқатланиш қархоналарида (ресторан, ошхона, кафе) сақланаётган жорий заҳиралар киради. Булар кунлар ҳисобида ва сўмда нормаллаштирилади.

Йўлдаги товарларга чакана ва улгуржи савдо қархоналари тамонидан сотиб олинган, йўлда келаётган ва (товар) етказувчи (патавшиқ) лар тамонидан жўнатилган лекин тўлов ҳужжатлари ҳам банкка белгиланган муддатда топширилмаган товарлар киритилади.

Бу заҳиралар алоҳида кунлар ва сўм ҳисобида нормаллаштирилади ва кейин жорий заҳиралар нормативига қўшилади.

Мавсумий ва олдиндан етказиб бериладиган товар заҳиралари уларни

ташиш ва сотиш режалари асосида сўм ҳисобида алоҳида режалаштирилади. Ушбу заҳиралар ҳар кварталнинг охирига ҳисоб – китоб қилинади.

Товар заҳираларини нормаллаштириш қоида ва усулларини кўриб чиқамиз.

Товар заҳираларини нормативлари қиймат ўлчовларда (сўмда) ва нисбий кўрсаткичларда, яъни кунлар ҳисобида аниқланади.

Товар заҳиралари нормативини аниқлашда биринчи қоида унинг миқдори эҳтимолда тутилган максимал ва минимал миқдори ўртасида бўлиши керак.

Бу қоида қуйидагича ифодаланади

$$Z_{\max} > Z_{th} > Z_{\min}$$

Бунда:

$Z_{t \max}$ – товар заҳиралари максимал миқдори;

Z_{th} – товар заҳиралари нормативи;

$Z_{t \min}$ – товар заҳиралари минимал миқдорди.

Савдо ташкилотлари ва кархоналарида жорий товар заҳиралари нормалаштирилади.

Жорий товар заҳиралари нормативлари статистик – тажриба, техник – иқтисодий ва математик усуллар ёрдамида амалга оширилади.

Товар заҳиралари нормативини аниқлаш товар таклифи ва талабни бозор конъюктурасини товар заҳиралари нормативлари ва ҳақиқий ҳолатини, товар заҳираларига таъсир қилувчи омилларни чуқур ва комплекс таҳлил қилингандан келиб чиққан хулосаларга асосланиш зарур. Таҳлил бизнесга ўтган йиллар маълумотларини қамраб олиш зарур.

Бундай таҳлил савдо кархоналари ва шахобчаларини барча нерархик (уровенларида) бўғинларида амалга оширилиши зарур.

Бунда умумий қоида имкон бориша кўпроқ омилларни ва динамик қаторларни йиллар қамраб олиши ҳисобланади.

Динамик қаторларни таҳлил қилишда кўпроқ математик усуллардан – регрессион моделлар, корреляцион таҳлил, кўп омилли таҳлиллардан

фойдаланиш тавсия қилинади.

Товар заҳиралари нормативлаштириш унинг алоҳида таркибий элементларини товар гуруҳлари бўйича ҳисоблаш орқали амалга оширилади.

Нормативлар чакана савдо, улгуржи савдо, умумий овқатланиш қархоналари ва (мавсумий, муддатдан аввал олиб борилган) нормативлар бўйича алоҳида ҳисобланади.

Чакана савдо учун алоҳида кўриб чиқамиз

Чакана савдода жорий товар заҳиралари нормативи қуйидаги элементлардан ташкил топади.

I. Товар гуруҳлари бўйича нормативлар суммаси.

II. Йўлдаги товарлар нормативи.

Товар гуруҳлари бўйича норматив қуйидагилардан ташкил топади.

1. Товарларни қабул қилиш ва сотишга тайёрлаш даврига заҳира – КС. Унинг миқдори товар гуруҳлари (ассортименти) ни тавсифига боғлиқ ва 0,5 -1,5 кун миқдорида ҳисобга олиш мумкин.

2. Ишчи заҳира (I_3) у савдо залида доимий сақланадиган, кўрсатишга мўлжалланган товарлардан иборат бўлади.

$$I_3 = \frac{A_T \cdot B}{ЧТА \div 90} = \frac{A_T \cdot B}{T_K}$$

A_T - ассортимент турлари.

3. Савдони янги товарлар келгунча ўзлуксиз таъминлаш учун зарур бўлган товарлар (Ч) жорий тўлдириш заҳираси. Бу заҳира товарларни келтириш муддатига товар ассортиментини оддий ёки мураккаблигига боғлиқ.

Товар заҳиралари бу элементи нормативини кўп қисмини ташкил қилади ва товар келганда (max), товарлар келиши арафасида (min) даражада бўлади.

Шунинг учун биз юқорида келтирган $3_{t \max} > 3_{t \text{ м}} > 3_{t1 \min}$ қоидадан фойдаланиб товарларни келтириш муддатини ўртача миқдори (Ч) аниқланади ва нормалаштириш жараёнида унинг ярми ҳисобга олинади $Ч\frac{1}{2}$.

Жорий тўлдириш заҳирасини нормалаштиришда товарлар келишининг

даври ва тезлиги, талабнинг миқдори, буюртма бериш таритби, буюртмани бажариш шарти, товарларни ташишга ва сақлашга кетадиган харажатлар миқдори ҳисобга олинади.

Жорий тўлдириш захирасининг миқдори оптималлаштирилади ва бу кўрсаткич орқали жорий тўлдириш захираси миқдори тўла оптималлаштирилиши мумкин.

Товар ассортиментини умумий сони ва бир маротаба келтиришда неча хил ассортимент келишини ҳисобга олиб товар ассортиментини тўла комплектлаш коэффиценти аниқланади (K_k) ва бу кўрсаткич орқали савдо корхонасида неча кундан кейин тўла комплект таъминланиши аниқланади.

Масалан: дўконда матоларни турлари 15 хил.

Бир маротаба келтиришда 4 хил мато келтирилди, уларнинг келтириш муддати 1 ойда бир маротаба, яъни 30 кунда.

$$K_k = \frac{4}{15} = 0,267$$

Ундан келиб чиқиб,

$$Ч = \frac{30}{0,267} = 112 \text{ кун, бунинг ярми } 112 : 2 = 56 \text{ кун.}$$

4.Кафолат учун зарур бўлган товар захиралари. Бу захира товарларни келтириш муддати бўзилади, талаб кескин ўзгариши ва бошқа кўзда тутилмаган ҳолатлар юз бериб келганда савдони таъминлаш учун зарур бўлади (K).

Юқоридагилардан келиб чиқиб, жами товар захиралари нормативи (H)баробар бўлади: оддий ассортиментдаги товарлар учун

$$H = KС + I_3 + Ч \frac{1}{2} + K$$

5.Мураккаб ассортиментли товар гуруҳлари учун

$$H = KС + I_3 + (Ч:K_k) \frac{1}{2} + K$$

Ушбу нормативни жорий тўлдириш захирасини ($Ч$) оптималлаштириш орқали умумий нормативни оптимал миқдорини аниқлаш инглиз математик олимлари Уилсон – Уайтинлар тавсия қилган математик моделдан фойдаланиш мумкин. Бу модел товарларни келтиришга ва сақлашга кетадиган ҳаражатларни

минималлаштириш орқали ҳисоб – китоб қилинади. Бунинг учун минимал харажатлар товарларни ташиш оптимал партияси қандай миқдорида таъминланишини аниқлаш орқали амалга оширилади.

$$S^0 = \sqrt{\frac{2KQ}{C}}$$

S^0 – оптимал партия миқдори, (кип, қоп, кг, т, дона)

K – товарларни ташишга кетган харажат, ўлчови, сўм бирлигида.

C – сақлаш харажатлари, сўм ўлчов бирлигида.

Q – чакана товар айланиши ҳажми, натурал кўрсаткичда.

Ушбу формуладан фойдаланган ҳолда товарларни келтиришни оптимал сонини аниқлаш мумкин (П)

$$\Pi = \frac{Q}{S^0} = \sqrt{\frac{CQ}{2K}}$$

Бу кўрсаткич бир йилда 1 кварталда неча маротаба товарлар партияси келтирилишини кўрсатади.

Товарларни келтириш қандай интервалда, ёки неча кундан кейин товарлар партияси келтирилишини (Ч) аниқлаш мумкин

$$\Psi = \frac{K_i}{\Pi} = K_i \cdot \sqrt{\frac{2K}{CQ}}$$

K_i – давр куни, 360 ёки 90 кун.

Товар гуруҳлари бўйича Π суммасига йўлдаги ва жўнатилган лекин ҳисоб учун ҳужжатлар етиб келмаган товарлар нормативини қўшиш керак.

Уни аниқлаш учун ўтган йил ҳолати олинади ва ўртача храналогик усул билан ўртача сумма аниқланади M : 1 январга - 29,4; 1 апрелга - 26,3; 1 июлга – 28,7; 1 октябрга – 29,9; 1 январ режалаштирилган йилга – 28,8

$$\frac{\frac{29,4}{2} + 26,3 + 28,7 + 29,9 + \frac{28,8}{2}}{5-1} = 28,5 \text{ м.с}$$

Жами товар заҳиралари билан бир қаторда мавсумий ва олдиндан ташиб қўйиладиган товар заҳиралари суммаси нормаллаштирилади. Уларни товарларни ташиш даврини режаси ва чакана товар айланиши ҳажмини

ҳисобга олиб аниқлайди. Бунда мавсумий товар заҳиралари учун уларни турлари ва мавсумий сақланиш муддати ҳисобга олинади.

Олдиндан ташиладиганлар учун эса товарларни ташиш муддати ва сақланиш даври ҳисобга олинади.

Булар фақат абсолют сўмда ҳисобланади.

Масалан: қишки пальто: март – август

Товар заҳиралари – 1 апрелга 0,9 м. сўм

I.кв. ташиш режаси 1,5 м. сўм

II.кв. чакана товар айланиши режаси 0,4 м. сўм. Ушбу маълумотлардан келиб чиқиб, 1 июлга товар заҳираларини аниқлаш мумкин:

$$ТЗ_1 - 1.07 = 0,9 + 1,5 - 0,4 = 2,0 \text{ м. с.}$$

Техник-иқтисодий ҳисоблар орқали режалаштирилган йилнинг IV кварталига аниқланган товар заҳиралар нормативи ва жорий йилнинг IV квартали нормативи асосида режалаштирилган йилнинг I, II, III кварталлари учун товар заҳиралари нормативи сўм ва кунлар ҳисобида аниқланади.

Бунинг учун режалаштирилган йилнинг IV квартал нормативидан жорий йилнинг IV квартал нормативини айириб ташлаш йўли билан товар заҳираларини ўзгариш миқдори сўм ҳисобида аниқланади. Асосий мақсад I, II, III кварталларга юқорида аниқланган фарқни тақсимлаш йўли билан ушбу кварталлар учун товар заҳиралари нормативини аниқлашдан иборат.

Ушбу фарқни тақсимлаш икки хил усул билан амалга оширилади.

Биринчи усул агар кварталлар товар айланиши ҳиссаси кескин фарқ қилмаса ушбу фарқ бир хил миқдорда тақсимланади. Яъни уни тўртга бўлиб, IV квартал жорий йил нормативига қўшилса I квартал режалаштирилган йил нормативи аниқланади. I квартал нормативига фарқни қўшиб II квартал нормативи ва II квартал нормативига яна фарқни қўшиб III квартал нормативи аниқланади.

Ҳар квартал учун аниқланган нормативлар суммасини тегишли кварталнинг 1 кунлик товар айланишига бўлиш орқали товар заҳираларининг кун ҳисобидаги нормативи ҳисобланади.

Иккинчи усул агар кварталлар товар айланиши ҳиссаси кескин фарқ қилса ишлатилади. Бунда товар заҳиралари (IV квартал жорий ва режалаштирилган йиллари) фарқи кварталлараро ҳар бир кварталнинг йиллик товар айланишидаги ҳиссасига нисбатан тақсимланади ва қолган жараён биринчи усул тартиби бўйича амалга оширилади.

Ушбу усулларни ишлатилиш тартибини қуйидаги шартли мисолда кўриб чиқамиз.

Масалан: 1. жорий йилнинг IV кварталига норматив-1520 минг сўм.

2. Режалаштирилган йилнинг IV кварталига норматив-1620 минг сўм

Нормативлар фарқи = $1620 - 1520 = 100$ минг сўм

Биринчи усул бўйича нормативларни аниқлаймиз:

1. Нормативлар фарқини ўрта тақсимлаш миқдори = $100 : 4 = 25$ минг сўм

2. Режалаштирилган йилга товар заҳиралари нормативи:

2.1 I кварталга = $1520 + 25 = 1545$ минг сўм

2.2 II кварталга = $1545 + 25 = 1570$ минг сўм

2.3 III кварталга = $1570 + 25 = 1595$ минг сўм

2.4 IV кварталга = $1595 + 25 = 1620$ минг сўм

3. Режалаштирилган йилга чакана товар айланиши:

3.1 I кварталга 1530 минг сўм, бир кунлиги $1530 : 90 = 17,0$ минг сўм

3.2 II кварталга 1610 минг сўм, бир кунлиги $1610 : 90 = 17,9$ минг сўм

3.3 III кварталга 1730 минг сўм, бир кунлиги $1730 : 90 = 19,2$ минг сўм

3.4 IV кварталга 1790 минг сўм, бир кунлиги $1790 : 90 = 19,9$ минг сўм

4. Кварталлар бўйича товар заҳиралар нормативи, кунларда:

4.1 I кварталга = $1545 : 17 = 91$ кун

4.2 II кварталга = $1570 : 17,9 = 88$ кун

4.3 III кварталга = $1595 : 19,2 = 83$ кун

4.4 IV кварталга = $1620 : 19,9 = 81$ кун

Иккинчи усул бўйича, яъни кварталларда товар айланиши товар айланиши ҳиссалари кескин фарқ қилган ҳолда. Ушбу усул бўйича товар заҳиралари нормативини аниқлаш йўлини қуйидаги жадвалдаги маълумотлар орқали келтирамиз:

14.3.1- жадвал

Товар захираларини нормативини кварталлар
бўйича ҳисоб-китоби

(суммаси минг сўм)

Кварталлар	Чакана товар айланиши		Умумий ЧТА.да кварталлар ҳиссаси, %	Товар захиралари нормативи		
	Жами	Бир кунлиги		Нормативларни ўзгариш миқдори	суммаси	Кун- ларда
1	2	3=2:90	4=(2·100)/жамига	5	6	7=6:3
1. Жорий йилни IV квартали	1490	16,6	-		1520	91,6
2. Режалаш-тирилган йил IV квартал	1820	20,2	27,4	$(100 \cdot 27,4) / 100 = 27,4$	1620	80,2
I квартал	1530	17,0	23,0	$(100 \cdot 23) / 100 = 23,0$	1520+23= 1543	90,8
II квартал	1610	17,9	24,5	$(100 \cdot 24,5) / 100 = 24,5$	1543+24,5=1567,6	87,5
III квартал	1700	18,9	25,5	$(100 \cdot 25,5) / 100 = 25,5$	1567,6+25,5=1593,1	86,1
Жами	6660	18,5	100,0	1620-1520=100	-	-

Таянч иборалар: товар захиралари, товар айланиши, товар таъминоти, товарларни келиши, норматив, нормалаштириш, режа, режалаштириш, усуллар.

Такрорлаш учун саволлар.

1. Захира нима ва у қандай турларга бўлинади?
2. Товар захираси тушунчасини ёритинг?
3. Товар захиралари қандай турларга бўлинади?
4. Товар захиралари кўрсаткичларини айтинг ва улар қандай ҳисобланади?
5. Товар захиралари кунлари ҳисобидаги кўрсаткичи нимани англатади?
6. Товар айрибошлаш кўрсаткичлари қандай ҳисобланади ва нимани англатади?
7. Товар захиралари миқдори ва уни кўрсаткичларига қандай омиллар таъсир қилади?
8. Товар захиралари қандай таҳлил қилинади?
9. Товарлар келиши тушунчасини ёритинг?
10. Товарлар таъминоти деганда нимани тушунасиз?
11. Товарлар таъминоти манбаларини айтинг?
12. Товарлар келиши қандай таҳлил қилинади?
13. Товар захираларини нормалаштиришда қандай қоидага риоя қилиш керак?
14. Товар захираларини нормалаштиришда қандай усуллардан фойдаланилади?
15. Жорий товар захираларини нормалаштириш тартибини ёритиб беринг?
16. Жорий товар захираларини нормативини аниқлаш формуласини ёзинг?
17. Жорий товар захираларини кварталлар бўйича режасини аниқлаш усулларини айтинг?
18. Мавсумий ва олдиндан етказиб бериладиган товар захиралари қандай режалаштирилади?
19. Товарлар келишини қандай режалаштиради?

15-Маъруза. УЛГУРЖИ САВДОНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

15.1. Улгуржи савдонинг зарурияти моҳияти ва аҳамияти.

15.2. Улгуржи савдонинг товар айланиши кўрсаткичлари, уларни таснифи ва тавсифи.

15.3. Улгуржи савдонинг товар айланиши ва уларни таҳлили.

15.4. Улгуржи савдонинг товар айланишини режалаштириш.

1.1. Улгуржи савдонинг зарурияти моҳияти ва аҳамияти

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

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

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

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

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

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

Улгуржи савдонинг хусусиятлари ва функциялари биринчи навбатда, замон ва макон нуқтаи назаридан ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар оралиғида жойлашганлиги билан аниқланади.

Улгуржи савдонинг хусусиятларига товарларнинг ишлаб чиқариш ассортиментида савдо ассортиментида айлантириш, шунингдек савдо битимларининг кенг қўламда ишлатилишини киритиш мумкин.

Улгуржи савдонинг муҳим хусусиятларидан яна бири, унда ягона турдаги товарлар ёки бир типдаги муайян товарлар билангина савдо қилишга ихтисослашади (масалан, китоблар). Айрим улгуржи савдо корхоналари жуда кичик ҳажмдаги битимлар тузиш асосида муваффақиятли хўжалик фаолиятини амалга оширмақдалар. Бироқ улгуржи савдонинг ушбу хусусияти савдо битимларининг ҳар томонлама ва кенг кўпчилилик хусусиятлари билан солиштирилганда, иккинчи даражали бўлиб қаралади.

Улгуржи савдонинг хусусиятлари улар иштирокчиларини ҳаракатлантирувчи механизмларнинг ўзига хослигида ҳам кўзга

ташланади. Амалиётда харид қилишнинг иккита мотиви ва шунга мувофиқ товарларни сотиб олишдан иккита мақсад кўзланади.

Биринчиси - харидор товарларни шахсий истеъмолини қондириш ёки саноат қайта ишлаб чиқариш буйича манфаатларини қондириш мақсадида сотиб олади. Иккинчи мотив ва мақсад - товарлар қайта сотиш учун харид қилинади. Шундай қилиб, улгуржи савдо корхоналари товарларни саноат истеъмолини қондириш ёки қайта сотиш учун жалб қилувчи мижозлар билан ишлайди.

Улгуржи савдонинг чакана савдодан фарқлантирувчи асосий хусусиятларидан яна бири, у бажарадиган иқтисодий ва ташкилий – техник функцияларининг кенг кўламлигидир. Улгуржи савдонинг бу функциялари ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида ажратиш билан боғлиқ бўлган, товарларни сақлаш ҳисобланади. Улгуржи корхоналарда омбор ҳўжалигининг мавжудлиги кичик ишлаб чиқарувчи ва чакана савдо корхоналари учун катта аҳамиятга эга. Улгуржи савдо корхоналарининг товарларни сақлаш функциясини бажариш бир томондан, ишлаб чиқарувчиларга ўз маҳсулотларини йирик партияларда сотиш ва шу билан боғлиқ, ҳолда катта миқдордаги маҳсулотларни сақлаш харажатларини тежаш имконини берса, иккинчи томондан, чакана савдо корхоналарига жуда кам миқдордаги товар заҳиралари билан ишлаш ва жорий талабни тўлиқ қондириш имконини беради.

Улгуржи савдонинг товарларни ташиш функциясини бажариш ҳам ишлаб чиқарувчи, ҳам истеъмолчи корхоналар учун иқтисодий жиҳатдан қулайлик туғдиради. Бунда ишлаб чиқарувчилар кўп сонли мижозларга товарларни кичик партияларда юклаб жўнатиш заруратидан холос бўлади.

Ўз навбатида чакана савдо билан шуғуланувчилар ҳам алоҳида ишлаб чиқарувчиларнинг барчаси билан алоҳида бўлиб туриш заруратидан кутилади.

Улгуржи савдо ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида

ҳисоб-китобни амалга ошириш функциясини ҳам бажаради. Бу асосан кичик бизнес ва чакана савдо билан шуғулланувчилар учун қўл келади. Улгуржи савдо корхоналари товарларни қабул қилиб олар экан, ҳали товарлар сўнгги истеъмолчиларгача сотилмаган бўлсада, тўловни амалга оширади. Яъни, товарлар охирги истеъмолчиларга етиб боргунча булган даврда улар авансланади. Бу ишлаб чиқарувчилар фаолиятининг ўзлуксизлигини таъминлайди ва улар маблағлари айланувчанлигини тезлаштиради. Улгуржи савдо ўзининг ҳисоб-китоб функцияси орқали чакана савдо корхоналари ҳам товар операциялари бўйича авансланади, яъни (банк ўрнида) уларнинг кредитланиши таъминланади.

Улгуржи савдо корхоналари бозор конъюктурасини ўрганиш, шу билан бирга ишлаб чиқарувчилар, товарлар ҳаракатини таъминловчи алоҳида бўғинлар ва охирги истеъмолчиларни талаб ва таклифнинг ҳажми ҳақидаги ахборотлар билан таъминлаш соҳасида ҳам фаол ўрин эгаллайди (ахборот функцияси, реклама билан биргаликда).

Бозор иқтисодиёти амал қиладиган хорижий мамлакатларда ҳозирги кунда улгуржи савдо билан ишлаб чиқарувчиларнинг улгуржи фирмалари, тижорат улгуржи ташкилотлари, агентлар ва брокерлар шуғулланмоқдалар. Ишлаб чиқарилган товарларни ўзининг улгуржи савдо фирмалари орқали сотиш электроника, автомобилсозлик, машинасозлик каби соҳа корхоналарида кенг тарқалган. Тижорат улгуржи ташкилотлари товарларга эгалик ҳуқуқини қўлга киритади, шунингдек, ҳар хил истеъмол товарлари билан шуғулланади. Агентлар ва брокерлар - булар воситачилар саналиб, улгуржи савдо билан шуғулланувчилар ҳисобланади. Бирок, булар товарларга эгалик ҳуқуқини қўлга киритмайдилар. Агентлар билан брокерларнинг фарқи шундаки, биринчисининг фаолияти доимийлик асосида бўлса, иккинчисиники вақтинчалик (бир марталик) дир.

Республикамизда ҳозирги кунда халқ, истеъмол товарлари улгуржи савдоси билан «ўзбексавдо» концерни ва «ўзбекбирлашув» корпорациясининг улгуржи базалари, айрим Вазирликлар, давлат

муассасалари, шунингдек хусусий корхоналар, кўшма корхоналар, хорижий таъминотчилар ва бошқалар шуғулланмокдалар. Шулар билан бир қаторда бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида муомала соҳасида улгуржи савдонинг шакли сифатида биржалар ҳам муҳим ўрин эгаллайди.

Республикада кўчмас мулк савдоси билан шуғулланувчи брокерлар конторалари ва агентлар, шунингдек, акциялар савдоси билан шуғулланувчи брокерлар конторалари фаолият юритмокда.

Ўзбекистон республикасида 1992 йил июлда «Биржалар ва биржа фаолияти тўғрисида» қонун қабул қилинди. Мазкур қонуннинг қабул қилиниши республикада бозор иқтисодиётига ўтишнинг янги босқичини белгилаб берди. Ушбу қонунда биржа фаолиятини ташкил этиш ва бошқаришнинг ҳуқуқий жиҳатлари ўз аксини топган. қонунда биржа тушунчасига аниқлик киритилган бўлиб, унга кўра, биржа деганда олдиндан белгиланган жойда ва муайян вақтда биржа товарларнинг эркин улгуржи савдосига шароит яратувчи юридик шахс сифатида фаолият тушунилади.

Ҳозирги кунда ўзбекистонда қуйидаги биржалар фаолият юритмокда:

- республика товарлар ва хом-ашёлар биржаси, шунингдек уларнинг вилоятлардаги филиаллари;
- республика фонд биржаси ва унинг вилоятлардаги брокерлик конторалари;
- республика кўчмас мулк биржаси ва унинг вилоятлардаги филиаллари;
- республика валюта биржаси.

Матлубот кооперацияси улгуржи савдоси ўзига хос хусусиятларга эга. Бу матлубот кооперацияси хўжалик фаолияти хусусиятларидан келиб чиқади. Бозор иқтисодиёти шароитида кооператив улгуржи савдосида туб ўзгаришлар юз бермокда.

Кооператив улгуржи савдони матлубот кооперациясининг ажралмас таркибий қисми сифатида ўрганиш зарур. Унинг мақсади ва вазифалари ҳам матлубот кооперациясининг умумий мақсади вазифаларидан келиб чиқиб белгиланади. Шунинг учун унинг барча хўжалик фаолияти матлубот кооперацияси уставида келтирилган бўлиши ва уставдан келиб чиққан ҳолда шакллантирилиши лозим.

Кооператив улгуржи савдосининг бошқа улгуржи савдо корхоналаридан фарқлантирувчи хусусиятларидан бири, матлубот кооперацияси фаолиятининг кўп тармоқли характерга эга эканлиги ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитида матлубот кооперациясига қарашли чакана савдо корхоналарига, умумий овқатланиш ва бошқа соҳа корхоналарига товарларни улгуржи сотиш билан шуғулланиши керак.

Матлубот кооперацияси тизимига қарашли чакана савдо шахобчалари кўп сонли ва тарқоқ жойлашган. Шунингдек, улар кенг ассортиментли истеъмол товарлари савдоси билан шуғулланади. Бу эса кооперацияга хизмат кўрсатувчи универсал улгуржи звеноларнинг мавжуд бўлишини талаб қилади.

Матлубот кооперация улгуржи савдосига қуйиладиган асосий талаб шундан иборатки, улар қишлоқ, аҳолиси эҳтиёжидан келиб чиққан ҳолда марказлаштирилган тартибда, ўзлуксиз равишда кичик партияларда чакана савдо корхоналарини товарлар билан таъминлаш имконига эга бўлиши керак. Матлубот кооперацияси улгуржи савдоси унинг тизими ичида амал қилади. Яъни, у қишлоқ, жойларининг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда ўз тизимидаги чакана савдо ва бошқа тармоқларни товарлар билан таъминлайди.

Ўзбекистан Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 21 февралдаги «Ўзбекистан Республикасида мева-сабзавот маҳсулотларини улгуржи харид қилиш ва реализация қилиш тизимини ривожлантириш тўғрисида»ги 98-сонли қарорига мувофиқ, «Ўзбекбирлашув» таркибида мева-

сабзавотлар улгуржи савдоси билан шуғулланувчи «Ўзулгурмева-сабзавот» республика акционерлик компанияси ташкил этилди. «Ўзулгурмева-сабзавот» АК нинг асосий вазифаси қуйидагилар ҳисобланади: мева-сабзавотларни ғамлаш, саралаш, қадоқлаш ва уларни қайта ишлаш корхоналарига ҳамда аҳолига улгуржи сотиш, мева-сабзавот маҳсулотларига бўлган эҳтиёжларни ўрганиш, ушбу маҳсулотлар савдоси бўйича хориж фирмалари билан ташқи савдо алоқаларини амалга ошириш.

«Ўзулгуржисабзавот» АКнинг мева-сабзавот маҳсулотларини ғамлаш ва сотиш бўйича асосий бўғини бўлиб, туманларда жойлашган улгуржи тайёрлов-сотиш корхоналари ҳисобланади.

15.2. Улгуржи савдонинг товар айланиши кўрсаткичлари, уларни таснифи ва тавсифи

Улгуржи товар айланиши улгуржи савдо корхоналарининг асосий кўрсаткичи ҳисобланади. Унинг ҳажми, таркиби ва товар ҳаракатининг шаклларига боғлиқ, ҳолда улгуржи савдо корхонаси хўжалик фаолиятининг бошқа кўрсаткичлари аниқланади (харажатлар, даромадлар, фойда ва ҳ.к.). Улгуржи товар айланиши товарларнинг иқтисодий айланмасини яқунламайди, балки уларнинг истеъмолчилар томон давомли ҳаракатини акс эттиради. Улгуржи товар айланиш деганда, корхона ва ташкилотлар томонидан муайян вақт оралиғида бошқа корхона ва ташкилотларга кейинчалик қайта сотиши ёки қайта ишлаши учун сотилган товарлар ҳажми тушунилади. Яъни, улгуржи товар айланиши деганда, корхоналарда сотилган барча товарлар ҳажми эмас, балки қайта сотиш ҳажми назарда тутилади.

Улгуржи товар айланиши қуйидаги белгилари бўйича фарқланади:

- товар ресурсларининг белгиланган йўналишлари бўйича;
- ишлаб чиқариш соҳасидан муомала соҳасига товар ҳаракатининг шаклларига қараб;
- етказиб берилган товарлар учун саноат корхоналари, улгуржи

ва чакана савдо корхоналари ҳамда бошқа истеъмолчилар ўртасидаги ҳисоб-китоблар характериға кўра.

Товар ресурслари йўналишиға қараб улгуржи товар айланиши қуйидагиларға бўлинади: харидорларға товарлар сотиш бўйича улгуржи товар айланиши; вилоятлар ўртасидаги улгуржи товарлар айланиши; турли савдо билан шуғуланувчи тизимлар ўртасидаги улгуржи товар айланиши; тизим ичидаги улгуржи товар айланиши.

Улгуржи товар айланишининг асосий кўрсаткичлари қуйидагилардан иборат бўлади:

- улгуржи товар айланишининг умумий ҳажми;
- омбор улгуржи товар айланиши;
- транзит улгуржи товар айланиши; (тўланган транзит ва тўланмаган транзит).
- товар заҳираси (давр бошиға ва охириға);
- товарларни келиши;

Ушбу кўрсаткичлар барчаси товар ассортименти бўйича ҳам ҳисоб китоб ва таҳлил қилинади, режалаштирилади, прогнозлаштирилади.

Товар заҳиралари тушунчаси, турлари кўрсаткичлари чакана савдодаги билан ўхшаш бўлиб, уларни савдода чакана товар айланиши ўрниға улгуржи омбор товар айланиши, ҳамда майда улгуржи товар айланиши кўрсаткичлари (агарда амалда бўлса) ишлатилади. (Чакана товар айланиши мавзусиға қаралсин).

Юқорида келтирилган кўрсаткичлар бир - бири билан ўзаро боғлиқликда, чунки уларни бир қисми ресурс, яъни таклиф кўрсаткичларини ифода қилади, иккинчи қисми эса талаб микдорини белгилайди. Шу сабабли уларни ўзаро боғлиқлиги товар айланиш балансида ўз ифодасини топади. Товар айланиш баланси формуласи қуйидаги шаклда ёзилади:

$$З_1 + Т_к = УОТ_А + З_2$$

Бу ерда: $З_1$ давр бошидаги товар заҳиралари суммаси;

Тк - Товарларни келиши суммаси;

УОТА – улгуржи товар айланиши ҳамда майда улгуржи товар айланиши суммаси;

З₂ – давр охиридаги товар захиралари суммаси.

Ушбу кўрсаткичларни таҳлил қилишда, режалаштириш ва прогнозлашда улгуржи омбор товар айланиши ҳамда товарларни келиши кўрсаткичларини келиш манбалари ва сотиб олувчи субъектларга қараб ажратиш зарурияти туғилади, чунки улар ўз миқдорига, шаклланиш тенденцияларига эга. Уларни ҳар бир элементини таъсир даражасини таҳлил қилиш учун юқорида бир - бирига келтирилган товар айланиши кўрсаткичлари баланс формуласини қуйидаги шаклда ифодалаш мақсадга мувофиқ бўлади.

$$З_1 + ТК_1 + ТК_2 + ТК_3 + ТК_4 + ТК_5 = ТА_{чс} + ТА_{00} + ТА_{ич} + ТА_{би} + ТЖ_{б,д} + ТЖ_{б,в} + ТЖ_{ул,б} + ТЖ_{б,и} + ТЖ_{д,э,ж} + X_x + З_2$$

жунатиш.

Бу ерда: $ТК_1$ - жойлардаги ишлаб чиқариш корхоналаридан келаётган товарлар;

$ТК_2$ - бошқа вилоятлар корхоналаридан келаётган товарлар;

$ТК_3$ - бошқа давлатлардан келаётган товарлар;

$ТК_4$ - давлат эҳтиёж жамғармасидан келадиган товарлар (асосан айрим озиқ- овқат ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига тегишли, (масалан: шакар, ун, гўшт ва ҳ.к.)

$ТК_5$ - бошқа улгуржи савдо базаларидан келадиган товарлар;

$ТА_{чс}$ - чакана савдо шаҳобчаларига товарлар сотиш;

$ТА_{00}$ - умумий овқатланиш шаҳобчаларига товарлар сотиш;

$ТА_{ич}$ - ишлаб чиқариш корхоналарига товарлар сотиш;

$ТА_{би}$ - бошқа истеъмолчиларга товарлар сотиш, жумладан майда улгуржи товар айланиши.

$ТЖ_{б,д}$ - бошқа давлатларга товарлар жўнатиш;

ТЖ_{бв} - бошқа вилоятларга товарлар жўнатиш;
ТЖ_{ул.б} - бошқа улгуржи базаларга товарлар жўнатиш;
ТЖ_{б.и} - бошқа истеъмолчиларга товарлар жўнатиш;
ТЖ_{д.э.ж} - давлат эҳтиёж жамғармасига товарлар жўнатиш;
Х_х - хужжатлаштирилган ҳаражатлар ва товарларни табиий
емирилиш;
З₁ ва З₂ - тегишли давр бошидаги ва охиридаги товар захиралари.

15.3. Улгуржи савдонинг товар айланиши ва уларнинг таҳлили

Бозор иқтисодиёти шароитида улгуржи товар айланишини иқтисодий таҳлил қилишнинг мақсади қуйидагилардан келиб чиқади: биринчидан, улгуржи савдо корхоналари ўзининг барча ҳаражатлари, тўловлари ва солиқларни қоплаб, келгусидаги ривожланишини таъминлай оладиган даражада фойдага эришиш лозим; иккинчидан, улар улгуржи базаларга хос бўлган функция вазифаларни бажаришлари керак. Ҳозирги шароитда улгуржи товар айланишини таҳлилининг мақсади фақатгина улгуржи товар айланишининг ўзгариш тенденцияларини тадқиқ, қилиш эмас, балки ушбу жараёнларни зарурий даромадга эга бўлиш нуқтаи назаридан ўрганиш, товарларнинг ишлаб чиқаришдан чакана савдо корхоналари ва бошқа истеъмолчиларгача ҳаракатининг ташкил этилишини баҳолаш ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитида иқтисодий таҳлилнинг аҳамияти кескин ортади. Чунки, бундай шароитда улгуржи корхоналар рақобатчилик асосида ишлашига тўғри келади. Бу улардан ўз хўжалик фаолиятини чуқур ўрганиш билан бир қаторда, рақобатчиларнинг ҳам фаолиятини ҳар томонлама ва объектив баҳолашни талаб қилади. Улгуржи савдо корхоналари чакана савдо корхоналари ва бошқа харидорлар учун воситачилик ролини бажаради. Шунинг учун, улгуржи товар айланиши таҳлилининг асосий вазифаси улгуржи корхонанинг чакана савдо

тармоғи ва бошқа истеъмолчиларни товарлар билан таъминлашга қаратилган функциялари (олди-сотди) нинг бажарилишини текшириш ҳисобланади.

Улгуржи товар айланишини таҳлилининг яна бир вазифаси, товарлар чакана савдо корхоналарига қай йўсинда (транзит ёки омбор орқали) етказилаётганлиги, улар қанчалик даражада иқтисодий ва ташкилий жиҳатдан асосланганлиги каби масалаларни аниқлаш ҳисобланади.

Таҳлилнинг кейинги вазифаси ўрганилаётган кўрсаткичларнинг ўзгариш тенденцияларини, улар ўзгаришга таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва ҳар бир омил таъсирини баҳолашдан иборат. Бунда ўзгариш даражаларини ёки улгуржи товар айланиш кўрсаткичларини хизмат курсатилаётган корхона ва ташкилотларнинг мос кўрсаткичлари билан солиштириш муҳимдир (масалан, чакана товар айланиши, товар захиралари, товарларнинг келиб тушиши ва бошқа кўрсаткичлар билан).

Улгуржи товар айланиши кўрсаткичлари таҳлилининг муҳим вазифаларидан бири, ушбу кўрсаткичлардан ҳар бирининг хўжалик фаолияти охириги натижасига таъсирини аниқлаш ҳисобланади.

Матлубот кооперацияси улгуржи савдоси, юқорида таъкидлаганимиздек, тизим ичидаги таъминот билан шуғулланади. Улар товар айланишининг асосий қисми чакана савдо корхоналарига товарларни сотиш орқали шаклланади.

Бошқа истеъмолчиларга товарлар сотиш улгуржи товар айланиш ҳажмининг нисбатан кам қисмини ташкил қилади. Шу сабабли, улгуржи товар айланиш кўрсаткичларини таҳлил қилиш ва режалаштириш услубини, асосан чакана савдо тармоғини таъминлаш нуқтаи назаридан кўриб чиқиш мақсадга мувофиқ, бўлади.

Улгуржи товар айланишини таҳлил қилиш қуйидаги босқичларда амалга оширилади.

I. Улгуржи товар айланиш таҳлили жараёнида қуйидагилар ўрганилади:

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

- тумандаги чакана савдо корхоналарининг алоҳида товарлар билан таъминлашдаги улгуржи корхонанинг улуши. Буни аниқлаш учун улгуржи корхонанинг алоҳида товарлар бўйича туман чакана савдо корхоналарига қилган товар айланиш ҳажми маскур тумандаги ушбу товарлар чакана товар айланишининг умумий ҳажми билан солиштирилади ва чакана савдони товарлар билан таъминлашдаги ўрнига баҳо берилади.

II. Алоҳида товарлар (ёки товар гуруҳлари) бўйича улгуржи ва чакана товар айланишининг қатор йиллардаги ривожланиш тенденциялари ўрганилади. Бу кўрсаткичлар бошқа рақобатчи улгуржи корхоналарнинг мос кўрсаткичлари билан солиштирган ҳолда ўрганилиши ва тегишли хулосалар қилиниши керак:

➤ улгуржи ва чакана савдодаги товар заҳираларининг ҳолати, алоҳида товар гуруҳлари бўйича уларнинг ҳаракати, бозоргир бўлмаган ва касод молларнинг ҳамда меъёридан ортиқча товар заҳираларининг вужудга келиш сабаблари, улгуржи товар айланиш кўрсаткичларининг (товар

айланиши, товар заҳиралари, товарларнинг келиб тушиши ва бошқ.) ўртасидаги ўзаро алоқа боғланиши зарур;

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

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

Улгуржи товар айланишини таҳлил қилишда амалдаги бухгалтерия ва статистик ҳисоботлардан, товалар сотиш, келиб тушиши ва товар заҳиралари ҳақидаги дастлабки маълумотлардан, улгуржи база хизмат кўрсатаётган корхона ва ташкилотлар материалларидан, бошқа ҳудуддаги ўхшаш улгуржи базалар маълумотларидан ҳамда рақобатчи корхоналар материалларидан фойдаланилади. Бозор конъюнктураси ҳақидаги илмий-тадқиқот муассасалари материаллари, газета, журнал ва бошқа нашрларда чоп этилган маълумотлар муҳим аҳамиятга эга.

Улгуржи товар айланишнинг таҳлили жараёнида айрим кўрсаткичларни ҳисоблаш услуги чакана товар айланишни таҳлил қилиш услуги билан ўхшаш. Бироқ жадвал, чизма ва графикларни қўллашда улгуржи савдонинг ўзига хос хусусиятлари ҳисобга олиниши зарур.

15.4. Улгуржи савдонинг товар айланишини режалаштириш.

Улгуржи товар айланиш кўрсаткичларини режалаштириш мулкчилик шакли ва бошқарув тизимидан қатъий назар улгуржи савдо корхоналарини ривожлантиришнинг зарурий шарти ҳисобланади.

Бозор муносабатлари муомала соҳасида товарлар массасини сезиларли

даражада кўпайтиришни тақозо қилади.

Товарлар ҳаракатини ташкил этишда, улгуржи савдо ишлаб чиқарувчилар ва минглаб чакана савдо корхоналари ўртасидаги воситачи сифатида муҳим роль ўйнайди.

Бундай шароитда, улгуржи савдонинг самарадорлиги иқтисодий ишларни ташкил этиш, хусусан, улгуржи базалар хўжалик фаолиятини режалаштириш даражасига боғлиқ бўлади.

Улгуржи корхоналар хўжалик фаолиятини, шу жумладан улгуржи товар айланиш кўрсаткичларини режалаштириш сифати улар хўжалик фаолиятига катта таъсир кўрсатади.

Бозор иқтисодиёти шароитида улгуржи савдони режалаштиришни ташкил этиш, унинг услублари ва техникасини тубдан ўзгартириш талаб этилади.

Бозор иқтисодиёти қонун ва қоидалари корхона ва ташкилотлар хўжалик фаолиятига, хусусан улар фаолиятини режалаштиришга давлат бошқарув аппарати аралашмаслигини талаб қилади. Барча хўжалик муаммолари ечимлари ва хўжалик фаолияти кўрсаткичларини режалаштириш бирламчи бўғинлар (корхоналар) ёки улар бирлашмалари ихтиёрида булиши керак. Буларнинг барчаси улгуржи корхоналар ва ташкилотларга ҳам тааллуқлидир.

Улгуржи товар айланишини режалаштиришнинг асосий мақсади, улгуржи корхонанинг хўжалик фаолияти рентабеллигини ошириш учун тузилган шартномаларга мувофиқ, корхона ва ташкилотларга тўлиқ ва доимий равишда товарлар етказиб туришни таъминлаш ҳисобланади.

Ушбу мақсадга эришиш мақсадида, улгуржи товар айланишни режалаштириш жараёнида қуйидаги масалалар ҳал қилинади: товар айланиш кўринишлари, сотиш шакллари ва товарлар гуруҳлари бўйича мукамал ҳажмини белгилаш; харажатларни минималлаштириш ва юқори даромадга эришиш мақсадида товарлар ҳаракати ҳамда улгуржи корхонанинг таъминотчи ва харидор корхоналари билан бўладиган хўжалик

алоқаларини оптималлаштириш, товар айланишини тезлаштириш ва улгуржи савдо корхоналари моддий - техника базаларидан самарали фойдаланишни таъминлаш.

Улгуржи савдо корхоналари режаси корхона хўжалик фаолиятининг барча жиҳатларини такомиллаштириш ва ички имкониятлардан максимал даражада фойдаланишга қаратилган бўлиши лозим.

Улгуржи товар айланишини режалаштиришда, товар етказиб берувчилар ва харидорлар (чакана савдо корхоналари, умумий овқатланиш ва саноат корхоналари) билан тузилган битимлар, хизмат кўрсатилаётган корхоналарнинг режа кўрсаткичлари, харидорларга товарлар етказиб беришнинг келишилган схемалари, улгуржи корхонанинг ўтган йиллардаги хўжалик фаолияти таҳлили маълумотлари, маркетинг тадқиқотлари натижалари, корхона моддий - техника базаси ҳақидаги маълумотлар, кўзатиш натижалари ва бошқа маълумотлар асос қилиб олинади.

Улгуржи товар айланиш режаси турли усулларида фойдаланган ҳолда бир нечта вариантларда тузилиши ва улардан энг оптимал варианты танлаб олиниши зарур.

Социалистик иқтисодиёт шароитларида режалаштиришнинг назарияси ва амалиёти тегишли даражада ишлаб чиқилган ҳамда амалиётда фойдаланилган. Улардан бозор иқтисодиёти шароитида ҳам муваффақиятли фойдаланиш мумкин. Умуман, шуни таъкидлаш керакки, совет иқтисодий назарияси иқтисодиётни энг қуйи, дастлабки бўғинларидан то умумдават даражасигача режалаштириш ва прогнозлашнинг мукаммал усуллари ишлаб чиққан. Хориж компаниялари, корпорациялари, фирмалари ва ҳатто давлат миқёсида ҳам ушбу усуллардан муваффақиятли фойдаланиб келинмоқда. Социалистик жамиятдаги режалаштиришнинг камчилиги унинг усулларида эмас, балки режалаштиришни ташкил этиш қоидаларида бошқарувнинг маъмурий – буйруқбозликка асосланганлигидадир.

Улгуржи корхоналар улгуржи товар айланишининг умумий ҳажми истеъмолчиларга товарлар сотиш ва етказиб беришнинг турли кўринишларидан иборат бўлишини ҳисобга олган ҳолда, уни режалаштириш алоҳида товар гуруҳлари ҳамда сотиш ва етказиб бериш кўринишларига мувофиқ амалга оширилади, шулар асосида улгуржи товар айланишининг умумий ҳажми белгиланади. Мураккаб ассортиментли товарлар бўйича товар айланишини режалаштиришда, ҳатто кичик гуруҳлар бўйича ҳам режалаштириш амалга оширилади.

Чакана товар айланишни режалаштиришда турли усуллардан жумладан дедукция усулидан ҳам фойдаланилди.

Дедукция усулига кўра, режалаштириш умумийликдан хусусийликка қараб амалга оширилади, яъни дастлаб чакана товар айланишнинг умумий ҳажми белгиланади ва шунга кўра товарлар таркиби режалаштирилади. Улгуржи товар айланишни режалаштириш услубиёти эса индукция усулидан фойдаланишни тақозо қилади. Индукция усулида режалаштириш хусусийликдан (алоҳидаликдан) умумийликка қоидасига асосан амалга оширилади.

Улгуржи товар айланишни режалаштиришда ҳисоб-китобнинг турли усулларида фойдаланилади. Масалан, улгуржи товар айланиш таркиби ва умумий ҳажмини режалаштиришда ҳисоб-китобларни қуйидагича амалга ошириш тавсия қилинади:

- тузилган битимлар асосида чакана савдо корхоналари, умумий овқатланиш корхоналари, саноат корхоналари ва бошқа харидорларнинг талабини ҳисобга олиш;
- талабни ўрганиш (талабнинг миқдори ва унинг структурасини иқтисодий баҳолаш) маркетинг тадқиқотлари натижаларини ҳисобга олиш;
- тажриба - статистик усул, яъни улгуржи корхонанинг оператив, статистик ва бухгалтерия маълумотлари ва четдан олинган иқтисодий ахборотлар асосида;

- баланс усулида.

Бозор иқтисодиёти шароитида корхоналар ўз хўжалик фаолиятини режалаштиришда тўла мустақилликка эга бўладилар. Бундай шароитда, улгуржи товар айланишни режалаштиришда кўплаб режалаштириш воситалари ва усулларидан фойдаланиш лозим.

Бозор иқтисодиёти шароитида улгуржи савдо корхоналари иқтисодий ишларининг муҳим вазифаларидан бири, иқтисодий - математик усуллардан кенг фойдаланиш ва замонавий компьютер технологияларини қўллаш асосида улгуржи товар айланиш кўрсаткичларини режалаштиришнинг илмийлик даражасини ошириш ҳисобланади.

Улгуржи товар айланишни ҳисоблаш услугиёти.

Улгуржи корхоналар чакана савдо тармоғи товар-айланиш режасининг бажарилиши ва товар захираларини тўлдириб туриш учун товарларга бўлган эҳтиёжини қондиради. Шунинг учун, дастлаб, хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхоналарининг алоҳида товар гуруҳлари бўйича товарларга бўлган истеъмолининг миқдори ҳисобланади. Бунини қуйидаги формула ёрдамида амалга ошириш мумкин:

$$I_i = T_{qi} \pm \Delta Z_{qi}$$

Бу ерда: I_{qi} - режалаштираётган давр учун чакана савдонинг товар гуруҳлари бўйича истеъмоли;

T_{qi} - режалаштираётган давр учун товар гуруҳлари бўйича чакана товар айланиши;

ΔZ_{qi} - режалаштираётган давр учун чакана савдода товар гуруҳлари бўйича товар захираларининг кўпайиши ёки камайиши.

Барча савдо корхона ва ташкилотларининг товар гуруҳлари бўйича истеъмол ҳажми қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\sum_{i=1}^{i=n} I_{ui} = I^1_{ui} + I^2_{ui} + I^3_{ui} + \dots + I^{n-1}_{ui} + I^n_{ui}$$

Шуни ҳисобга олиш керакки, чакана савдо корхоналарига товарлар битта улгуржи корхонадан эмас, балки турли манбалардан (улгуржи корхоналар, бошқа ишлаб чиқариш корхоналари ва таъминотчилардан) етказилади. Бу эса чакана корхонага товарлар келиб тушишининг бошқа манбаларининг миқдори ва таркибини ҳамда унинг товар таъминотидаги бўлган ўзгаришни алоҳида ҳисобга олишни (хизмат кўрсатилаётган чакана корхонанинг бошқа таъминотчилар билан тузган битимлари ҳақидаги маълумотларни ўрганиш асосида) талаб қилади. Юқорида айтилганларни ҳисобга олганда, товар гуруҳлари буйича улгуржи товар айланишни режалаштириш қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$Y_{mi} = \sum_{i=1}^{i=n} I_{ci} - \sum_{i=1}^{i=n} BI_{ci}$$

бу ерда $\sum_{i=1}^{i=n} BI_{ci}$ қуйидагича ҳисобланади:

$$\sum_{i=1}^{i=n} BI_{ci} = BI^1_{ci} + BI^2_{ci} + BI^3_{ci} + \dots + BI^{n-1}_{ci} + BI^n_{ci}$$

Буерда: Y_{mi} - режалаштирилаётган йил учун i товар гуруҳи буйича улгуржи товар айланиш суммаси;

BI_{ci} - хизмат кўрсатилаётган чакана савдо корхонасига бошқа манбалардан товар гуруҳларининг келиб тушиши.

Шундай қилиб, товар гуруҳлари (ёки кичик гуруҳлар) буйича улгуржи товар айланиш режаси чакана товар айланишнинг лойиҳалаштирилган ҳажми ва таркиби, чакана савдо корхонасидаги товар захиралари ҳамда товарларнинг келиб тушиши ҳақидаги маълумотлар асосида тузилади.

Улгуржи товар айланиш режаси барча харидорлар ва товар гуруҳлари буйича алоҳида - алоҳида тузилади. Сўнгра, уларни умумлаштириш асосида умумий улгуржи товар айланиши ҳажми аниқланади:

$$y = \sum_{i=1}^{i=m} y_{mi} = y_{mi}^1 + y_{mi}^2 + \dots + y_{mi}^{m-1} + y_{mi}^m$$

Бир қарашдан ҳисоблаш усуллари жуда оддийдек туюлади. Бирок ҳисоб - китобларни амалга оширгунгача бозор конъюнктураси, алоҳида рақобатчилар фаолияти ва товар ҳаракати жараёнига таъсир қилувчи турли ижтимоий - иқтисодий шароитларни ўрганиш каби кўп меҳнат ва билим талаб қилади.

Сотиш шакллари буйича улгуржи товар айланишни режалаштириш.

Сотиш шакллари буйича улгуржи товар айланишни режалаштириш мураккаб жараён ҳисобланади. Бунинг учун улгуржи корхоналар нафақат фаолият кўрсатилаётган ҳудуднинг ижтимоий - иқтисодий кўрсаткичларини, балки бозор конъюктурасини ишлаб чиқариш, транспорт, ташкилий ва бошқа омилларни ҳар томонлама таҳлил қилиб чиқишлари ҳам лозим.

Режалаштириш товар ҳаракати ва товар таъминотини ташкил этиш жараёни билан бевосита алоқадордир.

Товар ҳаракати деганда, товарларнинг ишлаб чиқариш соҳасидан истеъмол соҳасига ўтиш жараёни тушунилади. Чакана савдо тармоғини товарлар билан таъминлаш деганда, товарларни чакана савдо тармоғигача етказиб бериш жараёнини тушуниш лозим. Бу жараён мураккаб тижорат ва ташкилий-техник операциялар комплексини қамраб олади.

Товар ҳаракати ва товар таъминоти жараёнига турли омиллар таъсир кўрсатади. Бу омилларни биринчидан, савдо-ташкилий (савдо

тармоқларининг сони, таркиби ва жойлашуви, товар айланиш ҳажми, савдо майдони, улгуржи корхоналарнинг жайланиши, омбор хўжалигининг ҳолати, савдо-оператив ва технологик жараёнларни ташкил этиш даражаси, товарларни сақлаш шароитлари) иккинчидан, ишлаб чиқариш (ишлаб чиқаришнинг ривожланганлик даражаси, жойланиши, ихтисослашуви ва мавсумийлиги, ишлаб чиқариш ассортиментининг мураккаблик даражаси, савдо ассортиментини шакллантириш меъёрлари) ва транспорт (йўллариининг ҳолати, транспорт алоқаларининг мавжудлиги, транспорт воситаларининг шакллари ва тезлиги транспорт тарифлари ва бошқ.) омилларига ажратиш мумкин.

Алоҳида улгуржи корхоналарда омбор ва транзит товар айланиши ўртасидаги нисбат, таъкидланган омиллар таъсири билан боғлиқ равишда, турлича булади. Улар ўртасидаги нисбат доимий бўлмай, вақт ўтиши билан ўзгариб туриши мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитида чакана савдони товарлар билан таъминлашнинг мақбул шакллариини танлашга таъсир қилувчи асосий омилларга ялпи даромад ва муомала (давр) ҳаражатлари, хусусан унинг «Транспорт ҳаражатлари», «Сақлаш, навларга ажратиш ва қадоқлаш ҳаражатлари» каби моддалари, шунингдек, банк кредитларидан фойдаланиш ҳаражатлари киради. Шунинг учун, режалаштиришда улгуржи товар айланишининг умумий ҳажмида транзит ёки омбор айланиш улушининг ўзгариши улгуржи ва чакана савдо корхоналари фаолиятининг охириги натижаларига кўрсатаётган таъсиридан келиб чиқиш лозим. Омбор ва транзит товар айланиш ҳажми ҳар бир улгуржи корхонанинг барча хўжалик фаолияти кўрсаткичларини чуқур таҳлил қилган ҳолда белгиланиши лозим.

Шуни назарда тутиш керакки, транзит шаклда товарлар етказиб бериш юкларни ортиб жўнатишнинг энг кам меъёрлари ва товарлар етказиб беришнинг мукамал частотасини таъминлаш мумкин. Бунда, қайси товарлар буйича транзит шаклда товарлар етказишни кенгайтириш

мумкин ва кайси товарлар буйича бу усул самара бермаслигини аниқлаб олиш зарур.

Товар захираларини режалаштириш ва меъёрлаш ҳамда товарлар келиб тушишини аниқлаш услуги чакана товар айланиш кўрсаткичлари режалаштириш ва нормалаштириш услуги билан ўхшаш.

Улгуржи савдо кўрсаткичларини режалаштиришда улгуржи корхоналар кўрсатадиган, бозор стратегияси масалалари ва товарлар рекламасини ташкил этиш йуналишлари бўйича маслаҳатлар бериш каби тижорат хизматлари тизими ўрганиб чиқилиши лозим.

Таянч иборалар: Товар муомаласи, савдо, улгуржи савдо, биржа, брокер, агентлар, улгуржи товар айланиши, улгуржи омбор товар айланиши, трнзит улгуржи товар айланиши, товар захираси, товарлар келиши.

Такрорлаш учун саволлар.

1. Улгуржи савдони тушунчасини ва заруриятларини тушинтиринг?
2. Улгуржи савдони аҳамиятини ёритинг.
3. Улгуржи савдо қандай функциялар бажаради?
4. Биржа тушунчасини айтинг.
5. Биржа турларини ёритинг.
6. Биржада қандай товарлар сотилади?
7. Биржада қандай тамоиллар амал қилиши зарур?
8. Улгуржи товар айланиши кўрсаткичларини баланс боғлиқлиги формуласини ёзинг.
9. Улгуржи товар айланиши кўрсаткичлари қандай таҳлил қилинади?
10. Улгуржи товар айланиш ҳажмини қандай режалаштиради?
11. Улгуржи савдода товарлар келиши қандай режалаштирилади?

16-Маъруза. САВДОДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ ВА ИШ ҲАҚИ

16.1. Савдода меҳнат ресурсларини ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва аҳамияти.

16.2. Савдода меҳнат ресурсларидан фойдаланишнинг ижтимоий-иқтисодий самарадорлиги мезони ва кўрсаткичлари.

16.3. Меҳнат ресурслари кўрсаткичларини таҳлили, прогнозлаш ва режалаштириш.

16.4. Савдода иш ҳақи тўлашнинг асосий қоидалари, уларни ҳисоблаш усуллари, тариф тизими тушунчаси ва унинг элементлари.

16.1. Савдода меҳнат ресурсларини ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва аҳамияти

Инсон билан табиат ўртасидаги моддий, жисмоний, ашёвий алмашувлар, муносабатларнинг умумий шарти меҳнатдир. Меҳнат инсон ҳаётининг доимий ва табиий шартидир. Меҳнат инсон билан табиат ўртасидаги нарсалар алмашувининг умумий шартидир. Меҳнат, бу нафақат инсоннинг мускул ва онг, жисмоний ва ақлий энергиясини сарфлаш бўлиб қолмай, мақсадга мувофиқ фойдали, инсон ҳаёти учун зарур бўлган моддий, маънавий ва жамият бойликларини яратиш учун йўналтирилган ижтимоий-зарурий фаолиятдир.

Меҳнат жараёнини бошлашдан олдин инсон унинг натижасини ўз онгида шакллантиради, кейин меҳнатини ўз мақсадига эришиш учун йўналтиради. ўз хоҳишини амалга ошириш учун меҳнатни ташкил қилиш усулини ва йўналишини аниқлайди. Бунинг учун инсон меҳнат қуролларини яратади.

Меҳнатнинг бошланиш жараёнига инсоннинг мақсадга мувофиқ йўналтирилган фаолияти киради. Меҳнат жараёнида нафақат инсон билан табиат ўртасидаги моддий алмашув амалга ошади, унда инсонлар ўртасидаги муносабатлар ҳам шаклланади.

Инсоният тараққиёти тарихига назар солсак меҳнат унинг ривожланишига таъсир қилувчи асосий омил эканлигига имонимиз комил бўлади.

Инсон меҳнати орқали моддий ва маънавий бойликни яратиш билан табиатни ўз ҳаётига мослаштириб, уни ўзгартириш билан бир қаторда ўзини ҳам такомиллаштиради. Меҳнат орқали инсон атроф-муҳитни ўзгартиради, уни ўзгартириш билан ўзининг доимо ортиб бораётган эҳтиёжини қондиришга интилиш билан инсон ўзининг табиатини ўзгартиради, яъни қобилиятини, билимини, кўникмаларини, имкониятларини кенгайтиради, такомиллаштиради ҳамда меҳнат жараёнини тубдан ўзгартириб боради. Меҳнат жараёни такомиллашади ва инсоннинг ўзи ҳам такомиллашади.

Шундай қилиб, меҳнат жараёнида инсон шаклланганлигини кўзатамиз.

Меҳнат натижасида инсон доимо энг мураккаб жараёнларни амалга ошириб, ўзига янада юқори мақсадларни қўйиб ва унга эришиб боради.

Биз юқорида айтгандек меҳнат инсон билан табиат ўртасидаги моддий неъматлар алмашувигина бўлиб қолмай, уни натижасида инсонлар ўртасида ижтимоий-иқтисодий муносабатлар вужудга келади. Бу жараёнда меҳнатнинг мазмуни ва унинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти намоён бўлади.

Меҳнатнинг мазмуни нуқтаи назаридан меҳнат инсонни меҳнат куруллари ва предметлари билан ўзаро боғланиши жараёнида ҳамда уларга инсоннинг таъсири, аралашуви натижасида вужудга келади.

Бу жараён доимо, танаффўзсиз давом этиб боради ва такрорланиб туради.

Меҳнатнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти унинг ижтимоий ишлаб чиқариш муносабатлар жараёнидаги ўрнида намоён бўлади.

Инсон моддий неъматларни ёлғиз, бир-биридан ажралган ҳолда яратмайди, балки биргаликда, ҳамкорликда, меҳнат жамоаларига бирлашган ҳолда, бир-бирлари билан ишлаб чиқариш жараёнларини келишиб ҳал қилиш асосида яратади. Инсоният жамиятини вужудга келиши кўплаб ишлаб чиқарувчиларнинг биргаликда меҳнат қилиши, меҳнат фаолияти билан алмашувлар натижасидир.

Ўзаро меҳнат фаолиятини олиб боришда ишлаб чиқариш муносабатлари вужудга келган, энг аввало, меҳнат кооперацияси, меҳнатни

тақсимланиши, яъни меҳнатни ихтисосланиши кабилар. Натижада ижтимоий меҳнат тақсимоти шаклланиб келган. Меҳнат фаолиятини бирламчи бўғинида фаолият билан алмашув ишлаб чиқарувчиларни тўғридан-тўғри контакти асосида амалга оширилса, жамият миқёсида маҳсулотлар билан айирабошлаш натижасида намоён бўлади. Ижтимоий меҳнат тақсимоти натижасида алоҳида фаолият юритаётган субъектлар, соҳалар, тармоқлар, ягона бирлашган жамиятга айланади.

Жамият тараққиётини қандайдир бир ижтимоий-иқтисодий босқичида оддий маҳсулот алмашуви товар айирабошлашни шаклига, яъни олди-сотди жараёнини вужудга келтиради. Ушбу жараён алоҳида меҳнат фаолиятига ажралади ва тармоқ вужудга келган. Ижтимоий меҳнат тақсимоти натижасида ишлаб чиқаришдан товар муомаласи ажраб чиқиб, олди-сотди жараёни алоҳида тармоқга айланади. Савдо тармоғи вужудга келди, шу билан бирга ундаги меҳнат ҳам алоҳида жараёнга айланди.

Олди-сотди жараёни билан шуғулланувчиларни меҳнати алоҳида фаолиятига ажралган ва жамият тараққиёти билан боғланган ҳолда, у ривожланиб ва такомиллашиб келмоқда.

Савдода ишчилар меҳнати жамиятдаги умумий ижтимоий зарурий меҳнатнинг ажралмас қисми бўлиб, савдонинг функцияларидан келиб чиқиб ўз хусусиятларига эгадир.

Савдода меҳнатнинг хусусияти товар олди-сотди жараёнини (товарни қийматини алмаштириш) таъминлаш, айрим ишлаб чиқариш функцияларини бажариш ва аҳолига хизмат кўрсатиш билан белгиланади.

Товар муомаласи икки хил турдаги жараённи амалга оширади. Бу жараёнларни қуйидагича тавсифлаш мумкин:

биринчидан, бу жараёнда ишлаб чиқаришнинг айрим техник-технологик функциялари давом этади (товарларни ишлаб чиқариш ассортименти савдо ассортиментига айлантириш, уларни қадоқлаш, истеъмол қийматини сақлаш, транспорт операциялари ва ҳ.к.);

иккинчидан, қиймат шаклини ўзгартириш «Т-П» операцияларини

амалга ошириш;

учинчидан, олди-сотди жараёнида аҳолига ушбу жараён билан боғлиқ бўлган хизматлар кўрсатиш.

Савдо ходимларининг меҳнатининг табиати мураккаб жараён бўлиб, ўзига хос билим, кўникмаларни (ўқитувчи, врачларга ўхшаган) истеъдод ва қобилиятини талаб қилади. Айниқса, уткир рақобат шароитида биз келтирган хусусиятлар жуда юқори аҳамият топади.

16.2. Савдода меҳнат ресурсларидан фойдаланишнинг ижтимоий-иқтисодий самарадорлиги мезони ва кўрсаткичлари.

Меҳнат жараёни табиатга ишчи кучи, меҳнат предметлари ва меҳнат куроллари (иккаласи меҳнат воситаларини ташкил қилади) билан биргаликда таъсир қилиши туфайли содир бўлади.

Ишчи кучи бу жараёнда асосий рол эгаллайди. Ишчи кучи инсоннинг меҳнат қилиш қобилияти билан белгиланади.

Ишчи кучи деганда бизлар инсонни жисмоний, ақлий, маънавий ва руҳий қобилиятлари ва уларни зарурият туғилиши билан ишлатиб қандайдир моддий, маънавий ва маданий истеъмол қийматлар яратишга тушунамиз.

Ишчи кучини такрор ишлаб чиқариш жараёни учта фазадан иборат бўлиб унга:

- шаклланиш фазаси;
- тақсимот фазаси;
- истеъмол фазалари киради.

Жаҳон стандартларига биноан ишчи кучининг асосий қисмини ёлланма ходимлар ташкил қилади. Уларга шартнома (кантракт) асосида ишлаётган барча ходимлар киради. Статистикада ишчи кучи рўйхатдаги ходимлар сифатида ҳисобга олинади. Рўйхатдаги ходимларга барча доимий, вақтинча ва шартнома асосида ишга қабул қилинганлар киради.

Вақтинча ишга қабул қилинганлар таркибига бир кун ва ундан кўпроқ кунларга ишга қабул қилинганлар киради. Бунга ҳақиқатда ишлаётган ва

вақтинча ишга чиқмаган, лекин ишда формал ҳолда ҳисобланадиганлар киритилади.

Назарияда ва амалиётда меҳнат ресурслари ва меҳнат салоҳияти деган кўрсаткичлар ишлатилади.

VIII-Халқаро статистиклар (1954 йил) конференциясида меҳнат ресурсларига «Хусусан меҳнат ресурслари» ва «ҳарбий хизматчилар» кириши таъкидланган. «Хусусан меҳнат ресурслари» ишловчилар ва ишсизлар категорияларига ажратилган.

БМТ статистика комиссияси 1966 йилги 14 сессиясида «Иқтисодий фаол аҳоли» тушунчасини жорий қилган. Уларга моддий неъматлар ишлаб чиқаришида ва хизмат қилишда қатнаша оладиган шахслар мажмуаси киради деб айтилган.

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

Меҳнат ресурсларига буларни қўшсак меҳнат салоҳиятини ташкил қилади.

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

Шулардан 0,3 млн. ишсиз.

Ишлаётган ишчилар сони 1,4 млн. киши.

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

Меҳнат ресурслари – 1,2 млн. киши.

Ишчилар сони – 1,4 млн. киши.

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

Корхона миқёсида ишчи ходимлар сони меҳнат салоҳиятига тенг бўлади.

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

1. Рўйхатдагилар.
2. Ишга келганлар.

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

Рўйхатдаги ходимларга қуйидагилар кирмайди:

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

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

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

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

Ўртача рўйхатдаги ходимлар сонини аниқлашда дам олиш ёки байрам кунларидаги ишга келганлар сони бир кун олдин ишга келганлар сонига тенг деб ҳисобга олинади. **Масалан, жума куни 301 киши ишлаган бўлса, дам олиш кунлари, яъни шанба ва якшанба кунларига 301 ходим ишга чиққан деб**

хисобланади. Масалан: 2013 йилнинг январ ойига қуйидаги маълумотлар бор:

Календар кун	Ишга келганлар
1.01-	301
2.01-	301 Дам олиш куни
3.01-	301 - " -
4.01-	305
5.01-	307
6.01-	307
7.01-	312
8.01-	312
9.01-	312 Дам олиш куни
10.01-	312 - " -
11.01-	305
12.01-	306
13.01-	301
14.01-	310
15.01-	310
16.01-	310 Дам олиш куни
17.01-	310 - " -
18.01-	312
19.01-	312
20.01-	320
21.01-	320
22.01-	318
23.01-	318 Дам олиш куни
24.01-	318 - " -
25.01	320
26.01-	320
27.01-	317
28.01-	315
29.01-	315
30.01-	315 Дам олиш куни
31.01-	315

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

Агарда ишга келганлар ҳар ойнинг бошига берилган бўлса, 1,01-570 киши, 1.02=575 киши, 1.03-572 киши ва 1.04 – 580 киши, бундай ҳолда ўртача хронологик усул билан рўйхатдаги ўртача ходимларни ($\bar{X}$) аниқлаш мумкин.

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

Ойлар бўйича ходимларни ўртача сони қуйидагича берилган бўлса:

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

Йиллик ходимларнинг ўртача сони

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

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

Бу кўрсаткичини аниқлаш учун рўйхатдаги ходимлар сонидан айрим ходимлар категориялари чиқариб ташланади. Уларга қуйидагилар киради:

- хомиладорлик ёки фарзанд туғилгандан кейинги таътилдагилар;
- болаларга (айрим ёшгача) қараш учун таътилдаги аёллар (иш ҳақисиз ёки қисман иш ҳақи тўланадиган);
- қишлоқ хўжалик ишларини бажариш учун хизмат сафарига юборилганлар (ҳукумат қарори билан бундай ишларни (75 % иш ҳақи асосий иш жойида сақланиб қолинади), шофёрлар, механиклар, трактористлар, миханизаторлар;
- қурилиш ишларига хизмат сафарига юборилганлар. Уларни ҳам 50-75 % иш ҳақи сақланиб қолинади. қишлоқ хўжалиги ва қурилиш ишларига жалб қилинганларга суткалик ва квартаера учун қўшимча ҳақ тўланмайди;
- махсус касалхоналардаги хронологик алкоголиклар;
- кечки ва сиртқи ўқишда талабалар сессия даврида;
- иш ҳақини сақлаб қолмасдан зарурий таътилга чиққанлар.

Ходимлар сони билан боғлиқ бўлган кўрсаткичлар қаторига қуйидагиларни ҳам киритиш лозим:

1. ишга келган ходимлар сони (уларни рўйхатдаги ходимлар сонидаги ҳиссаси);
2. ишчи ходимларни таркиби;
3. ходимларни ўртача ёши;
4. меҳнат даври (стажи);
5. меҳнат унумдорлиги;
6. ишчи ходимларни рентабеллиги ёки даромадлиги ($P_{и.х}$). Агарда яратилган қийматни $C + V + m$ деб ҳисобласак, рентабеллик қуйидагича ифодаланади:

$$P_{и.х} = \frac{m}{V}$$

C – доимий капитал ишлаб чиқариш воситалари;

V – ўзгарувчан капитал, иш ҳақи;

m – олинган фойда.

7. меҳнаткашларнинг бўш вақти (дам олиш, ўқиш, малака ошириш жамоат ишлари, болалар тарбияси, жисмоний тарбия ва спорт, маданий дам олиш, маънавий эҳтиёжларни қондириш);
8. ходимларни қўнимсизлик коэффиценти (ишдан кетган ва ҳайдалганлар: ўртача рўйхатдаги сонига);
9. ходимларни қабул қилиш коэффиценти;
10. меҳнат унумдорлиги;
11. меҳнат унумдорлиги ва ўртача иш ҳақини солиштирма кўрсаткичи.

16.3. Меҳнат ресурслари кўрсаткичларини таҳлили, прогнозлаш ва режалаштириш

Бозор иқтисодиёти шароитида савдо корхоналарида банд бўлган меҳнат ресурсларини (ходимлар сонини) таҳлил қилиш иқтисодий ишларнинг энг муҳим томонларидан бири бўлиб ҳисобланади. Чунки ходимлар сони, ҳар бир корхонани меҳнат салоҳияти ва малакали иш кучи билан таъминланганлигини ифодалайди ҳамда катта ижтимоий-иқтисодий аҳамиятга эга. ҳар бир ходимнинг ижтимоий-иқтисодий аҳволи, улар ишлаётган корхоналарда ишчилар бандлиги, улар иш ҳақи миқдори ва бошқа рағбатлантириш механизмларининг қандай ташкил қилинганлиги билан ифодаланади.

Шу билан бир қаторда корхонанинг самарадорлиги унда фаолият кўрсатаётган ходимлар сонига, уларнинг малакасига, меҳнат шароити ва улар ўртасидаги маънавий-руҳий муҳитига бевосита боғлиқ. Шу нуқтаи назардан ходимлар сонини таҳлил қилиш муҳим аҳамиятга эга.

Ходимлар сонини таҳлил қилишнинг вазифаси, унинг аҳамиятидан келиб чиқади. Таҳлилнинг вазифаларига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- фаолиятдаги (рўйхатдаги) ходимлар сонини ва уларнинг штат жадвалига мувофиқлигини солиштириб баҳолаш;

- ходимлар таркибини ўрганиш;
- ходимлар малакасини, маълумоти бўйича таркибини ўзгаришига баҳо бериш;
- ходимлар умумий миқдори ва таркибини ўзгариш тенденцияларини, корхонанинг бошқа кўрсаткичлари билан боғлиқлигини ўрганган ҳолда баҳолаш;
- ходимларнинг ишлатилиш кўрсаткичлари, қўнимсизлик коэффиценти, қабул қилиш коэффиценти, меҳнат унумдорлиги ва бошқаларни аниқлаш, уларнинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни белгилаш каби муҳим тадбирларни амалга ошириш.

Таҳлилнинг вазифаси бу келтирилганлар билан чекланиб қўлмайди, балки ҳар сафар таҳлилнинг мақсадидан келиб чиқиб, ўзгариб туриши табиий. Чунки бозор иқтисодиёти шароитида вазиятлар тез ўзгариб туриши мумкин. Бу ўзгариш жараёнини таҳлил қилиб, тегишли қарорлар қабул қилиб, амалий чора-тадбирларни қўллаш, бошқариш ва иш юритиш усулларини вазиятга қараб мослаб бориш чораларини кўриш ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Ходимлар сонини таҳлил қилиш, уларнинг умумий сонини, таркибини, меҳнат унумдорлигини режага ва ўтган йилларга нисбатан ўзгариш тенденцияларини аниқлашдан бошланади.

Келтирилган маълумотлардан кўриниб турибдики, кўрсаткичларни ўзгариш тенденциясида кўп фарқ йўқ. Улар бир хил маромда ўзгариш тенденциясига эга. Лекин таҳлил жараёнида икки йиллик маълумот билан чегараланиб қолмаслик керак, биз бу ерда мисол тариқасида икки йиллик маълумот келтирдик. Таҳлилда ушбу кўрсаткичларни бир неча йилга ўрганиш тавсия қилинади.

Кейинги босқичда ходимлар сонини корхонанинг даромади ёки фойдаси билан солиштириб ходимларга тўғри келган даромад ёки фойдани ўзгариш тенденцияларини баҳолаш зарур.

Таҳлил жараёнида меҳнат унумдорлиги билан ўртача иш ҳақини

Ўзгариш тенгденцияларини солиштириш катта аҳамиятга эга. Таҳлилни кейинги босқичларида биз 16.2-параграфда келтирилган ходимларга таъаллуқли барча кўрсаткичлар динамик каторларда ўрганиш тавсия қилинади.

Ходимлар кўрсаткичларига таъсир қилувчи омилларни таҳлил қилиш зарур бўлади.

16.3.1-жадвал

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

№	Кўрсаткичлар	Ўлчов бир-лиги	Ўтган йили	Ҳисоб йили			Ўтган йилига нисбатан ўзгариши, %
				Режа	ҳақи-қатда	ўзга-риши, %	
1	Чакана товар айланиши	Млн. сўм	3050	3150	3166	100,5	103,8
2.	Ўртача рўйхатдаги ходимлар-жами. Жумладан:	Киши	33	34	34	100,0	103,0
2.1	Сотувчилар	Киши	26	27	27	100,0	103,8
2.2	Бошқа ходимлар	Киши	7	7	7	100,0	100,0
3.	Меҳнат унумдорлиги						
3.1	Умумий ходимларники	Млн. сўм	92,4	92,6	93,1	100,6	100,8
3.2	Сотувчиларники	Млн. сўм	117,3	116,7	117,6	100,5	100,3

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

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

Сотувчиларни ҳар бир савдо шохобчаси бўйича алоҳида ҳисоблаш

зарур. Бунинг учун бир неча хил усулдан фойдаланиш тавсия қилинади.

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

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

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

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

Иж – савдо шохобчасининг иш жойи сони;

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

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

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

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

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

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

Режалаштирилган йилга сотувчилар сонини аниқлаймиз.

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

$$365-52-18-8-6 = 281 \text{ кун.}$$

2. 1-та сотувчини иш даври соат миқдори

$$281 \times 7 = 1967 \text{ соат}$$

3. Магазиннинг ишлаш даври = $(11 \cdot 365) - (52 \cdot 2) - (8 \cdot 2) =$

$$=4015-104-16=3895 \text{ соат.}$$

$$4. \text{ Зарурий сотувчилар сони} = \frac{3895 \cdot 10}{1967} = \frac{38950}{1967} = 19,8 \approx 20 \text{та}$$

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

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

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

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

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

Ўзлуксизлик коэффициенти магазиннинг бир йиллик иш кунини 1 сотувчининг иш кунига бўлиш йўли билан аниқланади.

$$K_y = \frac{M_{ик}}{C_{ик}}$$

Бизнинг мисолда

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

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

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

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

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

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

t – 1 сотувчининг 1 ҳафталик иш соати.

$$\bar{X}_{c,p} = \frac{X\partial \cdot M_{ик}}{\Delta t}$$

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

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

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

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

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

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

16.4. Савдода иш ҳақи тўлашнинг асосий қоидалари, уларни ҳисоблаш усуллари, тариф тизими тушунчаси ва унинг элементлари.

Иш ҳақининг шаклланиши, ҳисоб китоби, белгиланиши жараёнида бутун жаҳон амалиётида қабул қилинган, ишлатилаётган қоидалар мавжуд. Ушбу қоидаларга иш берувчи томонидан риоя қилиниши, давлат, жамият, касаба уюшма ташкилотлари ҳамда ҳар бир ишчи томонидан назорат қилиниши ва талаб қилиниши мукин.

Ушбу қоидаларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- меҳнатни сифат ва сон жиҳатларини ҳисобга олиш, уни ишлаб чиқариш (хизмат) натижаларига қараб рағбатлантириш;

- иш ҳақини дифференциация қилиш. Ушбу қоида иш ҳақини ишчининг малакаси, меҳнатининг мураккаблиги ва соддалигига, ақлий ва жисмоний меҳнатга, меҳнат шароитига, меҳнатни нормаллаштириш каби ҳамда бошқа омилларни ҳисобга олган ҳолда белгиланишини талаб қилади;
- иш ҳақи ҳар қандай хўжалик субъекти ходимларининг ижтимоий ҳимоясини таъминлаш керак;
- моддий рағбатлантириш шакллари, миқдори рақобатбардошликни таъминлаши керак;
- иш ҳақи давлат томонидан белгиланган минимал иш ҳақи миқдоридан кам бўлмаслиги керак;
- реал иш ҳақининг мунтазам ошириб боришни таъминлаш зарур. Номинал иш ҳақи ўсиш даражаси инфляция даражасига нисбатан юқори бўлишини таъминлаш;
- меҳнат унумдорлигининг ўсиш даражаси ўртача иш ҳақининг ўсиш даражасига нисбатан юқори бўлишини таъминлаш.

Иш ҳақини ташкил қилиш қоидаларини кўриб чиқишда биринчи омил сифатида давлатнинг ролини эътиборга олиш мақсадга мувофиқ. Давлат иш ҳақи тизимини қонуний нормалар орқали бошқаради, у иш ҳақини бошланғич, базис даражасини белгилайди. Унга минимал иш ҳақи миқдори, минимал яшаш даражаси каби кўрсаткичларни киритиш мумкин. Булардан ташқари давлат иш куни давомийлигини, меҳнат таътили даврини ва уларга тўлов миқдорини белгилайди. Давлат ишчи ва иш берувчилар ўртасидаги низоларни суд орқали ҳал қилувчи арбитор бўлиб ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикасида меҳнатнинг ҳуқуқий қонуний ҳужжати сифатида Ўзбекистон Республикаси Меҳнат кодекси ҳисобланади (Ушбу қонун Ўзбекистон Республикасида 21 декабр 1995 йили тасдиқланган ва 1996 йил 1 апрелдан амалга тушган). Ушбу меҳнат кодексининг 16 моддасида меҳнаткашларнинг меҳнат ҳуқуқлари, жумладан меҳнат мотивацияси ва

воситалари белгилаб қўйилган.

Улар қаторига қуйидагилар киради:

- меҳнат ҳақини қонун билан белгилаб қўйилган минимал миқдордан кам бўлмаган даражада олиш;
- тасдиқланган меҳнат таътили ва уни ҳақини олиш, дам олиш ва байрам кунлари дам олиш;
- меҳнат шарт-шароити, унинг хавфсизлиги ва гигиенаси таъминланишига эга бўлиш;
- меҳнат фаолияти билан боғлиқ зарарларнинг қопланиши;
- қонун билан белгиланган ижтимоий имтиёзлардан фойдаланиш ва ҳ.к.

Иш берувчи ва ишловчининг ўртасидаги ижтимоий-меҳнат муносабатлари ва иш ҳақи масалалари хўжалик субъектларининг ичида тўзилган меҳнат шартномаси билан тартибга солинади. Ушбу шартномада меҳнат шароити, иш ҳақи, уй жой ва медицина таъминоти, кафиллар ва имтиёзлар кабилар ўз аксини топади. Шартномалар муддатсиз, бирон муддатга (беш йилга) ёки бирон ишни бажариш даврига тўзилади.

Жахон амалиётида иш ҳақини ҳисоб китоб қилиш учун тан олинган иш ҳақи шакли ва тизими яратилган.

Иш ҳақи қуйидаги икки шаклдан иборат:

- вақтбай иш ҳақи;
- ишбай иш ҳақи:

Иш ҳақи икки ҳил тизимда, яъни тарифли ва тарифсиз тизимда амал қилади.

Вақтбай иш ҳақи оддий вақтбай (соат, кун, ҳафта, ой) ва вақтбай – мукофотли тизимларга бўлинади.

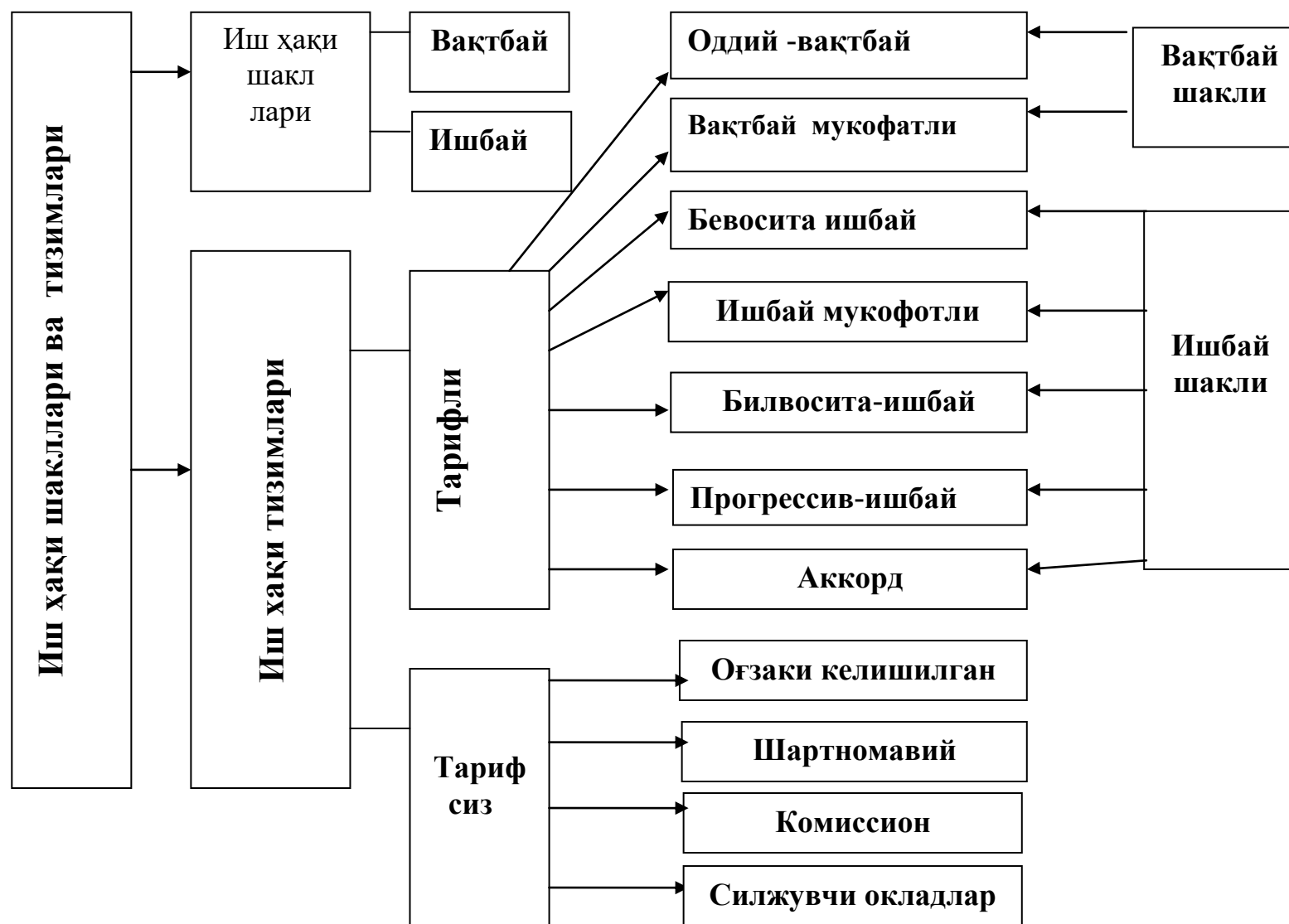
Ишбай иш ҳақи эса оддий (бевосита) ишбай, ишбай-мукофотли, билвосита-ишбой, аккорд тизимларига бўлинади.

Юқоридагилар ҳаммаси таърифли тизимга киради.

Булардан ташқари тарифсиз тизим ҳам қўлланилади.

Иш ҳақи шакллари ва тизимларини қуйидаги (16.4.1) чизмада ифода этамиз.

16.4.1 чизма Иш ҳақи шакллари ва тизимлари



Иш ҳақини ташкиллаштириш хўжалик субъектларида қуйидаги элементлар (кўрсаткичлар)ни ишлаб чиқиш (шакллантириш, ҳисоблаш, тасдиқлаш) билан амалга оширилади:

- биринчидан, меҳнатни нормаллаштириш;
- иккинчидан, тариф тизимини аниқлаш;
- учинчидан, иш ҳақини муқобил шакли ва тизимини танлаш;
- тўртинчидан, иш ҳақи фондини шакллантириш;
- бешинчидан, моддий рағбатлантириш турларини белгилаш.

Меҳнатни нормаллаштириш меҳнат сифатини ва умумий натижага индивидуал шахсларнинг ҳиссасини аниқлаш воситаси сифатида хизмат қилади. Меҳнатнинг самарадорлигини ошириш ҳамда иш ҳақини оқилона белгилаш, уни ташкил қилиш учун илмий асосланган меҳнат нормаси ва нормотивларини ишлаб чиқиш катта аҳамиятга эга. Норма ва нормотивлар орқали меҳнат ва иш ҳақи кўрсаткичларини чуқур тадқиқот қилиш, прогнозлаш ва режалаштириш осонлашди.

Бозор иқтисодиёти шароитида норма ва нормотивлар меҳнатни одилона, адолатли ва ва ҳаққона баҳолашни таъминлайди. Бу эса ўз вақтида корхона, ташкилот ва бошқаларда жамоанинг жипслашишига, меҳнат унумдорлигини ва самарадорлигини оширишга олиб келади.

Савдода меҳнатни нормалаштириш орқали сотиб олувчиларга хизмат кўрсатиш (масалан, бир сотувчи бирон даврда нечта сотиб олувчига хизмат қилиши) мумкинлиги нормасини, сотувчилар, раҳбарлар, мутахассислар ва ёрдамчи ходимларнинг рационал сонини ва бошқа кўрсаткичларни аниқлаш мумкин.

Тариф тизими – норматив мажмуаси бўлиб, улар асосида иш ҳақини дифференциациялаш таъминланади. Иш ҳақини дифференциациялаш меҳнатнинг мураккаблиги, шарт – шароити, табиий – иқлимий шароити, меҳнатнинг интенсивлиги унинг тавсифини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади.

Иш ҳақини ташкил қилишнинг асосини тариф тизими ташкил қилади.

Биз юқорида келтирганимиздек Ўзбекистон Республикасида ҳам иш ҳақи тизими тарифли ва тарифсиз иш ҳақи тизимидан ташкил топади.

Тариф тизими қуйидаги нормотив ҳужжатлардан таркиб топади:

I – Иш ва ишчилар касб ҳунарини тарифий- малакавий маълумотномаси ҳамда хизматчилар лавозимини малакавий маълумотномаси. Ушбу маълумотнома нормотив ҳужжат ҳисобланиб, ишчи ва ишчига, лавозимга қўйиладиган талабларнинг малакавий таснифини белгилайди. Унда ишчига ёки ишни бажариш учун зарур бўлган билим, кўникмалар ва ҳар хил касб, малакага таълуқли ишлар туркуми тарифланади. Тарифий – малакавий маълумотнома ишчилар малакаси даражасини ва тариф разрядини белгилайди;

Тарифий-малакавий маълумотнома бажариладиган ишларнинг тўла тавсифини ва уни бажарадиганлар учун қўйидаги малакавий талабларни ўз ичига олади. Улар ишни баҳолашда ягона мезондан фойдаланишни ва ишнинг мураккаблигидан келиб чиқиб ишчиларга таълуқли разряд белгилашни таъминлайди.

Ҳозирги даврда Ўзбекистонда 1985 йил тасдиқланган Ягона тариф – малака маълумотномаси (ЯТММ) ишлатилмоқда. Унда ишнинг тавсифи ва ишга қўйиладиган талаблар келтирилган. Маълумотномада ҳар бир касб – ҳунарга бериладиган малакавий разряд кўрсатилади.

ЯТММ – га ўхшаш «Хизматчилар лавозими малакавий маълумотномаси» (ХЛММ) мавжуд. Унда ҳар бир лавозимда бажарилиши лозим бўлган бурчлар ва мутахассиларга, хизматчиларга қўйиладиган малакавий талаблар келтирилади.

II - Тариф ставкаси, иш вақти ўлчов бирлигига тўланадиган иш ҳақи миқдорининг пулдаги ифодаси.

Ишчиларга иш ҳақи тўлашда иш вақти ўлчов бирлигида(соат, кун, ой) ишлаб чиқарилган маҳсулот (иш, хизмат) учун тўланадиган иш ҳақи миқдори белгиланади. Тариф ставкасини у ёки бу турини (соат, кун, ой) ишлатиш

корхонада фойдаланилаётган меҳнат нормалари туридан боғлиқ бўлади. Хозирги кунда соатбай тариф ставкасини ишлатиш кўпроқ тарқалган. Умумлаштириб айтганда ишчилар учун тариф ставкаси иш вақти ўлчов бирлигида бажариладиган оддий меҳнатни («О» - разряд) учун тўланадиган иш ҳақининг абсолют(пул ифодасида) миқдорини белгилайди.

«О» - разряд тариф ставкаси давлат томонидан белгиланган минимал иш ҳақи миқдоридан кам бўлмаслиги керак. Раҳбарлар, мутахассислар, хизматчилар, ёрдамчи хизматчилар ва айрим нормаллаштириш мумкин бўлмаган ишларни бажарувчилар учун тариф ставкаси лавозим оклади орқали белгиланади.

Тариф ставкага нисбатан рағбатлантириш тизими шаклланади. Мукофотлар, қўшимчалар, устамалар, ҳудудий коэффициентлар тариф ставкасига нисбатан фоиз ҳисобида белгиланади.

Бажариладиган иш хизмат разрядига қараб аниқланган, тариф ставкаларининг бир бирига нисбати тариф сеткасида ҳар бир разряд учун кўрсатиладиган тариф коэффициентларида ўз аксини топади. «0» разряд коэффициент бирга тенг. «0» разряддан бошлаб тариф сеткасида белгиланган максимал разрядгача тариф коэффициенти ортиб боради. (Тариф сеткасига қаралсин 11.3.1 чизма).

III – Тариф сеткаси, иш ҳақини дифференциялашган миқдорни белгилайди. Унда меҳнат (иш, хизматлар)нинг хусусиятларидан келиб чиқиб ишчилар учун белгиланадиган разрядга қараб, тариф коэффициентлари орқали ойлик тариф ставкалари аниқланади. Тариф сеткасида иш ҳақи шкаласи ишлатилади, унда тариф разряди ва тариф коэффициентлари, тариф ставкаси ўз ифодасини топади.

Хозирги вақтда Ўзбекистон Республикаси бюджетдан молиялаштириладиган корхона, ташкилот ва муассасалар ишчи – хизматчилар учун иш ҳақини белгилашда Ягона тариф сеткаси (ЯТС) асосида ҳисоб китоб қилинади.

Ягона тариф сеткасида тариф разряди ва тариф коэффициентлари келтирилади.

Тариф разряди ишчининг малака даражаси, ишнинг мураккаблиги, реал (аниқ)ликлиги ва бажариладиган вазифанинг жавобгарлигини аниқлайди.

Тариф коэффициенти тариф ставкасини тариф разрядининг ортиб боришига нисбатан юқориланиш даражасини белгилайди, яъни «0» разрядга нисбатан юқори малакали иш, хизмат неча маротаба кўпроқ иш ҳақи олишини кўрсатади.

Тариф разряди ва тариф коэффициенти орқали тариф ставка миқдори қуйидагича аниқланади:

$$T_{ci} = T_o \cdot K_i; \text{ бу ерда:}$$

T_{ci} – тариф ставкаси, i – разряддаги ишчи ёки ходим учун, сўмда;

T_o – «0» разряддаги ишчи ёки хизматчи учун белгиланган тариф ставкаси, сўмда;

K_i – i - разряддаги ишчи ёки ходим учун белгиланган тариф коэффициенти.

ЯТС Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Иш ҳақи тўлашнинг ягона тариф ставкасини такомиллаштириш тўғрисида»ги 20 июнь 2000 йилги 280 – сонли қарори билан тасдиқланган. У 22 тариф разрядини ўз ичига олган бўлиб, тариф коэффициентлари орқали ҳар хил турдаги иш ва лавозим окладларини белгилаш учун хизмат қилади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 5 июлдаги ПФ – 4450-сонли Фармонида мувофиқ бюджет муассасалари ва ташкилотлари ходимларининг лавозим ставка (оклад) лари миқдори (16.4.1-жадвал).

Давлат ва давлат акциядор корхоналари ЯТС низомига риоя қилишлари шарт.

Бюджет тизимида қарамаган хўжалик субъектлари ўзлари иш ҳақи

шаклини, тизимини, моддий рағбатлантириш миқдорини, қўшимча тўловлар кабиларни мустақил белгилайдилар. Давлат тариф ставкаси окладларини улар асос сифатида ишлатишлари мумкин. Лекин, уларда ўрнатилган минимал иш ҳақи давлат томонидан белгиланган даражадан кам бўлмаслиги керак.

Уларнинг миқдорига меҳнат бозоридаги рақобат ва корхоналарнинг молиявий имкониятлари таъсир қилади.

IV. Худудий коэффициентлар. Ушбу коэффициентлар ҳар хил табиий-иқлимий шароитларда ишловчиларнинг ҳаёт даражасини дифференциацияланишини таъминлайди ва иш ҳақиға қўшимча тўлов миқдорини коэффициент ўлчов бирлигида кўрсатади.

I. Устамалар ва ҳар хил қўшимча тўловлар. Булар тариф ставкасида ҳисобга олинмаган омилларни ҳисобга олиб, иш ҳақининг яқка тартибланишини таъминлайди. Масалан, бажариладиган иш ёки лавозимнинг муҳимлиги; меҳнат стажининг доимийлиги; тил билиши; меҳнатга муносабати; қўшимча вазифага ёки ишда йўқ ишчини лавозимини бажариш; кечкурун, дам олиш, байрам кунларида ишлаш кабилар учун тўловлар.

Уларнинг хусусиятларига қарасак, устама компенсация ролини ўйнайди, қўшимчалар эса рағбатлантириш хусусиятига эга.

Тариф тизими, юқорида келтирилгандек иш ҳақини ҳар хил шаклларида фойдаланишни тақозо қилади. Иш ҳақи шакллариға батафсил тўхталиб ўтамиз.

16.4.1 - жадвал

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 5 июлдаги ПФ – 4450-сонли Фармони мувофиқ бюджет муассасалари ва ташкилотлари ходимларининг лавозим ставка (оклад) лари миқдори.

Тариф разрядлари	Тариф коэффициентлари	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 5 июлдаги ПФ – 4450-сонли Фармони ва Вазирлар Маҳкамасининг 2009 йил 21 июлдаги 206-сонли қарори асосидаги тариф коэффициентларига биноан 2012 йил 1 августдан қўлланиладиган тариф ставкалари миқдори, (сўм)	Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 3 ноябрдаги ПФ-4377-сонли Фармони асосан 2011 йил 1 декабрдан компенсация тўловлари ҳисобга олинган тариф ставкалари (сўм)
1	2	3	4
0.	1.000	72355	X
1.	2.476	179151	X
2.	2.725	197167	X
3.	2.998	216920	259246
4.	3.297	238554	280755
5.	3.612	261346	303632
6.	3.941	285151	327467
7.	4.284	309969	352291
8.	4.640	335727	378015
9.	4.997	361558	403903
10.	5.362	387968	432384
11.	5.733	414811	461613
12.	6.115	442451	489231
13.	6.503	470525	517286
14.	6.893	498743	545580
15.	7.292	527613	574529
16.	7.697	556916	603801
17.	8.106	586510	633496
18.	8.522	616609	663504
19.	8.943	647071	694084
20.	9.371	678039	725019
21.	9.804	709368	756434
22.	10.240	740915	788002

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

Вақтбай иш ҳақи.

Вақтбай иш ҳақи икки хил тизимдан иборат:

- оддий - вақтбай;
- вақтбай - мукофотли.

Оддий- вақтбай иш ҳақи шакли ишлатилганда иш ҳақи тариф ставкаси ёки лавозим оклади асосида ҳисобланади. Лавозим окладлари лавозим (штат) жадвалларида кўрсатилади. Лавозим оклади – тўла ишлаган ой учун белгиланган иш ҳақи миқдори. Ишчиларга иш ҳақи ҳисоблашда оддий-вақтбай шакли, соатбай ёки кунбай турлари ишлатилади. Бунда иш ҳақи миқдори соатбай (ёки кунбай) иш ҳақи ставкасини ҳақиқий ишлаган соатлар ёки кунлар сонига кўпайтириш йўли билан аниқланади. Унинг учун қуйидаги формулани ишлатиш мумкин.

$$I_x = C_{tc} \cdot t_i \quad \text{ёки} \quad I_x = K_{tc} \cdot K_o \text{ бу ерда}$$

I_x – ишчининг ойлик иш ҳақи суммаси, сўмда;

C_{tc} – ишчига белгиланган бир соатли тариф ставкаси, сўмда;

t_i – ишчиларнинг бир ойда ишлаган вақти, соат;

K_o - бир ойда ишчининг ишлаган кунлари сони, кун;

K_{tc} – ишчига белгиланган бир кунлик тариф ставкаси (7 ёки 8 соат иш кунига белгиланган), сўмда.

Юқорида келтирилган шакл (оддий-вақтбай) асосан ёрдамчи ва хизмат қилувчи ходимлар учун қўлланилади.

Лавозим окладлари бошқарув, маъмурий хўжалик ходимлари, мутахиссислар ва меҳнат жараёни нормаллаштирилиб бўлмайдиган ёки асосли ҳисобга олишни иложи йўқ иш турларни бажарадиганлар учун қўлланилади.

Хизматчиларга иш ҳақи тўлаш ўзининг мазмуни жиҳатидан вақтбай-мукофотлига яқин бўлиб, у асосида иш ҳақининг асосийси – лавозим оклади (одатда бир ойлик) ва ундан ташқари қўшимчалар ва мукофотлар тўланади.

Лавозим оклади ишбай жадвали асосида хизматчининг касбий малакаси, иш ҳажми, тавсифи ва бошқа омилларга қараб белгиланади.

Вақтбай-мукофотли иш ҳақи шакли ишлатилганда тариф ставка ёки лавозим оклади орқали аниқланган иш ҳақидан ташқари ишчи ва хизматчиларга ҳар хил мукофотлар тўланади. Унинг учун корхона, хўжалик субъектлари махсус низом ишлаб чиқади.

Моддий рағбатлантириш миқдори низомда ишчи ва хизматчилар бажарган ишлар ва вазифаларни сон ва сифат кўрсаткичларига қараб фоизда ёки абсолют сўмда кўрсатилиши мумкин. Рағбатлантириш кўрсаткичлари ва миқдори жамоа шартномаси ёки меҳнат шартномасида кўрсатилиши ёки раҳбар буйруғи билан амалга оширилиши мумкин.

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

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

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

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

n — режанинг ортиғи билан бажарилган даражаси, %.

Вақтбай иш ҳақи шакли қуйидаги ҳолларда кўпроқ самара беради:

- ишчининг вазифаси техник-технологик жараёнларни кўзатиш ва назорат қилиш билан боғлиқ бўлса. Савдода ва умумий овқатланиш соҳасида улар қаторига савдо залидаги назоратчилар, маъмурлар киритилиши мумкин;

- фаолият жараёнида ишнинг сафати ва хизматни бажариш муддати муҳим аҳамиятга эга бўлса. Савдода ва умумий овқатланиш соҳасида менежерлар, технологлар, мастер-товарлар, юқоридаги жараёнлар учун жавобгар шахслар киради;
- сон жиҳатдан натижани ҳисобга олиш қийин ёки имконияти бўлмаса. Булар қаторига раҳбарлар, мутахассислар, ва ёрдамчи ходимларни киритиш мумкин.

Ишбай иш ҳақи

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

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

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

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

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

Масалан: а) якка тартибда расценка белгиланган бўлса

$$И_{х.} = \sum p_i \cdot q_i \quad \text{бу ерда:}$$

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

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

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

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

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

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

Ишчининг иш ҳақи қуйидагича ҳисобланади:

$$T_{с.и.} \cdot t_i$$

$$I_{х.и.} = I_{х.б.} \cdot \frac{\sum_{t=1}^n (T_{с.и.} \cdot t_i)}{\sum_{t=1}^n T_{с.и.}}; \text{ бу ерда:}$$

n

$$\sum (T_{с.и.} \cdot t_i)$$

$t=1$

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

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

t_i – ишчининг бир ойда ишлаган вақти, соат;

n – бригададаги ишчилар сони.

Иш ҳақининг ишбай-мукофотли шакли ишлатилганда белгиланган
расценка бўйича асосий иш ҳақи юқоридагича ҳисобланади.

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

Прогрессив ишбай иш ҳақи шакли ишлатилганда (бу шакл асосан
ишлаб чиқариш тармоқларида кўпроқ қўлланилади) режа даражасида
бажарилган иш учун иш ҳақи белгиланган расценкага қараб ҳисобланади,

режадан ортиқ бажарилган иш учун эса оширилган расценкага нисбатан ҳисобланади.

Билвосита ишбай иш ҳақи шакли асосан қўшимча ишларни бажарувчи ишлар учун ишлатилади.

Аккорд иш ҳақи шакли бажариладиган ишнинг умумий хажмига белгиланади ва унда иш тез (белгиланган муддатга нисбатан) бажарилгани учун мукофот бериши режалаштирилади. Бу шакл қурилиш корхоналари ва автотранспортларда ишлатилади.

Хўжалик субъектлари учун мотивация муҳитини яратиш муҳим масалалардир. Шундай мотив ва рағбатлантириш усуллари яратиш керакки, раҳбардан тортиб, то оддий ишчигача ишларни бажариш улар учун ҳам қизиқарли, ҳам фойдали бўлсин. Бизнинг фикримизча мулкдор учун ҳам, ёлланма ишчи ҳам хўжалик субъектининг асосий мақсадини, («Х» даражадаги фойда ёки даромад олиш бир томондан, «Ҳ» даражадаги талаб ёки эҳтиёжни қондириш иккинчи томондан) бажариш умумий нуқта бўлиб ҳисобланиши керак.

Шуни таъкидлаш жоизки, ҳаракатдаги қафолатланган тариф ставкалари ва лавозим окладлари ишчи ва ходимларнинг маошини хўжалик субъекти мақсади билан боғлиқлигини тўла ифода қилмайди.

Бозор иқтисодиёти шароитида юқоридаги муаммони ҳал қилиш учун иш ҳақининг прогрессив шакллари, моделлари фойдаланишга ҳаракатлар амалга оширилмоқда. Бунга ушбу масалада хўжалик субъектларининг мустақиллигини ошириш имконият яратмоқда. Бундай шаклга (моделга) тарифсиз тизимни киритиш мумкин. Бунда қафолатли тариф ставкалар лавозим окладлари, айрим устамалар ва қўшимчалар ишлатилмайди. Ушбу тизимда иш ҳақи фонди ёки жамоа томонидан ишлаган маошининг хажми улар ўртасида ишчи ходимнинг малакаси ва меҳнатининг сифатига қараб тақсимланади. Бунда иш ҳақини индивидуллаштиришга эришилади. Ушбу шакл (модел) чет элларда (АҚШ., Япония, Франция) қисман тажриба шаклда Россия ва Ўзбекистон

корхоналарида ишлатилмоқда.

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

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

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

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

n – ишчиларнинг умумий сони.

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

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

Бунда силжувчи окладлар, шартномавий (меҳнат шартномаси, жамоавий шартномаларда кўрсатилиши мумкин) ва комисион усули қўлланилади.

Иш ҳақининг тарифсиз тизимида иш ҳақи фондини тақсимлаш қондаси ишлатилади. Яъни бригада ёки жамоа учун ажратилган иш ҳақи фонди ишчи ёки хизматчилар ўртасида уларнинг фаолият натижасига қўшган ҳиссасини (ишнинг мураккаблиги, ишчининг малакаси, жавобгарлиги даражаси, ишлаган вақти кабилар) ҳисобга олган ҳолда тақсимланади. Бунда хир хил коэффицентлар, баллар тизими (рейтинг) кабилар ишлатилиши мумкин.

Иш ҳақининг тарифсиз тизимининг мақсади иш ёки хизматни

(корхона, хўжалик субъекти, ташкилот) пировардидаги натижани моддий рағбатлантиришга қаратилади. Ушбу натижага қараб иш ҳақи фонди режалаштирилади.

Иш ҳақи миқдори унинг учун ажратилган маблағ ҳажмига қараб аниқланади.

Албатта ишчига қонуний ҳужжатларда белгиланган минимал иш ҳақи миқдорини тўлаш кафолатланиши зарур.

Иш ҳақини силжувчи окладлар тизими иш ёки хизмат ҳажми режаси бажарилганда бошқа кўрсаткичлар (масалан: товар айланмаси таркиби, муомала (давр) харажатлари даражаси ва таркиби, даромад, фойда миқдори, рентабеллик даражаси, меҳнат унумдорлиги ва бошқалар) ўзгарса белгиланган (келишилган) иш ҳақи миқдори ўзгартирилиб борилади. Ўзгартирилиш миқдори кўрсаткичларни у ёки бу томонлама ўзгарилиши миқдорига қараб коэффицентларда ёки фоизларда белгиланиши мумкин.

Комиссион иш ҳақи тизими сотувчиларга, савдо агентлари, диллерлар, реклама агентлари, товарлар билан таъминловчилар, овқатланиш зали маъмурлари, ташқи иқтисодий алоқалар билан шуғулланувчилар, айрим мутахасислар, хизматчилар кабиларга қўлланилиши мумкин.

Комиссион иш ҳақи тизимининг кўп хиллари қўлланилади. Конкрет усули корхона, савдо, умумий овқатланиш шаҳобчаларининг мақсадига, муомаладаги товарларнинг хусусиятига, бозорнинг муҳитига ва бошқа омилларга боғлиқ бўлади.

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

$$Их.б. = \frac{ТА \cdot K_{ф.б}}{100} \text{ ёки } И_{x.i} = \frac{ТА \cdot K_{ф.i}}{100}$$

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

$K_{ф}$ – «ТА» миқдорига белгиланган комиссион тўлов фоизи, % да -

тегишлича «б» бригада, «i» алоҳида ишчи учун.

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

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

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

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

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

1. Товар айланиши режасининг бажарилиши (TA_{ϕ})

$$TA_{\phi} = 700000 \cdot 100 / 600000 = 116,7\%$$

2. Режадаги комисион тўлов суммаси ($K_{иx.p}$)

$$K_{иx.p} = 600000 \cdot 10 / 100 = 60000 \text{ сўм}$$

3. Комисион тақдирлаш фоиз ҳисобида (КРФ)

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

4. Сотувчининг ойлик иш ҳақи (I_{xi})

$$I_{x.i} = 60000 + 60000 \cdot 8,35 / 100 = 60000 + 5010 = 65010 \text{ сўм}$$

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

$$Их.і = K_{их.р} + \frac{K_{иср} \cdot КТФ}{100}$$

Бу ерда: $I_{х.і}$ – i – сотувчининг ойлик иш ҳақи;

$K_{их.р}$ – режадаги комисион тўлов суммаси;

КТФ – комисион рағбатлантириш миқдори, % ҳисобида.

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида иш ҳақининг контаракт (шартномавий) тизими кенг тарқала бошланди. Умуман контракт (шартномавий) иш ҳақи тизими бутун жаҳонда кенг тарқалган. Шунинг эътиборга олиш керакки, бу тизим ишлатилганда аслида тариф сеткаси, тариф разрядлари, тариф коэффициентлари, тариф ставкалари ва моддий рағбатлантириш тизимларини ҳамда бошқа омилларни чуқур таҳлил қилиш асосида иш ҳақини контракт (шартномада) кўрсатилган миқдорда аниқланади.

Бу албатда контракт (шартнома) миқдори иш берувчи ёки мулкдорнинг иш ҳақи учун ажрата оладиган маблағи ҳажми, уни имконияти чегарасида белгиланади.

Меҳнат (жамоавий) контракт (шартнома) да иш ҳақи миқдори (вақтбай ёки ишбай шакли кўрсатилиши мумкин) моддий рағбатлантириш ва жавобгарлик шarti, меҳнат шарт-шароити, ишчининг ҳуқуқи ва бурчи, контракт (шартнома) муддати келишилади.

Иш ҳақининг тарифсиз тизими ишлатилишда:

- аниқ савдо ходимида қўйилган вазифа ва мақсадни;
- мақсадга эришиш даражасини белгиловчи кўрсаткичлар;
- мақсадга эришиш даражаси ва моддий рағбатлантириш миқдорини сон нисбатини аниқлаб олиш лозим бўлади.

Таянч иборалар: меҳнат, меҳнат ресурслари, ишчи кучи, ишчилар сони, рўйхатдаги ишчилар, меҳнат салоҳияти, меҳнат ҳақи, иш ҳақи, ишчи кучи қиймати, тариф тизими, таъриф ставкаси, таъриф разряди, тариф коэффициенти, вақтбай иш ҳақи, ишбай иш ҳақи, таърифсиз тизим.

Такрорлаш учун саволлар.

1. Меҳнатнинг моҳиятини ёритиб беринг?
2. Меҳнат ресурслари деганда нимани тушунаси?
3. Меҳнат салоҳияти нима ва у меҳнат ресурсларидан қандай фарқланади?
4. Ишчи кучи нима?
5. Ишчи кучи такрор ишлаб чиқарилиши қандай фазалардан иборат бўлади?
6. Рўйхатдаги ходимлар сони қандай аниқланади?
7. Ходимларни ўртача сони қандай аниқланади?
8. Меҳнат ресурсларни таҳлил қилишда қандай кўрсаткичлар аниқланади?
9. Савдода сотувчилар сони қандай режалаштирилади?
10. Раҳбар ходимлар сони қандай аниқланади?
11. Иш ҳақининг мазмунини ёритинг?
12. Меҳнат ҳақини иш ҳақидан фарқини тушунтиринг?
13. Ишчи кучини сақлаш учун тўлов ва ҳаражатларга нималар киради?
14. Меҳнат ҳақи ижтимоий пакетиға нималар киради?
15. Иш ҳақи тизими моҳияти ва аҳамияти.
16. Иш ҳақини ташкил қилиш қоидалари.
17. Иш ҳақи шакллари.
18. Меҳнат мотивацияси деганда нимани тушунаси? ва у қандай воситалар орқали амалга оширилади?
19. Таърифсиз тизимнинг авзалликлари қандай номоён бўлади?
20. Прогрессив иш ҳақи тизимини тавсифлаб беринг.
21. Вақтбай – мукофотли иш ҳақи шакли ишбай– мукофотли иш ҳақи шаклдан нима билан фарқланади ва улар қандай ҳолларда ишлатилади?
22. Иш ҳақи фондининг таҳлили нимадан бошланади ва қандай кўрсаткичлар ишлатилади?

17-Маъруза. САВДО КОРХОНАЛАРИ ДАРОМАДЛАРИ

17.1. Савдо корхоналари даромадларининг моҳияти ва аҳамияти.

17.2. Савдо корхоналари даромадлари турлари.

17.3. Савдо корхоналари даромадларига таъсир қилувчи омиллар.

17.4. Савдо корхоналарининг даромадларини таҳлили ва режалаштириш.

17.5. Савдо корхоналари даромадларини ошириш йўллари.

17.1. Савдо корхоналари даромадларининг моҳияти ва аҳамияти.

Умуман олганда «Даромад» сўзининг мазмуни «Давлат, савдо саноат муассасалари, корхоналар, колхоз, совхоз, ижтимоий ташкилот ёки айрим шахс ҳисобига тушадиган соф пул ва бошқа маблағлар» деб ўзбек тилининг изоҳли луғатида (Москва «Рус тили» нашриёти 1981, 211 бет) таърифланган. Аслида сўзнинг мазмунини корхона, хўжалик субъектлари ёки шахснинг қандайдир фаолияти натижасида унинг тасарруфига тушадиган соф пул ёки моддий неъматларни англатади.

Собиқ иттифоқ давридаги ва ҳозир ҳам савдо соҳасига бағишланган иқтисодий адабиётларда уларнинг даромадларини моҳиятига юзаки таъриф бериб келинган ва шундай қарашлар ҳозир ҳам давом этмоқда. Шу сабабли бизлар «даромад» категорияси моҳиятини қисқача бўлса ҳам иқтисодиёт назарияси нуктаи назаридан ёритиб ўтмоқчимиз.

Иқтисодиётга оид адабиётларда савдо соҳаси даромадига берилган таърифларни умумлаштириб қуйидагиларга бўлиш мумкин:

- савдо ва умумий овқатланиш кохоналарининг ялпи даромади деганда барча фаолият турларидан олинган даромадларнинг мажмуаси тушунилади⁸;
- даромадлар деганда иқтисодий манфаатларнинг ўсиши натижасида капиталнинг ортиб бориши тушунилади⁹;
- ялпи даромад деганда, савдо корхоналарига савдо жараёнидан ва бошқа фаолиятлардан тушадиган даромадлар суммаси назарда тутилади¹⁰;

⁸ Ўрозов К.Б. «Савдода бухгалтерия ҳисоби ва солиққа тортиш», Тошкент: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2004, 184 бетда.

⁹ «Экономика предприятия (Фирмы)», Учебник, Коллектив авторов, М.: ИНФРА-М, 2004, 211 страница.

¹⁰ Сребник Б.В. «Экономика торговли», Учебник, М.: «Высшая школа», 1989. 172 страница.

- савдо корхонасининг ялпи даромади деганда савдо хизматларини сотишдан тушган умумий тушум суммаси, яъни товар айланиш ва товарлар сотиб олиш қиймати ўртасидаги фарқ ҳамда товарлар сотиш билан боғлиқ бўлмаган фаолиятлардан олинган даромадлар тушунилади¹¹;

- савдо корхоналари ва ташкилотларининг ялпи даромади деганда муомала харажатларини қоплаш ва фойдани шакллантиришга йўналтириладиган товарлар сотишдан ва бошқа ишлар ва хизматлардан тушган пул маблағлари суммаси тушунилади¹²;

- савдонинг ялпи даромади – бу товарларни ва хизматларни сотишдан тушган тушум ва товарлар билан таъминловчиларга товарлар қийматини тўлаш билан боғлиқ харажатлар фарқидир¹³.

Бундай таърифлар сонини кўплаб келтириш мумкин.

Ушбу таърифлардан кўриниб турибдики «даромад» категориясига ҳисоб китоб нуқтаи назаридан қараш мавжуд, уни табиати ва моҳияти иқтисодий категория сифатида ёритилмаган.

Савдо корхоналари (шаҳобчалари)нинг ҳамда бошқа хўжалик субъектлари ва алоҳида шахслар даромади улар фаолияти натижасида яратилган қиймат нуқтаи назаридан қаралиши назарий жиҳатдан тўғри бўлди. Савдода даромад улар фаолиятининг баҳоси яъни улар фаолиятида сарфланган ижтимоий зарурий меҳнатнинг (меҳнат воситалари ва ишчи кучи харажатлари) қиймати ва қўшимча қийматнинг пулдаги ифодасини англатади. Назарий жиҳатдан у «с + v + m» -га тенг. Бу ерда «с + v» жонли ва жонсиз меҳнат сарфларини, яъни савдо харажатларини англатса, «m» - уларни соф фойдасини миқдорини англатади.

Савдода ишлаб чиқаришдан фарқли, барча харажатлари даромад (уларни устамалари) ҳисобидан қопланади, яъни улар товарлар қиймати таркибида акс топади, ишлаб чиқаришда эса, харажатлар таннарх таркибига

¹¹ «Экономика торговли», Учебник, Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1990. 192 страница.

¹² «Экономика торговли», Учебник, Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1980, 307 страница.

¹³ «Торговая дело: экономика и организация», Учебник, Коллектив авторов, М.: ИНФРА-М, 1997, 122 страница.

киради ва у маҳсулот (иш, хизмат) ни сотишдан олинган соф тушум ҳисобидан қопланади. Умуман ишлаб чиқаришда «даромад» категорияси ишлатилмайди, у ерда «даромад», «ялпи фойда» деб юритилади. Савдо фаолияти қиймати ($c + v + m$), уларнинг даромадида ўз аксини топади. Ушбулар нуқтаи назаридан, бизларнинг фикримизча савдо соҳасидаги «даромад»ни, улар фаолиятида яратилган қийматнинг пулдаги ифодаси сифатида, яъни улар фаолиятининг баҳоси сифатида қаралиш иқтисодий назария нуқтаи назаридан ҳақиқатга яқин бўлади.

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

Даромад товарлар баҳосининг бир элементи ҳисобланади.

Даромаднинг иқтисодий йўналтирилиш моҳияти бўйича барча харажатлар, солиқлар, тўловларни ва фойдани таъминлашдир.

Ушбу соҳада даромад улар томонидан сотиладиган товарларни сотиб олинган баҳоларига қўйиладиган устамалар миқдорида ўз аксини топади.

Савдо соҳасида даромадларни асосий қисми тегишли товарларни сотишдан шаклланади. Бунда даромадни шакллантирувчи кўрсаткич сифатида савдо корхона (шаҳобча)ларини, товарларни сотиб олиш баҳосига қўйиладиган устамалар ҳисобланади. Ушбу корхона (шаҳобча)лар товарлар сотиш билан боғлиқ бўлмаган, бажарган бошқа ишлар ва хизматлардан ҳам даромадлар олади.

17.2. Савдо корхоналари даромадлари турлари

Савдо корхоналари фаолиятларини тижоратланиши натижасида улар даромадини шаклланиши, моҳияти ва турлари тубдан ўзгариб кетди.

Бухгалтерия ва статистик ҳисоботларда савдо корхона (шаҳобча)ларининг даромадлари қуйидагича шаклланади.

«Маҳсулот (иш хизмат)ларни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларини шакллантириш

татиби тўғрисида Низом» да (5 феврал 1999 йил 54 – сонли Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси қарори) хўжалик субъектлари, жумладан савдо корхоналари даромадларининг турлари ва аниқлаш усуллари келтирилган.

Назарий жиҳатдан савдо корхоналарини сотишдан олган даромади уларни муомала ҳаражатларини қоплаш ва фойда олиш манбаи бўлиб, у савдонинг истеъмол товарлари баҳосидаги ҳиссасининг миқдорини англатади. Бундан келиб чиқиб, савдонинг сотишдан олган даромади савдо хизматларини сотишдан тушган тушум, яъни савдо хизматлари қийматини пулдаги ифодасидир. Ушбу таъриф сотишдан олган даромадни моҳиятини очиқ беради.

Савдони товарларни ишлаб чиқаришдан то истеъмолчиларга етказиш, унинг билан боғлиқ бўлган савдо хизматларини тўлаш товарларни чакана баҳоси ҳисобидан амалга оширилади ва у савдо хизматининг қиймати бўлиб, ҳисобланади.

Савдо ҳаражатларини тўлаш манбаи бўлиб, савдо устамалари хизмат қилади. У товарлар чакана баҳоси билан товарларни сотиб олиш (улгуржи савдодан, ишлаб чиқаришдан ёки бошқа воситачилардан) баҳоси ўртасидаги фарқи сифатида аниқланади.

Савдо корхоналарининг даромадлари юқорида келтирилган Низом бўйича қуйидагилардан таркиб топади:

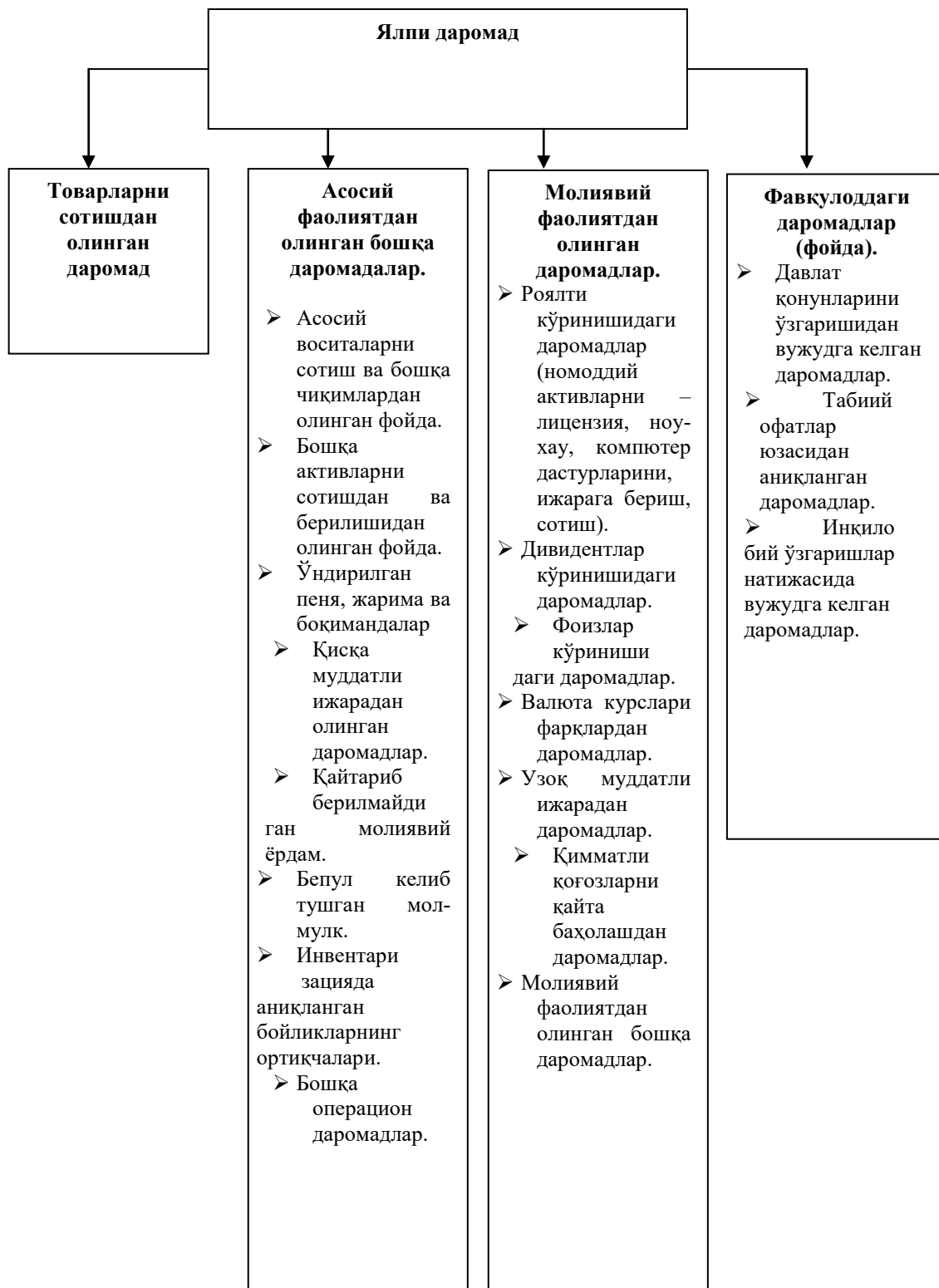
1. Сотишдан олинган даромад. Савдонинг «Товарларни сотишдан олган ялпи даромади» сотишдан олинадиган соф тушумдан сотилган товарларни ҳарид қийматини чегириб ташлаш орқали аниқланади. Сотишдан олинадиган соф тушум товар айланиши суммасидан товарларни сотиб олиш қийматиға киритиладиган, (ишлаб чиқариш корхоналарини сотиш (улгуржи) баҳоларидан ташқари) сотиб олиш билан боғлиқ қўшимча ҳаражатларни (божхона тўловлари – акциз солиғи, ҚҚС, божхона божи ва йиғимлари; воситачилик ёки

брокерлик ҳаражатлари ва бошқаларни) чегириб ташлаш орқали аниқланади.

2. Асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар;
3. Асосий бўлмаган фаолиятдан олинган даромадлар. Улар қаторига молиявий фаолиятдан олинган даромадлар ва фавкулотдаги даромадлар киради.

Савдо корхона(шаҳобча)лари даромадининг таркибий турлари 17.2.1-чизмада келтирилган.Савдода товарларни сотишдан олинган даромадига кенгроқ тўхталиб ўтамиз. Чакана савдо корхона (шаҳобча)лари товарлари эркин чакана баҳоларда сотади. Лекин бозорда баҳо сиёсатига истеъмол товарларини ишлаб чиқарувчилар ёки чет эл таъминотчилари хийла даражада таъсир қилади. Яъни уни шаклланишига асос солади, бу ҳолатга савдонинг таъсири катта эмас. Шу сабабли савдо корхона (шаҳобча)лари товар ишлаб чиқарувчиларини баҳо сиёсатини ҳисобга олмай иложи йўқ.

Савдо корхона (шаҳобча)ларининг даромадлари турлари.



Шу билан бир қаторда чакана савдо корхона (шаҳобча)лари, бошқа савдо билан шуғулланувчи юридик шахслар, якка тартибда савдо қилувчилар талаб ва таклифга нисбатан шаклланган ҳудудий бозор конъюнктурасидан товар ва хизматларни миқдори ва сифатидан, ишлаб чиқарувчи ва бошқа товар таъминотчиларининг улгуржи баҳоларидан келиб чиқиб, ўз савдо устамасини ва товарларини чакана баҳосини белгилайди.

Ушбу ҳолатдан кўриниб турибдики чакана баҳоларни асосий қисми ишлаб чиқарувчилар ва бошқа товар таъминотчиларининг улгуржи ёки товарларни сотиш баҳосидан иборат эканлиги.

Савдо устамасини белгилашда, улар муомала харажатлари миқдори товарларни сотиб олиш баҳосига киритиладиган айрим қўшимча харажатлар (божхона тўловлари ва йиғимлари Қ.Қ.С., акциз солиғи, божхона божи, божхона йиғими, ташиб келтириш, брокерлик, воситачилик, сертификациялаш ва бошқа харажатлар)ни ва режалаштирилган товарларни сотишдан олинган фойдани ҳисобга олади. Айрим ҳолларда давлат ёки маҳаллий ҳокимият томонидан савдо устамалари чегараларини ўрнатиш, рентабиллик чегарасини белгилаш ва бошқа чоралар орқали тартибга солиниши мумкин.

Савдо корхона (шаҳобча)лари фаолияти учун, уларни молиявий барқарорлигини таъминлашда, самарадорлигини оширишда савдо устамаларини аҳамияти жуда катта. У савдо хизмати баҳосини тавсифлайди ва уларни товарлар сотишдан оладиган даромади миқдорини белгилайди.

Товарларни сотишдан олинадиган даромадни режалаштириш савдо устамаларини асослаш орқали амалга оширилади.

17.3. Савдо корхоналари даромадларига таъсир қилувчи омиллар.

Даромадларни таҳлил қилишда ялпи даромадга, унинг таркибий қисми сотишдан олинган даромадлар, асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар, молиявий фаолиятдан олинган даромадларга савдонинг

иқтисодий фаолиятдан келиб чиқадиган омиллар таъсирини ўрганиш катта аҳамият тутади.

Даромадларнинг ҳажмига, унинг турларига мос равишда бир неча омиллар таъсир қилади.

Товарларни сотишдан олинган даромадларга қуйидаги омиллар таъсир қилади:

- товар айланишининг ҳажми, таркиби ва ассортименти;
- товарларни келтириш шартлари;
- товарларни силжитиш. Бу жараёнда товарлар физик (реал) миқдорда ишлаб чиқаришдан чакана савдога етказилади. Товарларни силжитиш бир неча бўғинлардан иборат бўлади (улгуржи савдо базалари, складлари; ҳар хил воситачилар). Ушбу бўғинлар қанча кўп бўлса, савдо устамаси уларнинг ўртасида тақсимланади ва чакана савдонинг ҳиссасини камайишига олиб келиши мумкин. Уларнинг сони товар ассортиментларининг мураккаблигига, товарларни ишлаб чиқаришдан чакана савдога етказиш шарт-шароитларига ва бошқаларга боғлиқ.
- савдо устамасининг даражаси (сотиб олиш баҳосига нисбатан, %);
- товарларни сотишда аҳолига кўрсатиладиган қўшимча хизматларнинг сони, сифати ва уларнинг тарифлари.

Умуман олганда, даромадларга кўп сонли ташки (савдога боғлиқ булмаган) ва ички омиллар таъсир қилади.

Ташки омилларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- сиёсий барқарорлик;
- иқтисодиётнинг ҳолати;
- демографик ситуация;
- бозор конъюктураси, жумладан истеъмол товарлари бозори;
- инфляция даражаси;
- кредит буйича банк фоизлар;

- бахони микдори;
- тарифлар, тўловлар ва бадаллар микдорлари.

Ички омилларга қуйидагилар киради:

- савдо устамалар микдори (сотишдан олинган даромад);
- муомала харажатлари микдори;
- товарларни силжитиш каналлари;
- меҳнат унумдорлиги;
- товар айрибошлаш тезлиги (кунлар ва маротабаларда);
- ўз маблағларининг микдори;
- асосий фондлардан ва айланма маблағлардан самарали фойдаланиш ва бошқалар.

17.4. Савдо корхоналарининг даромадларини таҳлили ва режалаштириш

Савдода даромадларининг таҳлилининг вазифаси ялпи даромад, унинг таркибий турлари бўйича режанинг бажарилиши, уларни динамикасини (ўзгариш) тенденциялари, таркибий силжишлар ҳамда уларга таъсир қилган омилларни таъсир даражасини аниқлаш асосида корхонани молиявий-хўжалик фаолияти натижасига баҳо бериш бўлиб ҳисобланади.

Даромадларни таҳлил қилишда бухгалтерия, молиявий, статистик ҳисоботлар ва танлаб кўзатиш, эксперт баҳолаш натижалари каби маълумотлар ишлатилади.

Ҳисоботларга қуйидагиларни киритиш лозим:

- бухгалтерия баланси - 1-сонли шакл;
- молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот 2-сонли шакл;
- пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот;
- фойда ва зарарлар тўғрисидаги ҳисобот – 9-шакл;
- корхона харажатлари тўғрисидаги ҳисобот – 5-С (савдо) шакли;

- улгуржи ва чакана товар айланмаси тўғрисидаги ҳисобот – 1-савдо шакли;
- товарлар сотиш ва қолдиқ тўғрисидаги ҳисобот – 3-савдо шакли;

Булардан ташқари бухгалтериядаги товар гуруҳлари бўйича савдо устамалари тўғрисидаги маълумотлар ишлатилади.

Даромадлар миқдори абсолют – сўмда ва нисбий кўрсаткичларда ҳисоб-китоб қилинади. Унинг нисбий кўрсаткичларига қуйидагиларни киритишни тавсия қиламиз:

- сотишдан олинган даромадларни товар айланишига нисбатан, фоизда ёки коэффициентда;
- сотишдан олинган даромадларга муомала харажатларини нисбати, фоизда ёки коэффициентда;
- ялпи даромадларини барча активларга нисбати, фоизда ёки коэффициентда;
- ялпи даромадларни асосий фондларга; айланма мабалағларга, молиявий ресурсларга нисбати, фоизда ёки коэффициентда;
- молиявий фаолиятдан олинган даромадларни молиявий ресурсларга нисбати, фоизда ёки коэффициентда.

Бундан ташқари даромадларни таркиби ҳар бир элёмантини уларга тегишли, уларни шакллантирадиган кўрсаткичларга ёки манбасига нисбатан тегишли кўрсаткичлар аниқланиши ҳам мақсадга мувофиқдир.

Даромадларни таҳлил қилишда ялпи даромадга, унинг таркибий қисми сотишдан олинган даромадлар, асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар, молиявий фаолиятдан олинган даромадларга савдонинг иқтисодий фаолиятидан келиб чиқадиган омиллар таъсирини ўрганиш катта аҳамият тутати.

Даромадларнинг ҳажмига, унинг турларига мос равишда бир неча омиллар таъсир қилади.

Товарларни сотишдан олинган даромадларга қуйидаги омиллар таъсир қилади:

- товар айланишининг хажми, таркиби ва ассортименти;
- товарларни келтириш шартлари;
- товарларни силжитиш. Бу жараёнда товарлар физик (реал) миқдорда ишлаб чиқаришдан чакана савдога етказилади. Товарларни силжитиш бир неча бўғинлардан иборат бўлади (улгуржи савдо базалари, складлари; ҳар хил воситачилар). Ушбу бўғинлар қанча кўп бўлса, савдо устамаси уларнинг ўртасида тақсимланади ва чакана савдонинг ҳиссасини камайишига олиб келиши мумкин. Уларнинг сони товар ассортиментларининг мураккаблигига, товарларни ишлаб чиқаришдан чакана савдога етказиш шарт-шароитларига ва бошқаларга боғлиқ.
- савдо устамасининг даражаси (сотиб олиш баҳосига нисбатан, %);
- товарларни сотишда аҳолига кўрсатиладиган қўшимча хизматларнинг сони, сифати ва уларнинг тарифлари.

Товар айланишининг ортиши даромадларни ортишига олиб келади, чунки қанча товар кўп сотилса, шунча савдо устамасининг суммаси юқори бўлади.

Товарлар ассортиментига қараб ҳар хил устамалар белгиланади, бу эса агар юқори устама қўйилган товарлар кўпроқ сотилса, улар учун устама суммаси юқори бўлади ёки тескари ҳолат рўй бериши мумкин.

Товарларни келтириш шартларига эътибор қаратсак баҳолар ўзгармаган шароитда товарларни силжитиш бўғинлари қанча кўп бўлса, чакана савдо бўғинлари шунча кам даромад олишлари мумкин. Бозор иқтисодиёти шароитида савдо корхоналари савдо устамаларини мустақил белгилайди. Айрим товар гуруҳлари бўйича савдо устамалари давлат ва маҳаллий ҳокимиятлар томонидан чегараланиши мумкин. Буни улар

аҳолининг кундалик эҳтиёжига таълуқли товарларни баҳосини чегаралаш мақсадида ҳам амалга оширади. Бу жаҳон амалиётида ҳам мавжуд. Лекин бундай шароитда бир томондан даромадни камайтирмаслик керак, иккинчи томондан, истеъмол товарларига рақобатбардош баҳоларни ушлаб туриш зарар бўлади.

Даромадларни бошқа турларига таъсир қилувчи омиллар уларнинг иқтисодий табиатидан ва шаклланиш шароитидан келиб чиққан ҳолда аниқланади (масалан: ҳар хил хизматлар ва уларнинг тарифлари, қимматбаҳо қоғозлар баҳоси, ҳар хил фоизлар ва ҳ.к.)

Фавқулотда даромадларнинг вужудга келиши, уларни иқтисодий табиатидан маълум, лекин буларни ҳам сабабларини аниқлаш, таҳлил қилиш, ҳулосалар қилиш мақсадга мувофиқ бўлади.

Таҳлил жараёнида биз юқорида келтирган кўрсаткичларни режага нисбатан ўзгариш миқдори, бир неча йилларга динамикаси ҳисоб-китоб қилиниши керак.

Даромадларни таҳлили фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг таҳлили билан тифиз боғлиқ бўлганлиги муносабати билан уларнинг таҳлили фойда ва рентабелликни таҳлили маъруза матнининг 19.4-параграфида кенгрок ёритилади.

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

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

курслари фарқлари ва ҳоказолар.

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

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

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

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

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

Даромадларни режалаштириш масаласи кенгроқ фойдани режалаштириш параграфида ёритилади.

17.5. Савдо корхоналари даромадларини ошириш йўллари

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

Товарларни сотишдан олинган даромадлар асосан товарлар айланиши ҳажми, таркиби ва ассортименти, уларга ўрнатилган савдо устамаси даражаси ҳамда товарларни келтиришдаги иштирокчилар ва рақобатбардош баҳонинг миқдоридан боғлиқ. Бу кўрсаткичларни у ёки бу томонга ўзгариши

даромадни ортишига ёки камайишига олиб келади.

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

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

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

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

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

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

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

Бизнингча савдо корхоналарида даромадни ошириш учун қуйидаги чора тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз:

1. Савдо дўконларидаги товар қолдиқларини ўрганиб чиқиш ва товар сотишнинг прогрессив йўллари жорий қилиш;
2. чакана савдо шахобчалари жойлашувини қайта кўриб чиқиш;
3. аҳоли талабини ўрганиш асосида товарлар ассортиментини шакллантириш;

4. асосий истеъмол моллари бўйича бозорларда кўчма савдони ташкил этиш;
5. корхона бошқарувига бугунги кун замонавий билим ва кўникмаларга эга бўлган, иқтисодий таҳлил усулларида фойдаланиб корхона бошқарув қарорларини қабул қилишда ёрдам бера оладиган билимли иқтисодчи мутахассисларни ва маркетингларни жалб қилиш.
6. истеъмолчилар талабини чуқур ўрганиб, сўнгра товарларни келтириш;
7. товарларни сақлаш шароитларини яхшилаш ва моддий жавобгарликни ошириш;
8. доимий харидорларни шакллантириш ва кўпайтириш;
9. савдо сервисини ошириш ва унда савдо ходимларининг ролини ошириш;
10. истеъмолчиларга товарларни сотиб олгандан кейинги қўшимча хизматларни ташкил этиш;

Таянч иборалар; товар айланиши, қиймат, баҳо, устама, ялпи даромад, товарларни сотишдан олинган даромад, асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар, молиявий фаолиятдан олинган даромадлар, фавқулотдаги даромадлар.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Даромадлар тушунчаси моҳиятини ёритиб беринг.
2. Савдонинг даромадини таърифини айтинг.
3. Савдонинг даромадига қандай тарифлар берилган?
4. Нега савдонинг даромади уни фаолиятининг баҳоси дейилади?
5. Савдонинг даромадлари қандай йўналишларда ишлатилади?
6. Даромадларни қандай турларини биласиз ва улар таркибига нималар киради?
7. Даромадларни таҳлил қилишни вазифаларини айтинг.
8. Даромадларни таҳлил қилишда қандай маълумотлардан фойдаланилади?
9. Даромадларни таҳлил қилишда қандай кўрсаткичлар аниқланади?
10. Даромадларга қандай омиллар таъсир қилади?
11. Даромадлар қандай режалаштирилади?

18-Маъруза. САВДОДА МУОМАЛА ХАРАЖАТЛАРИ.

18.1. Товар муомаласидаги ижтимоий зарурий ҳаражатлар моҳияти

18.2. Муомала ҳаражатларининг мазмуни ва таснифланиши

18.3. Муомала ҳаражатларининг даражасига таъсир қилувчи омиллар

18.4. Муомала ҳаражатларини тахлили

18.5. Муомала ҳаражатларини режалаштириш

18.1. Товар муомаласидаги ижтимоий зарурий ҳаражатлар моҳияти

Ҳар бир жамиятда ишлаб чиқариш ва истеъмол бир-биридан макон ва замонда фарқланади. Бу икки жараёни бир-бири билан боғлаш, яъни бир томондан ишлаб чиқариш соҳасининг махсулотини истеъмолчига етказиш, иккинчи томондан истеъмолчини товар учун тўловини ишлаб чиқарувчига етказиш тегишли масофада ва вақтда, ушбу жараён билан шуғулланувчи махсус соҳа орқали амалга оширилади.

Ушбу жараён, яъни истеъмол товарларини истеъмолчига етказиш тегишли моддий ва номоддий ҳаражатлар билан боғлиқдир. Бу жараёнларнинг бир қисми ишлаб чиқариш корхоналари томонидан копланadi ва улар корхонанинг давр ҳаражатлари таркибида ўз аксини топади. Масалан: тайёр махсулотларни корхона омборларида саклаш, уларни транспорт воситаларига юклаш, айрим ҳолларда махсулотларни олди-сотди шартномаларига асосан транспорт ҳаражатлари ишлаб чиқариш корхонаси томонидан копланиш кўзда тутилган бўлса, (мисол учун денгиз, дарё транспортида «франко-станция-назначения» усули кулланилса) транспорт ҳаражатлари ва реклама, агар ишлаб чиқариш корхоналари реклама фаолияти билан шуғулланса.

Истеъмол товарларини ишлаб чиқаришдан истеъмолчига етказиш учун сарфланган ҳаражатларнинг асосий қисми товар айрибошлаш соҳаси билан шуғулланувчи савдо соҳаси, умумий овқатланиш корхоналари ва шаҳобчалари зиммасига тўғри келади. Бу ҳаражатларнинг асосий қисми савдо соҳасининг таннархи сифатида муомала ҳаражатларига киритилади, айрим ҳаражатлар савдо корхоналари ва шаҳобчаларининг асосий

фаолиятдан олинган фойдаси ҳисобидан копланadi.

Шундай қилиб савдо соҳаси харажатларини иқтисодий мазмуни бўйича назарий жиҳатдан умумий харажатлар, муомала харажатлари ва муомала харажатлари таркибига кирмайдиган харажатларга таснифлаш тўғри бўлади, деб ҳисоблаймиз.

Савдо соҳасининг умумий харажатлари куп қиррали бўлиб, у ҳар хил турдаги харажатлардан таркиб топади. Унинг таркибига муомала харажатларидан ташқари қуйидагиларни қиритилади.

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

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

3. Даромад ҳисобидан қопланадиган солиқ.

4. Банклар ва бошқа молия-кредит ташкилотлари кредитлари бўйича фоизлар (инвестиция даврида капитал қуйилмалар таркибига қирувчи инвестицияларга олинган банк ва бошқа молия-кредит ташкилотлари кредитлари бўйича фоизлардан ташқари), шу жумладан, муддати утган ва ўзайтирилган ссудалар бўйича фоизлар.

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

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

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

8. Тара буйича йукотишлар. Бу харажатлар режалаштирилмаган, норационал хўжалик юритиш ёки бошқа холларда вужудга келади.

9. Картошка ва сабзавотларни тайёрлаш, саклаш, кайта ишлаш ва сотиш буйича харажатлар ва бошқа бюджетдан копланадиган харажатлар бюджет ҳисобидан копланadi.

10. Фавкулотда зарарлар – бу хўжалик юритувчи субъектларнинг одатдаги фаолиятдан четга чикувчи ходисалар ёки операциялар натижасида вужудга келадиган ва руй бериши кутилмаган одатдан ташқари харажатлар моддаларидир. Бунга фавкулотда моддалар ва муомала харажатлари (Низомда давр харажатлари) таркибида акс эттирилиши керак булган давр (харажатлари) моддалари кирмайди.

Савдонинг умумий харажатларни таркибини куйида келтирилган 18.1-чизмада ифодалаш мумкин.

Муомала харажатлари – бу истеъмол товарларини ишлаб чиқаришдан то истеъмолчига силжитиш жараёнида сарфланган жонли ва жонсиз меҳнат кийматининг (бу холда ҳам киймат зарурий ва кушимча қисмларга таксимланади) зарурий қисмини пулдаги ифодасидир. Муомала харажатлари иқтисодий категория булиб тарихий тавсифга эга. Уни вужудга келиши товар-пул муомаласини пайдо булиши билан тигиз боғлиқдир.

Муомала харажатлари савдонинг асосий кўрсаткичларидан бири булиб ҳисобланади.

Савдо соҳасида умумий харажатлар таркиби



Муомала харажатлари пул-товар муносабатлари вужудга келиш даври билан боғлиқ бўлиб, у пул-товар муомаласини меваси, унинг асосида вужудга келган ва унинг мохияти товар олди-сотди жараёни, яъни товар айрибошлашни табиатидан келиб чиқади. Ушбу харажатлар назарий жихатдан, нафакат савдода мавжуд, у такрор ишлаб чиқариш жараёнини бошланишидан (ишлаб чиқариш корхоналари хом ашёни манбаасидан то ишлаб чиқариш жойига етказишда (ушбу жараён ҳам товар айрибошлаш жараёнига назарий жихатдан киради, бу ишлаб чиқариш жараёни эмас, чунки хом ашё сотиб олингандан кейин товар тусига киради ва ишлаб чиқарувчи

учун хом ашё сифатида, назарий жихатдан товар сифатида уни тайёр махсулотга айлантирувчиларга етказилади) ҳамда уни охирги этапи, яъни тайёр махсулотларни (товарларни) ишлаб чиқаришдан савдо соҳасигага етказиш жараёнида намоён булади.

Назарияда ва амалиётда товар муомаласи билан боғлиқ харажатларни такрор ишлаб чиқаришнинг бошлангич жараёни билан боғлиқ қисми махсулотнинг таннархига киритилади, аслида у иқтисодий табиати буйича ва назарий нуқтаи назардан товар муомаласи харажатлари ҳисобланса ҳам. Ушбу масаланинг моҳиятини ёритишда ҳозирги даврда муомала харажатларини номланишига булган муносабат тўғрисида тухталиб утмоқчимиз. Чунки булажак мутахассислар (бакалаврлар, магистрлар) ва илмий тадқиқотчилар ходисалар, жараёнлар билан боғлиқ булган иқтисодий категорияларни назарий жихатдан тўғри талкин қилиш билими ва куникмаларига эга булиши лозим.

Бу билан нарсалар, ходисалар, жараёнларни ўрганишда, баҳолашда тўғри, илмий асосланган хулосалар яратишга эришиш мумкин деб ҳисоблаймиз.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 5 феврал 54-сонли қарори билан тасдиқланган «Махсулот (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида»ги Низомда негадир галат ҳолда муомала харажатлари «давр харажатлари» деб номланган.

Умуман олганда, ҳар қандай моддий, номоддий харажатлар қандайдир замон ва макон доирасида вужудга келади.

Ўзбек тилининг изохли лугатида (Москва «Рус тили» нашриёти, 1981. 204-бетиди) «Давр» сўзига қуйидагича изох берилган.

«Давр 1. Жамият тараққиётида муҳим воқеа, ходиса юз берган, ҳукм сўрган ёки ўзига хос хусусияти билан ажралиб турадиган маълум вақт оралиғи. 2. Бирор иш-ҳаракат, жараён, воқеа, ходиса содир буладиган ёки бажариладиган муайян вақт. 3. Такрорланувчи процесснинг ҳар бир

такрорланишида бошланишидан то охиригача утиладиган вақт».

Ушбу лугат (481 бетда) «Муомала» сўзига куйидагича таъриф берилган:

«Муомала. 1. Кишилар билан муносабат, сўзлашув, шундай муносабат йусини. 2. Иш, хизмат билан боғлиқ булган алока. 3. Пул ва савдо иши билан боғлиқ муносабат, алока».

Ҳаётда табиат нарсаларини, жамиятдаги ходиса ва жараёнларнинг номланиши, уларнинг сиёсий, иқтисодий, ижтимоий, маънавий, маърифий ва бошқа унинг келиб чиқишига оид табиатидан келиб чиккан холда аниқланган ва тегишли ном берилган.

Бизга тушунарли эмас, кандай килиб товар муомаласи жараёни билан боғлиқ харажатлар «Давр харажатлари» деб номланиб колган. Биз юкорида айтганимиздек хар кандай харажат бирон-бир даврда вужудга келади, жумладан муомала харажатлари, ишлаб чиқариш харажатлари ва ҳақозалар. Агар сўзни мазмун-мохиятидан келиб чиксак «таннархни» хам «давр харажатлари» деб айтиш керак булмайдими? Юкоридагилардан келиб чикиб, бизни фикримизча, «Давр харажатлари» сўзини, унга киритилган харажатларнинг асл мазмунидан келиб чикиб, «Муомала харажатлари» деб юритилиши лозим!

Муомала харажатларини савдо бажарадиган функцияларидан, савдода содир буладиган иқтисодий, техник-технологик жараёнлар ва харажатларнинг иқтисодий табиатидан келиб чикиб, икки турга булинади. Бунда савдонинг соф ижтимоий-иқтисодий функцияси, яъни олди-сотди жараёнини амалга ошириш ва ишлаб чиқариш жараёнига мансуб булган техник-технологик функцияларни бажаришдан келиб чикиб, муомала харажатлари соф муомала харажатлари ва кушимча муомала харажатларига ажратилади.

Соф муомала харажатлари – бу харажатлар товар кийматини айирбошлаш, яъни олди-сотди жараёни (Т-П; П-Т) билан боғлиқ (пул, кредит, молиявий муносабатларга сарфлар, хисоб-китоб билан боғлиқ

рекламага ва бошқа тўловлар ва харажатлар) киради.

қушимча харажатларга товарларни ташиш, кадоклаш, саклаш, саралаш, ишлов бериш ва бошқа ишлаб чиқариш жараёнига якин харажатлар киради.

Амалиётда муомала харажатлари соф ва қушимча турларда ҳисоботи юритилмайди. Уларни миқдорини махсус танлов тадқиқотлари асосида тахминан ҳисоб-китоб қилиш мумкин.

Муомала харажатлари таркибини ўрганиш амалиётда шундан дарак берадики, унинг таркибида соф муомала харажатларини ҳиссаси ортиб бориш тенденциясига эга. Чунки ҳаётда бир томондан, савдо фаолиятининг сервис фаолиятига эга ва маданият кундан-кунга талаб ортиб бориши қонуниятга айланиб бормокда. Иккинчи томондан ишлаб чиқариш жараёнида техник-технологик жараёнларни такомиллашиши, илмий-техник тараккиётни жорий қилиниши олдин савдо жараёнида бажариладиган ишлаб чиқаришга тааллуқли техник-технологик функцияларни қисқаришига ва уларни ишлаб чиқариш корхоналарида бажарилишига олиб келмокда (товарларни саклаш, ишлов бериш, саралаш ва ураш, уларни ташиш, саклаш ва сотиш даврида йукотилиши билан боғлиқ ва бошқа харажатлар). Буларнинг таркибини кейинги 18.2-параграфда чуқурроқ қуриб чиқамиз.

Муомала харажатлари абсолют ва нисбий кўрсаткичларда ҳисобга олинади, таҳлил қилинади ва режалштирилади. Муомала харажатларининг абсолют кўрсаткичи сумда, нисбий кўрсаткичлари унинг даражаси, яъни товар айланишига нисбатан фоиз ҳисобида, таркиби эса муомала харажатларининг умумий суммасида унинг алоҳида моддаларининг ҳиссаси фоизларда қўрсатилади. Бу кўрсаткич муомала харажатларининг умумий суммасига алоҳида моддаларнинг суммасини бўлиб юзга қўпайтириш орқали аниқланади.

Муомала харажатлари фақат савдода эмас, (улгуржи ва чакана) у ишлаб чиқаришда, қишлоқ хужалигида ва бошқа тармоқларда ҳам мавжуд бўлади, агарда улар истеъмол товарларининг улгуржи ва чакана савдоси

билан шуғулланса. Муомала харажатларининг умумий овқатланиш соҳасида, кишлоқ хужалиги махсулотларини олди-сотди жараёни билан шуғулланувчи хўжалик субъектларида ҳам алоҳида ҳисоботи киритилади. Булардан ташқари муомала харажати ҳар бир турдаги савдо билан шуғулланувчи бозорларда ҳам мавжуд, лекин уларда уни ҳисоботи юритилмайди.

18.2. Муомала харажатларининг мазмуни ва таснифланиши

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

Муомала харажатларини қуйидаги белгилар бўйича таснифлаш мумкин:

- тармоқлар ва соҳалар бўйича;
- истеъмол товарлари муомаласи соҳалари бўйича;
- бажариладиган функциялар ва вазифалар бўйича;
- йуналтирилиш мақсадлари бўйича;
- муомала харажатларининг айрим омиллардан боғлиқлиги бўйича;
- харажатларни турлари (номенклатураси) бўйича.

Муомала харажатларини таснифланиш белгилари бўйича таснифлаб чиқамиз.

Тармоқлар ва соҳалар бўйича:

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

Истеъмол товарлари муомаласи соҳалари буйича

- савдо соҳасида (чакана ва улгуржи савдода);
- умумий овқатланиш соҳасида;
- махсус кишлок хужалиги махсулотларини харид қилувчи ва сотувчи хўжалик субъектларида;
- микрофирмалар ва кичик корхоналарда. Булар харажатлар тўғрисида статистик хисобот топширмайдилар;
- фермер ва дехкон хўжаликлари. Буларда махсулотларни сотиш билан (улгуржи ёки чакана) боғлиқ харажатлари мавжуд.

Савдонинг функциялари ва вазифаларидан келиб чиқкан холда:

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

Йуналтириш мақсадлари буйича:

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

Муомала харажатларининг айрим омиллардан боғлиқлиги буйича. (Ушбу турдаги харажатлар буйича соф ва кушимча харажатлар каби алохида хисобот юритилмайди, бундай таснифлаш муомала харажатларининг турларидан келиб чикиб, таҳлил қилиш ва режалаштириш жараёнида қулланилади):

- шартли-ўзгарувчан;
- шартли-ўзгармас.

Буларнинг таснифини 18.3-параграфда батафсил қуриб чиқамиз.

Муомала харажатлари турлари (номенклатураси) буйича. Бундай таснифлашда муомала харажатлари фаолиятга йуналтирилишига қараб

моддаларга булинади. Статистика хисоботида (5-с(савдо шакли)¹ муомала харажатлари куйидаги моддаларга ажратилган:

Ташкилотлар томонидан бажарилган ишлар ва хизматлар:
улардан темир йул, сув, хаво, автомобил ва от-улов транспорти билан юкларни ташиш;
иш хаки харажатлари;
ижтимоий сугурта харажатлари;
савдо эҳтиёжида фойдаланиш учун, ижара харажатлари ва бинолар, иншоотларни таъмирлаш, хоналар ва жихозларни саклаш:
шу жумладан:
жорий таъмирлаш харажатлари (иш хакидан ташқари);
ижара тўлови;
асосий воситалар амортизацияси;
ёкилги, газ ва электр энергия харажатлари;
товарларни саклаш, ишлов бериш, саралаш ва жойлаш (ураш) харажатлари;
савдо рекламаси харажатлари;
ташиш, саклаш ва сотиш даврида товарлар ва махсулотларнинг йукотилиши;
тара харажатлари;
инвентарлар ва хўжалик буюмлари кийматини хисобдан чиқариш ва бошқа харажатлар (таъмирлаш, ювиш, тузатиш ва бошқа харажатлар);
ўз транспорти харажатлари (иш хакидан ташқари);
бюджетга мажбурий тўловлар, солиқлар ва йиғимлар;
давлат мақсадли фондларига ажратмалар (ижтимоий сугурта ажратмаларидан ташқари);
бошқа харажатлар: банк кредитлари ва бошқа молия-кредит ташкилотлар фоизлари; хизмат сафари харажатлари; улардан: кунлик чиқимлар; номоддий хизматлар ва банк хизматлари тўлови; бошқа харажатлар.

Юқорида келтирилган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 5 феврал 54-сонли қарори билан тасдиқланган Низом бўйича давр харажатлари таркибидаги сотиш харажатлари – 22 моддага, маъмурий харажатлар – 15 моддага ва бошқа операция харажатлари – 21 моддага ажратилган.

¹ Ўзбекистон Республикаси Давлат статистикаси Қўмитасининг 2007 йил 9 ноябрдаги 18-сонли қарори билан тасдиқланган.

18.3. Муомала харажатларининг даражасига таъсир қилувчи омиллар

Муомала харажатларининг суммаси ва нисбий кўрсаткичлари табиатдан ўзгарувчан хисобланади. Унинг суммасига ва даражасига куп омиллар бевосита ва билвосита таъсир утказди.

Ушбу омилларнинг айримлари унинг суммаси ва даражасининг ортишига олиб келса, айримларни уларнинг кискаришига олиб келади. Бу омилларнинг бири савдо корхоналари ва шахобчалари фаолиятига бевосита боғлиқ, бошқалари эса улар фаолиятидан келиб чикмайди, яъни ташки омиллардир.

Муомала харажатларининг даражаси ҳудудлар, савдо корхоналари, турлари унинг шахобчаларининг типлари буйича бир-биридан фарқланади, чунки транспорт коммуникацияси, турлари, йул шароитлари, ишлаб чиқаришнинг ҳудудлараро жойлашиши, уни ривожланиш даражаси, савдо корхоналарини ва шахобчаларининг жойлашиши (дислокацияси); аҳолининг харид килиш қобилияти, товар айрибошлаш тезлиги, товар айланишининг ҳажми ва таркиби, товарларнинг физик-кимёвий хусусиятлари ҳар хилдир. Шунинг учун муомала харажатларининг сумма ва даражаси замонда ва маконда барқарор хусусиятга эга эмас.

Муомала харажатларига таъсир қилувчи, савдо фаолиятидан боғлиқ бўлган омилларга савдони ташкил килиш даражаси, иқтисодий ва тижорий (коммерция) ишларнинг ҳолати, савдо корхонаси ёки шахобчаси хусусий ва қарз маблағларининг миқдори, моддий-техник базасини ҳолати, товар айланиши ҳажми ва таркиби, товар айрибошлаш тезлиги, ходимлар сони, уларнинг меҳнат унумдорлиги, қулланилаётган иш ҳақи ва моддий рағбатлантириш тизими қабилар қиради.

Савдо фаолиятидан келиб чикмайдиган омилларга баҳо ва таърифлар, фойдаланилаётган транспорт турлари, йул шароити, ҳар хил солиқлар ва тўловлар миқдори, банк фоизлари миқдори, ижара миқдори, инфляция даражаси қабиларни қиритиш мумкин.

Юкорида келтирилган омилларнинг барчасини умумлаштирган ҳолда объектив ва субъектив омилларга ажратиб ўрганишни тавсия қиламиз.

Объектив омиллар таркибига, бизнинг фикримизча уларнинг таъсир даражасини статистик нуқтаи назардан ҳисоб-китоб қилиш имконияти мавжуд кўрсаткичларни киритиш зарур.

Субъектив омиллар – булар инсон омили билан боғлиқ, яъни савдо ходимларининг маҳорати, билимдонлиги, қуникмалари, тадбиркорлиги (ишбилармонлиги), жавобгарликни ҳис қила билиши, тезкор хизмат қилиши ва ҳозиржавобгарлиги каби ҳислатларига боғлиқ фаолият натижалари ҳисобланади. Амалиётда муомала харажатларига таъсир қилувчи омиллар бундай таснифлаб ҳисоб-китоб, таҳлил қилинмайди ҳам, режалаштирилмайди ҳам. Лекин илмий тадқиқотларда амалиётда уни таҳлил қилишда бундай таснифлаб ўрганиш фойдадан холи эмас.

Муомала харажатлари суммаси ва даражасига таъсир қилиш миқдорини ҳисоблаш мумкин бўлган омилларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- товар айланиши ҳажми (чакана товар айланиши, улгуржи товар айланиши, умумий овқатланишда - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ва унинг умумий товар айланиши ҳажми;

- товар айланишини таркиби (ассортименти)ни ўзгариши (умумий овқатланишда - маҳсулот турлари, товар айланиши турлари (сотиб олинган товарлар ҳамда ўз маҳсулотини сотиш билан боғлиқ товар айланиши) ҳамда ассортимент;

- товар айрибошлаш тезлиги (кунларда ва маротаба);

- истеъмол товарларига баҳони ўзгариши;

- савдога хизмат курсатувчи соҳаларни таърифларини ўзгариши (транспорт, коммунал хизмати, электроэнергия, газ, ёкилги, алоқа, аудит ва бошқалар;

- моддий ресурслар баҳосини (когоз, инвентарлар, тара материаллари, хўжалик буюмлари, махсус қийим-кечаклар, кадоклаш (ураш), биноларни

таъмирлаш материаллари) ўзгариши;

- солиқлар, тўловлар, ижтимоий сугурталар миқдорини ўзгариши;
- банк ва бошқа молия-кредит ташкилотларининг ўзоқ муддатли кредитлари бўйича фоизларини ўзгариши;
- тўлов муддати утган ва ўзайтирилган ссудалар бўйича фоизларни ўзгариши;
- киска муддатли кредитлар фоизини ўзгариши;
- ходимлар сонини ўзгариши;
- минимал иш хаки ва нафакалар миқдорини ўзгариши;
- савдо шаҳобчаларида савдо-технологик жараёнларини такомиллаштирилиши;
- товар айрибошлаш жараёнидаги иштирокчилар сонини ўзгариши, яъни товарларни силжитиш бугинлари сонини ўзгариши ва хоказолар.

18.4. Муомала харажатларини таҳлили

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

Муомала харажатларини таҳлилининг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат бўлади:

- муомала харажатлари бўйича тузилган режани умумий хажмини, таркибини (моддалар бўйича) бажарилишини ўрганиш (абсолют ва нисбий кўрсаткичлари бўйича);
- муомала харажатларини умумий хажмини ва таркибини бир неча йилларга (3-5 йил) ўзгариш суръатларини (абсолют ва нисбий кўрсаткичлар бўйича) кўзатиш;
- муомала харажатларини суммаси ва даражасига таъсир қилувчи омилларни таъсир даражасини аниқлаш;

- унумсиз харажатларни вужудга келиш сабабларини аниклаш ва уларни бартараф қилиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш;

- таҳлил натижаси бўйича хулосалар қилиш ва келгуси даврга тузиладиган режалар учун таклифлар тайёрлаш.

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

- Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари ва қарорлари;

- Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг тегишли қарори, тегишли вазирликлар, идоралар, концернлар, корпорациялар, уюшмалар, компаниялар ва бошқаларнинг қарорлари ва топшириқлари;

- оператив маълумотлар (савдо корхоналарининг оператив ҳисоботлари, мутахассисларни кўзатувлари, бухгалтерия, маркетинг бўлимларини оператив ҳисоботлари, рўзнома ва ойномаларда ушбу корхонага ёки унинг конкурентлари ва алоқадор хўжалик субъектлари тўғрисидаги маълумотлар қабилар);

- бухгалтерия ҳисоботи (бухгалтерия баланси 1-сонли шакл);

- молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот 2-сонли шакл;

- харажатлар тўғрисидаги ҳисобот 8-сонли шакл;

- статистик ҳисоботлар – «Корхоналар харажатлари тўғрисида 5-С (савдо шакли)», «Товарлар сотиш ва қолдиқлар тўғрисида 3-савдо шакл», «Улгуржи ва чакана товар айланмаси тўғрисида 1-савдо шакли», «Овқатланиш корхоналари товар айланмаси тўғрисида 4-савдо шакли», «Корхонанинг молиявий ахволи тўғрисида 5-Ф шакли» қабилар.

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

Уларга қуйидагиларни киритиш лозим бўлади:

- ахборотлар ва маълумотларни туплаш;

- ахборотлар ва маълумотларга ишлов бериш (уларни тегишли

жадвалларга жойлаштириш, солиштирма юзага келтириш ва бошқалар);

- муомала харажатларига тегишли ва алокадорлар кўрсаткичлар буйича тахлил қилинаётган даврга режаларни бажарилиши;

- муомала харажатларига тегишли ва алокадор кўрсаткичларни бир-неча йиллар (ой, квартал)га ўзгариш суръатларини ўрганиш;

- муомала харажатларига таъсир қилувчи омилларни уни суммаси ва даражасини ўзгаришига таъсирининг микдорини ҳисоб-китоб қилиш;

- тахлил натижаси буйича хулосалар ва таклифлар тайёрлаш.

Муомала харажатларини тахлил қилишда ҳар хил статистик, иқтисодий математик ва бошқа усуллардан фойдаланилади. Улар каторига қуйидагиларни киритиш зарур: солиштириш, гурухлаш, техник-иқтисодий ҳисоблар, индекс, корреляцион ва регрессион тахлил, эксперт баҳолаш, монографик тадқиқот қабила.

Муомала харажатларини тахлил қилишда қуйидаги кўрсаткичлар ишлатилади.

I. Муомала харажатларини абсолют суммасини ўзгариш микдори

Муомала харажатларини режадаги ва ҳақиқий суммасини фарқи (+;-) унинг абсолют ортикча харажати ёки тежами (ΔMx) деб юритилади. Ушбу кўрсаткич қуйидагича ҳисобланади:

$$\pm \Delta Mx = Mx^1 - Mx^P$$

Бу ерда: «1» ва «р» - тегишлича ҳақиқий ва режадаги даврни билдиради.

Шунга ухшаш ҳолда муомала харажатлари суммасини утган йилларга нисбатан ўзгариш микдорини ҳам аниқлаш мумкин. Бунда « Mx^P » урнига « Mx^i » ёки « Mx^b » белгиларини ишлатиш лозим бўлади. Бу ерда «i» - утган йиллардан бири, «б» - базис йили билан солиштирилаётган йил маълумоти ишлатилади.

II. Муомала харажатлари суммасининг нисбий микдори

Муомала харажатларини таҳлил қилишда унинг суммаси ўзгаришининг нисбий микдорини аниқлаш муомала харажатларини ўзгаришига реал баҳо беришни таъминлайди. Чунки муомала харажатларининг режадаги суммаси режада мулжалланган товар айланиши хажмидан келиб чиққан ҳолда ҳисобланган бўлиб, у ҳақиқий товар айланиш микдорини ҳисобга олмайди. Шу сабабли режадаги муомала харажатлари суммаси (Mx^p) ҳақиқий товар айланиши суммасидан келиб чиқиб қайта ҳисобланади ($Mx^p_{кх}$). Ушбу сумма қуйидагича аниқланади.

$$Mx^p_{кх} = \frac{Y^p_{мх} \cdot TA^i}{100}; \text{ унинг даражаси } Y_{Mx^p_{кх}} = \frac{MX^p_{кх}}{TA^p};$$

Муомала харажатлари суммасини нисбий микдори тенг булади.

$$\pm \Delta M^p_{кх} = MX^i - Mx^p_{кх} \quad \text{ёки} \quad \pm \Delta M^p_{кх} = \frac{\Delta Y^p_{мх} \cdot TA^i}{100};$$

Муомала харажатлари динамикасини ўрганишда ушбу кўрсаткичлар таҳлил қилинаётган тегишли даврга олинади («р», «i», «б»).

III. Муомала харажатларини нисбий даражаси ($Y_{мх}$)ни ўзгариш микдори

Ушбу кўрсаткич қуйидагича аниқланади:

1. Ҳисобот йилида муомала харажати нисбий ортикча ёки ўзгариш тежаси даражаси

$$\pm \Delta Y^p_{мх} = \frac{MX^i \cdot TA^i}{100} - \frac{MX^p_{кх} \cdot TA^i}{100} = Y^i_{мх} - Y^p_{мх};$$

2. Муомала харажати даражасини утган йилларга нисбатан ўзгариши

$$\pm \Delta Y^i_{мх} = Y^i_{мх} - Y^i_{мх} \quad \text{ёки} \quad \pm \Delta Y_{мх} = \frac{MX^i \cdot 100}{TA^i} - \frac{MX^i \cdot 100}{TA^i};$$

3. Базис йили билан солиштирилмаси

$$\pm \Delta Y^{\bar{o}}_{мх} = Y^i_{мх} - Y^{\bar{o}}_{мх} \quad \text{ёки} \quad \pm \Delta Y_{мх} = \frac{MX^i \cdot 100}{TA^i} - \frac{MX^{\bar{o}} \cdot 100}{TA^{\bar{o}}};$$

IV. Муомала харажати даражасини ўзгариш суръати (темпаси)

Ушбу кўрсаткич ҳисобот йилидаги муомала харажатлари даражасини режадаги, утган йиллардаги ёки базис йилдаги микдорларга нисбатан фоиз ҳисобида (Y_{MX}^{yc}) ёки индексларда (J_y) ҳисоб-китоб қилиниши мумкин. Бу кўрсаткич қуйидагича аниқланади.

1. Режадаги даражасига нисбатан

$$Y_{MX}^{yc.p} = \frac{(Y_{MX}^1 - Y_{MX}^{p}) \cdot 100}{Y_{MX}^{pkx}} \quad \text{ёки} \quad J_y = \frac{Y_{MX}^1 - Y_{MX}^{pkx}}{Y_{MX}^{pkx}}$$

2. Ўтган йилларга нисбатан

$$Y_{MX}^{yc.i} = \frac{(Y_{MX}^1 - Y_{MX}^i) \cdot 100}{Y_{MX}^i} \quad \text{ёки} \quad J_y = \frac{Y_{MX}^1 - Y_{MX}^i}{Y_{MX}^i}$$

3. Базис йилга нисбатан

$$Y_{MX}^{yc.b} = \frac{(Y_{MX}^1 - Y_{MX}^b) \cdot 100}{Y_{MX}^b} \quad \text{ёки} \quad J_y = \frac{Y_{MX}^1 - Y_{MX}^b}{Y_{MX}^b}$$

Ушбу кўрсаткичлар муомала харажатларини ўзгаришида руй браётган интенсив ҳолатни билдиради.

V. Муомала харажатлари ҳажмида унинг моддалари ҳиссаси

Ушбу кўрсаткич муомала харажатлари моддалари суммасини 100,0 қупайтириб унинг умумий суммасига бўлиш орқали аниқланади. Бу кўрсаткич муомала харажатларининг таркиби деб юритилади.

Юқорида келтирилган (I-V) кўрсаткичлар муомала харажатларининг моддалари бўйича ҳам ҳисобланади. Муомала харажатлари умумий ҳажми ва даражасининг тахлилини шартли мисолида қуриб чиқамиз.

18.4.1-жадвал маълумотларидан қурииб турибдики, тахлил қилинган даврда чакана товар айланиши ва муомала харажатларининг суммаси ортиб бориш тенденциясига эга. Бу ҳол режага нисбатан ҳам тегишлича 104,7 % ва 102,9 %, утган йилга нисбатан ҳам тегишлича 110,5 % ва 107,8 % ни ташкил қилган.

Савдо корхонаси муомала харажатларини тахлили

Т/р	Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Ўтган йил	ҳисобот йили				Ўзгариш суръати	
				режа	ҳақи катда	режадан	утган йилдан	режага нисба тан	утган йилга нисба тан
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Чакана товар айланиши	млн. сум	9028,0	9528,0	9976,0	+448,0	+948,0	104,7	110,5
2.	Муомала харажатлари:								
	2.1. суммаси	млн. сум	835,09	874,29	899,84	+25,55	+64,75	102,9	107,8
	2.2. даражаси	%	9,250	9,176	9,020	-0,156	-0,230	98,3	97,5
3.	Муомала харажатларидан	млн. сум	501,05	524,57	559,12	+34,55	+58,07	106,6	111,6
	3.1. шартли ўзгарувчан	млн. сум	334,04	340,72	340,72	-	+66,8	100,0	102,0
	3.2. шартли ўзгармас								
4.	Муомала харажатларининг ўзгартириш киритилган суммаси, режа буйича	млн. сум	835,09	915,39	899,84	-15,55	+64,75	98,3	107,8
	4.1. Унинг даражаси	%	9,250	9,607	9,020	-0,587	-0,587	93,9	97,5
	$\left(\frac{9,176 \cdot 9976}{100} = 9,607 \right)$								
5.	Муомала харажатлари суммаси ўзгаришининг нисбий миқдори	млн. сум	-	-	-	-15,55	-	-	-
	5.1. унинг даражаси	%	-	-	-	-0,587	-	-	-
6.	Муомала харажатларини шартли-ўзгармас қисмини даражаси	%	3,700	3,576	3,415	-0,161	-0,285	95,5	92,3
7.	Чакана товар айланиши суммасини 448,0 млн. сумга ортиши муомала харажатлари даражасини камайтириш миқдори	%	-	-	-	-0,161	-	-	-
8.	Баҳолар индекси	Јр	-	-	1.068 ¹	-	-	-	-
9.	Чакана товар айланиши солиштира баҳоларда	млн. сум	-	-	9340.8	-	-	-	-
10	Муомала харажатларини шартли ўзгарувчан қисмини солиштира баҳодаги чакана товар айланмасига нисбатан даражаси	%	-	-	5.986	-	-	-	-
11	Баҳони ўзгариши натижасида муомала харажатлари даражасини ўзгариш миқдори	%	-	-	-	-0,381	-	-	-

Муомала харажатларини даражаси эса кискариш тенденциясига эга,
бу кўрсаткич (ўзгариш суръати) режага нисбатан

$$\left(\frac{9,020 - 9,607}{9,607} \times 100 = \frac{-0,587}{9,607} \times 100 \right) - 6,131\% \approx 6,1 \quad \%. \quad \text{Ўтган йилга нисбатан}$$

$$\left(\frac{9,020 - 9,250}{9,250} \times 100 = \frac{-0,230}{9,250} \times 100 \right) - 2,486\% \approx 2,5 \quad \% \text{ ташкил килган.}$$

Жадвалдаги маълумотнинг 2,2-бандига эътибор берсангиз, режага нисбатан муомала харажатларининг ўзгариш суръати 98,3 %ни ташкил қилганлигини, яъни камайиш суръати – 1,7 % ташкил қилганини кураимиз. Ушбу ҳолда товар айланишининг ўзгариш миқдори ҳисобга олинмаган. Лекин муомала харажатларининг суммаси (шартли ўзгарувчан қисми ҳисобидан) товар айланишининг ортиши билан, пропорционал бўлмаса ҳам, тегишли миқдорда ортиб боради. Шу сабабли юқоридаги кўрсаткични аниқлашда муомала харажатларининг режадаги даражасига ўзгартиришлар киритилади.

$$* \left(\frac{559,12 \cdot 100}{9976,0} - 5,986 = 5,605 - 5,986 = -0,381\% \right)$$

Муомала харажатларини юқорида айтганимиздек режага нисбатан ҳам, утган йилга нисбатан ҳам абсолют суммаси айтган. Унинг абсолют миқдори режага нисбатан +25,55 млн. сумга, утган йилга нисбатан эса +64,75 млн. сумга ортган.

Ҳисобот йили учун муомала харажатлари суммасини (товар айланиши ўзгаришига қараб) нисбий миқдорини аниқласак, товар айланишини (режада – 9528,0 млн. сум) ҳисобга олган ҳолда режадаги суммаси 874,29 млн. сумни ташкил қилиш керак бўлган. Ҳақиқатда товар айланиши суммаси 9976,0 млн. сумни ташкил қилган. Муомала харажатларини режадаги даражаси ва ҳақиқий товар айланиш суммасидан келиб чиқиб муомала харажатларини режадаги суммасини аниқласак, У $\left(\frac{9,176 \cdot 9976,0}{100} \right) 915,39$ млн. сумини ташкил топиши керак бўлган.

18.4.1-жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, таҳлил қилинган даврда чакана товар айланиши ва муомала харажатларининг суммаси ортиб бориш тенденциясига эга. Бу ҳол режага нисбатан ҳам тегишлича 104,7 % ва 102,9 %, ўтган йилга нисбатан ҳам тегишлича 110,5 % ва 107,8 %ни ташкил қилган.

Муомала харажатларининг даражаси эса қисқариш тенденциясига эга,

бу кўрсаткич (ўзгариш суръати) режага нисбатан ($\frac{9,020-9,607}{9,607} \cdot 100 = \frac{-0,587}{9,607} \cdot 100$) -6,131 % $\approx 6,1$ % ўтган йилга нисбатан ($\frac{9,020-9,250}{9,250} \cdot 100 = \frac{-0,230}{9,250} \cdot 100$) -2,486 % $\approx 2,5$ % ташкил қилади.

Жадвалдаги маълумотни 2.2 бандига эътибор берсангиз режага нисбатан муомала харажатларини ўзгариш суръати 98,3%ни ташкил қилганлигини, яъни камайиш суръати 1,7 %ни ташкил қилганини кўрамиз. Ушбу ҳолда товар айланишини ўзгариш миқдори ҳисобга олинмаган. Лекин муомала харажатларининг суммаси (шартли ўзгаувчан қисми ҳисобидан) товар айланишининг ортиши билан, пропорционал бўлмаса ҳам, тегишли миқдорда ортиб боради. Шу сабабли юқоридаги кўрсаткични аниқлашда муомала харажатларининг режадаги даражаси коррективировка қилинади.

Муомала харажатларини юқорида айтганимиздек режага нисбатан ҳам, ўтган йилга нисбатан ҳам абсолют суммаси ортган. Унинг абсолют миқдори режага нисбатан +25,55 минг сўмга ўтган йилга нисбатан эса 164,75 минг сўмга ортган.

Хисобот йили учун муомала харажатлари суммасини (товар айланиш ўзгаришига қариб) нисбий миқдорни аниқласак, товар айланишини (режада 9528,0 минг сўм) ҳисобга олган ҳолда режадаги суммаси 874,29 минг сўмни ташкил қилиш керак бўлган. Ҳақиқатда товар айланиши суммаси 9976,0 минг сўмни ташкил қилган. Муомала харажатларининг режадаги даражаси ва ҳақиқий товар айланиш суммасидан келиб чиқиб муомала харажатларини режадаги суммасини аниқласак, у $(\frac{9,176 \cdot 9976,0}{100})$ 915,39 млн. сўмни ташкил топиши керак бўлади. Бу ҳолда муомала харажатларининг суммасини нисбий ўзгариш (тежаш) миқдори - (899,84-915,39) – 15,55 минг сўмни ташкил қилганининг гувоҳи бўламиз. Бундай ҳисоб китоблар натижасида муомала харажатлари даражасининг нисбий ўзгариш миқдори (9,020-9,607) – 0,587 % ни ташкил қилади, яъни уни тежалиш даражаси жадвалнинг 2.2 бандидаги – 0,230 % эмас, - 0,587 % экан.

Муомала харажатларини тахлил килишда ҳамда режалаштиришда унга таъсир қилувчи омилларнинг таъсирини сон меъёрини ҳисоб-китоб килиш зарур. Биз 18.3 параграфда муомала харажатларига таъсир қилувчи омилларни мазмунини ёритганмиз. Уларни айримларини муомала харажатлари суммаси ва даражасига таъсир килиш миқдорини ҳисоб-китоб килиш усулларини куриб чиқамиз.

Товар айланишининг умумий ҳажми ва унинг таркиби (ассортименти)

Товар айланишининг умумий ҳажми ортиши билан одатда муомала харажатлари даражасининг камайиши кўзатилади, чунки товар айланиши пропорционал суръатда булмаса ҳам, тегишли миқдорда муомала харажатларидан тезроқ суръатларда ортиб боради. Бунда муомала харажатларини моддалари товар айланишга нисбатан ҳар хил даражада ўзгариб боради. Ушбу нуқтаи назардан муомала харажатлари «Шартли ўзгарувчан» ва «Шартли-ўзгармас» гуруҳларига ажратилади.

Товар айланиши ортиб бориши билан «Шартли-ўзгарувчан» (транспорт харажатлари:иш хаки; банкнинг қисқа муддатли кредитлари фоизи каби) харажатлар қандайдир (корреляцион боғлиқликда) миқдорда ортиб боради. Худди шундай шароитда «Шартли-ўзгармас» (ижара, жорий таъмирлаш, бинолар, иншоотлар, хоналар ва жихозларни саклаш, амортизация, маъмурий бошқарув каби) харажатлар суммаси одатда ўзгармайди ва уларни даражаси табиий қисқариб бориш тенденциясига эга бўлади.

Лекин, амалда товар айланишини ўзгариши «шартли-ўзгарувчан» харажатларнинг доимо ортиб боришига, «шартли ўзгармас» харажатларни ҳар доим бир хил миқдорда туришига олиб келмаслиги мумкин. Айрим ҳолларда бошқа тенденциялар кўзатилиши ҳам мумкин, шунинг учун ҳам харажатларнинг тақсимланиши «шартли» деб юритилади. Ушбу харажатларни айрим моддалари ва элементлари товар айланишига боғлиқ булмаган ҳолда, бошқа омиллар таъсири остида у ёки бу томонга ўзгариши

мумкин. Шу сабабли тахлил килиш жараёнида ундай ҳолатлар руй берган бўлса, улар эътибордан четда қолмаслиги зарур.

Товар айланишини муомала харажатлари даражасига таъсир килиш миқдорини ҳисоблаш усули 18.4.2-жадвалда келтирилган. Бизнинг мисолда ҳисобот йили даврида чакана товар айланишини +448,0 млн. сумга ижобий ўзгариши, муомала харажатларини (шартли ўзгарувчан харажатлар даражасини қисқартириш орқали) умумий даражасини – 0,161% камайишига олиб келган деб ҳисоблаш мумкин.

18.4.2-жадвал

Товар айланиш таркибини муомала харажатлари даражасига таъсир килиш миқдорини ҳисоб-китоби

(суммаси млн. сум)

Т/р	Товар гуруҳлари номи	Товар айланиши суммаси ёки таркиби		Товар гуруҳлари бўйича муомала харажатлари даражаси, %	Муомала харажатлари суммаси ёки фоиз сони	
		утган йил	ҳисобот йили		утган йил	ҳисобот йили
А	Б	1	2	3	4	5
1.	Озик-овқат товарлари					
	Товар гуруҳлари келтирилади					
2.	Ноозок-овқатлар: Товар гуруҳлари келтирилади					
3.	Жами товарлар бўйича	9028,0	9976,0	X	835,09	914,21

Изоҳ: Маълумотлар 18.4.1-жадвалдан олинган.

Ҳар хил товарларни ишлаб чиқаришдан истеъмолчиларга силжитиш жараёни ҳар хил шароитда амалга оширилади ва тегишлича уларга сарфланган жонли ва жонсиз меҳнат миқдорини пулдаги ифодаси ҳар ҳар хил миқдорда шаклланади. Бунга товарлар ассортиментини физик-кимёвий хусусиятлари, уларни ташиш, сақлаш, ишлов бериш, саралаш, жойлаш харажатлари, ушбу жараёнларда уларни йукотилиши, тара харажатлари, иш хаки учун ишлатиладиган расценкалар (товар ассортиментлари бўйича) ва бошқалар таъсир қилади.

Ушбу омилни таъсир килиш микдорини ҳисоб-китоб килиш учун товар гуруҳлари бўйича муомала харажатларини микдори (даражаси) маълум бўлиши керак. Бундай кўрсаткичлар назарий жihatдан мумкин бўлса ҳам амалиётда ҳисоб-китоб килиш алаканча мушкул. Бундай таҳлил эксперт баҳолаш, монографик тадқиқотларда алоҳида товар гуруҳлари савдосига ихтисослашган, махсус савдо шаҳобчалари маълумотларини ишлатиш асосида утказилиши мумкин.

Масалан, айтайлик ҳисоб-китоблар натижасида ҳисобот йилининг муомала харажатлари товар айланишининг ҳақиқий таркибини инобатга олганда 914,21 млн. сумни ташкил килиш керак бўлган. Унинг даражаси $\frac{914,21 \cdot 100}{9976,0} = 9,164\%$. Товар айланиш таркибини ўзгариши натижасида бошқа шароитлар бир хил деб ҳисобланганда муомала харажатларини даражаси (9,164-9,250) – 0,086 пунктга камайишга олиб келиши мумкин бўлган. Ушбу омил натижасида муомала харажатлари даражасини ўзгариш суръати $\left(\frac{9,164 - 9,250}{9,250} \times 100 \right) 9,297 \%$ ни ташкил килади.

Товар айланишининг умумий ҳажми бир томондан, сотилган товарлар микдоридан (сонидан), иккинчи томондан истеъмол товарлари баҳосидан боғлиқ бўлади. Баҳо ортса товар айланиши ҳажми ортади, баҳо камайса тескари ҳол юз беради. Шу сабабли баҳо муомала харажатларининг даражасига бевосита эмас, билвосита, товар айланиши орқали таъсир килади.

Муомала харажатларига баҳони таъсирини ўрганишда муомала харажатлари моддаларини баҳодан боғлиқ бўлмаганлар ва боғлиқ бўлганларга ажратиш зарур бўлади. Муомала харажатларини баҳодан боғлиқ бўлмаган турларига товар айланиши ҳажмига кам боғлиқ бўлган, яъни барча «шартли ўзгармас» харажатлар ва улар каторига транспорт, товарларни сақлаш, ишлов бериш, саралаш ва жойлаш (ураш), тара харажатлари киритилиши лозим. Чунки ушбу харажатлар суммаси баҳо ўзгариши билан ўзгармай қолади, лекин уларни даражаси қисқаради. қолган харажатлар

даражаси баҳо ўзгаришига нисбатан тегишли даражада ўзгаради. Шундай қилиб муомала харажатлари суммасини баҳодан боғлиқ булмаган қисми баҳони ўзгариши билан ўзгармай қолади ва бундай харажатларнинг даражаси баҳони ўзгаришдан боғлиқ бўлади, яъни баҳо ортса бу харажатлар даражаси камаяди, агар баҳолар камайса муомала харажатларининг ушбу қисмининг даражаси ортади. Бу харажатларни суммаси баҳога боғлиқ бўлмаса ҳам, уларнинг даражаси боғлиқ ҳисобланади.

Ушбулардан келиб чиқиб, 18.4.1-жадвал маълумотлари асосида баҳони муомала харажатлари даражасига таъсир қилиш миқдорини ҳисоб-китобини қуриб чиқамиз. Бу ҳолда бизлар муомала харажатларининг баҳодан боғлиқ булмаган моддалари суммасини жадвалда келтирилган «шартли-ўзгарувчан» харажатлар суммасига шартли даражада тенг деб олдик.

Баҳолар индекси 1,068 бўлган ҳолда товар айланишини ҳисобот йилдаги ҳақиқий суммаси солиштирма баҳоларда, яъни баҳо ўзгармади деб ҳисоблаган ҳолда $9976,0:1,068=9340,8$ млн. сум. Муомала харажатларини баҳодан боғлиқ булмаган моддаларининг суммаси ҳақиқатда 559,12 млн. сум деб олинди. Унинг ҳақиқий даражаси $\frac{559,12 \cdot 100}{9976,0} = 5,605\%$. Ушбу кўрсаткич

солиштирма баҳоларда $\frac{559,12 \cdot 100}{9340,8} = 5,986\%$ ёки $5,605 \cdot 1,068 = 5,986\%$. Ушбу

маълумотлардан қуйидагича хулоса қилиш мумкин. Агарда ҳисобот йилида истеъмол товарларига баҳолар 6,8 % ортмаганда муомала харажатларини баҳодан боғлиқ бўлган моддаларини даражаси 5,605% эмас, балки 5,986%ни ташкил қилган булар эди. Шундай қилиб баҳони 6,8 % ортиши натижасида муомала харажатларининг даражаси – 0,381 пунктга (5,605-5,986) камайган,

уни ўзгариш суръати $\frac{-0,381 \cdot 100}{5,605} = -6,797\%$. Бу демак баҳони ҳар 1,0 %

миқдорга ортиши, бошқа шароитларни ҳисобга олмаган ҳолда муомала харажатлари даражаси $\frac{-6,797 \cdot 100}{6,800} = -0,999 \approx -1,0\%$ камайишига олиб қилиши

мумкинлигини билдиради. Бундай кўрсаткичлардан муомала харажатларини

киска ва ўзок муддатларга прогноз килишда фойдаланиш мумкин.

Муомала харажатларига савдога хизмат курсатувчи бошқа тармоқлар ва соҳаларининг махсулоти (иши, хизмати)га баҳолар ва таърифларни ўзгариш бевосита, унинг тегишли моддаларини суммаси ва даражасига таъсир килади. Уларнинг баҳолари ва таърифларини ўзгариши харажатларни суммаси пропорционал равишда, даражасини тегишли микдорда ўзгаришига олиб келади. Бундай тармоқлар ва соҳаларга транспорт, алоқа, коммунал хизматлари, электр, газ, ёки тармоқларини киритиш мумкин. Уларни таъсир килиш микдорини техник-иқтисодий ҳисоб-китоблар ёки индекслар орқали аниқлаш мумкин. Масалан, ҳисобот йилидаги харажатлар суммасини (тегишли модда ёки унинг элементлари бўйича) режалаштирилаётган баҳо ёки таърифнинг индексига купайтириш.

Муомала харажатларига товар айрибошлаш тезлиги кўрсаткичини ўзгариши ҳам таъсир килади. Товар айрибошлаш тезлиги муомала харажатларининг «банк кредитлари бўйича фоизлар», «товарларни саклаш, ишлов бериш, саралаш ва жойлаш (ураш)», «ташиш, саклаш ва сотиш даврида товарлар ва махсулотларнинг йукотилиши» каби моддалари суммасини у ёки бу томонга ўзгаришига бевосита таъсир килади ҳамда товар айланиш ҳажмининг орттириш ҳамда камайтириш сабабларидан бири сифатида билвосита муомала харажатларини даражасига таъсир килади.

Масалан, товар айрибошлаш тезлиги 80 кунга режалаштирилган бўлса, ҳақиқатда у 76 кунга тенг бўлди десак, муомала харажатларини банк кредитлари бўйича фоиз харажатларининг даражаси 0,676 % микдорда белгиланган бўлса, ушбу харажатлар даражаси товар айрибошлаш тезлиги 76 кунни ташкил қилган ҳолда $\frac{0,676 \cdot 76}{80} = 0,642\%$ тенг бўлади, яъни товар айрибошлаш тезлиги 4 кунга қисқариши натижасида муомала харажатлари $0,642 - 0,676 = -0,034$ пунктга камайган бўлади. Агар ҳақиқий товар айрибошлаш суммаси 9976,0 млн. сумга тенг десак, унда муомала

харажатларини суммаси $\frac{9976 \cdot (-0,034)}{100} = -3,392 \approx 3,4$ млн. сумга камайган булади.

Ушбу ҳисобларни товар айрибошлашни тезлигини ортиш натижасида банк кредитларига булган эҳтиёжини қисқарган миқдорини аниқлаш ва банк фоизлари орқали ҳам утказиш мумкин. Масалан, бизнинг мисолда бир кунлик товар айланиш $9976,0:360=27,711$ мон. сум. Товар захиралари товар айрибошлашни 4 кунга тезлашиши натижасида $27,711 \times 4=110,844$ млн. сумга қисқаради. Товарлар қийматини тулашда савдо шаҳобчасини (корхонасини) ўз маблағларини катнашишини 30,0 % деб олсак, унда банк кредитларини суммаси $\frac{110,844 \cdot 70}{100} = 77,591$ млн. сумга камаяди. Банк кредитларини фоизи ўртача 4,4 % булса, банк кредитлари фоизи бўйича тўлов $\left(\frac{-77,591 \cdot 4,4}{100} \right) = -3,414 \approx -3,4$ млн. сумга камаяди.

Юқорида келтирилган ҳисоблар каби муомала харажатларига таъсир қилиш даражасини ҳисоблаш имконияти бор. 18.3 параграфда келтирилган омиллар таъсири миқдорини тегишли усуллар орқали ҳисоб-китоб қилиш лозим булади.

Бозор иқтисодиёти шароитида савдо корхоналари, шаҳобчалари ўз рақобатчилари фаолиятини, жумладан муомала харажатларини ҳолатини ўрганиб бориши, уларни тажрибаларидан (М.: харажатларни тежамли ишлатиш борасида) фойдаланиш мақсадида ўз кўрсаткичларни рақобатчилар кўрсаткичлари билан солиштирган ҳолда таҳлил қилиши мақсадга мувофиқ булади.

Муомала харажатлари умумий ҳажми ва даражасини таҳлили даврида аниқланган тенденциялар, камчиликларга аниқлик киритиш мақсадида муомала харажатлари моддалари ва уларни элементларини чуқур таҳлил қилиш зарур булади. Бундай таҳлил муомала харажатларини моддалари ва уларни элементлари бўйича харажатларни рационаллаштириш, уларни тежамли ҳашлаш йулларини аниқлаш ва чора-тадбирлар ишлаб чиқишга

имконият яратади.

Муомала харажатлари моддаларини ва уларни элементларини тахлил килишда биз юкорида келтирган (муомала харажатларини умумий суммаси ва даражасини тахлилида) усуллардан тегишлича фойдаланиш мумкин. Бундай тахлил жараёнида муомала харажатларини хар бир моддасига тегишли омиллар таъсирини алохида хисоб-китоб килиш мақсадга мувофикдир.

18.5. Муомала харажатларини режалаштириш

Бозор иқтисодиёти шароитида иқтисодиётнинг хар бир хўжалик субъекти, мулк шаклидан, ташкилий-ҳукукий туридан катъий назар, жумладан, савдо корхоналари ва шахобчалари ҳам ўз хўжалик фаолияти кўрсаткичларини ўзок муддатга прогнозлаш ва жорий режалаштирилиши зарур. Акс холда уларни инкирозга учраши эҳтимолдан ўзок булмайди.

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

Муомала харажатларини режалаштиритиш жараёнини ташкиллаштиритиш асосида мантикий фикр юритишни анализ ва сентиз усуллардан, яъни «Умумийликдан хусусийликка» ёки «хусусийликдан умумийликка» караб иш юритиш мақсадга мувофикдир.

Муомала харажатларини режалаштиришда ушбу усуллар, муомала харажатларини олдин умумий суммаси ва даражасини аниклаш, кейин моддаларини хисоб-китобига утиш ёки бу холни тескариси, олдин муомала харажатларини моддалари буйича режани ишлаб чикиш, кейинги босқичда, уларни суммалаштиритиш йули билан, муомала харажатларини умумий микдорий кўрсаткичларини аниклашни англатади.

Муомала харажатларини умумий суммасини ва моддаларини

режалаштиришда тажрибавий статистик, техник-иқтисодий, индекс, эксперт баҳолаш, иқтисодий-математик (корреляция, регрессия) безарарлик нуқтасини аниклаш, усуллардан эластиклик коэффициентидан, норма ва нормотивлардан фойдаланилади.

Муомала харажатларини режалаштириш умумий хажми ва даражасини аниклашдан бошланса, бу ҳолда уни утган йиллар учун тахлили натижалари, унга таъсир қилувчи омилларни режалаштириладиган даврларга ўзгаришини эксперт баҳолаш, айрим кўрсаткичларни индекслари, эластиклик коэффициентлари кабилардан фойдаланган тарзда ҳисоб-китоб қилинади. Иккинчи босқичда уни моддалари микдори аникланади.

Муомала харажатларини умумий хажмини режалаштиришда, фараз қилайлик уни утган йилларда товар айланиши таъсири остида «шартли-ўзгарувчан» моддаларни ўзгариши нисбатини ҳисобга олган ҳолда ҳисоб-китоб қилмоқчимиз.

Агарда «шартли-ўзгарувчан» харажатлар ($MX_{ш.х}$) товар айланишига нисбатан аниқ микдорда ўзгариш тенденциясига эга бўлса, ушбу харажатлар суммасини қуйидаги формула орқали ҳисоб-китоб қилиш мумкин.

$$MX_{ш.х}^p = MX_{ш.х}^x \cdot \left[1 + \left(\Delta TA_{y.c}^p \cdot \frac{\overline{\Delta MX}_{y.c}^n}{\overline{\Delta TA}_{y.c}^n} \right) \right]$$

Бу ерда: $MX_{ш.х}^x$ - муомала харажатларини «шартли-ўзгарувчан» қисмини ҳисобот йилидаги микдори, сўмда;

$\Delta TA_{y.c}^p$ - режалаштирилаётган йилга товар айланишини қушимча ўсиш суръати, %;

$\overline{\Delta MX}_{y.c}^n$ - утган йилларда «шартли-ўзгарувчан» муомала харажатларини ўртача қушимча ўзгариш суръати, %;

$\overline{\Delta TA}_{y.c}^n$ - утган йилларда товар айланишини қушимча ўзгариш суръати, %.

Муомала харажатларини «шартли-ўзгармас» ($MX_{ш.у}$) қисмини суммаси қуйидагича аникланиши мумкин.

$$MX_{u,y}^p = MX_{u,x}^x \cdot \left(1 + \overline{\Delta MX}_{u,y}^n\right)$$

Бу ерда: $MX_{u,y}^p$; $MX_{u,x}^x$ - тегишли «шартли-ўзгармас» харажатларни режалаштирилган ва ҳисобот йилларига суммаси;

$\overline{\Delta MX}_{u,y}^n$ - «шартли-ўзгарувчан» харажатларни утган йиллар даврида кушимча узиш суръати.

Муомала харажатларини умумий суммаси тенг булади.

$$MX^p = MX_{u,x}^p + MX_{u,y}^p;$$

$$\text{Унинг даражаси } U_{mx} = \frac{MX^p \cdot 100}{TA^p}$$

Худди шундай муомала харажатлари даражасини баҳолаш ўзгаришига нисбатан ёки бошқа омилларни таъсирини эътиборга олган ҳолда ҳисоб-китоб қилиб, умумий оптимал вариантни аниқлаш мумкин. Бундай ҳисоботларни утказиш учун корроляцион анализ, экстрополяция, эластиклик коэффициентлардан фойдаланиш мақсадга мувофиқ булади.

Муомала харажатларини режалаштиришда дастлаб унинг моддалари миқдорини аниқлаш ва кейин умумий ҳажмини ҳисоблаш орқали реал, ҳақиқатга яқин натижага эришиш мумкин.

Муомала харажатларини айрим моддаларини режалаштириш усулларини қуриб чиқамиз.

Ташкилотлар томонидан бажарилган ишлар ва хизматлар бўйича харажатлар таркибида асосий уринни «темир йул, сув, ҳаво, автомобил ва от-улов транспорти билан юкларни ташиш харажатлари эгаллайди. Ушбу харажатлар алоҳида транспорт турлари бўйича ҳисоб-китоб қилинади. Бу масалани ҳал қилишда транспорт турлари бўйича ташиладиган юклар миқдорини аниқлашдан бошлаш керак.

Чакана савдо ва умумий овқатланиш корхоналари ва шаҳобчалари одатда автомобил ва от-улов транспортлари харажатларини қоплайди. Улғуржи савдо базаларига асосан темир йул, сув, ҳаво транспортлари

харажатлари ва қисман автомобил транспорти харажатлари тўғри келади.

Товарларни автомобил транспорти билан ташишда савдо ва умумий овқатланиш корхоналари базалари, алоҳида магазинлар, овқатхоналар ўз транспортидан ва четдан жалб килинган транспорт корхоналари хизматидан фойдаланиши мумкин.

Муомала харажатлари моддалари таркибида «Ўз транспорт харажатлари» (иш хаки харажатларидан ташқари, чунки бу харажатлар иш хаки фондида ўз аксини топади) моддаси алоҳида курсатилади. Шу сабабли транспорт харажатларини юкорида келтирилган моддаси буйича четдан жалб килинган транспорт корхоналарини хизмати харажатлар акс эттирилади.

Ушбу харажатларни хисоб-китоб килиш учун дастлаб транспортни физик юк айланиши (q_{ϕ}) ва транспорт юк айланиши (q_t) аникланади.

Физик юк айланиши товарларни нетто ва брутто хажми буйича хисобланади.

Нетто юк хажми (q_{ni}) товар гурухлари буйича режалаштирилган товар айланиш (TA^p_i) суммасини ушбу товарни 1 тоннасини ўртача кийматига, сумда ($\bar{T}^p_{\kappa,i}$) булиш билан аникланади.

Брутто юк хажми (q_{bi}) нетто юк хажмига (q_{ni}) тарани (одатда товар огирлигига нисбатан фоиз хисобидан олинади) огирлиги кушилади.

Брутто юк хажми физик юк айланишига тенг булади.

Транспорт юк айланиши физик юк хажмини (q_{ϕ}) юкларни кайта ташиш коэффициентига (K_{κ}) (ушбу кўрсаткич утган йиллар маълумотлари асосида аникланади) купайтириш йули билан хисобланади. Яъни у куйидаги формула орқали хисобланиши мумкин.

$$q_{ti} = q_{\phi i} \cdot K_{\kappa}$$

Барча товар гурухлари буйича бу кўрсаткич булади:

$$\sum_{i=1}^n q_{mi} = \left(\sum_{i=1}^n q_{\phi i} \right) \cdot K_{\kappa}$$

Транспорт юк айланиши аниклангандан сунг, уни ўз транспорти ва четдан жалб килинган транспорт ташкилотлари орқали ташиш ҳиссаси

аникланади. Уларнинг ҳиссаси фоизга утган йиллар маълумотлари, режалаштирилган йилга тузилган шартномаларни ҳисобга олган ҳолда аникланади ва ушбу кўрсаткични транспорт юк айланишига купайтириб, юзга булиш орқали уларнинг миқдори (тоннада) ҳисоб-китоб қилинади ва юклар классларга ажратилади.

Кейинги босқичда товар ишлаб чиқарувчилардан (агар улар савдо ва умумий овқатланиш корхонаси ёки шаҳобчасига товарларни воситачиларсиз, ўзлари тўғридан-тўғри юборишса) ёки улгуржи савдо база ва омборларидан чакана савдо ва умумий овқатланиш корхонаси ёки шаҳобчаларигача булган масофа ($S_{км}$)ни ўртача миқдори (утган йиллар маълумотлари ва шартномалар асосида) ҳисобланади.

Транспорт юк айланиши ($q_{т.км.i}$) қуйидаги формула орқали ҳисобланади.

$$q_{т.км.i} = q_{т.i} \cdot S_{км}$$

Юк айланишни умумий миқдори ($т.км$) тенг булади:

$$\sum_{i=1}^n q_{т.км.i} = \left(\sum_{i=1}^n q_{mi} \right) \cdot S_{км}$$

Ушбу юк айланиши юкларни классларига тақсимланади ва уларни транспорт тарифларига купайтириш орқали юк ташиш харажатлари суммаси аникланади.

Юкларни юклаш ва тушуриш харажатлари ушбу модда таркибига киради, агарда бу ишни штатдан ташқари ходимлар бажарса. Харажатлар суммаси юкни транспорт юк айланиши $\sum_{i=1}^n q_{mi}$ ва белгиланган расценкалар орқали ҳисобланади.

Юқорида келтирилган усул орқали алоҳида савдо шаҳобчалари бўйича транспорт харажатларини режалаштириш куп меҳнат килишни, вақтни талаб қилади. Бундан ташқари бу жараён иқтисодий-техник ҳисоблар нуқтаи назардан аллақанча мушкул иш. Шу сабабли оддийроқ тажрибавий-статистик усулдан фойдаланиш ҳам мумкин.

Масалан: утган йиллар (камида 3 йил) маълумотлари асосида товарларни ташишда ҳар бир уларни келтирилиши неча сумга (P) тушушини аниклаб, 1 тонна юкни ташиш қиймати ва режалаштирилган йилга мулжалланган товарларни келтириш хажмидан келиб чиққан ҳолда транспорт юк айланиши (q_i) миқдорини аниклаш керак бўлади.

Транспорт юк айланиши, ишлатиладиган автотранспортни юк кутара олиш имконияти миқдори (q_{iat}) ва юк кутара олиш имкониятини ишлатиш коэффициентидан (Kq_{iat}) келиб чиқиб, автотранспорт орқали товарларни неча маротаба келтирилиши миқдорини (Z) ҳисоблаб олиш мумкин. Бундай ҳисобот қуйидагича амалга оширилиши мумкин

$$Z = q_t : q_{iat} : Kq_{iat}$$

Ушбу кўрсаткични бир маротаба юк ташиш учун кетган транспорт харажатлари суммасига купайтириш орқали четдан жалб килинган автотранспорт учун тўлов харажатларини ҳисоблаб олиш куп қийинчилик тугдирмокда. Бу харажатлар суммаси ($I_{хат}$) қуйидагича аникланади.

$$I_{хат} = Z \cdot P$$

Ушбу суммага юклаш ва тушуриш харажатларини (агар бу ишни ёлланма ишчилар бажарса) қушиш керак бўлади.

«Ташкилотлар томонидан бажарилган ишлар ва хизматлар» моддасида бошқа ташкилот хизмати учун тўловлар ҳам курсатилади. Уларга алоқа, ахборот-ҳисоблаш хизмати, ташки идора куриклаш хизмати, аудитор ташкилотлар, реклама агентликлари, натурал ва юридик муассасалар ва бошқа хизматлар ҳам киради.

Ушбу харажатлар суммаси утган йиллар маълумотларини тахлили натижасидан келиб чиққан ҳолда аниқланган уларни хажмини режалаштирилган йилга белгиланган тариф тўловлари миқдорига (ёки тарифларни ўзгариш индексларидан фойдаланган ҳолда) купайтириш йули билан аникланади.

Муомала харажатларида энг катта ҳиссага эга булган модда – бу «Иш хаки харажатлари»дир.

«Ижтимоий сугурта харажатлари» белгиланган нормалардан келиб чиккан холда аникланади.

«Савдо эҳтиёжида фойдаланиш учун, ижара харажатлари ва бинолар, иншоотларни таъмирлаш, хоналар ва жихозларни саклаш» харажатлари ижарага олинган бинолар ва бошқа ишлаб чиқариш воситаларини сони, тури ва бошқа жихатларидан келиб чиккан ижара аки микдоридан (шартномалар асосида) келиб чиккан холда ҳисобланади. қолган харажатлар иншоотларни таъмирлаш ишлар сметасидан, хоналар ва жихозларни саклаш нормаларидан келиб чиккан холда аникланади.

«Асосий воситалар амортизацияси». Ушбу харажатлар хусусий асосий фондларнинг бошлангич киймати (баланс киймати) ва уларнинг турлари бўйича белгиланган амортизация нормалари асосида ҳисоб-китоб қилинади.

«Ёкилги, газ ва электроэнергия харажатлари» ушбу харажатларни суммаси ёкилги, газ ва электроэнергия истеъмол киладиган асосий воситаларни тегишли улчов бирликлари (Масалан, бинони кубатураси, транспорт воситаларини ҳар 100 км ёкилги ишлатиш нормаси ва бошқалар) бўйича сони, ҳажми, улар учун белгиланган харажатлар нормаларидан ва тарифлардан келиб чиккан холда аникланади.

«Товарларни саклаш, ишлов бериш, саралаш ва жойлаш (ураш) харажатлари» утган йиллар тахлили натижалари, режалаштирилган йилга ушбу харажатларни талаб киладиган товар гуруҳлари бўйича товар айланмаси ҳажми ва тегишли норма ва нормотивлар асосида ҳисоб-китоб қилинади.

«Савдо рекламаси харажатлари» маркетинг булимини иш режаларидан ва реклама учун харажатлар сметасидан келиб чиккан холда ва утган йиллардаги ушбу харажатларни ўзгариш тенденцияларини ҳисобга олган холда аникланади.

«Ташиш, саклаш ва сотиш даврида товарлар ва маҳсулотларнинг йукотилиши» бўйича харажатлар тегишли товар гуруҳлари бўйича товар

айланиши режаси (сотиб олиш баҳоларида) ва белигалнган нормалар асосида хисобланади.

Муомала харажатларини колган моддалари ҳам тегишлича норма ва нормотивларни куллаган холда техник-иқтисодий хисоб-китоблар асосида аникланади.

Таянч иборалар: товар айланиши, харажатлар, муомала харажатлари, давр харажатлари, муомала харажатлари даражаси, муомала харажатлари таркиби, иш хаки, амортизация, ижтимоий сугурта, «шартли-ўзгарувчан», «шартли-ўзгармас», норма, нормотив, омиллар.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Харажатлар тушунчасини ёритиб беринг.
2. Муомала харажатлари тушунчасини айтинг.
3. Умумий харажатлар муомала харажатларидан нима билан фарқланади?
4. Муомала харажатлари даражси кандай аникланади?
5. Муомала харажатлари даражаси мазмунини тушунтиринг.
6. Муомала харажатлари таркиби деганда кандай кўрсаткичларни тушунаси?
7. Муомала харажатларига кандай омиллар таъсир килади?
8. Муомала харажатларига товар айланишини таъсирини кандай аниклаймиз?
9. Муомала харажатларига баҳо ва хар хил тарифлар таъсир килиш мохиятини ёритиб беринг.
10. Муомала харажатлари тахлилини вазифалари нималардан иборат?
11. Муомала харажатлари тахлилини утказишда кандай кўрсаткичлар ишлатилади?
12. Муомала харажатлари умумий хажми ва даражаси кандай тахлил қилинади? қандай усуллардан фойдаланилади?
13. Муомала харажатларини режалаштириш мақсади ва вазифаларини айтинг.
14. Муомала харажатларини режалаштириш усулларини айтинг.

- 15.Муомала харажатларини умумий хажми кандай режалаштирилади?
кандай усуллардан фойдаланилади?
- 16.Муомала харажатларини моддалари кандай режалаштирилади?

19-Маъруза. САВДО КОРХОНАЛАРИ ФОЙДАСИ ВА РЕНТАБЕЛЛИГИ

- 1.1. Савдо корхоналарининг фойдаси унинг мазмуни ва ахамияти.**
1.2. Савдо корхоналарининг фойдасини шаклланиши ва ишлатилиши.
**19.3. Савдо корхоналарининг фойдаси ва рентабеллигига таъсир
қилувчи омиллар.**
**19.4. Савдо корхоналарининг фойдаси ва рентабеллигини таҳлили ва
режалаштириш.**

19.1. Савдо корхоналарининг фойдаси, унинг мазмуни ва ахамияти.

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

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

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

Фойданинг моҳияти уни иқтисодий табиатидан келиб чиққан ҳолда ёритиладиган бўлса, у қушимча қийматнинг пулдаги ифодасидир.

Иқтисодиётда фойда товар кийматининг ($C+V+m$) асосий элементларидан бири, яъни « m »-ни англатади. Ушбу назарий асосдан келиб чикиб, савдо фойдасини савдо фаолиятида яратилган қўшимча кийматнинг пулдаги ифодаси сифатида таърифлаш тўғри бўлади.

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

Савдода фойда суммада ва даражаси деб аталадиган, рентабеллик кўрсаткичларида ишлатилади. Фойданинг суммаси доимо ҳам солиштириш имкониятини бермайди, шу сабабли уни ижобий кўрсаткичи фойда даражаси ёки рентабеллиги ишлатилади.

Рентабеллик ҳар қандай ҳўжалик субъектининг, жумладан савдонинг жуда муҳим кўрсаткичларидан ҳисобланади. Ушбу кўрсаткичда савдо қорхона (шаҳобча)ларини даромади, қаражатларини, товар айрибошлаш, меҳнат унумдорлиги қабии кўрсаткичлар ҳолати ўз аксини топади.

Рентабеллик миқдориға қараб савдо фаолиятиға, унда ресурслардан фойдаланиш самараси, фаолият тежамлими ёки йўқми қабии ҳолатларға баҳо берилади.

Савдода фойда асосан товарларни сотишдан қелади ва у товарларни сотишдан олинган ялпи даромадларға бюджетдан қопланадиган айрим қаражатларни қўшиш ва улар суммасидан муомала қаражатларини айриш йўли билан аниқланди.

«Қорхона қаражатлари тўғрисида»ғи статистик ҳисоботда (5-С (савдо) шакли) «товарларни сотишдан қелган фойда»ни «сотишнинг ялпи фойдаси»ға «Қартошқа ва сабзавотларни тайёрлаш, сақлаш, қайта ишлаш ва сотиш бўйича қаражатларни қоплаш, бошқа қоплашлар»ни қўшиш ва муомала қаражатларини олиш натижасида аниқлаш қўрсатилган.

Унда «Сотишнинг ялпи фойдаси» «Сотишдан соф тушум»дан «Сотилган товарларни харид қиймати таннари»ни айириш орқали

аникланган.

Бу ерда ҳам «ялпи фойда» «ялпи даромад» деб юритилса мақсадга мувофиқ булар эди. Ушбу ҳисоботда «Товарларни сотишдан келган фойда»ни аниқлашга назарий ва амалий нуқтаи назардан тўғри ёндошилган деб ҳисоблаймиз.

Юқорида келтирилган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 5 феврал 54-сонли қарори билан тасдиқланган Низомга мувофиқ корхоналарнинг, жумладан савдонинг ҳам фойдаси ҳисоб-китоб қилиш усуллари тавсия қилинган.

19.1-қизма

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

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

	БС-бошқа солиқлар ва тўловлар		
--	----------------------------------	--	--

Ушбу низомдаги молиявий натижаларни (фойда ва зарарни) аниклаш усуллари хамда савдо, корхона (шаҳобча)ларини хусусиятидлан келиб чиккан холда ушбу кўрсаткичларни, бизларни фикримиз юзасидан келиб чиккан холда, хисоб-китоб килиш усуллари куйидаги 19.1-чизмада келтирамиз.

19.2. Савдо корхоналарининг фойдасини шаклланиши ва ишлатилиши

Савдо корхонасида фойда турли хил фаолият натижасида олиниши мумкин. Барча фойдалар йиғиндиси корхонанинг умумхўжалик фойдасини ташкил қилади. Савдо корхонаси фойдасининг шаклланиш манбалари улар хўжалик фаолияти натижасида олинадиган даромадлардир:

- сотишдан олинган соф тушум;
- асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар (операция даромадлари);
- молиявий фаолиятдан олинган даромадлар;
- фавқулодда фойда.

Савдо корхонаси ихтиёрида қолувчи соф фойдадан фойдаланиш йўналишлари савдо корхонаси зиммасида бўлади.

Савдо корхонаси тасарруфида қолувчи соф фойдадан фойдаланишнинг асосий йўналишлари унинг таъсис ҳужжатлари ва таъсисчилар қарорларида белгилаб берилади. Уни тақсимлаш тартиби корхонанинг қайси мулкга оид эканлигига боғлиқ.

Иқтисодиётнинг эркинлаштирилиши шароитида корхона соф фойдасининг тақсимоти ўзига хос хусусиятларга эга. Бунга корхонанинг мулк шакли таъсир этади.

Соф фойда тақсимоти куйидаги кўринишларда бўлади:

- акционерлик жамиятида дивидентлар тўлашга ва резерв капиталига

ажратма қилинади. Унинг қолган қисми тақсимланмаган фойда кўринишида жамият ихтиёрида қолади ва корхона фаолиятини ривожлантиришда (асосий фондларни кенгайтиришда ва айланма маблағларни шакллантиришда) қатнашади;

- қўшма корхонада резерв капиталига ажратма қилинади, унинг уставига мувофиқ таъсисчилр ўртасида тақсимланади ёки таъсисчилар қарорига биноан корхона фаолиятини ривожлантиришга ишлатилади;

- хусусий корхоналарда резерв капиталига ажратма қилинади ва унинг қолган қисми тақсимланмаган фойда кўринишида корхона фаолиятини ривожлантиришда иштирок этади;

- давлат корхоналарида резерв фондига ажратма қилинади, қолган қисми эса Устав фондига қўшилади. Маълумки, корхона Устав фонди унинг асосий ва айланма фондларини шакллантиришда муҳим манба ҳисобланади¹⁴.

Савдода фойда асосан товарларни сотишдан келади ва у товарларни сотишдан олинган ялпи даромадларга бюджетдан копланадиган айрим харажатларни кушиш ва улар суммасидан муомала харажатларини айриш йули билан аникланди.

19.3. Савдо корхоналарининг фойдаси ва рентабеллигига таъсир қилувчи омиллар

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

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

Амалиётда асосан фаолиятни самарасини баҳолашда, уни таҳлил қилишда ва режалаштиришда товарларни сотиш рентабеллиги кўрсаткичи

¹⁴ Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. -Т.: “Фан ва технологиялар”, 2013, 274-б.

ишлатилади. Ушбу кўрсаткич амалда соф фойдани 100,0 га купайтириб товар айланиш суммасига (ТА) булиш орқали аникланади.

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

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

Рентабелликни бошқа кўрсаткичларини пастда изохлаймиз.

Рентабелликни тахлили жараёнида кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш лозим. Улар каторига қуйидагиларни киритиш мумкин:

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

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

Бу ерда: А – асосий фондлар амортизацияси суммаси.

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

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

Бу ерда: Ай.М - ўртача айланма маблаглар суммаси;

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

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

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

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

- муомала харажатларини рентабеллиги (Мх.р):

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

- иш хаки фондини рентабеллиги (Их.ф.р.) коэффициентда ёки %.

Булар тегишлича қуйидагича ҳисобланади:

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

Фойда корхонанинг натижавий кўрсаткичи булганлиги сабабли унга куп сонли ташки (савдога боғлиқ булмаган) ва ички омиллар таъсир қилади.

Ташки омилларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- сиёсий барқарорлик;
- иқтисодиётнинг ҳолати;
- демографик ситуация;
- бозор конъюктураси, жумладан истеъмол товарлари бозори;
- инфляция даражаси;
- кредит бўйича банк фоизлар;
- бахони микдори;
- тарифлар, тўловлар ва бадаллар микдорлари.

Ички омилларга қуйидагилар киради:

- савдо устамалар микдори (сотишдан олинган даромад);

- муомала харажатлари микдори;
- товарларни силжитиш каналлари;
- меҳнат унумдорлиги;
- товар айрибошлаш тезлиги (кунлар ва маротабаларда);
- ўз маблағларининг микдори;
- асосий фондлардан ва айланма маблағлардан самарали фойдаланиш ва бошқалар.

19.4. Савдо корхоналарининг фойдаси ва рентабеллигини таҳлили ва режалаштириш

Фойда ва рентабеллик ҳар қандай хўжалик субъектининг, жумладан савдо фаолиятининг молиявий натижаси эканлигидан келиб чиксак, уларни таҳлилини асосий мақсади савдо корхона (шаҳобча)ларининг ҳисобот йилидаги хўжалик фаолиятининг молиявий натижасини баҳолашдан иборатдир. Ҳар қандай ташкилий-ҳукукий шаклдаги хўжалик субъектлари фойдани максималлаштиришга интилади. Чунки фойда орқали фаолиятни инвестициялаштириш, ўз-ўзини молиялаштириш, мулкдорларни мулкани оширилиши, корхонани тўлов қобилиятини мустаҳкамлаш ва бошқа масалалар ҳал қилинади.

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

- ҳисобот йилида режага нисбатан фойда ва рентабеллик кўрсаткичларида қандай ўзгаришлар руи берганлигини аниклаш;
- ҳисобот йили кўрсаткичларини утган йиллар, бошқа рақобатдош корхоналар, ҳудуд, республиканинг кўрсаткичлари билан солиштирган ҳолда уларни ўзгариш тенденцияларини баҳолаш;
- фойда ва рентабелликка таъсир қилган омилларни ўрганиш ва баҳолаш;
- фойдани таркибини ўзгаришига баҳо бериш, уни турлари бўйича ўзгариш тенденцияларини баҳолаш;

- фойда ва рентабелликни ошириш йулларини аниклаш, чора-тадбирлар ишлаб чиқиш;
- фойдани тақсимланишини ўрганиш, шу билан бир каторда жамланган фойдани ўзгариш тенденцияларини баҳолаш, резерв капитални ҳолатини баҳолаш, акциядорларни дивидендлари қандай ҳолатда ўзгариши қабил жараёнларни баҳолаш. Чунки бу жараёнлар корхонанинг келажак фаолияти самарасига сезиларли даражада билвосита таъсир қилади.

Фойда ва рентабелликни таҳлил қилиш жараёнида юқоридагилардан ташқари даромадлар ва харажатларни ўзгариш тенденциялари комплекс ўрганилиб, уларга ҳам баҳо берилади. Бундай таҳлилда корхона ресурсларини ишлатилиши самарадорлигига ҳам баҳо бериш зарур бўлади.

Фойда ва рентабелликни таҳлили биз 19.1 ва 19.2-параграфларда келтирган кўрсаткичларни аниклаш, фойда ва рентабелликка таъсир қилувчи омиллар, шарт-шароитлар тўғрисидаги маълумотларни туплаш ҳамда уларга ишлов беришдан бошланади. Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот (2-сонли шакл)да келтирилган кўрсаткичлар бўйича режанинг бажарилишини аниклаш ва утган йилларга (қамида уч йил) нисбатан ўзгариш суръатларини таҳлил қилиш учун қуйидаги жадвални (19.4.1) тавсия қиламиз. Ушбу жадвал маълумотларини ҳисоб-китоб қилгандан кейин биз юқорида келтирган рентабеллик кўрсаткичларини алоҳида жадвалда ҳисоблаш, кўрсаткичларга баҳо бериш, уларга таъсир қилган омиллар таъсир миқдорини ҳисоб-китоб қилиш, ҳулоса ва тақлифлар ишлаб чиқиш лозим.

Фойдани таҳлил қилишда уни тақсимланишига ҳам алоҳида эътибор қаратиш, уни кўрсаткичларини жадвалга солиб, режага нисбатан, утган йилларга нисбатан ўзгариш миқдорини, суръатларини ҳисоблаш, баҳолаш зарур бўлади. Ҳисобот йилидаги соф фойда тақсимланиши ёки тақсимланмай қолиши мумкин. Бундай тақсимотни амалга ошириш корхонанинг мулкӣ ва ташкилий шаклига бевосита боғлиқ бўлади. Масалан, акциядор жамиятларда, хусусий корхоналарда, қушма корхоналарда фойдани тақсимланиши устави ва таъсис шартномалари талабларидан қелиб қиккан ҳолда, таъсисчилар

Йиғилишининг қарорига асосан амалга оширилади.

19.4.1-жадвал

Молиявий натижаларни _____ йилларга таҳлили

Т/р	Кўрсаткичлар	Ўтган йиллар			Ҳисобот йили		Ҳақиқий си режага нисбатан		Ўтган йилларга нисбатан ўзгариши					
		x ₁	x ₂	x ₃	режа	Ҳақиқий	Фарқи (+;-)	%	сумда			%		
									x ₃	x ₂	x ₁	x ₃	x ₂	x ₃
1.	Махсулот (товар, иш ва хизмат)ларни сотишдан соф тушум (товар айланиши)													
2.	Сотилган махсулот (товар, иш ва хизмат)ларнинг таннари (сотилган товарларни сотиб олиш баҳосида)													
3.	Махсулот (товар, иш ва хизмат)ларнинг сотишнинг ялпи даромади (зарари) суммаси (1-2)с.													
	Товар айланишига нисбатан, %													
4.	Давр харажатлари, жами: суммаси (4,1+4,2+4,3+4,4)													
	Товар айланишига нисбатан, %													
	Шу жумладан:													
	4.1.Сотиш харажатлари													
	4.2.Маъмурий харажатлар													
	4.3.Бошқа операцион харажатлар													
	4.4. Келгусида солиққа тортиладиган базадан чиқариладиган ҳисобот даври харажатлари													
5.	Товарларни сотишдан олинган фойда: суммаси (3-4).													
	Товар айланишига нисбатан, %													
6.	6.1.Асосий													

	фаолиятнинг бошқа даромадлари 6.2. Асосий фаолиятнинг бошқа харажатлари												
7.	Асосий фаолиятнинг фойдаси (3-4+5)												
8.	Молиявий фаолиятнинг даромадлари, жами (8,1+8,2+8,3+8,4+8,5), шу жумладан												
	8.1.Дивидендлар шаклидаги даромадлар												
	8.2.Фоизлар шаклидаги даромадлар												
	8.3.Ўзок муддатли ижара (лизинг)дан даромадлар												
	8.4.Валюта курси фаркидан даромадлар												
	8.5.Молиявий фаолиятнинг бошқа даромадлари												
9.	Молиявий фаолият буйича харажатлар (9,1+9,2+9,3+9,4) шу жумладан:												
	9.1.Фоизлаш шаклидаги харажатлар												
	9.2.Ўзок муддатли ижара (лизинг) буйича фоизлар шаклидаги харажатлар												
	9.3.Валюта курси фаркидан зарарлар												
	9.4.Молиявий фаолият буйича бошқа харажатлар												
10.	Умумхўжалик фаолиятнинг фойдаси (зарари) (7+8-9)												
11	Фавкулотдаги фойда ва зарарлар												
12.	Даромад (фойда) солиғини тулагунга кадар фойда (зарар) (10±11)												
13.	Даромад (фойда) солиғи (ялпи даромад солиғи)												
14.	Фойдадан бошқа солиқлар ва йиғимлар												
15.	Ҳисобот даврининг соф фойдаси (зарари): суммаси (12-13-14).												
	Товар айланишига нисбатан, %												

16.	Баҳолар индекси ¹												
-----	------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

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

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

Жамиятни барча ҳўжалик субъектлари қабил савдо ҳам ўз мулкларини тулдириш, асосий фондларга капитал маблағларини молиялаштириш, доимо янгиликлар, ихтироларни жорий қилиш масаласини қисқа муддатда ҳал қила олмайдилар. Маблағларни қамқариш учун вақт қерак, иқтисодий ва молиявий шарт-шароит яратилиши зарур.

Ушбу ҳолат қорхоналарни, барча турдаги ҳўжалик субъектларини, қолаверса ҳудудни ва жамиятни молиявий имкониятларини жорий ва стратегик режалаштирилишини талаб қилади. Савдо қорхона (шаҳобча)лари учун ҳам юқорида қелтирилаётган ҳолатлардан қелиб қикиб, фойдасини қисқа муддатларга режалаштириши ва қелажаққа прогноزلаштириши объектив заруриятдир.

Фойда тўғрисидаги маълумотлар қорхоналар учун ҳўжалик фаолияти қелажагини белгилаш учун муҳим манба бўлиб ҳисобланади.

Фойдани режалаштириш ва прогноزلаштиришда қуйидаги маълумотлар асос бўлиб ҳисобланади:

Биринчидан, қорхонани даромадини, муомала қаражатларини умумий ҳажми ва моддалари бўйича; фойдасини ва тегишли бўлган бошқа қўрсаткичларини утган даврга таҳлили натижалари.

Иккинчидан, даромадларни барча турларини, муомала қаражати

¹ Статистик муассасалар, марказий банк маълумоти ёки эксперт қулатиш натижалари бўйича

хажми ва моддаларини, ретабелликни барча кўрсаткичларини ўзгариш суръатлари (тенденциялари)ни ўрганиш натижалари.

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

Туртинчидан, савдо устамалари тўғрисидаги маълумотлар.

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

Олтинчидан, муомала харажатларини прогнози.

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

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

Юқоридагилар фойдани режалаштириб қандай муҳим аҳамиятга эга эканлигини тасдиқлаб турибди.

Фойдани режалаштиришда қандай мақсад назарда тутилади?

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

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

Ушбу мақсадларга эришиш учун фойдани режалаштиришда қуйидаги вазифалар қуйилиши шарт.

Уларга қуйидагиларни киритиш мумкин.

- асосий мақсадга эришишни таъминлайдиган тижорат гоёларини аниқлаш;

- фойдага таъсир қилувчи барча омилларни утган йилларга комплекс тахлил қилиш ва келажакка башорат қилиш;

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

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

- режани бозор конъюктураси ўзгариш эҳтимолларига мувожаблашган альтернатив вариантларини тайёрлаш;

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

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

- даромадлар ва харажатлар баланси;

- техник-иқтисодий ҳисоб-китоб усули;

- тажрибавий-статистик усули;

- безарарлик нуқтасини аниқлаш усуллари;

- эластиклик коэффициентларини қўллаш усули;

- иқтисодий-математик усуллар (корреляция ва регрессия усуллари).

Баланс усули амалиётда энг кенг қўлланиладиган усуллардан бири бўлиб, унда баланснинг чап қисмида савдо корхонасининг барча даромадлари миқдори келтирилади, ун қисмида харажатларнинг барча турлари миқдори ва корхонанинг фойдаси қўрсатилади. Баланс таркибини қуйидаги шаклда тузишни тавсия қиламиз.

Техник-иқтисодий ҳисоб-китоб усулидан балансдаги қўрсаткичларни аниқлашда кенг фойдаланиш мумкин ва фойдани алоҳида турларини аниқлашда ишлатилади.

Фойдани алохида турларини аниклаш усуллари:

1. Товарларни сотишдан олинган ялпи фойда (ТСЯФ)

$$\text{ТСЯФ} = \text{ЯД} + \text{Бк} - \text{Мх}$$

Бунда: Бк - бюджетдан копланмалар;

Мх – муомала харажатлари.

19.4.2-чизма.

**Савдо корхонасининг даромадлар, харажатлар ва
фойдаси баланси**

(минг сум)

Даромадлар	Сумма	Харажатлар ва фойда	Сумма
1. Сотишдан олинган даромадлар 2. Асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар 3. Молиявий фаолиятдан олинган даромадлар 4. Фавкулотда даромадлар		1. Сотиб олиш бахосига киритилган харажатлар 2. Давр харажатлари 2.1. Сотиш харажатлари 2.2. Маъмурий харажатлар 2.3. Бошқа операция харажатлари 3. Келгуси давр харажатлари 4. Муддати ўзайтирилган харажатлар 5. Асосий булмаган фаолиятга доир харажатлар 6. Молиявий фаолиятга доир харажатлар 6. Фавкулотдаги харажатлар	
Ялпи даромад (баланс)		Жами харажатлар	
		Солиқ тўлангунча фойда	
		Харажатлар ва фойда суммаси (баланс)	

2. Асосий фаолиятдан кўрилган фойда (АФФ)

$$\text{ТСЯФ} + \text{БД} - \text{БЗ};$$

Бунда: ДХ-давр харажатлари;

БД,БЗ-тегишлича асосий фаолиятдан олинган бошқа даромадлар ва зарарлар

3. Хўжалик фаолиятидан олинган фойда (УФ)

$$\text{УФ} = \text{АФФ} + \text{МД} - \text{МХ};$$

Бунда: МД,МХ-тегишлича молиявий фаолиятдан даромадлар ва харажатлар

4. Солиқ тўлангунгача олинган фойда (СТФ)

$$\text{СТФ} = \text{УФ} + \text{ФП} + \text{ФЗ};$$

Бунда: ФП,ФЗ-тегишлича фавкулотда фойда ва зарар

5. Соф фойда (СФ)

$$\text{СФ} = \text{СТФ} - \text{ЯСТ} - \text{ММС};$$

Бунда: ЯСТ – ялпи солиқ тўлови;

ММС – мол-мулк солиғи.

Безарарлик нуқтасини аниклаш орқали фойдага таъсир қилувчи омиллар ҳисобидан канча микдорида соф фойдага эришиш мумкинлиги аникланади. Унинг учун қуйидаги формулалардан фойдаланиш мумкин.

$$1. \text{БН} = \frac{\text{ДХ}}{1 - \frac{\text{УХ}}{\text{ЧТА}}};$$

Бунда: ДХ – доимий харажатлар (муомала харажатларини ўзгармас қисми);

УХ – савдо корхоналарнинг ўзгарувчан харажатлари

ЧТА – чакана товар айланиши.

$$2. \text{БН} = \frac{\text{ДХ} \cdot 100}{\frac{\text{Д} \cdot 100}{\text{ЧТА}}};$$

Бунда: Д – даромадлар.

$$3. \text{БН} = \frac{\text{ЧТА} \cdot \text{ДХ}}{\text{ЧТА} - \text{УХ}};$$

Эластиклик коэффициенти фойдага таъсир қилувчи омилларнинг 1 % ўзгариши фойдани канча фоизга ўзгаришига олиб келишини курсатади. Ушбу кўрсаткич утган йиллар маълумотларини тахлил қилиш орқали ҳисоб-китоб қилинади ва режалаштирилган йилга таъсир қилувчи омилни ўзгариш микдorigа коэффициентни қўпайтириш орқали фойдани ўзгариш даражаси аникланади.

Эластиклик коэффициентини умумий қўриниши қуйидаги формулада намоён бўлади.

$$K_{\text{э}} = \frac{\Delta \text{У} \cdot 100}{\text{У}} : \frac{\Delta \text{Х} \cdot 100}{\text{Х}} = \frac{\Delta \text{У}}{\Delta \text{Х}} \cdot \frac{\text{Х}}{\text{У}};;$$

Бунда: Y – фойданинг миқдори;

X – таъсир қилувчи омилнинг миқдори.

Фойданинг ўзгариш миқдори « ΔY » унга таъсир қилувчи омилнинг « ΔX » ўзгариш миқдорига нисбатан қандай даражада ўзгаришини курсатади. Уни ҳисоблаш учун корреляцион тегламадан фойдаланиш мумкин. Агар боғлиқлик тўғри чизикли бўлса $y=a+bx$, унда $K_{\varepsilon} = \varepsilon \cdot \frac{X}{Y}$; »в» - регрессия коэффициенти уни юқорида келтирилган тенглама орқали аниқлаш мумкин бўлади.

Фойдани режалаштиришда иқтисодий математик усуллардан ҳам кенг фойдаланиш мумкин бўлади, агар унинг учун етарли маълумотлар мавжуд бўлса, масалан куп факторли регрессион моделлардан фойдаланиш мумкин.

Фойда ва рентабелликни режалаштириш унинг муддатига қараб ўзок муддатларга (5 йилдан юқори), урта муддатга (1 йилдан 5 йилга) ва қиска муддатга (1 йилгача) ишлаб чиқилади.

Фойдани миқдори аниқлангандан кейин рентабеллик кўрсаткичлари аниқланади.

Таянч иборалар: Фойда, рентабеллик, режа, режалаштириш, прогноз, безарарлик нуқтаси, эластиклик коэффициенти, баланс, харажатлар, даромадлар, самарадорлик.

Такрорлаш учун саволлар

1. Фойдани режалаштириш ва прогнозлашни ахамиятини ёритиб беринг.
2. Фойда ва рентабелликни режалаштиришда қандай маълумотлардан фойдаланилади.
3. Фойда ва рентабелликни режалаштиришни мақсади нималардан иборат?
4. Фойда ва рентабелликни режалаштиришда қандай вазифалар ҳал қилинади?
5. Фойдани режалаштиришда қандай усуллардан фойдаланилади?
6. Фойдани режалаштиришда тузиладиган баланс мазмунини ёритиб беринг.

7. Техник-иқтисодий ҳисоблар усули қандай ва қайси ҳолда ишлатилади?
8. Безарарлик нуқтаси қандай аниқланади?
9. Эластиклик коэффициентини моҳиятини ёритинг.

20-Маъруза. САВДОНИНГ САМАРАДОРЛИГИ ВА УНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ.

20.1. Савдо корхоналарининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигининг моҳияти ва унинг аҳамияти.

20.2. Савдода самарадорлик унинг мезони ва кўрсаткичлари.

20.3. Савдо корхоналари самарадорлигига таъсир қилувчи омиллар.

20.1. Савдо корхоналарининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигининг моҳияти ва унинг аҳамияти

Иқтисодий самарадорликни бутун иқтисодиётдаги, унинг тармоқлари ва соҳаларидаги муаммоларининг долзарблиги бир қатор илмий-назарий ва амалий масалаларни ҳал қилишни талаб қилади. Ушбу масалалар қаторига, бизнинг фикримизча қуйидагиларни киритиш мумкин:

- самарадорликнинг моҳияти ва тушунчаси;
- самарадорлик турларининг (ижтимоий, иқтисодий, сиёсий, экологик, техник-технологик, жамият, ҳудуд, корхона миқёсидаги кабилар) ўзаро боғлиқлиги, фарқлари, бир-бирига таъсир қилиш миқдорларини аниқлаш;
- самарадорлик мезонларининг моҳияти, тушунчаси, белгиларини асослаб бериш;
- самарадорлик кўрсаткичларини аниқлаш, бир тизимли ҳолатга келтириш;
- самарадорлик кўрсаткичларини танланган объект доирасида тадқиқот қилиш, уларнинг ўзгариш тенденцияларини аниқлаш;
- самарадорликни оширишнинг йўллари аниқлаш ва башорат қилиш кабилар.

Юқорида келтирилган масалалар бўйича иқтисодий адабиётларда

кўплаб қарашлар мавжуд бўлиб, улар асосан муқобил характерга эга. Уларнинг умумий томони самарадорлик нисбий кўрсаткич ҳисобланиб, уни «харажат» ва «натижани» солиштириш орқали аниқлашни тавсия қилишади.

Бизнинг фикримизча, самарадорликка бундай бир томонлама ёндошиш муаммоли масала бўлиб, самарадорликни моҳияти, тушунчаси, мезони ва кўрсаткичларини илмий-назарий ва амалий тадқиқот қилишда системали, кенг маънода, ҳар томонлама қараш зарур.

«Эффект» лотинча «*etfectus*» сўздан олиниб «Словарь иностранных слов»да таърифланишича «... 1) действие, результат чего-л. (напр. Э.Лечения); 2 впечатление, производимое на кого-л. кем, чем-л.; 3) средство, прием для создания определенного впечатления (напр., световое, шомовие эффекты в театре). Шу луғатда «Эффективный» (лот. *etfectus*) – дающий определенный эффект, действенный (напр., э-ные мера). «Эффектный» - производящий впечатление, эффект, привлекающий внимание, бросающийся в глаза» деб таъриф берилган¹⁵.

С.И.Ожогов «Словарь русского языка»да юқоридаги таърифларни айнан қайтаради¹⁶.

Ўзбек тилининг изоҳли луғатида «самара», «самарадор», «самарадорлик», «самарали», «самаралилик» сўзлари келтирилиб, уларга изоҳ берилган. Унда ёзилишича «самара» - натижа, оқибат. «Самарадор» - кутилганича ёки ундан ҳам ортиқ самара берадиган; самарали, сермахсул. «Самарадорлик» - иқтисодий самарадорлик. Меҳнат самарадорлигини оширмақ. «Самарали» - самарали иш. Самарали меҳнат. Самарали таъсир кўрсатмақ. Ишлаб чиқариш воситаларидан самарали фойдаланмақ деб таъкидланган¹⁷.

Ишлатилаётган сўз, атама (термин)нинг асл мазмунидан келиб чиқадиган бўлсак, самарадорлик, у қайси турда бўлишидан қатъий назар, инсон фаолиятининг «натижасини» англатади.

¹⁵ Словарь иностранных слов. – М.: изд. «Русский язык», 1979. – С 609.

¹⁶ Ожогов С.И. Словарь русского языка. «Советская энциклопедия». М.: 1973. – с. 837.

¹⁷ Ўзбек тилининг изоҳли луғати. М.: «Рус тили» нашриёти. 1981. – 17-бет.

Самарадорлик тўғрисида фикр юритилганда шуни таъкидлаш керакки, ҳар қандай чора-тадбирлар бир томондан ҳам иқтисодий, ҳам ижтимоий самара берса, иккинчи томондан иқтисодий самара бериб, ҳар доим, ҳар соҳада ижобий, ижтимоий натижа бермаслиги мумкин.

Натижа ижобий ёки салбий характерга эга бўлиши ҳам мумкин. Масалан, давлатлараро урушлар натижаси бир томон учун ютуқ бўлса, иккинчи томон учун ютқазиш ҳисобланади.

Уран қазиб олиш, уни қайта ишлаш бир томондан ушбу давлат учун иқтисодий ва сиёсий самара берса, бошқа давлатлар учун бу хавф-хатар туғдирувчи омил бўлиб, салбий оқибатларга олиб келади.

Ишлаб чиқаришни такомиллаштириш, уни модернизация ва диверсификация қилиш натижасида аҳолининг моддий фаравонлигини юксалтиришга, яъни ижтимоий самарани оширишга, давлат томонидан олиб борилаётган ижтимоий сиёсати – минимал иш ҳақини ошириш, ижтимоий фондлардан имтиёзлар бериш, ўсиб келаётган ёшларни тарбиялаш, кадрлар тайёрлаш, соғлиқни сақлаш, экологияни яхшилаш, жисмоний тарбияга йўналтирилган харажатлар охир натижада меҳнат унумдорлигини оширишга, ЯИМни кўпайишига, яъни иқтисодий самарани оширишга олиб келади.

Айрим тадбирлар натижасида эса тескари ҳолатларни кузатиш мумкин. Масалан, давлат миқёсида узоқ муддатга миллий даромадни жамғарма ва истеъмол фондларига тақсимлашда жамғарма фонди ҳиссаси доимо ошириб борилса, охир натижада аҳолининг моддий фаравонлик даражаси пасайиш ҳолатига олиб келиши муқаррар. Бу эса салбий ижтимоий ҳолатларни вужудга келтиради. Яна бир мисол, агар давлат бюджетини даромад қисмини ошириш ниятида коммунал хизматларга, электроэнергияга, газга ва нефть маҳсулотларига таърифлар асосиз оширилса, бу аҳолини реал даромадларини камайишига ва ижтимоий ва сиёсий талофатларга олиб келиши мумкин. Ушбу ҳолатга 2010 йил 7-10 апрелларда рўй берган Қирғизистон Республикасидаги халқнинг кўтарилиши ва ревалюцион тўнтариш ҳамда 2011 йилдан ҳозирги давргача Яқин Шарқ давлатларида рўй

бераётган ходисалар реал мисол бўла олади.

Бундай мисолларни давлатлараро, давлат ичида, тармоқлар, соҳалар, корхоналараро ва уларни ички фаолиятидан кўплаб келтириш мумкин. Шу сабабли самарадорликни тадқиқот қилиш, унинг натижасига комплекс қарашлар орқали ва натижаларни бир-бири билан боғлиқлигини эътиборга олган ҳолда амалга оширилиши зарур. Яъни самарадорликни барча турларининг (ижтимоий, иқтисодий, сиёсий, экологик ва бошқа бир-бирининг натижасидан боғлиқ бўлган) ўзаро боғлиқлигини ҳисобга олган ҳолда ўрганиш илмий-назарий ва амалий жиҳатдан асосли бўлади. Худди шундай қарашлар самарадорлик мезонлари ва кўрсаткичларини танлашда ҳам амал қилиниши зарур.

Бизнинг ушбу фикримизни асослашга янги вужудга келган «Институционал иқтисодиёт» фанининг усуллари, қарашлари далил бўлиши мумкин¹⁸.

Илмий-назарий нуқтаи-назардан самарадорликни учта йирик гуруҳга ажратиб ўрганиш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз: биринчидан, жамият миқёсида; иккинчидан, ҳудудлар миқёсида; учинчидан, хўжалик тузилмалари, субъектлари миқёсида (концерн; холдинг; ассоциациялар; ҳар хил бошқа бирлашмалар; корхоналар; муассасалар ва ҳ.к.).

Ушбу умумий йўналишлар ичида самарадорликни турларга ажратиб тадқиқот қилиш зарур. Самарадорлик турларини умумий ва функционал нуқтаи назардан таснифлаш мумкин.

Умумий самарадорликка: «ижтимоий-иқтисодий»; «иқтисодий»; «ижтимоий»; «сиёсий»; «техник-технологик»; «экологик» кабиларни киритиш мумкин.

Функционал самарадорликка: «ижтимоий ишлаб чиқариш»; «транспорт»; «алоқа»; «савдо»; «умумий овқатланиш»; «маиший хизмат»;

¹⁸ А.Н.Олейник. «Институциональная экономика». Учебное пособие, М.: «ИНФРА-М», 2005; А.Б.Тарушкин. «Институциональная экономика». Учебное пособие, Киев-Харьков-Минск: Издательство «Питер», 2004; «Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория». Учебник, коллектив авторов, 2006.

«туризм» ва бошқа иқтисодиёт тармоқлари ва соҳалари. Ушбу гуруҳга иқтисодиётни ҳаракатга келтираётган омилларнинг самарадорлиги, яъни ер, капитал, меҳнат самарадорлиги киради. Ушбу омиллар ичида ишлатилаётган ресурслар турлари бўйича ҳам самарадорлик таснифланиши мумкин.

Биз юқорида келтирганимиздек, иқтисодий адабиётларда самарадорликнинг моҳияти, тушунчасига кўплаб ҳар хил қарашлар мавжудлиги қаби, унинг ҳар хил мезонлари ва кўрсаткичлари тасниф қилинади. Кўпчилик муаллифлар самарадорлик нисбий кўрсаткич деб таъкидлаб, у олинган (эришилган) натижа билан харажатлар нисбати орқали аниқланишини тавсия қилишади.

Бизнинг фикримизча «самара», «натижа» ўз табиатига биноан сон ва сифат кўрсаткичларида ифодаланади. Сон кўрсаткичлар сифатида абсолют миқдорлар – қиймат, натурал ва шартли ўлчов бирликларида ифодаланса, сифат кўрсаткичлари сифатида ҳар хил солиштирма, яъни нисбий кўрсаткичлар ишлатилиши мумкин.

Юқоридаги фикрларини асослаш учун айрим амалий мисоллар келтирамиз.

- ишлаб чиқаришни модернизациялаш, янги прогрессив техника ва технологияларни ҳар қандай тармоқ, соҳа ва корхоналарга жорий қилиниши улар фаолиятининг ҳажмини, меҳнат унумдорлигини, иш ҳақини оширишга олиб келади ва бошқа кўрсаткичларнинг ижобий ўзгаришларини таъминлайди. Ушбу кўрсаткичларнинг абсолют миқдорини ортиши хўжалик фаолиятининг самарасини ифодалайди;
- транспорт воситаларининг модернизацияланиши, уларнинг тезлигини юқориланиши, комфорт шароитларни яратилиши натижасида транспорт хўжаликларининг миқдор кўрсаткичларини ортишига (пасажирлар сонини ортиши, юк ташиш ҳажмини ортишига, даромадни кўпайиши, харажатларни камайиши) ва сифат кўрсаткичларини яхшиланишига (рентабеллигини ортиши, йўл босишдан фойдаланиш коэффиценти, юк кўтариш коэффиценти, йўл юришининг ўртача тезлиги) олиб келади.

Булар табиати бўйича транспорт воситаларининг самарадорлиги натижасини ифода қилади;

- савдо, умумий овқатланиш ва бошқа хизмат соҳаси корхоналарида хизматни прогрессив шакллари жорий этилиши уларнинг иқтисодий, ижтимоий самарадорлигини ва бошқа кўрсаткичларидан фойдаланишнинг самарасини кўрсатади.

Умуман олганда, иқтисодиётнинг ҳар қандай тармоғи ва соҳасини мисолга олманг, илмий-техник прогресс натижасида фаолият натижаси миқдорини ортиши, даромадини кўпайиши, харажатларни қисқариши ва бошқа ижобий ижтимоий ходисаларни рўй беришини кузатиш мумкин.

Юқорида келтирилган мисоллар самарадорлик категориясини, унинг мезонларини ва кўрсаткичларини кенг маънода тадқиқот этиш зарур эканлигига ишончимизни оширади.

Шу сабабли бизнинг фикримизча, ҳар қандай самарадорлик, ҳар қандай тармоқ, соҳа фаолияти, корхона фаолияти самарадорлиги бўлишидан қатъий назар абсолют миқдорларда (қиймат, натурал, шартли бирликларида) ва нисбий (коэффициентлар, индекслар, фоизлар) кўрсаткичлар орқали аниқланиши лозим.

Савдо фаолиятининг самарадорлиги мезонлари ва кўрсаткичлари бўйича ҳар хил фикрлар мавжуд.

Айрим муаллифлар савдонинг иқтисодиётдаги самараси миллий даромадни яратилишидаги ҳиссасида намоён бўлади деб ҳисоблашади. Бошқалари бу фикрни инкор этиб, савдонинг самарадорлиги кўрсаткичи сифатида товар айланиш ҳажмини тавсия қилади. Учинчи гуруҳ олимлар даромадни, айримлар фойда, рентабелликни тавсия қилишади. Алоҳида иқтисодчилар товар айланиш ҳажми, даромад ва соф фойдани тавсия қилишади.

Бир қатор олимлар савдонинг иқтисодий самарадорлиги билан бир қаторда ижтимоий самарадорлигига эътибор қаратишади. Ушбу масалада ҳам ягона концепция мавжуд эмас. Айрим иқтисодчилар савдонинг

ижтимоий самарадорлигини истеъмолчиларга хизмат қилиш маданияти билан белгилашни тавсия қилишади. Ушбу масала бўйича улар хизмат маданиятини миқдор кўрсаткичлар орқали аниқланиши эҳтимолий эканлигини унутиб қўйишганга ўхшайди. Бир гуруҳ иқтисодчилар товар сотиб олишга сарфланган вақтни тежаш кўрсаткичи, яна бошқа гуруҳ омиллар сифатли хизмат кўрсатиш орқали истеъмолчилар талабини кондирилиш даражаси савдонинг ижтимоий самарадорлиги белгиланади деб ҳисоблашади¹⁹.

Жаҳон амалиётида савдонинг иқтисодий самарадорлиги кўрсаткичлари орқали чакана савдо бирлашмалари, корпорациялари, ассоциацияларининг рейтингини аниқлаш амалиёти қўлланилади. Чет эл амалиёти тўғрисида сўз юритганда шуни айтиш жоизки, улар чакана савдо ўзининг иқтисодий аҳамияти бўйича аллақачон майда ва оилавий даражадан чиқиб, йирик компанияларга, халқаро аҳамиятли гигант корпорацияларга айланиб кетган ва давлатнинг ялпи ички маҳсулотини яратишга катта ҳисса қўшиб келмоқда. Ҳозирги кунда Буюк Британияда унинг ЯИМдаги 10,5%ни²⁰, Ғарбий Европа давлатларида – 18,0%²¹, Россияда – 22,0%²², Ўзбекистонда эса – 9,5 % ни, жумладан Самарқанд вилоятида - 6,4 %ни²³ ташкил қилади.

Шу сабабли чет элда чакана савдо билан шуғулланувчи энг йирик компаниялар рейтинги сотиш ҳажми; соф фойдаси суммаси; активлар суммаси; умумий активлар рентабеллиги, фоизда (соф фойдани активларга нисбати); хизматчилар сони; битта хизматчига тўғри келган сотиш ҳажми ва

¹⁹ Кулягина Г.Д. Статистика товарного обращения (методология и анализ). М.: «Финансы и статистика». 1989.; «Торговое дело: экономика и организация» коллектив авторов, Учебник. М.: «ИНФРА-М», 1997.; Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества». Учебник, М.: «Дашков и К⁰», 2007.; «Экономика торгового предприятия», коллектив авторов, Учебник. М.: «Экономика», 1997.; Раицкий К.А. «Экономика предприятия», Учебник, М.: «Маркетинг», 2003.; Давыдянц Д.Е. «Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений (Макро и микроуровни)», Ставрополь «Кавказский край», 1998.; Сребник Б.В. «Экономика торговли» Учебник, М.: «Высшая школа», 1989.; Джоунз Г. «Торговый бизнес: как организовать и управлять» Пер. с англ. – М.: «ИНФРА-М», 1996.; Ферни Д., Ферни С., Мур К. «Принципы розничной торговли» Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.

²⁰ Ферни Д., Ферни С., Мур К. «Принципы розничной торговли» Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. С. 3.

²¹ О.В.Чкалова «Торговое дело» М.: ООО Издательство «Эксмо», 2008. С. 11.

²² Ўша жойда.

²³ Торговля в Узбекистане 2009, Госкомстат Узбекистана, 2009 С. 12.

фойда суммаси кўрсаткичлари орқали аниқланади. Масалан, журнал «Fortune» ҳар йили АҚШ-ларидаги 500 та энг йирик чакана савдо компаниялари; журнал «Asia Week» Осиё давлатларидаги 1000 та йирик чакана савдо компаниялари рейтингини аниқлайди ва чоп этишади. «Financial Times» газетаси ва журнал «Fortune» ҳамкорликда дунёнинг 50 та энг илғор ва йирик савдо компанияларининг рейтингини аниқлайди ва чоп этишади. Чет эл олимларининг фикрича «сотиш ҳажми (товар айланиши)», «Соф фойда суммаси», «активлар суммаси», «меҳнат унумдорлиги» ва «Товар айланишга нисбатан фойда нормаси» ёки унинг бошқа модификацияси АҚШ, Буюк Британия, «Германия, Франция, Япония ва бошқа ривожланган давлатларнинг фирма ва компаниялари томонидан савдонинг самарадорлиги кўрсаткичи сифатида ишлатилади. Масалан, «Pepsi-Cofa», «Ford», «Samsung», «Dupon de Nemur», «Monsato», «Panasonic», «Technics» ва бошқа йирик компаниялар юқоридаги кўрсаткичларни ўз фаолиятининг самарадорлигининг кўрсаткичи сифатида ишлатишади²⁴.

20.2. Савдода самарадорлик унинг мезони ва кўрсаткичлари

Юқоридаги илмий-услубий мулоҳазалар ва чет эл тажрибаларидан келиб чиққан ҳолда савдо соҳаси самарадорлигининг мезонлари (меъёрлари) ва кўрсаткичлари тўғрисида ўз қарашларимизни изҳор қиламиз.

«Критерия» сўзи грекча «Kriterzin» сўзидан олинган бўлиб, унинг асосида нимагадир баҳо бериш аломати, нимадир аниқланиши ёки таснифи, ўлчови деган маънони билдиради²⁵. «Критерия» атамасининг ўзбекча маъноси «мезон» сўзини англатади.

Мезонни ходисалар, жараёнлар, ҳолат ва бошқаларни сифат мазмунини ўлчови, улар тўғрисидаги фикрнинг аломати деб тушуниш лозим. Унинг сон ўлчовлари кўрсаткичларда ўз аксини топади.

²⁴ Зубков В. «Как измеряется производительность труда в США». – М.: Финансы и статистика. – 1990. – 140 с.; «Как работают японские предприятия». – М.: «Экономика», 1989. – 262 с.; Изюмов А. «США: норма прибыли и экономика». – М.: Наука, 1988. – 170 с.; Матвеева А. Организация статистики в Японии. Журнал «Востник статистики». – 1990. - № 4. – С. 44-48.

²⁵ Словарь иностранных слов. М.: Русский язык. 1985. С. 262.

Савдо соҳаси, корхоналарининг самарадорлиги мезони тўғрисида фикр юритганда тизимли таҳлил, тизимли муносабатни ишлатиш лозим. Самарадорлик мезони ходисалар, жараёнлар ва ҳолатни сифат белгиси сифатида тизимни, тармоқни ёки корхонани фаолият юритишининг мақсадини акс эттириши зарур.

Савдо соҳасининг мақсади икки томонлама характерга эга бўлиб, бир томондан, аҳолининг истеъмол товарларига бўлган талабини тўлароқ қондириш бўлса, иккинчи томондан оптимал миқдорда фойда олиш ёки оптимал рентабелликка эришишдир.

Ушбу кўрсаткичларни максималлаштириш савдо соҳаси, корхонаси самарадорлигининг мезони бўлиб ҳисобланади.

Хорижий давлатлар тажрибасидан шундай хулоса қилиш мумкин: бош мақсад энг юқори иқтисодий натижага эришиш, яъни максимал фойда олиш. Ушбу мақсадга эришиш воситаси сифатида аҳолини истеъмол товарларга талабини тўлароқ қондириш ҳисобланади. Ушбу мақсад ва унга эришиш воситаси ўртасида сабаб ва оқибат алоқалари ётади. Сабаб ўзаро таъсир бўлса, оқибат – бу ўзаро таъсир натижасидир. Бундай ҳолатдан келиб чиқсак сабаб аҳолининг истеъмол товарларига бўлган талабини қондириш бўлса, натижа максимал (ёки оптимал) фойда олиш бўлиб ҳисобланади.

Шундай қилиб, юқори фойда олишни таъминловчи сабаб сифатида аҳолининг истеъмол товарларига бўлган талабини қондириш ҳисобланади.

Юқорида келтирилган назарий хулосалардан келиб чиқсак, савдо соҳаси, корхонаси самарадорлигининг ўлчов бирлиги сифатида кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш зарур эканлигини асосламоқда.

Савдонинг самарадорлигини ўлчаш ва баҳолашни қуйидаги аломатлар бўйича гуруҳлаш зарур:

- биринчидан, умуман миллий иқтисодиёт манфаати нуқтаи назаридан;
- иккинчидан, истеъмолчи (аҳоли) манфаати нуқтаи назаридан;
- учинчидан, савдо корхонаси (мулкдор, бошқарув ходимлари ҳамда

ишчилар) манфаати нуқтаи назаридан.

Миллий иқтисодиёт манфаати нуқтаи назаридан савдонинг самарадорлиги кўрсаткичи сифатида «Савдонинг мамлакат ялпи ички маҳсулотини яратишдаги ҳиссаси» ёки «миллий даромадни яратишдаги ҳиссаси» қўлланишини тавсия қиламиз.

Истеъмолчилар манфаати нуқтаи назаридан аҳолининг минимал истеъмол саватчасини қондириш (қиймат кўрсаткичларда): аҳоли жон бошига тўғри келадиган товар айланмаси (товар гуруҳлари бўйича) истеъмол товарларининг физиологик ва рационал нормалари билан солиштирма кўрсаткичи; аҳоли харид фондини чакана товар айланиши билан қамраб олиши кўрсаткичларини ишлатиш мумкин.

Савдо соҳаси ёки корхоналари манфаати нуқтаи назаридан: - чакана товар айланишининг (ҳақиқий ва солиштирма баҳоларда) ҳажми ва унинг ўсиш суръатлари; фойдани товар айланишига (ҳақиқий ва солиштирма баҳоларда), капиталга, иш ҳақи фондига нисбатан (рентабеллик кўрсаткичлари); меҳнат унумдорлиги (товар айланишини ишчилар сонига нисбати) миқдорини ортиши ва ўсиш суръатлари (ҳақиқий ва солиштирма баҳоларда); товар айрибошлаш тезлиги (ўртача товар захираларини бир кунлик товар айланишига нисбати – кунлар ҳисобида, товар айланишни ўртача товар захираларига нисбати – маротаба ҳисобида) кўрсаткичларидан фойдаланиш мумкин.

Юқоридагилардан ташқари савдо корхоналари самарадорлигини тадқиқот этишда улар фойдаланадиган ресурсларнинг самарадорлигини ҳам ўрганиш мақсадга мувофиқ. Бунинг учун савдо корхонасининг ресурслари – асосий фондлар айланма маблағлари, молиявий ресурслар ва меҳнат ресурслари ҳамда капитал қўйилмалар ёки инвестицияларнинг самарадорлигини алоҳида-алоҳида кўрсаткичлар тизими орқали ўлчаш ва баҳолаш зарур бўлади.

Иқтисодий адабиётларда ва амалиётда учта асосий фондлар самарадорлиги кўрсаткичлари тавсия қилинади ва ишлатилади. Улар

қуйидагилар:

$$\text{I. } A\Phi_{\kappa} = \frac{TA}{A\Phi} \quad (A\Phi_{\kappa}) \text{ асосий фондни қайтими}$$

$$\text{II. } A\Phi_c = \frac{A\Phi}{TA} \quad (A\Phi_c) \text{ асосий фондлар сиғими}$$

$$\text{III. } A\Phi_p = \frac{\Phi \times 100}{A\Phi} \quad (A\Phi_p) \text{ асосий фондлар рентабеллиги, \% ҳисобида}$$

Бу ерда: ТА – товар айланиши суммаси;

Φ – фойда суммаси ;

АΦ - асосий фондлар суммаси.

Асосий фондлар рентабеллиги кўрсаткичи билан бир қаторда «Асосий фондлар даромадлиги» кўрсаткичи ҳам аниқланиши мумкин. Бу ҳолда «Фойда» ўрнига «Даромад» суммаси ишлатилади.

Юқорида келтирилган кўрсаткичлар адабиётларда ва амалиётда корхонанинг барча мавжуд асосий фондларининг самарасини англатади деб ҳисобланади. Аслида эса фондларнинг бир қисми ишлатилади.

Биз юқорида келтирилган «Самарадорлик» тушунчасидан, яъни сарфланган (ишлатилган), истеъмол қилинган асосий фондларни самарасидан келиб чиқсак, асосий фондларнинг барча суммасини эмас, унинг сарфланган (ишлатилган) истеъмол қилинган қисмини ишлатилса, ҳақиқатга яқинроқ кўрсаткич аниқланган бўлади.

Асосий фондларнинг сарфланган қисми унинг «амортизацияси»да ўз аксини топади ва шу сабабли «Асосий фондлар» ўрнига «амортизация» (А) суммасини ишлатиш мақсадга мувофиқ бўлади.

Истеъмол қилинган асосий фондларни қайтими ($A\Phi_{и.к}$) қуйидагича аниқланади:

$$A\Phi_{и.к} = \frac{TA}{A}$$

Асосий фондлар сиғими эса ($A\Phi_{и.с}$) қуйидагича аниқланади:

$$A\Phi_{и.с} = \frac{A}{AT}$$

Асосий фондлар рентабеллиги ($A\Phi_{и.р}$):

$$A\Phi_{u.p} = \frac{\Phi \times 100}{A}$$

Асосий фондлар самарадорлигини таҳлил қилишда юқорида келтирилган кўрсаткичлар билан бирга қуйидагиларни ҳам ишлатишни тавсия қиламиз.

Чакана савдода чакана савдо шахобчалари савдо майдонининг ишлатилиш коэффициенти (K_s)

$$K_s = \frac{ЧТА}{S_c}$$

Ушбу кўрсаткич 1 кв.м савдо майдонига қанча чакана товар айланиши тўғри келишини англатади.

Улгуржи савдода омборлар майдони ва улгуржи омбор товар айланиши ишлатилади.

Худди шундай чакана товар айланиши (улгуржи омбор товар айланиши) кўрсаткичлар ўрнига фойда «Ф» ишлатилса, майдонларни рентабеллиги аниқланади.

Айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини аниқлаш учун қуйидаги кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш тавсия қиламиз.

1. Айланма маблағларни (ёки ўртача товар заҳираларини) айланиш коэффициенти ($K_{ай}$, ёки $K_{з.а}$) маротаба ҳисобида.

$$K_{ай} = \frac{ТА}{\overline{АйМ}}; \quad K_{з.а} = \frac{ТА}{\overline{З}}$$

Бу ерда: ТА- чакана товар айланиши суммаси (кварталга ёки йилга);

$\overline{АйМ}$ - ўртача айланма маблағлар суммаси;

$\overline{З}$ - ўртача товар заҳиралари суммаси.

2. Ўз айланма маблағларини айланиш тезлиги коэффициенти ($K_{ў.ай}$.)

$$K_{ў.ай} = \frac{ТА}{\overline{АйМ}_y}$$

Биринчи ва иккинчи банддаги кўрсаткичлар айланма маблағларни бир томондан бирор-бир даврда ишлатилиш ҳолатини кўрсатади, иккинчи

томондан динамик қаторда таҳлил қилинса улардан фойдаланиш самарасини ҳам ифода қилади.

3. Айланма маблағларни (ёки товар заҳираларини) рентабеллиги (ёки даромадлилиги) (Рай.м) қуйидагича аниқланади.

$$Рай.м = \frac{\Phi \cdot 100}{\overline{АйМ(ёки\bar{З})}};$$

$$Рай.м = \frac{Д \cdot 100}{\overline{АйМ(ёки\bar{З})}};$$

Иқтисодчи олимлар фикрича савдо корхоналари молиявий ресурсларининг барқарорлигини баҳолаш учун қуйидаги кўрсаткичлар таклиф қилинган ва амалиётда ишлатилади. Бизнинг фикримизча, бу кўрсаткичлар савдо корхоналари молиявий ресурсларининг барқарорлиги жумладан, самарадорлигини ҳам баҳолаш имконини беради.

1. Жорий ликвидлик коэффиценти ($K_{ж.л}$)
$$K_{ж.л} = \frac{\sum АйМ}{\sum КММ}$$

Бу ерда: АйМ - айланма маблағлар; КММ - қисқа муддатли (жорий) мажбуриятлар

2. Молиявий қарамлик коэффиценти ёки қарздорлик, маблағ билан таъминланиш коэффиценти ($K_{м.к.}$)
$$K_{м.к.} = \frac{\sum КК}{\sum ХК}$$

Бу ерда: КК - қарзга олинган капитал; ХК - хусусий капитал.

3. Молиявий барқарорлик коэффиценти ($K_{м.бар.}$)
$$K_{м.бар.} = \frac{\sum ХК + \sum УМК}{\sum \overline{АК}}$$

Бу ерда: ХК - хусусий капитал; УМК - узоқ муддатли қарзлар; АК - активларнинг ўртача йиллик қиймати.

4. Мулк мустақиллиги коэффиценти ($K_{м.м.}$)
$$K_{м.м.} = \frac{\sum ХК}{\sum \overline{АК}}$$

Бу ерда: ХК - хусусий капитал; АК - активларнинг ўртача йиллик қиймати.

5. Капитални манерв (ҳаракатчанлик) коэффиценти ($K_{к.м.}$)

$$K_{\kappa.м.} = \frac{\sum ИК}{\sum ХК}$$

Бу ерда: ИК - ҳаркатдаги (оборотдаги) капитал; ХК - хусусий капитал.

6. Тўлов қобилияти коэффиценти ($K_{\kappa.м.}$)
$$K_{\kappa.м.} = \frac{\sum \check{УМ}}{\sum УМ}$$

Бу ерда: $\check{УМ}$ – ўз маблағи; УМ – умумий мажбуриятлар.

7. Товар заҳираларини хусусий капитал билан қопланиш коэффиценти ($K_{\text{ТЗ.ХК.}}$)
$$K_{\text{ТЗ.ХК.}} = \frac{\sum ХК}{\sum \overline{\text{ТЗ}}}$$

Бу ерда: ХК - хусусий капитал; ТЗ - йиллик ўртча товар заҳиралари.

8. Товар заҳираларини қарзга олинган капитал билан қопланиш коэффиценти ($K_{\text{ТЗ.КК.}}$)
$$K_{\text{ТЗ.КК.}} = \frac{\sum КК}{\sum \overline{\text{ТЗ}}}$$

Бу ерда: КК - қарзга олинган капитал; ТЗ - йиллик ўртча товар заҳиралари.

Меҳнат ресурсларининг самарадорлиги кўрсаткичлари сифатида қуйидагиларни тавсия қиламиз:

7. Ишчи ходимларни рентабеллиги ёки даромадлиги ($P_{и.х}$). Агарда яратилган қийматни $C + V + m$ деб ҳисобласак, рентабеллик қуйидагича ифодаланади:

$$P_{и.х} = \frac{m}{V}$$

C – доимий капитал ишлаб чиқариш воситалари;

V – ўзгарувчан капитал, иш ҳақи;

m – олинган фойда.

2. Меҳнаткашларнинг бўш вақти (дам олиш, ўқиш, малака ошириш жамоат ишлари, болалар тарбияси, жисмоний тарбия ва спорт, маданий дам олиш, маънавий эҳтиёжларни қондириш);

3. Ходимларни кўнимсизлик коэффиценти (ишдан кетган ва ҳайдалганлар: ўртча рўйхатдаги сонига);

4. Ходимларни қабул қилиш коэффиценти;
5. Меҳнат унумдорлиги;
6. Меҳнат унумдорлиги ва ўртача иш ҳақини солиштира кўрсаткичи.

Барча соҳада, шу жумладан савдода ҳам инвестиция фаолияти алоҳида таркибий қисмлардан иборат бўлиб, инвестиция стратегиясини аниқлаш, стратегик режалаштириш, инвестициявий лойиҳалаштириш, лойиҳаларни таҳлил қилиш ҳамда унинг самарасини аниқлаш каби жараёнлардан иборат бўлади.

Савдода ҳам инвестиция стратегиясини аниқлаш деганда келажакда корхоналарнинг асосий фаолиятини ривожлантириш йўллари, хусусан, ўз маблағлари ёки бошқа инвесторлар ҳисобидан харажатларнинг қопланиш миқдорини аниқлаш тушунилади. Бунда корхона активларининг ҳажмини ва рентабеллигини прогноз қилиш, стратегик режада активларга бўлган эҳтиёжни ва уни таъминлаш учун тегишли ресурсларни узок муддатга аниқлаш жараёни содир бўлади.

Инвестицион лойиҳа бу инвестицияни техник-иқтисодий жиҳатдан асослаш бўлиб, у инвестицион фаолият иштирокчиларини (мулкдор, тадбиркор, банкир, давлат ва халқаро ташкилотлар кабилар) иқтисодий ахборотлар билан таъминлайди, уларни ўзаро алоқаларини боғлайди ҳамда тушинтиради. Қисқа қилиб айтганда инвестиция лойиҳаси инвестициядан фойдаланиш режасини англатади.

Савдо соҳасида инвестиция лойиҳасининг самарадорлигини ҳисоблаш деганда қўйилган инвестициядан келадиган самара миқдорини аниқлаш тушунилади. Инвестиция лойиҳасининг асоси сифатида капитал қўйилмаларга бўлган эҳтиёжнинг миқдори бўлиб ҳисобланади. Шунинг учун инвестиция лойиҳаси самарадорлиги капитал қўйилмалар самарадорлиги орқали аниқланади.

Буни бир қанча бўғинларда аниқлаш мумкин. Жамият миқёсида капитал қўйилмалар самарадорлиги самарадорлик коэффицентида ўз аксини топади. Бу коэффицент (K_c) ялпи ички маҳсулотнинг ўсиш суръатини

($\Delta ЯИМ$) капитал қўйилмалар суммасига (K_k) бўлиш йўли билан аниқланади. Яъни:

$$K_c = \frac{\Delta ЯИМ}{K_k}$$

Корхона миқёсида, шу жумладан савдо соҳасида ҳам инвестиция (капитал қўйилма) самарадорлиги, яъни унинг коэффициенти ($K_{к.с}$) қуйидагича ҳисобланади.

$$K_{к.с} = \frac{\Phi}{K_k}$$

Бу ерда: Φ - йиллик фойданинг миқдори.

Савдо соҳаси амалиётида кўп вариантли капитал қўйилмалар лойиҳаси самарадорлигини аниқлаш лозим бўлади. Бунинг учун ҳар бир вариантдаги харажатларни минимумга келтириш йўли билан аниқланади. Яъни:

$$T_i + E_n \cdot K \rightarrow \min$$

Бу ерда: T_i - i варинатдаги харажатлар;

E_n - капитал қўйилмалар самарадорлиги коэффициенти;

K - капитал қўйилмалар суммаси.

Солиштирилаётган вариантлар ҳар хил даврга мўлжалланган бўлса, бундай шароитда вариантлар (B) келтирилган коэффициентлар бўйича аниқланади. Яъни:

$$B = \frac{1}{(1 + E_{н.в})} \cdot t$$

Бу ерда: $E_{н.в}$ - ҳар хил даврдаги харажатларни келтириш нормативи;

t - маблағларни ишга туширишдан самара олгунгача бўлган вақт.

Инвестиция самарадорлигини аниқлашда унинг ўзини қоплаш муддати, хавф даражаси, инфляциянинг ўсиш суръати, келажакда солиқлар миқдорини ўзигариши кабилар ҳисобга олиниши лозим. Чунки инвестицияни қулай ва самарали соҳага қўйиш инвесторлар учун муҳим аҳамиятга эга. Жаҳон амалиётидан шу маълумки, пулни банкларда сақлаш энг қулай ҳисобланади, чунки омонатчи ундан тегишли даврда тегишли миқдорда фойиз олади.

Пулни инвестиция қилиш (ишлаб чиқаришга, хизмат кўрсатишга ёки

савдога қўйиш ёки қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш) инвесторга бошқа фаолиятларга нисбатан кўпроқ фойда келтирсагина нафли бўлади. Бу ҳолат инвесторлар учун биринчи қоида бўлиб ҳисобланади.

Инвесторларнинг иккинчи қоидаси - инвестиция рентабеллиги инфляция даражасидан юқори бўлиши керак.

Шундай қилиб, инвестиция самарадорлигини ҳисоблаганда юқорида келтирилган қоидаларга асосланади. Бунинг учун инвестиция фаолиятини тегишли кўрсаткичлар орқали солиштириш ва қиёсий таҳлили қилиш катта аҳамиятга эга. Чунки харажатлар бирор даврда сарфланади, даромад эса нафақат шу даврда, балки у асосан харажатлар амалга оширгандан кейин кела бошлайди. Шу сабабли инвестиция фаолиятида унинг самарадорлигини баҳолашда даврий пул қиймати деган тушунча ишлатилади. Ушбу кўрсаткич олдин олинган 1 сўм кейин олинган 1 сўмдан қимматроқ туришини англатади.

Шу сабабли иқтисодий ва молиявий таҳлилда сўмнинг жорий ва келажакдаги қийматини ҳисоблайди, таҳлил қилади. Бундай ҳисоб-китоблар дисконтлаштириш, деб юритилади.

Дисконтлаштириш деганда инвестиция ёки пул оқимларини келгусидаги қийматининг жорий баҳода ифодаланиши тушунилади.

Дисконтлаштириш мураккаб фойизни ҳисоблашнинг тескари жараёнидир. Мураккаб фойиз усули орқали инвестициянинг келажак қиймати ($I_{к.к.}$) қуйидагича аниқаланади.

$$I_{к.к.} = I_{ж.к.} (1 + Ч)^П$$

Бу ерда: $I_{ж.к.}$ - инвестицияни жорий қиймати;

Ч - банк фойизи ставкаси;

П - йиллар сони.

Масалан: банк фойизи 10% бўлган ҳолда 5 йилдан кейин 1 сўмнинг қиймати $= 1 \cdot (1 + 0,1)^5 = 1 \cdot 1,55 = 1,55$ сўмни ташкил қилади.

Мазкур миқдор дисконтлаштириш усули билан инвестициянинг йилдан кейинги жорий қийматини ифодалайди. Бунинг учун инвестицияни келажак қийматини $(1 + \text{банк фойизи})$ мўлжалланган йиллар сони даражасига

бўлиш билан аниқланади, яъни:

$$I_{\text{ж.к.}} = \frac{I_{\text{к.к.}}}{(1+\text{Ч})^n} = I_{\text{к.к.}} \cdot (1+\text{Ч})^{-n}$$

Масалан: банк фойизи 10% бўлган ҳолда 20 йилдан кейинги 1 сўмнинг жорий қиймати $=1:(1+0,10)^{20}=1:1,10^{20}=1:6,7=0,15$ сўмни ташкил қилади.

Шундай қилиб, дисконтлаштириш йилма йил кетма-кетликда даромадлар, харажатлар потокларини дисконт ставкасига асосли бир-бирига келтириш йўли орқали келажакдаги даромад ва харажатларни жорий қийматини белгилаб олиш учун инвестицияни иқтисодий ва молиявий таҳлил қилишда ишлатилади. Бундай усулларни қўллаш инвестициянинг соҳалар бўйича нечоғлик самарадор эканлигига баҳо бериш имконини яратади.

20.3. Савдо корхоналари самарадорлигига таъсир қилувчи омиллар

Иқтисодиётнинг барча тармоқларида, соҳаларида, жумладан савдода ҳам ўз фаолиятининг самарадорлигини ошириш улар тараққиётининг асосий омилidir.

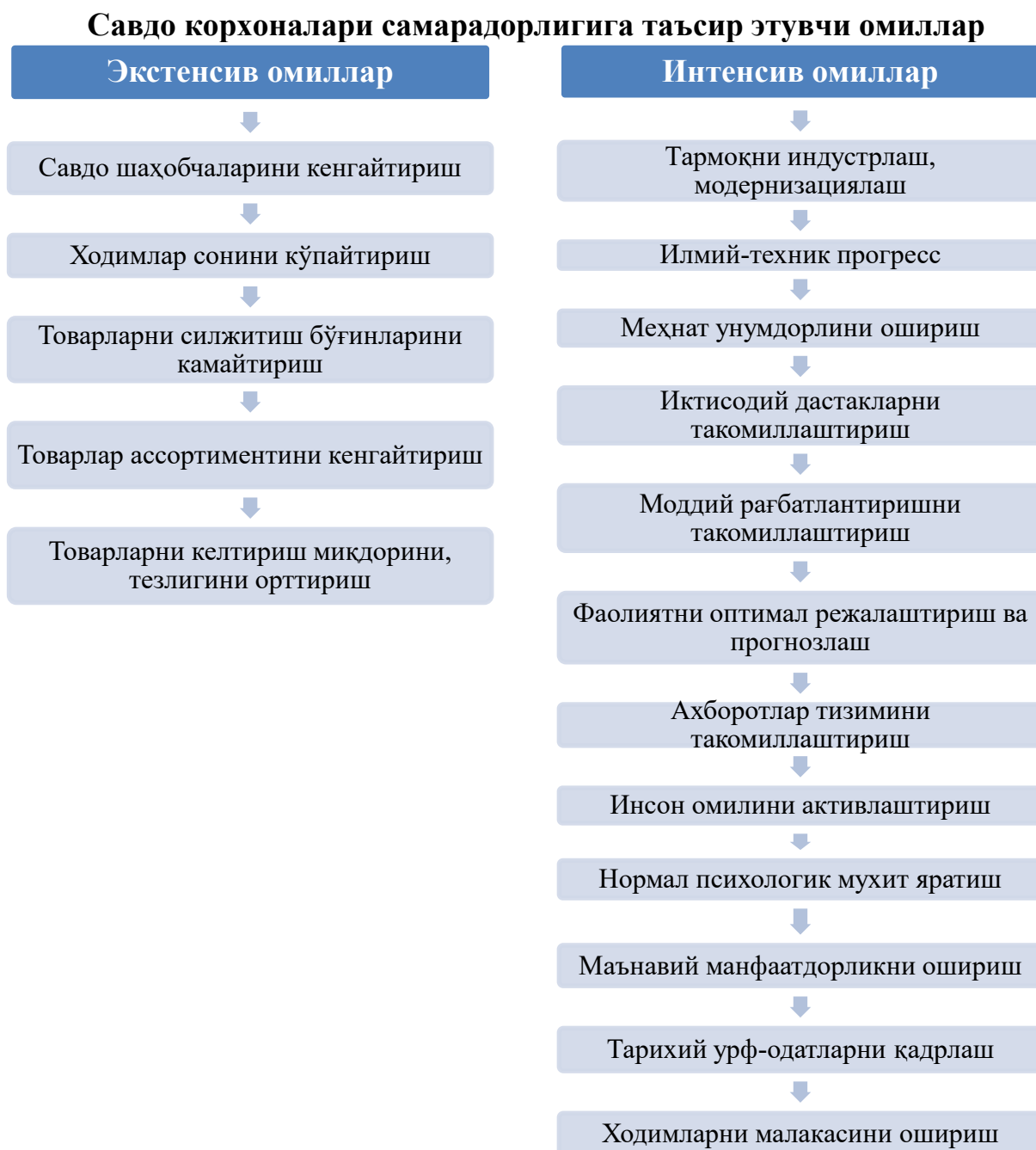
Самарадорлик натижа деган маънони англатади. Ижтимоий-иқтисодий самарадорлик – чегараланган ресурслардан оқилона, тежамли фойдаланган ҳолда эришилган натижани, яъни савдода аҳолининг истеъмол даражасини юксалтириш орқали тегишли рентабелликка эришишни англатади. Савдонинг ижтимоий-иқтисодий самарадорлиги унинг пировард мақсад натижасида ўз ифодасини топади. Самарадорлик умуман олганда «натижавийлик» мазмунини билдиради. Қандайдир бир натижага эришиш экстенсив ва интенсив омилларни (20.3.1-чизма) қўллаш асосида эришилади.

Ҳар қандай тармоқда, жумладан савдо соҳасида тараққиётни таъминлашда юқорида келтирилган экстенсив ва интенсив омиллардан оптимал фойдаланиш зарур.

Савдони стратегик ривожланишини белгилашда, уни самарадорлигини ошириш йўналишларини прогнозлашда назарий жихатдан

куйидаги самарадорликни ошириш моделлардан фойдаланишни тавсия киламиз.

20.3.1-чизма



I – модел $Q \rightarrow \max$; $Mx \rightarrow \min$.

II – модел $Q \rightarrow \max$; $Mx \rightarrow \text{const}$.

III – модел $Q = \text{const}; Mx \rightarrow \min.$

IV – модел $Q \rightarrow \max; Mx \rightarrow \max,$ агар $\Delta Q > \Delta Mx$ булса

Бу ерда: Q – фаолиятни хажмий курсаткичи (ТА) ёки молиявий
натижа – даромад ёки фойда;

Mx – муомала харажатлари

const - узгармаслик;

Δ - кушимча узгариш миқдори.

Ушбу моделлардан савдони ривожлантириш режалари ёки
прогноزلари вариантларини солиштиришда фойдаланиш мумкин.

Савдо фаолияти максадидан бири булмиш талаб ва таклифни
мувофиқлаштириш нуктаи назаридан келиб чиқилса, уни ривожлантириш
моделли қуйидагича моделларда ифодаланиши керак.

I – модел $TA_i < AT_i$ булса $TA_i - AT_i = IM_i$. бунда $IM_i > EK_i$

II – модел $TA_i > AT_i$ булса $AT_i - TA_i = EK_i$. бунда $IM_i < EK_i$

III – модел $TA_i = AT_i$ булса $IM_i = EK_i$ булади.

Бу ерда: $TA_i - i$ - *товар гуруҳи бўйича чакана товар айланиши;*

$AT_i - i$ – *товар гуруҳига аҳолини талаби;*

$IM_i - i$ – *товар гуруҳи бўйича товарларни импорти;*

$EK_i - i$ – *товар гуруҳи бўйича товарларни экспорти.*

Ушбу курсаткичлар ҳудуд, республика миқёсида суммалаштирилади.

Савдони асосий максади бир томонидан, аҳолининг истеъмол
товарларга булган талабини ҳар томонлама қидириш булса, иккинчи томонда
уз фаолиятидан тегишли фойда (даромад) олишдир. Максаднинг
биринчисига эришиш натижасида савдо корхоналари ижтимоий
самарадорликга эришади. Иккинчисида иқтисодий самарадорлигини
оширишни таъминлайди. Иқтисодий самарадорликнинг мезони харажатлар
билан белгиланади.

Савдо жараёнида моддий, меҳнат, молиявий ресурслар сарфланади ва
унинг натижасида маълум ҳажмда товар айланиши ва хизматларга
эришилади ва фойда (даромад) яратилади. Шу сабабли савдонинг иқтисодий
самарадорлигини ошириш жамият манфаатини таъминлаш, аҳолини
талабини, қондириш, такрор ишлаб чиқариш жараёнини тезлаштириш каби

натижаларни ҳам беради.

Унинг иктисодий самарадорлигини оширишнинг аҳамияти юкоридагилардан келиб чиқади.

Савдонинг иктисодий самарадорлигини аниклашда унинг умумий фаолиятига баҳо бериш ва унда сарфланган барча ресурсларни алохида-алохида самарасини аниклаш муҳим аҳамият касб этади. Ушбу масалалар дарсликнинг тегишли мавзуларида ёритилган.

Таянч иборалар: Самара, самарадорлик, меъзон, кўрсаткич, самарадорлик кўрсаткичлари, омил, экстенсив омил, интенсив омил, модел.

Такрорлаш учун саволлар:

1. Савдода самарадорликни моҳиятини ёритиб беринг.
2. Самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичларни санаб ўтинг.
3. Самарадорликка таъсир этувчи экстенсив омиллар.
4. Самарадорликка таъсир этувчи интенсив омиллар.
5. Самарадорликни ошириш йўллари бўйича таклифлар беринг.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикаси Мулкчилик тўғрисидаги Қонун. 1990 йил 31 октябр Ўзбекистон Олий Советининг Ведомостлари, 1990 йил №31-33.
2. Ўзбекистон Республикасида Мулкчилик тўғрисидаги Қонунга ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақида Ўзбекистон Республикасининг 1993 йил 7 май Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1993 йил, 5-сон.
3. Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида ўзбекистон Республикасининг 1991 йил 19 ноябр Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1992 йил, 1-сон.
4. Монополистик фаолиятни чеклаш тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 1992 йил, 2 июл Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг ахборотномаси. 1992 йил, 10-сон.
5. «Хусусий корхоналар тўғрисида» Қонуни. 2003 й. Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгаш ахборотномаси 2004 йил 3-сон.
6. Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Қонуни. 1991 йил 15 феврал (7-май 1993 йил ўзгартириш ва қўшимчалар киритилган). Ўзбекистон Республикаси тадбиркорлик тўғрисида Қонун ҳужжатлари. – Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси», 1999 йил.
7. Ўзбекистон Республикаси «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида» Қонун. 1991 йил 21 декабр. 1998 йил 29 августда ўзгартиришлар киритилган.
8. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар маҳкамасининг 5 ноябрь 1999 йилги 54-сонли «Маҳсулот (иш, хизматлар) ишлаб чиқариш таннархига

киритиладиган харажат таркиби ва молиявий натижаларни аниқлаш тартиби тўғрисида низом» тасдиқлаш тўғрисидаги қарори.

9. Банкротлик тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 2003 йил 24 апрел Қонуни. Халқ сўзи 2004 йил 2-июл.

10. Истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 1996 йил 26 апрел Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий мажлисининг ахборотномаси 1996 йил 5-6 сон.

11. Товар бозорларида монополистик рақобатни чеклаш тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 1996 йил 27 декабр Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг ахборотномаси. 1997 йил 2-сон.

12. «Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини давлат томонидан назорат қилиш тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикасининг 1998 йил, 24 декабр Қонуни. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг ахборотномаси 1999 йил, 1-сон.

13. Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг Қонуни. 2000 йил, 25 май. Ўзбекистон Республикаси молиявий Қонунлари. 8-сон 2000.

14. «Масъулияти чекланган ҳамда қўшимча масъулиятли жамиятлар тўғрисида » Ўзбекистон республикаси Қонуни 2001 йил, 6 декабр.

15. Ахборот эркинлиги принциплари ва кафолатлари тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг 2002 йил, 12 декабр Қонуни. Халқ сўзи 2003 йил 13 декабр.

16. Ўзбекистон республикаси «Оилавий тадбиркорлик тўғрисида» ги Қонуни. Халқ сўзи, 2012 йил, 27 апрель.

17. Ўзбекистон республикаси «Рақобат тўғрисида» ги Қонуни. Халқ сўзи, 2012 йил, 7 январь.

18. Ўзбекистон республикаси «Хусусий мулкни ҳимоя қилиш ва мулкдорлар ҳуқуқларини кафолатлари тўғрисида» ги Қонуни. Халқ сўзи, 2012 йил, 25 сентябрь.

19. Улгуржи ва чакана савдони либераллаштириш ҳамда уни

ривожлантириш учун қулай шарт шароит яратиш чора тадбирлари тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 23 февралдаги фармони.

20. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2012 йил 10 майдаги “2012-2016 йилларда Ўзбекистон Республикасида хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш бдастури тўғрисида”ги ПҚ-1754-сонли қарори.

21. «Ўзулгуржисавдоинвест уюшмаси тузилмасини ислоҳ қилиш ва фаолият самарадорлигини ошириш тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йил 30 мартдаги ПҚ-1514 – сонли қарори.

22. Чакана савдо ва хизмат кўрсатиш соҳасида ҳисоб-китоблар механизмини янада тартибга солиш тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2013 йил 24 январдаги ПҚ-1910 – сонли қарори.

23. Бозорлар ва савдо комплекслари фаолиятини тартибга солишга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2012 йил 28 августдаги 253 – сонли қарори.

24. 2003-2006 йилларда чакана савдо, умумий овкатланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш корхоналари тармоқларини ривожлантиришга доир қўшимча чора – тадбирлар тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 13 феврал 2003 йилги Қарори.

25. Корхона ва ташкилотларнинг ягона давлат регистри тўғрисида Низом (Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2012 йил 25 сентябрь 274 – сонли қарори).

26. Каримов И.А. Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. Тошкент., Ўзбекистон, 1995.

27. Каримов И.А Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Т.: «Ўзбекистон». 2009.

28. Ўзбекистон савдо-саноат палатасини ташкил қилиш тўғрисида. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 7.07.2004 йил фармони.

29. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислоҳатлар ва

модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. 2012 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ҳамда 2013 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи, 2013 йил 22 январь.

30. Каримов И.А. 2014 йил юқори ўсиш суръатлари билан ривожланиш, барча мавжуд имкониятларни сафарбар этиш, ўзини оклаган ислохатлар стратегиясини изчил давом эттириш йили бўлади. 2013 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ҳамда 2014 йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. Халқ сўзи, 2014 йил 18 январь.

31. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. I–қисм.-Т.: «Фан ва технология», 2007.

32. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. (2-қайта ишланган ва тўлдирилган лотин алифбосидаги нашри). Дарслик I–қисм.-Т.: «Иқтисод-молия», 2010.

33. Абдукаримов Б.А ва бошқ. Савдо иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. I–қисм.-Т.: «Ўзбекистон миллий энциклопедияси» Давлат илмий нашриёти, 2013.

34. Абдукаримов Б.А ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. (2-қайта ишланган ва тўлдирилган лотин алифбосидаги нашри). Дарслик.-Т.: “Фан ва технология” 2013.

35. Акрамов Э.А. Анализ финансового состояния предприятия. Т.: ТГЭУ, 2000.

36. Жўраев И. Самарқанд газетаси муҳбири. «Кўча савдоси: унга барҳам бериш вақти келмадими?». Самарқанд газетаси, 2012 йил 26 июль.

37. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий.- Мн.: ИП «Экоперспектива», 1997.

38. Йўлдошев Н.Қ. Савдо корхонаси иқтисоди. Ўқув қўлланма. - Т.:

ТДИУ, 2005.

39. Мухаммедов М.М., Абдукаримов Б.А., Алтинбаев Р.И., Кутбетдинов А.Т. Экономика торговли. Учебное пособие. Самарканд, 1998.

40. Пардаев М.К. Моливий таҳлил методологияси.-Самарқанд, СамКИ, 1997.

41. Пардаев М.Қ., Абдукаримов Б.А. Меҳнат иқтисоди ва социологияси. Маъруза мтани. Самарқанд, 2002.

42. Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2001 й.

43. Ўразов К.Б. «Савдода бухгалтерия ҳисоби ва солиққа тортиш». Тошкент: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2004.

44. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. Учебник. М.: «Дашков и К°», 2008.

45. Ходиев Б.Ю ва бошқалар. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг «Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир» ҳамда «Асосий вазифамиз – Ватанамиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузаларини ўрганиш бўйича Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. – 2010.

46. Чжен В.А. ва бошқалар. Бозор Қонуниятлари асослари. III том. Тошкент: «Бизнес каталог», 1996.

47. Чжен В.А. ва бошқалар. Бозор ва очик иқтисодиёт IV том. Тошкент. «Бизнес каталог». 1996.

48. “Ўзбек тилининг изоҳли луғати” 80000 дан ортиқ сўз ва сўз бирикмаси. Ж. III. Н-тартибли. – Т.: “Ўзбекистон миллий энциклопедияси” ДИН, 2006.

49. «Инструкция по статистике численности и заработной плате работающих по нейму». Утверждена Постановлением Микмакроэкомстата Республики Ўзбекистан №33 от 26 октября 1998 г.

50. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси

маълумотлари.

Мундарижа:

11-Маъруза	ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШИНING ТУШУНЧАСИ ВА МОҲИЯТИ.....	3-15
11.1.	Чакана товар айланиши тушунчаси ва моҳияти.....	3-6
11.2.	Чакана товар айланиши иқтисодий-ижтимоий аҳамияти.....	7-8
11.3.	Чакана товар айланиши ривожланиш тенденциялари.....	8-15
12-Маъруза	ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШНИ ТАҲЛИЛИ ВА РЕЖАЛАШТИРИШNING ВАЗИФАЛАРИ ВА УСУЛЛАРИ.....	16-20
12.1.	Чакана товар айланишининг кўсаткичлари ва уларни баланс боғлиқлиги.....	16-17
12.2.	Чакана товар айланишнинг таҳлили ва режалаштиришнинг вазифалари ва усуллари.....	17-19
12.3.	Чакана товар айланишига таъсир қилувчи омиллар.....	19-20
13-Маъруза	ЧАКАНА ТОВАР АЙЛАНИШНИ ТАҲЛИЛИ ВА РЕЖАЛАШТИРИШ.....	21-38
13.1.	Чакана товар айланишнинг умумий ҳажмини таҳлили ва режалаштириш.....	21-28
13.2.	Чакана товар айланишнинг микро таркибини таҳлили ва режалаштириш.....	28-33
13.3.	Чакана товар айланишнинг таркибини режалаштириш.....	33-38
14-Маъруза	ТОВАР ЗАҲИРАЛАРИНИ ТУШУНЧАСИ, КЎРСАТКИЧЛАРИ, УЛАРНИ ТАҲЛИЛИ ВА НОРМАЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ.....	39-68
14.1.	Товар заҳираларини тушунчаси, кўрсаткичлари, таҳлили ва режалаштириш масалалари.....	39-56
14.2.	Товарлар келиши, уларни таҳлили ва режалаштириш масалалари.....	56-60
14.3.	Товар заҳираларини нормалаштириш ва режалаштириш масалалари.....	60-68
15-Маъруза	УЛГУРЖИ САВДОНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ.....	69-89
15.1.	Улгуржи савдонинг зарурияти моҳияти ва аҳамияти.....	69-75
15.2.	Улгуржи савдонинг товар айланиши кўрсаткичлари, уларни таснифи ва тавсифи.....	75-78
15.3.	Улгуржи савдонинг товар айланиши ва уларни таҳлили.....	78-81

15.4.	Улгуржи савдонинг товар айланишини режалаштириш.....	81-89
16-Маъруза	САВДОДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ ВА ИШ ҲАҚИ.....	90-123
16.1.	Савдода меҳнат ресурсларини ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва аҳамияти.....	90-93
16.2.	Савдода меҳнат ресурсларидан фойдаланишнинг ижтимоий-иқтисодий самарадорлиги мезони ва кўрсаткичлари.....	93-99
16.3.	Меҳнат ресурслари кўрсаткичларини таҳлили, прогнозлаш ва режалаштириш.....	99-104
16.4.	Савдода иш ҳақи тўлашнинг асосий қоидалари, уларни ҳисоблаш усуллари, тариф тизими тушунчаси ва унинг элементлари.....	104-123
17-Маъруза	САВДО КОРХОНАЛАРИ ДАРОМАДЛАРИ.....	124-138
17.1.	Савдо корхоналари даромадларининг моҳияти ва аҳамияти.	124-126
17.2.	Савдо корхоналари даромадлари турлари.....	126-130
17.3.	Савдо корхоналари даромадларига таъсир қилувчи омиллар.....	130-132
17.4.	Савдо корхоналарининг даромадларини таҳлили ва режалаштириш.....	132-136
17.5.	Савдо корхоналари даромадларини ошириш йўллари.....	136-138
18-Маъруза	САВДОДА МУОМАЛА ХАРАЖАТЛАРИ.....	139-172
18.1.	Товар муомаласидаги ижтимоий зарурий харажатлар моҳияти.....	139-146
18.2.	Муомала харажатларининг мазмуни ва таснифланиши.....	146-148
18.3.	Муомала харажатларининг даражасига таъсир қилувчи омиллар.....	149-151
18.4.	Муомала харажатларини таҳлили.....	151-165
18.5.	Муомала харажатларини режалаштириш.....	165-172
19-Маъруза	САВДО КОРХОНАЛАРИ ФОЙДАСИ ВА РЕНТАБЕЛЛИГИ.....	173-189
19.1.	Савдо корхоналарининг фойдаси унинг мазмуни ва аҳамияти.....	173-176
19.2.	Савдо корхоналарининг фойдасини шаклланиши ва ишлатилиши.....	176-177
19.3.	Савдо корхоналарининг фойдаси ва рентабеллигига таъсир қилувчи омиллар.....	177-180
19.4.	Савдо корхоналарининг фойдаси ва рентабеллигини таҳлили ва режалаштириш.....	180-189
20-Маъруза	САВДОНИНГ САМАРАДОРЛИГИ ВА УНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ.....	190-210
20.1.	Савдо корхоналарининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигининг моҳияти ва унинг аҳамияти.....	190-197
20.2.	Савдода самарадорлик унинг мезони ва кўрсаткичлари.....	197-207
20.3.	Савдо корхоналари самарадорлигига таъсир қилувчи омиллар.....	207-210
	Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....	211-215

СамИСИ ўқув-услугий кенгашининг 2014 йил 26 сентябрь 2-сонли баённомаси билан нашриётда чоп этишга тавсия қилинган.

5A230102 – Иқтисодиёт (хизматлар соҳаси) мутахассислиги магистратура талабаларига мўлжалланган

Савдо иқтисодиёти муаммолари

фанидан
маърузалар матни (2-қисм)

**Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти. Институт босмахонаси,
Шохрух қўчаси, 60. Буюртма № 4. Ҳажми 13,6 б.т., адади 50 нусха**